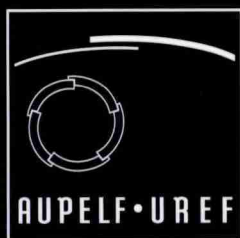
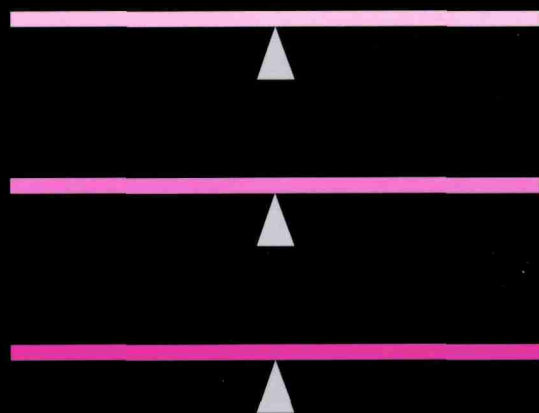


UNIVERSITÉS FRANCOPHONES



FINANCE INFORMELLE ET FINANCEMENT DU DEVELOPPEMENT

Sous la direction de
Michel LELART



FMA / AUPELF

**FINANCE INFORMELLE
ET FINANCEMENT
DU DEVELOPPEMENT**

Dans la série ECONOMIE - GESTION

(EDICEF – AUPELF)

- Analyse économique et stratégie d'entreprise (*D. Soulié*)
Comptabilité privée : Plan OCAM (*G. Castellino, P. Romelaer*)
Dette extérieure et ajustement structurel (*M. Raffinot*)
Finance et développement en pays d'Islam (*P. Traimond*)
Finance informelle et financement du développement (*M. Lelart*)
Gestion financière de l'entreprise et développement financier (*E. Cohen*)
La création d'entreprise en Afrique (*C. Albagli, G. Hénault*)
La maîtrise des budgets dans l'entreprise (*H. Bouquin*)
Le marché des changes et la zone franc (*X. Bruckert, D. Marteau, D. Tang*)
La nouvelle politique économique en Afrique (*P. Jacquemot, M. Raffinot*)
Monnaie et banques en Afrique francophone (*J. Mathis*)
Pratique du marketing en Afrique (*R. de Maricourtr, A. Olivier*)

(NEAS – AUPELF, diffusion EDICEF)

Economie politique pour l'Afrique (*M. Diouf*)

(Economica – AUPELF)

- Méthodes statistiques (*P. Tassi*)
Modèles et choix : Une initiation à la modélisation
pour pays en développement (*J.P. Ancot, J.H.P. Paelinck*)
Principes d'économie internationale (*J.L. Mucchielli*)
Principes de politique économique (*X. Greffe*)

(John Libbey Eurotext – AUPELF)

- La tontine : Pratique informelle d'épargne et du crédit
dans les pays en voie de développement (*M. Lelart*)
L'entrepreneuriat en Afrique francophone : Culture, financement et développement (*collectif*)
L'esprit d'entreprise : Aspects managériaux dans le monde francophone (*B. Ponson, J.L. Schaan*)
Les facteurs de performance de l'entreprise (*M.M. Agbodan, F.G. Amoussouga*)

(Karthala – AUPELF)

- Monographie de recherche
Partenariats d'entreprises et mondialisation

(AEF – AUPELF)

- Epargne et liens sociaux : Etudes comparées d'informalités financières (*collectif*)

(Serviced S.A. – AUPELF)

- Entreprises et dynamique de croissance (*B. Haudeville*)

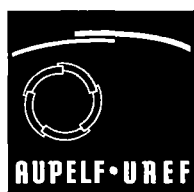
(AUPELF – UREF)

- Affaires, Entreprises et Francophonie (*collectif*)

(Estem – AUPELF)

- Savoir Plus Universités
Econométrie appliquée (*B. Haudeville*)
Economie monétaire internationale (*A. Ondo Ossa*)

UNIVERSITÉS FRANCOPHONES



FINANCE INFORMELLE ET FINANCEMENT DU DEVELOPPEMENT

par

Joseph PRINCE AGBODJAN, Pasteur AKPO, Jean-Raymond DIRAT
Simon GNANSOUNOU, Pascal LABAZEE, Abdou MAI SALE
Alphonse MAKAYA, Jean MATHIS, Thierry MONTALIEU
Djima MOUSTAPHA, Thierry PAIRAULT, Christian RIETSCH
et Louise TCHAMAMBE-DJINE

Sous la direction de
Michel LELART

FMA

24, rue Trabaud, Beyrouth, Liban

La collection Universités Francophones

La diffusion de l'information scientifique et technique est un facteur essentiel du développement. Aussi dès 1988, l'Agence francophone pour l'enseignement supérieur et la recherche (AUPELF - UREF), mandatée par les Sommets francophones pour produire et diffuser revues et livres scientifiques, a créé la collection **Universités francophones**.

Lieu d'expression de la communauté scientifique de langue française, **Universités francophones** vise à instaurer une collaboration entre enseignants et chercheurs francophones en publiant des ouvrages, coédités avec des éditeurs francophones, et largement diffusés dans les pays du Sud, grâce à une politique tarifaire préférentielle.

Composition de la collection:

- *Les manuels*: cette série didactique est le cœur de la collection. Elle s'adresse à un public de deuxième et troisième cycles universitaires et vise à constituer une bibliothèque de référence couvrant les principales disciplines enseignées à l'université.
- *Sciences en marche*: cette série se compose de monographies qui font la synthèse des travaux de recherche en cours.
- *Actualité scientifique*: dans cette série sont publiés les actes de colloques organisés par les réseaux thématiques de recherche de l'UREF.
- *Prospectives francophones*: s'inscrivent dans cette série des ouvrages de réflexion donnant l'éclairage de la francophonie sur les grandes questions contemporaines.
- Enfin, les séries *Actualités bibliographiques* et *Actualités linguistiques* francophones accueillent lexiques et répertoires.

Notre collection, en proposant une approche plurielle et singulière de la science, adaptée aux réalités multiples de la Francophonie, contribue efficacement à promouvoir la recherche dans l'espace francophone et le plurilinguisme dans la recherche internationale.

Professeur Michel GUILLOU
Directeur général de l'APELF
Recteur de l'UREF

Plan de l'ouvrage

LISTE DES AUTEURS	6
INTRODUCTION, Michel LELART	7
1. L'évolution de la finance informelle au Bénin	17
Michel LELART	
2. Le risque dans la finance informelle - Portefeuille tontinier et gestion des aléas dans les tontines béninoises	41
Simon GNANSOUNOU	
3. Tontines commerciales et modèle de réintermédiation de l'épargne informelle dans les marchés de Pointe-Noire (Congo)	69
Jean-Raymond DIRAT et Alphonse MAKAYA	
4. La finance informelle et la prévoyance sociale au Cameroun	83
Louise TCHAMAMBE-DJINE	
5. Obolostatique et finance informelle en Chine	101
Thierry PAIRAULT	
6. Capital et investissement dans le secteur informel urbain au Bénin	119
Djima Moussiliou MOUSTAPHA	
7. Le financement de la petite entreprise au Bénin	139
Joseph PRINCE AGBODJAN	
8. Le soutien à l'entrepreneuriat privé : exemple de trois tentatives au Niger	157
Christian RIETSCH et Jean MATHIS	
9. Le financement de l'entreprise africaine : Les dimensions économiques et sociales - L'exemple des milieux d'entrepreneurs du Burkina Faso, du Niger et de la Côte d'Ivoire	173
Pascal LABAZEE	
10. La théorie de la répression financière à l'épreuve des faits : le cas des pays africains de l'UMOA	189
Abdou MAI SALE	
11. Finance informelle et politique monétaire	211
Pasteur AKPO	
12. Interactions entre économie informelle, secteur financier et politique d'ajustement : bilan d'une décennie de conceptualisation	223
Thierry MONTALIEU	
BIBLIOGRAPHIE	237

Liste des auteurs

Agbodjan J.P., Université Nationale du Bénin, Cotonou

Akpo P., Université Nationale du Bénin, Cotonou

Dirat J.R., Université Marien Ngouabi, Brazzaville

Gnansounou S., Université Nationale du Bénin, Cotonou

Labazée P., ORSTOM, Abidjan

Lelart M., CNRS et Institut Orléanais de Finance, Université d'Orléans

Mai Salé A., Institut Orléanais de Finance, Université d'Orléans
et Université de Niamey

Makaya A., Université Marien Ngouabi, Brazzaville

Mathis J., Université de Paris IX-Dauphine, Paris

Montalieu T., Institut Orléanais de Finance, Université d'Orléans

Moustapha D., Institut National de la Statistique et de l'Analyse économique, Cotonou

Pairault T., CNRS et Centre de Recherche et de Documentation sur la Chine contemporaine, Paris

Rietsch C., Institut Orléanais de Finance, Université d'Orléans

Tchamambé-Djine L., Université de Yaoundé 2, Yaoundé

Introduction

Le financement du développement a été longtemps analysé comme le financement de la croissance. Que de thèses soutenues dans nos universités par des étudiants étrangers, notamment africains, qui étudiaient "la monnaie et le développement" dans le cas de leur pays, suivant toujours le même modèle inspiré des travaux effectués dans leur pays d'accueil ! L'accent était mis autant sur les comportements des agents et l'insuffisance de l'épargne que sur sa mauvaise affectation et le rôle trop limité joué par les institutions financières. Deux "découvertes" auraient pu perturber cette analyse en ouvrant rapidement de nouvelles voies de recherche. Il n'en a rien été.

- La première découverte a été la révélation des pratiques usuraires, en particulier en Asie où dans chaque village des commerçants, des prêteurs individuels, voire des professionnels (les "money lenders") prêtent régulièrement de petites sommes à des taux exorbitants. La durée importe peu, le taux est de 50 ou 100% pour un mois comme pour trois. En cas de retard, il est ajouté au capital. La première analyse de ce phénomène est due à U Tun Wai qui, dès 1957, a parlé du "marché financier inorganisé"¹. Les suivantes se sont concentrées sur les difficultés rencontrées par les paysans, un peu partout dans le Tiers Monde, pour emprunter. Mais si l'on excepte quelques travaux récents, notamment d'économistes hindous, et l'analyse originale de Dale Adams, ce phénomène de l'usure est resté marginal.

- La seconde découverte a été la publication d'informations recueillies ici ou là par quelques chercheurs plus sociologues ou anthropologues qu'économistes. Ils avaient observé dans tel ou tel pays des pratiques financières originales auxquelles toute la population paraissait parfaitement habituée. Il s'agissait notamment de tontines - on parle maintenant d'associations rotatives d'épargne et de crédit (les AREC) - qui semblaient une pratique courante et ancienne dans la plupart des pays africains au sud du Sahara, aussi bien qu'en Amérique centrale et plus encore en Asie². Ces travaux fournissaient beaucoup d'informations intéressantes, sans que les auteurs ne s'interrogent sur l'efficacité de ces pratiques et sur leurs chances de survie face aux transformations qu'engendre le développement³.

Les tontines, et au-delà l'ensemble des pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit, ne vont faire l'objet d'une étude scientifique qu'assez récemment. Trois facteurs qui ont permis de mesurer l'importance de ce phénomène expliquent cette prise de conscience pour le moins tardive.

- *C'est d'abord l'intérêt suscité par le secteur informel ou "non structuré" après le lancement du Programme mondial de l'emploi par le Bureau international du travail.*

¹ U Tun Wai, Interest Rates Outside the Organized Money Market of Underdeveloped Countries, FMI, *Staff Papers*, vol.VI, novembre 1957, pp. 80-142.

² M. Lelart, La finance informelle - Bilan des travaux, questions en suspens..., IOF, *Document de recherche*, n°7/94/4 et *Cahiers de l'ACE* (Association des Chercheurs Economistes), n°5, 1996.

³ A l'exception toutefois d'un article bien connu de C. Geertz, The Rotating Credit Association : "A Middle Rung" in Development, *Economic Development and Cultural Change*, vol.X, n°1, octobre 1961, pp. 241-263.

Dans le célèbre rapport sur le Kenya publié en 1972, le secteur informel est défini par un ensemble de critères "réels" relatifs au travail et à l'emploi, qui n'évoquent qu'indirectement les aspects financiers tels que la faiblesse du capital ou le recours aux ressources locales⁴. Les enquêtes qui vont suivre accordent de plus en plus d'attention aux modalités du financement de ces activités et soulignent l'importance du financement endogène, c'est-à-dire de l'épargne personnelle des intéressés, de l'épargne de leur famille ou de leurs amis - souvent accumulée au sein des tontines - également des crédits obtenus des clients ou des fournisseurs, voire des prêteurs professionnels à un taux exceptionnellement élevé.

- *Ce sont ensuite les publications de plus en plus nombreuses* qui reflètent un intérêt grandissant à l'égard de ces pratiques financières informelles au tournant des années 80. Elles s'appuient le plus souvent sur des enquêtes ponctuelles réalisées dans une région, dans un secteur, dans quelques villages. Elles concernent une variété grandissante de pays où de telles pratiques apparaissent très largement répandues. C'est en Afrique, le Nigéria, l'Ethiopie, le Malawi, la Zambie... C'est en Asie, la Thaïlande, la Malaisie, les Philippines, le Népal... Chaque année les enquêtes se multiplient et la liste des pays s'allonge. Ces travaux sont désormais mieux connus avec le lancement en 1977 par Finafrica à Milan d'une revue spécialisée *Savings and Development* qui leur ouvre largement ses colonnes. Trois ans plus tard, trois économistes de l'Université du Wisconsin publient le premier article de synthèse sur la mobilisation de l'épargne informelle en Afrique et révèlent l'étendue de ce phénomène sur l'ensemble du continent⁵.

- *C'est enfin la situation d'un bon nombre de pays en voie de développement* pendant la décennie 80. Ceux qui se sont fortement endettés se retrouvent face à d'insurmontables difficultés avec la montée régulière des taux d'intérêt. Ils éprouvent l'impérieuse nécessité de faire appel à l'épargne domestique et de trouver les moyens de la mobiliser plus efficacement pour financer leur développement. De plus, les systèmes bancaires nationaux sont souvent en crise du fait d'une politique de crédit imprudente. Les banques commerciales qui perdent la confiance de leurs clients ont de plus en plus de mal à recueillir l'épargne populaire et de toute façon elles ne financent guère l'agriculture, le commerce, la petite entreprise. Les circuits informels qui font face habituellement à la demande étendent leurs opérations et font preuve d'un dynamisme insoupçonné.

Une nouvelle étape dans la prise en compte des pratiques financières informelles est franchie à l'approche des années 90. Les enquêtes deviennent nationales; elles sont effectuées ou utilisées par des institutions internationales qui s'interrogent sur l'efficacité de ces pratiques et sur leur possible évolution. C'est d'abord l'enquête effectuée par l'USAID et l'Université d'Etat de l'Ohio au Niger en 1986 : ses résultats mettent à jour une véritable intermédiation financière informelle et leurs auteurs s'en disent considérablement surpris⁶. C'est ensuite la même année, puis en 1989, la Banque asiatique de développement qui organise un séminaire à Manille pour étudier les marchés fi-

⁴. J. Charnes, Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, in D. Turnham, B. Salomé et A. Schwarz (éds), *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, 1990, pp. 11-51.

⁵. M.P. Miracle, D.S. Miracle et L. Cohen, Informal Savings Mobilization in Africa, *Economic Development and Cultural Change*, vol.28, n°24, 1980, pp. 701-724.

⁶. D.H. Graham et alii, *Finance rurale au Niger : une évaluation critique et des recommandations de réforme*, Rapport final présenté par l'Université d'Etat de l'Ohio à la mission de l'USAID, Niamey, 1987.

nanciers informels dans les cinq pays de la région⁷. Dans son rapport sur le développement dans le monde de 1989, la Banque mondiale consacre tout un chapitre à la situation du secteur financier informel et s'interroge sur l'attitude qu'il convient d'adopter à son égard⁸. Le Centre de Développement de l'OCDE se pose la même question au terme d'une série d'études effectuées dans une douzaine de pays dont la synthèse constitue un ouvrage qui explore les solutions dites de l'articulation ou de l'intégration⁹. Enfin l'Université d'Etat de l'Ohio et la Banque mondiale organisent à Washington en 1989 un colloque sur les marchés financiers informels à l'occasion duquel une vingtaine d'expériences nationales sont analysées. Ces travaux font l'objet d'un ouvrage dont une traduction a été publiée en français¹⁰.

La recherche en français est largement présente sur ce nouveau créneau, d'une façon régulière. Les contributions se multiplient depuis une dizaine d'années, nourries le plus souvent d'enquêtes réalisées dans les pays d'Afrique francophone. Des thèses traitant cette fois de l'économie ou de la finance informelle sont soutenues dans nos universités. Ces problèmes nouveaux sont souvent évoqués dans la revue *Techniques Financières et Développement* publiée par Epargne sans frontière. Mais une impulsion décisive est venue de la mise en place de l'UREF qui a décidé dès le départ - en 1988 - d'ouvrir un réseau Entrepreneuriat, consacré en particulier à l'analyse des circuits parallèles de financement et qui devait notamment permettre, pour commencer, de faire "l'état des lieux".

Il a été fait. Les Journées scientifiques qui se sont tenues à cinq reprises depuis dix ans ont permis de constater chaque fois l'avancement des travaux effectués par les différentes équipes réunissant des chercheurs du Nord et du Sud¹¹. Les observations effectuées à la faveur des enquêtes, notamment en Afrique francophone¹², ont permis de saisir l'ampleur du phénomène, tant par le nombre des personnes impliquées ou des pays intéressés que par le volume des capitaux concernés. Elles ont surtout permis d'enrichir la réflexion sur ce nouveau phénomène et de contribuer à une analyse qui ne cesse de s'approfondir.

Elle s'approfondit d'abord sous l'angle financier. Ces pratiques informelles ne caractérisent pas seulement des comportements originaux, elles correspondent à des mécanismes financiers tout à fait singuliers, qui constituent ce qu'on appelle désormais "la finance informelle". Certes dans l'informel le crédit est toujours accordé ou obtenu

⁷. P. Ghate et alii, *Informal Finance - Some Findings from Asia*, Asian Development Bank, Manille, 1992, deuxième édition 1994.

⁸. Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde - Systèmes financiers et développement*, Washington, 1989.

⁹. D. Germidis, D. Kessler et R. Méghir (éds), *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?*, OCDE, Paris, 1991.

¹⁰. D.W. Adams et D.A. Fitchett (éds), *Finance informelle dans les pays en voie de développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994.

¹¹. Les Actes des quatre premières Journées du Réseau ont donné lieu chaque fois à un ouvrage publié sous la direction de :

- G. Hénault et M'Rabet (éds), *L'Entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 1980.

- B. Ponson et J.L. Schaan (éds), *L'esprit d'entreprise - Aspects managériaux dans le monde francophone*, John Libbey Eurotext, Paris, 1993.

- M.M. Agbodjan et F.G. Amoussouga (éds), *Les facteurs de performance de l'entreprise*, John Libbey Eurotext, Paris, 1995.

- B. Haudeville et M. Lelart (éds), *Entreprises et dynamique de croissance*, Serviced, Tunis, 1996.

¹². Mais aussi en Asie, plus particulièrement à Taiwan, grâce aux travaux de T. Pairault.

à court terme, et dans les tontines l'argent circule très rapidement. Mais toutes ces opérations engendrent des créances et des dettes d'un type bien particulier, au travers desquelles une accumulation, limitée mais néanmoins effective, s'opère en permanence. Il est difficile d'avoir une idée précise de son ampleur : ces opérations ne sont pas enregistrées, et le seraient-elles qu'elles ne pourraient guère être intégrées aux comptes nationaux. On sait seulement que d'une façon générale la finance informelle est importante, et on s'interroge de plus en plus sur son rôle par rapport à celui de la finance institutionnelle, comme sur le moyen d'en tirer le meilleur parti possible pour répondre aux besoins de l'économie.

Il s'agit bien sûr des besoins de financement, et il s'agit essentiellement du financement du secteur informel. C'est la petite et moyenne entreprise, et plus encore la micro-entreprise, que la finance informelle contribue à financer. On sait maintenant que le secteur informel, réel en même temps que financier, constitue en effet un secteur largement autonome. Des passerelles existent bien sûr avec le secteur formel, et dans les deux sens, mais la finance informelle est la mieux adaptée - elle est même la seule qui le soit vraiment - aux besoins de l'activité informelle qui tend à s'étendre dans la plupart des pays en voie de développement, notamment africains. Elle peut, certes, se transformer, et devenir de plus en plus efficace. N'est-elle pas précisément capable, parce qu'elle est informelle, de s'adapter et d'être elle aussi l'objet d'incessantes innovations? Mais on peut se demander si, à plus long terme, son évolution ne doit pas accompagner l'évolution du secteur informel. Ce parallélisme est sans doute une découverte majeure à laquelle ont conduit bien des travaux récents.

Une autre série d'interrogations se font jour, qui conduisent à une analyse plus théorique de ce nouveau phénomène. Et si la finance informelle ne s'étendait que parce que la finance institutionnelle ne pouvait pas se développer, tout simplement parce qu'elle serait réprimée? Il en serait ainsi du fait d'une réglementation excessive de la part des autorités, quant au volume de l'activité des banques, quant à la quantité des crédits qu'elles accordent, et plus encore quant aux taux d'intérêt qu'elles peuvent verser. Il faudrait alors libéraliser le secteur financier officiel, dans le cadre de ce que la Banque mondiale appelle "la réforme financière". Mais on peut se demander - et on se demande de plus en plus - si la finance informelle ne possède pas son dynamisme propre, et si elle ne doit pas être analysée en tant que telle plutôt qu'en réaction à la finance institutionnelle. Ne permet-elle pas, par exemple, de réduire les coûts de transaction ou d'éviter les asymétries d'information? Ne se fonde-t-elle pas, elle aussi, sur la nécessité pour les agents impliqués de construire leur réputation ou de trouver les moyens de gérer l'incertitude? C'est une véritable théorie de l'innovation financière informelle que l'on s'essaie désormais à construire¹³.

Telles sont les multiples questions que soulèvent l'extension - on pourrait dire le développement accéléré - de la finance informelle et la meilleure connaissance que nous en avons maintenant. Certaines d'entre elles ont été abordées dans cet ouvrage, qui est pour l'essentiel l'aboutissement d'un projet de recherche mené par une équipe d'universitaires francophones au sein du Réseau Entrepreneuriat de l'UREF. Chacune de ces contributions permet de mieux comprendre tel ou tel aspect de la finance informelle, comme certaines de ses implications.

¹³. Cf. par exemple les travaux de C. Mayoukou, *Le système des tontines en Afrique - Un système bancaire informel*, L'Harmattan, Paris, 1994, de B. Békolo-Ebé, *L'état actuel de l'analyse de l'intermédiation financière informelle : un essai de synthèse*, UREF, *Note de recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°96 ou de P. Hugon, *Les innovations dans les sphères financières informelles et semi-formelles en Afrique subsaharienne*, *Mondes en Développement*, tome 24, 1996, pp. 17-28.

Michel Lelart commence par dresser un tableau complet de l'évolution de la finance informelle au Bénin. C'est surtout un tableau saisissant non seulement parce que ce pays est à cet égard un véritable laboratoire, mais parce que les pratiques financières informelles s'y transforment constamment, et de plus en plus vite depuis quelques années. D'anciennes tontines commencent à s'institutionnaliser; des organismes qui font les mêmes opérations qu'une banque sans en avoir le statut apparaissent et s'adaptent aux besoins de la clientèle; des banquiers ambulants - ce sont les tontiniers qui collectent chaque jour l'argent de leurs clients sur les marchés - diversifient leur activité et se font concurrence, certains s'organisent en corporation¹⁴; enfin des programmes d'appui à certaines activités, souvent appuyés sur les ONG locales, comportent un volet crédit qui est parfois essentiel et qui conduit à la création de véritables caisses mutuelles¹⁵. Ces changements risquent de rendre difficile l'application, au Bénin plus qu'ailleurs, de la nouvelle loi élaborée au niveau de l'UEMOA et qui vise à fournir un cadre juridique uniforme pour toutes les opérations d'épargne et de crédit. Ses avantages sont indéniables puisqu'elle tend à assurer la protection des épargnants et la sécurité des opérations. Inspirée du modèle des Caisses Populaires au Québec, elle attache beaucoup d'importance à la proximité et prend en compte les relations personnelles entre les membres. Mais sa relative souplesse n'empêche pas qu'elle est à la fois générale et contraignante et que de ce fait elle ne peut guère s'étendre d'emblée à tout l'informel. L'enjeu est pourtant considérable. Le Bénin va rester plus que jamais un lieu privilégié d'observation.

Les risques, s'ils sont faibles, sont néanmoins réels dans la finance informelle. Et ils le sont au Bénin. Simon Gnansounou les identifie en distinguant les différentes sortes de risques majeurs et de risques mineurs et en considérant les tontines mutuelles ou tournantes que nous connaissons bien et les tontines commerciales qui sont organisées et gérées par un tontinier. A partir d'une enquête effectuée auprès de 103 micro-entrepreneurs de Cotonou, il analyse plusieurs types de comportements en fonction du "portefeuille tontinier" que chacun peut se constituer afin de minimiser les risques et de répondre au mieux à son besoin de liquidité. L'auteur tient compte aussi d'une nouvelle sorte de tontines qu'il appelle "aléatoires" et dont plusieurs variantes ont été autorisées récemment. Elles n'ont en réalité de tontines que le nom. Ce sont en fait des sortes de jeux d'argent, mais qui ne donnent guère d'espoir de gain car chaque "joueur" doit nécessairement trouver un certain nombre de partenaires pour prendre sa suite. On est plus près de l'escroquerie pure et simple. Que de telles "tontines" aient reçu le label officiel risque d'avoir une influence désastreuse sur la perception qu'a la population des pratiques tontinières et sur la confiance que celles-ci ont toujours suscitée.

Jean-Raymond Dirat et Alphonse Makaya nous emmènent au Congo dans le milieu des tontiniers. Ils en ont interrogé une quinzaine sur les marchés de Pointe-Noire et ils ont pu analyser l'évolution des méthodes utilisées pour trouver de nouveaux cli-

¹⁴. Pour une analyse plus complète du phénomène des tontines, cf. le premier ouvrage collectif que nous avons dirigé : *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 2^e édition 1991.

¹⁵. Des changements sont observés dans bien d'autres pays, mais ils sont ailleurs beaucoup moins importants et moins "systématiques". Cf. par exemple pour le Sénégal E. Baumann et J.M. Servet, Proximité et risque financier en Afrique - Expériences sénégalaises, in B. Haudeville et M. Lelart (éds), *op.cit.*, pp. 213-226. Et pour le Cameroun L. Tchamambé-Djine, Le "Flash-Cash" et les MC2 : innovations financières au Cameroun, *Techniques Financières et Développement*, n°33, décembre 1993-janvier 1994, pp. 61-65.

ents et gagner leur confiance afin d'étendre leur part de marché¹⁶. Ils procèdent en général en développant leur activité de crédit, et ils prêtent aussi bien à leurs clients qu'à des tiers. On peut véritablement parler, comme au Bénin, de banquiers ambulants qui suivent toutefois de près l'usage qui est fait des crédits qu'ils accordent. C'est pourquoi les auteurs ont pu, à partir des registres - les "boîtes noires" fournies par quelques tontiniers - déterminer comment était utilisé l'argent emprunté. En considérant les relations que ces derniers entretiennent avec le système bancaire, les auteurs proposent de dépasser l'opposition traditionnelle entre les thèses de la répression financière et du dualisme financier, et ils suggèrent la mise en place d'une politique d'appui reposant à la fois sur le renforcement des liens avec les banques commerciales, voire avec la Banque centrale, et sur l'auto-promotion des tontiniers qui pourraient s'organiser - comme au Bénin - et mettre en place un système de garantie mutuelle.

C'est une autre variété d'innovation financière informelle qu'examine Louise Tchamambé-Djine, en considérant cette fois le cas du Cameroun. Dans ce pays où elles sont également très pratiquées, les tontines sont maintenant utilisées d'une façon tout à fait originale, pour pallier les défaillances du système de prévoyance sociale publique. Un peu partout les tontines sont souvent dotées d'une caisse de secours alimentée par une cotisation supplémentaire qui permet de venir en aide à certains membres. Mais au Cameroun des tontines se sont constituées récemment dans le seul but de faire face aux risques de maladie ou de décès, selon le modèle des "idirs" bien connu en Ethiopie. L'enquête effectuée par l'auteur à Yaoundé l'a amenée à constater que des tontines ont passé une convention avec un médecin, qu'une autre a passé un contrat avec une compagnie privée d'assurance pour couvrir le risque de décès de ses membres, que d'autres enfin se sont regroupées pour créer ensemble une superstructure informelle qui s'apparente à une véritable compagnie de réassurance. Ces nouvelles expériences qui font émerger un véritable système privé de prévoyance sociale connaissent naturellement des limites. Mais elles témoignent une fois de plus de la vitalité de la finance informelle.

Avec Thierry Pairault nous nous retrouvons en Chine, où la finance informelle est depuis toujours largement pratiquée, comme dans toute l'Asie. Elle est surtout très diversifiée, car elle regroupe l'usure proprement dite, celle du propriétaire terrien comme du prêteur du village, les maisons de prêts sur gages ou les tontines. Ce sont ces tontines qui se sont le plus transformées récemment, en particulier à Taiwan. L'auteur montre bien comment leurs promoteurs - le plus souvent des femmes - en ont fait des officines de crédit dont le succès a été tel que les autorités ont dû s'y intéresser et qu'elles ont très vite décidé de les réprimer. Cette solution n'est cependant pas la meilleure, car en raréfiant le crédit informel elle fait monter son taux d'intérêt. Quelques années plus tôt, les sociétés de tontines à Taiwan sont devenues des banques de petites et moyennes entreprises. La finance informelle reste néanmoins présente dans ce pays où elle implique beaucoup de monde, adopte des formules originales et sait faire appel aux techniques modernes de communication. L'expérience asiatique est certes différente de l'expérience africaine, mais leurs évolutions respectives, celles passées comme celles à venir, sont - et seront - fort intéressantes à comparer.

Les contributions suivantes ne concernent plus directement la finance informelle, mais le financement de l'entreprise du même nom. Les deux premières nous ramènent au Bénin où le gouvernement a mis au point, avec l'aide du BIT et du PNUD, un programme d'études et d'enquêtes sur le secteur informel. Un recensement général des

¹⁶. C'est un thème analysé par exemple par E. Bloy et C. Mayoukou. Le développement d'une complémentarité dans l'intermédiation en Afrique subsaharienne : le rôle des tontiniers, in B. Haudeville et M. Lelart (éds), *op. cit.*, pp. 227-239.

activités effectué en 1992 a été complété par une enquête sur un échantillon de 2.700 entreprises informelles localisées dans les six plus grandes villes du pays, où 80% des entreprises sont informelles. Ces travaux qui ont procuré une masse exceptionnelle d'informations sur des activités *a priori* peu connues ont été utilisés par deux collègues béninois qui se sont surtout attachés à analyser le financement de la petite entreprise informelle et les modalités de son financement.

Djima Moussiliou Moustapha analyse les résultats de l'enquête quant à la nature et à la composition du capital nécessaire à l'entreprise, au moment de sa création et pour la poursuite de son activité. Il tient compte également de la trajectoire socio-professionnelle des entrepreneurs, comme de leur niveau d'instruction. Joseph Prince Agbodjan se penche davantage sur les modalités du financement de la petite entreprise informelle au Bénin et sur l'origine des fonds nécessaires à sa création comme à la poursuite de son activité. Tous deux constatent et expliquent la faiblesse du financement bancaire et soulignent la nécessité d'initiatives pour promouvoir l'entreprise privée. Des programmes d'appui existent au Bénin, le plus souvent appuyés par des organismes étrangers ou des institutions internationales¹⁷. Il importe qu'ils prennent en compte l'hétérogénéité des situations avant de mettre en place des structures de financement adéquates et d'adopter les législations nationales. Et il serait souhaitable qu'ils permettent la mise en place de sociétés de garantie mutuelle, voire de sociétés de capital-risque comme il en existe déjà dans des pays voisins, notamment anglophones, ou de sociétés de crédit-bail qui faciliteraient l'accès des petites entreprises à des investissements modernes et pourraient constituer un palliatif à l'exigence d'un apport personnel.

De tels programmes d'appui existent également au Niger. Ils sont même très nombreux. Christian Rietsch et Jean Mathis en ont sélectionné trois qu'ils considèrent comme les plus typiques afin d'exposer les problèmes qu'ils soulèvent et les difficultés qu'ils rencontrent. Le plus ancien programme mis en place en 1983 pour créer "une nouvelle race d'entrepreneurs" a été un échec complet. Le deuxième a été institué en 1987 pour accompagner la sortie des fonctionnaires du secteur public et leur mutation en entrepreneurs. Les auteurs nous expliquent longuement les raisons de son échec que l'on pouvait aisément pressentir. Le troisième lancé en 1992 avec le support de la Communauté européenne doit soutenir la politique nationale d'appui aux entreprises privées et il a vocation, en cas de succès, à "chapeauter" un certain nombre de programmes. Malgré la définition - et l'adoption - de "règles du jeu" aussi nombreuses que variées, le bilan que dressent les auteurs après un an d'activité n'est guère satisfaisant. Les difficultés tiennent aussi bien au respect des procédures ou aux relations avec les banques qui gèrent les fonds disponibles au titre du programme qu'à la rareté des projets viables et à l'absence des débouchés nécessaires à la nouvelle production¹⁸. Les blocages à l'entrepreneuriat sont en effet davantage réels que financiers¹⁹.

Ce ne sont pas ces aspects, réels aussi bien que financiers, que Pascal Labazée aborde dans sa contribution. Du moins ne le fait-il qu'indirectement dans la mesure

¹⁷. Nous en avons parlé en évoquant plus spécialement leur volet financier qui va parfois jusqu'à la création de nouvelles caisses, dans notre propre contribution. Cf. *infra*, pp. 30-34.

¹⁸. C'est pourquoi un programme consistant à mettre les entrepreneurs en concurrence pour répondre à une demande existante, par exemple dans le domaine des travaux publics, apparaît beaucoup plus réaliste. Cf. à cet égard R. Nignon, Le financement des petites et moyennes entreprises du secteur BTP au Niger, *Note de recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°96-59.

¹⁹. C'est aussi l'idée de X. Oudin qui relativise les problèmes de financement du secteur informel dans ce pays. Dynamique de l'investissement dans le secteur informel : une étude de cas au Niger, in G. Hénault et M'Rabet (éds), *op.cit.*, pp. 145-155.

où le financement des entreprises africaines lui paraît dépendre de préalables sociaux. Au Niger comme au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire, les trois pays qui constituent le champ d'analyse de l'auteur, il existe plusieurs types bien tranchés d'entrepreneurs, notamment les membres - ou les anciens membres - de la fonction publique et les marchands ou négociants qu'on peut qualifier de traditionnels. Les premiers, qui ne forment pas eux-mêmes un groupe homogène, sont les plus nombreux dans les trois pays considérés, et ils ont souvent porté l'espoir des autorités qui leur ont largement destiné leurs programmes d'appui. Mais les deux groupes diffèrent dans leur comportement, comme dans leur aptitude à s'intégrer dans les indispensables réseaux. Car la réussite professionnelle est inséparable de la réussite sociale, elle repose moins sur l'accès aux ressources financières que sur "une accumulation de biens sociaux". On a compris que l'auteur ne considérerait pas la petite entreprise informelle, mais l'entreprise en général, et plutôt la moyenne ou la grande. Mais son analyse des milieux d'affaires africains éclaire d'une manière intéressante le monde au sein duquel évoluent les entreprises quelles qu'elles soient.

La contribution d'Abdou Mai Salé s'écarte des préoccupations précédentes et nous entraîne vers une analyse plus théorique : la thèse de la répression financière s'applique-t-elle aux pays de l'UMOA, ou plus précisément peut-on dire que dans ces pays le système financier formel, c'est-à-dire le secteur bancaire, soit réprimé?²⁰ L'auteur examine l'évolution des taux d'intérêt réels. Il constate que les taux débiteurs sont restés largement positifs, et que les taux créditeurs, quand ils ont été négatifs, n'ont pas freiné le taux d'épargne. La thèse de la répression financière lui paraît mieux s'appliquer au regard des indicateurs de "profondeur financière" (monnaie et quasi-monnaie rapportées au PIB). Il vérifie ensuite, empiriquement, si une augmentation de la rémunération réelle de l'épargne a des effets sur l'activité économique et si une stratégie financière néo-libérale peut se justifier. Les résultats, différents selon les pays et selon les périodes, ne sont pas vraiment convaincants, pas plus que ceux d'autres travaux connus. Ils démontrent l'ambiguïté de la libéralisation financière sur l'activité économique réelle. L'auteur suggère néanmoins une politique active de taux d'intérêt dans les pays de l'UMOA, en même temps que la prise en compte de l'importance du secteur financier informel.

C'est un thème complémentaire, mais dans une autre perspective, que traite Pasteur Akpo qui s'interroge sur les relations entre la finance informelle et la politique monétaire. La première complique la seconde de plusieurs façons. Quand elle agit sur la base monétaire la Banque centrale a plus de mal à évaluer les besoins de l'économie puisque l'activité informelle n'est pas recensée²¹. Quand elle agit par les taux d'intérêt, son action perd également de son efficacité puisqu'elle ne peut intervenir sur les taux dans le secteur informel. L'auteur examine les conséquences liées à la pratique de l'usure comme à l'existence de marchés de change parallèles. Mais la politique monétaire de son côté n'est pas sans impact sur la finance informelle. Qu'elle soit restrictive ou expansionniste, elle peut influencer un déplacement de l'épargne d'un système vers l'autre. De même, elle peut influencer la demande de crédits dans chacun des deux systèmes. Mais cette interaction n'est possible que si les deux secteurs, formel et informel, ne sont pas autonomes. C'est pourquoi l'auteur plaide pour une évolution de la

²⁰. La théorie de la répression financière et ses implications pour le développement financier ont été présentées par C. Eboué, Les effets macro-économiques du dualisme financier : les enseignements d'un modèle, in G. Hénault et M'Rabet (éds), *op.cit.*, pp. 27-41.

²¹. Sur un autre aspect de cette difficulté, relatif à la mesure de la vitesse de circulation de la monnaie en présence d'un secteur financier informel, cf. C. Mayoukou, Innovations tontinières, vitesse de circulation et performance des tontines congolaises dans l'allocation et la mobilisation des ressources, in M.M. Agbodjan et F.G. Amoussouga (éds), *op. cit.* pp. 109-123.

finance informelle et un développement des institutions semi-formelles, ce que précisément la loi PARMEC vise à obtenir. Il souhaite aussi que des réformes soient décidées afin de créer un environnement plus favorable à l'exercice d'un autre type de politique monétaire comme à la mise en place d'une autre stratégie de développement. C'est là ce qu'on appelle "un vaste programme". L'auteur le reconnaît bien volontiers.

Dans les pays en voie de développement, la politique monétaire est inséparable d'une politique d'ajustement qui s'intègre souvent dans un programme élaboré par le Fonds monétaire ou la Banque mondiale. Thierry Montalieu analyse précisément les relations entre cette politique d'ajustement et la politique que suscite l'existence d'un secteur informel, réel et financier. Des travaux récents s'efforcent de prendre en compte ces activités informelles dans l'élaboration des comptes nationaux comme des modèles économiques. Elles altèrent en effet l'efficacité des politiques d'ajustement et en limitent la portée. L'auteur montre également que les programmes de stabilisation et les programmes d'ajustement structurel ont une incidence sur le secteur informel, notamment sur les circuits financiers et les marchés parallèles de change. Mais à l'inverse, l'existence d'un vaste secteur informel, pris en compte désormais par les institutions internationales, les a amenées à faire évoluer leurs programmes vers une nouvelle forme d'ajustement "endogène" qui fait une large place aux problèmes sociaux autant que culturels. Après avoir envahi la pensée économique, l'informel est maintenant présent dans l'élaboration des politiques, au niveau des États concernés comme à celui des institutions internationales.

Les contributions regroupées dans le présent ouvrage apportent des éléments intéressants sur les problèmes que pose actuellement la finance informelle. Au-delà de son développement "endogène", et des différentes modalités qu'il emprunte, elles invitent à poursuivre la réflexion sur le rôle de ces pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit face aux besoins des pays concernés, sur la contribution qu'elles peuvent apporter au financement des économies et sur la politique dont elles pourraient être l'objet. Ces contributions justifient l'intérêt que suscite ce nouveau thème de recherche, et elles témoignent de la vitalité des travaux effectués au sein du Réseau Entrepreneuriat de l'UREF.

Chapitre 1 : L'évolution de la finance informelle au Bénin

Michel LELART

I.O.F. - Université d'Orléans

L'une des particularités de la finance informelle est l'importance qu'elle revêt dans un bon nombre de pays africains, tant par le pourcentage des personnes impliquées que par le volume des fonds concernés. Bien que l'on ne dispose pas d'informations exhaustives, mais seulement d'enquêtes ponctuelles assez éparées, il est communément admis que le Bénin est de ceux-là, et sans doute l'un de ceux où les tontines par exemple sont les plus répandues et les plus variées¹. Une autre particularité de la finance informelle est son extraordinaire souplesse qui lui vaut une exceptionnelle capacité d'adaptation. Le phénomène est parfaitement visible au Bénin, sans doute là plus qu'ailleurs et sans doute aujourd'hui plus que jamais.

Les raisons sont faciles à comprendre. D'une part, ce pays a traversé depuis quelques années une crise économique grave qui a débouché sur un programme d'ajustement structurel aux conséquences sociales douloureuses. La baisse des revenus et la réduction des emplois ont provoqué une extension des activités informelles, réelles et donc aussi financières. D'autre part, les banques ont presque toutes fait faillite, leurs opérations se sont ralenties et leurs clients ont déserté leurs guichets, quand ils n'étaient pas fermés. Dans le même temps le gouvernement s'efforçait de relancer l'entreprise privée. La finance informelle a dû faire face : elle s'est adaptée et elle s'est développée. Et elle continue.

Les changements sont d'ores et déjà impressionnants. Nous allons essayer d'en rendre compte à partir d'observations effectuées en décembre 1995. Elles ne sauraient prétendre à l'exhaustivité : nous nous sommes limités à Cotonou. Nous avons contacté un certain nombre d'institutions ou de projets de micro-financement, mais non pas tous; nous avons obtenu des informations sur la nature de leur activité plus que sur le volume; nous n'avons interrogé directement que quelques tontiniers. Nos observations suffisent néanmoins à donner une idée précise du bouillonnement de la finance informelle actuellement au Bénin.

Nous procéderons en cinq points. *Premièrement*, il existe à Cotonou une banque tontinière qui s'est beaucoup développée depuis un quart de siècle et dont le succès n'a cessé de grandir. Cette Organisation privée d'entraides rationnelles, encore appelée "71 Opérations 71", s'est transformée ces dernières années d'une façon quasi continue. *Deuxièmement*, il existe aussi à Cotonou un grand nombre de tontiniers ou "banquiers ambulants" qui ont essayé de s'organiser en corporation et qui peu à peu étendent et diversifient leur activité. *Troisièmement*, de nouvelles institutions, plus ou moins "formalisées", ont vu récemment le jour et offrent à leur clientèle des services qui correspondent assez bien, parfois même parfaitement, aux services offerts par les ban-

¹. M. Lelart, L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises. *Revue Tiers Monde*, t.XXX, n°118, avril-juin 1989, pp. 271-298.

ques. *Quatrièmement*, nous parlerons des différents programmes d'appui aux petites entreprises, aux artisans, à certaines activités qui comprennent toutes un volet financier et prévoient même parfois la mise en place d'une sorte de caisse ou de mutuelle. *Cinquièmement*, une nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit a été élaborée au niveau de l'UEMOA. Elle a été votée par le Parlement béninois en janvier 1998. Nous verrons quel pourrait être son impact sur le secteur financier informel.

1. LES TRANSFORMATIONS DE LA BANQUE TONTINIÈRE

"71 OPERATIONS 71"

C'est par une activité de tontinier que Taofic Gibirila a commencé ses opérations au début de 1969. Après avoir été un simple garde-monnaie, recueillant les dépôts des gens de son quartier, il a commencé très vite une carrière de banquier ambulant : il a reçu des versements réguliers d'un minimum de 25 francs CFA pendant 31 jours, ou du moins 31 fois de suite. Il remettait à chacun de ses clients une carte à son nom comprenant autant de cases, et il remboursait les sommes reçues, à la date prévue ou plus tôt, mais en gardant toujours pour lui un versement. Cet intérêt rémunère le tontinier pour le service de sécurité qu'il a offert à ses clients. Il est égal à 3,33% par mois, mais en réalité il est double du fait de l'échelonnement des versements; il est plus élevé lorsque le client n'effectue pas tous les versements prévus; il est plus faible lorsque les versements sont espacés et dépassent la durée prévue.

Les affaires de Taofic Gibirila se sont développées rapidement. Contrairement au banquier ambulant traditionnel qui va au-devant de ses clients sur les marchés ou dans les rues, il ouvre un bureau dans les locaux de son commerce et, d'emblée, se sédentarise. Il décide surtout de réunir quelques amis en 1971 pour constituer avec eux une association d'entraide "Organisation privée d'entraides rationnelles", encore appelée "71 Opérations 71", qu'il fait enregistrer dès le 7 juillet 1973. Les statuts prévoient que l'Association aura quatre activités : des aides accordées aux membres en difficultés, des cotisations mensuelles diverses organisées chaque mois - ce sont les tontines mutuelles -, des avances consenties aux membres qui en auraient besoin, enfin des distractions organisées en fin d'année. Ils prévoient aussi que tous les membres paieront un droit d'entrée et se réuniront chaque mois, qu'un conseil d'administration élira un président, un vice-président, un trésorier..., qu'un conseil de discipline pourra prendre des sanctions...

On se trouve donc en face d'une association qui s'est très vite institutionnalisée et dont l'activité s'est développée à partir de deux catégories de produits :

- Les produits offerts par les banquiers ambulants : ce sont les cotisations journalières, dont le montant n'est plus limité et qui peuvent être versées pendant des durées beaucoup plus longues, jusqu'à 500 fois, voire 1.000 fois de suite. L'organisation conserve alors pour elle respectivement quatre ou cinq versements.

- Les produits correspondant aux tontines mutuelles : ce sont les cotisations mensuelles que des adhérents, réunis en groupes de dix, versent dix fois de suite et "ramassent" une fois, selon un tour fixé par le conseil d'administration qui tient

compte des préférences de chacun. Plusieurs groupes sont mis en place au début de chaque mois.

Ces deux produits de base sont toujours utilisés, mais ils ont été plusieurs fois modifiés pour être mieux adaptés aux besoins de la clientèle. Certaines variantes ont été supprimées ou remplacées par d'autres qui ont été à leur tour aménagées. Cette souplesse qui est sans doute la caractéristique essentielle de l'Association est due à l'imagination de son fondateur. Elle a entraîné une triple évolution.

- C'est l'octroi généralisé *d'avances ou de crédits*. Depuis l'origine l'Association exerce les fonctions des banquiers ambulants. A une date non précisée, 68% de sa clientèle étaient en contact avec ces derniers, ils seraient encore 28% en 1992². Elle a même ouvert un bureau, une sorte d'agence, sur le marché de Dan Topka où plusieurs employés vont s'installer chaque matin. Depuis quelques années les banquiers ambulants ne se contentent plus de rembourser les versements qu'ils ont reçus, ils remboursent plus qu'ils n'ont reçu : les trente versements dès le 16^e jour, quinze versements dès le 5^e jour... L'Association a fait de même, et sur une large échelle, en modifiant ses produits ou en en proposant de nouveaux à partir de 1987³.

- La cotisation journalière avec avance permet d'obtenir une avance dès le premier jour, avant même d'avoir commencé les versements. Le 31^e versement n'est plus le prix de la sécurité offerte par l'Association, mais l'intérêt du prêt qu'elle a consenti.

- La cotisation jours de marché qui est versée le jour du marché Dan Topka (tous les quatre jours) 25 fois de suite. L'adhérent récupère 24 fois sa mise le jour du 12^e marché... ou le jour du 8^e s'il est un ancien membre. La formule a été ensuite modifiée: 15 marchés avec avances dès le premier marché, 30 marchés avec avances dès le 11^e.

- La cotisation unique est en fait, malgré son nom, un tout autre produit. C'est la promesse d'un remboursement, en une seule fois et à une date précise, d'un prêt consenti par l'Association.

- La cotisation mensuelle permet à l'adhérent dont le tour n'est pas encore arrivé de solliciter une avance sans intérêt qui peut atteindre le tiers de ce qu'il a déjà versé. Quand son tour arrive, l'avance obtenue est déduite des sommes qui lui sont dues.

Le volume grandissant des crédits accordés crée une difficulté pour l'Association qui ne peut plus équilibrer automatiquement - ou à peu près - ses entrées et ses sorties. Elle doit se procurer des ressources plus stables. Pour pouvoir étendre ses crédits, il lui faut recueillir davantage de dépôts. Il lui faut continuer à innover.

- C'est l'apparition d'une *épargne rémunérée*. Dès 1985 l'Association a inventé de nouveaux produits pour répondre à ses nouveaux besoins et se procurer des ressources plus stables.

² M.A. Adechoubou et S.N. Tomety, *La banque tontinière Opérations 71 de Cotonou et ses prolongements*, IRAM, avril 1992, page 13.

³ On trouvera un exposé plus complet de tous ces produits dans M. Lelart, L'Association "71 Opérations 71" de Cotonou... de l'organisation des tontines à la banque tontinière..., *Techniques Financières et Développement*, n°13, décembre 1988, pp. 36-41.

- Le million du membre cotisant. C'est en quelque sorte la carte de famille de tout adhérent qui, s'il verse 2.000 F CFA 488 fois, se voit octroyer 12 cotisations gratuites et peut ainsi retirer un million de francs CFA. Le taux d'intérêt correspondant n'est pas très élevé, il l'est d'autant moins que les versements sont plus étalés⁴, mais l'avantage de la formule est surtout qu'elle permet à l'adhérent d'obtenir à tout moment une avance supérieure de 25% à ce qu'il a versé et qu'il doit rembourser, sans intérêt, dans un délai de un à dix mois. La cotisation a été ensuite divisée par 10 et fixée à 200 F CFA afin d'atteindre une clientèle moins aisée. C'est le "dixième du million".

- La cotisation mensuelle progressive. La cotisation progresse de 5.000 F CFA le premier mois à 6.000 francs le mois suivant... et à 14.000 francs le dixième et dernier mois. L'adhérent a donc versé 95.000 francs, mais il perçoit à l'échéance 100.000 francs car l'Association ajoute une prime de 5.000 francs, qui correspond à un intérêt au taux annuel de 13,6%. De plus, en cas de décès, les partenaires prennent en charge une fraction des versements qui restent à effectuer et l'Association verse aussitôt aux héritiers les 100.000 francs convenus.

- La tontine camerounaise permet à un membre de verser 1.000 francs 59 fois de suite. S'il demande à être remboursé par anticipation il perd une mise. Mais s'il va jusqu'au terme, il perçoit une mise de plus, soit 60.000 francs. S'il maintient ce dépôt, il gagne chaque mois 1.000 francs de plus qui lui sont payés quand il demande à être remboursé. Au bout d'un an, l'intérêt perçu est de l'ordre de 19%⁵.

Ces nouveaux produits procurent des ressources plus stables, mais leur coût est élevé. L'Association ne les a pas seulement modifiés, elle a modifié son organisation même.

- C'est la mise en place de *nouvelles structures*, par lesquelles l'Association, tout en conservant son originalité et en offrant des produits très diversifiés, se rapproche peu à peu d'une institution plus traditionnelle. A côté de "71 Opérations 71" qui comptait déjà plus de mille membres, trois autres associations ont été créées.

- Le Groupement mutuel GMT créé en 1990 regroupe quatre catégories de membres, notamment les membres titulaires qui doivent verser une cotisation de 50.000 F CFA, les membres privilégiés (500.000) et les membres d'honneur (5 millions). Ils perçoivent deux fois par an une rémunération qui correspond à un taux annuel de 12%, sensiblement inférieur à la plupart des taux offerts jusque-là. Ils peuvent obtenir des crédits à 2% par mois, en offrant une garantie au-delà d'un certain montant. Le Groupement dispose ainsi de fonds importants qu'il peut utiliser lui-même directement

⁴. Le taux est de 4,9% par an si les versements sont effectués chaque jour, de moitié s'ils ne sont effectués qu'un jour sur deux. Et on ne tient pas compte du droit d'adhésion, ni des frais de dossier.

⁵ En fait, la tontine camerounaise est une tontine de dépôts qui permet de financer la tontine jours de marché qui est une tontine de crédits. L'Association calcule en fonction des résultats de la première combien d'adhérents peuvent obtenir une avance dans la seconde, dès le 12^e ou 8^e jour, puis dès le 1^{er} ou le 11^e. Cf. S. Gnansounou, *Endettement et financement autonome dans l'économie sous-développée, de nouveaux arguments en faveur de l'épargne intérieure, finance formelle et informelle au Bénin*, Thèse Université d'Orléans, 1989, pp. 467-476.

"pour mener toutes opérations financières pouvant contribuer à son développement et à sa rentabilité". On a dit qu'il s'agissait là d'un "club d'investisseurs".

- La COOPEC est une structure expérimentale créée en 1991 et qui tendait à mettre en place une caisse d'épargne traditionnelle. Les dépôts d'épargne étaient rémunérés au taux de 8,75% par an, les crédits étaient accordés au taux de 1,75% par mois. La formule qui n'a pas intéressé plus de 150 membres n'a pas rencontré grand succès, elle a été assez vite interrompue.

- La nouvelle tontine béninoise a été lancée en avril 1992, pour répondre aux désirs des autorités qui souhaitaient la mise en place d'une sorte de banque populaire, largement ouverte aux adhérents. Elle offre trois produits simples, matérialisés chacun par une carte détenue par l'adhérent. La tontine volontaire est en fait un compte d'épargne à vue qui enregistre les dépôts et les retraits et ne porte pas d'intérêt; la tontine rémunérée de 100.000 F CFA est un dépôt à terme disponible à tout instant mais qui rapporte 700 francs d'intérêt par mois écoulé et qui permet d'obtenir un crédit cinq fois supérieur au solde accumulé; enfin la tontine de remboursement-crédit est la carte correspondant à ce crédit qui doit être remboursé en dix mois et dont le taux est de 1,65% par mois sur le solde dû. Contrairement à la précédente, cette nouvelle structure a connu rapidement un grand succès : elle regroupait près de 3.000 membres deux ans après sa création⁶.

Le bilan du mouvement est cependant difficile à faire, parce qu'il comprend plusieurs facettes et regroupe une diversité peu commune d'opérations, toutes marquées au surplus par une rotation très rapide des fonds, ce qui réduit beaucoup la signification des encours et des agrégats. A la fin de 1993, les dépôts et les crédits étaient de l'ordre du milliard de F CFA et le mouvement conservait 100 millions de liquidités auprès de quelques banques de Cotonou⁷. Ce pourcentage peut apparaître excessif. Il reflète bien l'excès des dépôts sur les crédits dans le secteur informel comme dans le secteur bancaire; il caractérise aussi l'autonomie inévitable, au plan financier, de cette banque tontinière, malgré les tentatives d'intégrer davantage les pratiques informelles.

2. L'ORGANISATION DES BANQUIERS AMBULANTS

Les banquiers ambulants sont très répandus au Bénin. Une enquête effectuée par l'IRAM au début de 1992 a permis d'établir un fichier nominatif de 150 tontiniers pour la seule ville de Cotonou, mais ils sont sans doute plus nombreux. Les réponses apportées par 54 d'entre eux ont permis d'évaluer le nombre moyen de leurs clients à 250 et leur collecte quotidienne à 65.000 F CFA pour chacun. Une extrapolation a permis d'évaluer à 440 le nombre de tontiniers dans l'ensemble du pays (dont 180 à

⁶ Et elle s'est depuis transformée de nouveau et complètement, en devenant une caisse de crédit mutuel enregistrée selon la nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dont nous parlerons (cf. *infra*).

⁷ L. Vandeweerd, I. Camara et O. Baldi, *Banques de données sur les systèmes financiers décentralisés - Bénin, Programme d'appui aux structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit*, Dakar, novembre 1994.

Cotonou) et à 750 millions de F CFA leur collecte mensuelle totale⁸ : c'est en développant une activité de banquier ambulant que Taofic Gibirila a transformé peu à peu l'activité de son mouvement et offert des produits et des services proches de ceux offerts par les banques. D'une façon plus discrète mais également originale et avec moins de succès semble-t-il, du moins pour l'instant, les tontiniers ont eux aussi innové.

a) L'organisation des banquiers ambulants en corporation

Le 22 février 1992, le président Soglo, souhaitant mettre en place une "banque des pauvres", a réuni une soixantaine de banquiers ambulants de Cotonou qui l'ont fortement impressionné et auxquels il a suggéré de se regrouper. C'est ainsi que le 18 avril suivant est née l'Association des tontiniers de Cotonou (ATOCO), régie par la loi bien connue du 1^{er} juillet 1901. L'assemblée constitutive réunie ce jour-là a rassemblé 89 banquiers ambulants qui ont adopté les statuts de leur association et demandé à Taofic Gibirila d'être leur président d'honneur.

Cette expérience n'était pas la première en Afrique. Au Ghana, plus de 500 tontiniers avaient déjà formé le Greater Accra Susu Collectors Cooperative Society (GASCCS) qui permettait à ses membres de faire face ensemble aux risques liés aux crédits qu'ils accordaient et d'obtenir des banques les fonds dont ils pouvaient avoir besoin à certains moments⁹. Au Togo, une association du même genre, la Mutuelle de Solidarité des tontiniers ambulants de Lomé (MUSOTAL), s'est constituée le 5 janvier 1992 afin d'organiser la profession et de soutenir ses membres dans leurs opérations de crédit en les aidant à financer des opérations de capital-risque, notamment en permettant à leur clientèle de s'organiser en petits groupes solidaires, et en constituant à la fois une caisse de solidarité et un fonds de garantie¹⁰. C'est une organisation similaire qui a été mise sur pied à Cotonou.

Les statuts de l'ATOCO prévoient la réunion au moins deux fois par an d'une assemblée générale regroupant tous les membres actifs, c'est-à-dire les tontiniers exerçant depuis au moins un an et qui s'acquittent régulièrement de leurs cotisations. Elle désigne en son sein un bureau exécutif de huit membres aux fonctions bien définies, ainsi que deux commissaires aux comptes et un conseiller juridique qui doit être un juriste de profession. Sur proposition du Bureau exécutif, l'assemblée élit un Comité de Sages de sept membres qui ont pour tâche essentielle de les assister et de les conseiller

⁸ M. Adechoubou et S. Tomety, *Les banquiers ambulants au Bénin*, IRAM, avril 1992, pp. 34 et 41-43 et M. Adechoubou, *Les banquiers ambulants au Bénin*, *Revue Tiers Monde*, n°145, janvier-mars 1996, pp. 59-66. Nous avons nous-même observé qu'un pourcentage impressionnant des commerçants sur un marché de Cotonou (probablement 85%) faisaient affaire habituellement avec un tontinier. M. Lelart et S. Gnansounou, *Tontines et tontiniers sur les marchés africains : le marché Saint-Michel de Cotonou*, in M. Lelart (éd.), *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, 1990, pp. 109-133.

⁹ E. Aryeety et W.F. Steel, *Savings Collectors and Financial Intermediation in Ghana*, *Savings and Development*, n°2, 1995, pp. 191-212.

¹⁰ D. Soedjede, *Mécanisme de collecte de l'épargne et de financement de l'entrepreneuriat informel et formel par les banquiers ambulants de Lomé*, IRAM, avril 1992.

l'un et l'autre, et qui doivent justifier d'une bonne moralité et d'une solide expérience dans la pratique de la tontine.

Ces statuts visent à "rationaliser l'organisation de la tontine ambulante au Bénin pour en faire un véritable corps de métier". Ils prévoient à cet effet un certain nombre de dispositions susceptibles tout à la fois :

- *d'une part*, de donner plus de garanties aux clients : l'Association doit moraliser la profession, réglementer l'entrée dans la profession, suivre la pratique de chaque tontinier dans ses rapports avec la clientèle, sensibiliser celle-ci sur ses droits et ses devoirs vis-à-vis des tontiniers, tenir à jour un fichier descriptif des tontiniers et de l'évolution de leurs activités, créer un climat de confiance entre les tontiniers et leurs clients, organiser des émissions éducatives à l'endroit de la clientèle...

- *d'autre part*, de permettre aux tontiniers d'exercer plus facilement leur activité : l'Association doit créer des conditions favorables pour garantir la sécurité des tontiniers, les représenter et défendre leurs intérêts professionnels en toutes circonstances, leur fournir toutes informations de nature à améliorer leurs prestations, améliorer leur système de gestion, notamment en organisant des sessions de perfectionnement, prendre toutes mesures adéquates pour les amener à souscrire une cotisation périodique destinée à préparer leur retraite...

La nouvelle association doit permettre aux tontiniers de s'organiser non seulement pour mieux rentabiliser leurs opérations, mais pour les étendre. Les statuts prévoient en effet la mise en place "d'un fonds autonome d'appui destiné aux opérations de refinancement de la clientèle". Il s'agit de permettre aux tontiniers qui ont certains jours des besoins de liquidités de pouvoir emprunter les fonds qui leur manquent à ceux qui, ces jours-là, en ont en excès. Cela pourrait se faire par l'intermédiaire des banques avec lesquelles l'association précisément est autorisée à dialoguer "pour établir des liens de complémentarité dynamiques"; cela pourrait se faire aussi d'une façon plus autonome, avec une sorte de caisse de compensation qui, si elle pouvait elle-même se financer directement, pourrait aussi prêter davantage aux uns que les autres ne lui prêtent, et pas seulement pour quelques jours. A mesure que les tontiniers étendent leurs opérations de crédit, ils ont en effet besoin, s'ils ne peuvent augmenter suffisamment leurs fonds propres, de recourir de plus en plus systématiquement à l'emprunt¹¹. Cette perspective n'est pas étrangère à l'association qui se déclare "soucieuse de faire de la pratique tontinière un outil précieux de mobilisation de l'épargne nationale" et qui entend collaborer "avec les institutions ou les partenaires qui œuvrent pour la promotion des initiatives d'auto-développement". Cet objectif était d'autant plus ambitieux que l'ATOCO devait doter progressivement chaque localité du Bénin d'une association similaire afin d'arriver à la création d'une fédération nationale. Un secrétaire général adjoint a même été chargé de l'extension des réseaux de tontiniers...

¹¹ Nous avons pu calculer l'étalement des versements reçus et effectués par plusieurs tontiniers opérant sur le marché Saint-Michel de Cotonou à la fin de 1988. Les calculs effectués montrent bien l'intérêt, certains jours, d'une compensation entre les tontiniers, d'autres jours d'un financement extérieur pour la majorité d'entre eux. Cf. M. Lelart et S. Gnansounou, *op.cit.*

Le but de l'association n'est donc pas seulement d'organiser d'emblée une profession qui ne l'était pas et de rendre officielle une activité dont les modalités reposaient jusque-là sur le bon vouloir des partenaires et qui était entourée d'une totale discrétion. Il est aussi de faire de cette activité un facteur important du financement de l'économie. Un tel dessein ne pouvait être réalisé rapidement. Tout a bien commencé cependant. Le bureau exécutif a été institué. L'association a disposé d'un bureau au siège de "71 Opérations 71" qui a joué le rôle d'une caisse centrale en attendant que le Fonds autonome d'appui soit constitué. Le mouvement de Taofic Gibirila a accepté d'accorder un crédit d'un million de francs CFA contre un dépôt de garantie de 100.000 francs, puis après remboursement un crédit de 2 millions contre un dépôt de 200.000... et ainsi de suite jusqu'à ce qu'une garantie d'un million donne accès à un crédit de dix millions. Dès les premiers jours de l'association en avril 1992, 26 banquiers ambulants ont obtenu un total de crédits de 38 millions¹². Mais les choses se sont ensuite détériorées. L'association s'est installée dans un nouveau local. Quelques tontiniers se sont révélés défaillants, Taofic Gibirila a interrompu tout crédit, à l'exception d'une avance accordée à quelques membres sur une base individuelle.

Mais les tontiniers n'ont pas abandonné pour autant. Certains ont constitué en 1994 une Union des Tontiniers d'Akpakpa¹³ qui regroupe six cellules d'une douzaine de tontiniers chacune. Chaque cellule s'est dotée d'un statut et d'un règlement intérieur qui diffèrent par certaines modalités de ceux de l'ATOCO (c'est chaque mois que l'assemblée réunit les membres actifs qui doivent exercer le métier depuis trois ans...). Les vraies différences tiennent aux objectifs qui ne concernent plus la garantie des clients mais seulement la sécurité des tontiniers eux-mêmes, ainsi que le refinancement de la cellule qui se fait cette fois d'une façon autonome par le biais d'une caisse de solidarité alimentée par des cotisations de chaque membre, auxquels peut être consenti un crédit de cinq mois au taux de 3,34%¹⁴. Ajoutons qu'une aide financée par des cotisations exceptionnelles ou volontaires peut être accordée à un membre en cas d'événements familiaux...

b) Les initiatives individuelles des banquiers ambulants

Les tontiniers de Cotonou ne font pas que s'associer. Comme ceux de tout le Bénin, ils prennent eux-mêmes des initiatives pour étendre leurs opérations et améliorer les conditions de leur activité. Il n'est guère possible d'en faire le bilan, mais nous avons pu faire un certain nombre d'observations, ponctuelles mais intéressantes, au mois de décembre 1995. Elles complètent certaines de celles effectuées par Adechoubou et Tomety à l'occasion de leur enquête de 1992. Plusieurs changements nous paraissent significatifs.

- Les tontiniers se font de plus en plus concurrence entre eux. La faillite des banques a suscité naturellement de nouvelles vocations pour un métier correctement et même largement rémunéré. Certains d'entre eux adoptent un logo qu'ils s'efforcent de

¹² M. Adechoubou et S. Tomety, *La banque tontinière...*, op.cit., page 23.

¹³ Akpakpa est la partie de la ville située de l'autre côté de la rivière, où certains quartiers sont devenus résidentiels.

¹⁴ Ce taux est exactement celui que perçoivent les tontiniers sur les dépôts qu'ils collectent puisqu'ils ne rendent - en général à la fin du mois - que 30 versements sur 31. Cf. *supra*.

vulgariser, ils font de la publicité en distribuant des gadgets à leur nom ou en installant un panneau près de chez eux, car certains se sédentarisent. Au lieu d'aller chaque jour au-devant de tous leurs clients, ils restent chez eux s'ils ont eux-mêmes un commerce ou ils s'installent dans un local adéquat où ils assurent une permanence qui peut être à heures fixes mais qui est le plus souvent en continu : dix à douze heures par jour, six jours par semaine. Et on imagine mal que l'un ou l'autre n'ouvre pas à un client tard le soir ou le dimanche...

- Les tontiniers commencent à diversifier leur activité. Ils acceptent tous de rembourser leurs clients avant l'échéance, et ils acceptent aussi de rembourser plus qu'ils n'ont reçu et d'accorder véritablement du crédit. Certains le font d'une façon systématique, même dès le premier jour, acceptant de courir un risque important pour attirer de nouveaux clients. D'autres ne le font que d'une façon ponctuelle, en faveur de clients anciens qu'ils connaissent bien et dont ils ont pu mettre la solvabilité à l'épreuve. Mais d'autres, qui ne sont sans doute qu'une minorité, s'y refusent totalement¹⁵. Certains développent davantage leur activité de collecte de l'épargne, en permettant à leurs clients de conserver leur carte au-delà de son échéance prévue, et de les rembourser à leur demande, parfois avec préavis, plusieurs mois plus tard. Un versement minimum est souvent prévu, parfois une indemnité en cas de retard. Ils proposent alors non plus de conserver pour eux une mise, mais de verser un intérêt sur le solde moyen. Ils ne sont plus à proprement parler des banquiers ambulants, mais ils exercent une activité qui se rapproche peu à peu de celle de la banque

- Les tontiniers qui se font de plus en plus concurrence, surtout quand ils deviennent sédentaires, cherchent à privilégier leurs relations avec leurs clients, afin de gagner leur confiance et de construire ainsi leur réputation¹⁶. Ils peuvent aussi aider leurs clients de leurs conseils ou se préoccuper de leurs problèmes en cas de difficultés. Quelques-uns les réunissent régulièrement, souvent chaque année, à l'occasion d'une fête qu'ils organisent à leur intention. Il en est aussi qui proposent à un petit nombre de leurs clients de se grouper et d'organiser ensemble une tontine mutuelle dans laquelle ils peuvent eux-mêmes s'investir ou prendre la place d'un membre défaillant. Ils deviennent des gestionnaires de tontines, comme l'a été longtemps Taofic Gibirila.

Un dernier changement est parfois observé dans la pratique des banquiers ambulants : ils redéposeraient systématiquement auprès des banques commerciales les dépôts qu'ils ont reçus de leurs clients¹⁷. Il est vrai que 76% des tontiniers de Cotonou interrogés en 1992 disposaient d'un compte bancaire¹⁸. Mais on n'a aucune information sur l'évolution d'une telle pratique, si ce n'est que les tontiniers d'Abomey et de Bohicon

¹⁵ M. Adechoubou et S. Tomety ont observé que les tontiniers interrogés avaient accordé des avances dès le 1^{er} jour à 17% de leurs clients, le 5^e jour à 17% encore, le 10^e à 28% et le 15^e jour à 33%, *op.cit.*, pp. 19-20. Mais si les avances consenties le 1^{er}, voire le 5^e jour ont certainement représenté du crédit, cela est moins sûr pour les avances du 10^e jour et moins encore pour celles du 15^e qui peuvent simplement correspondre à un remboursement anticipé de tout ou partie des sommes reçues. Que 62,5% des clients aient justifié le recours aux tontiniers pour leurs facilités de crédit ne renseigne pas davantage sur la véritable nature de ces avances.

¹⁶ C. Mayoukou analyse cette stratégie par rapport aux modèles théoriques développés récemment dans La réputation, un mécanisme incitatif dans la fonction d'intermédiation de tontiniers en Afrique subsaharienne, *Savings and Development*, n°3, 1996, pp. 327-351.

¹⁷ E. Bloy et C. Mayoukou, Le développement d'une complémentarité de l'intermédiation en Afrique subsaharienne : le rôle des tontiniers, in B. Haudeville et M. Lelart (éds), *Entreprises et dynamique de croissance*, UREF-AUPELF 1996, pp. 227-239. Mais les auteurs considèrent, au Bénin, un organisme dont nous allons parler (Convergence 2000) et non pas des banquiers ambulants exerçant individuellement.

¹⁸ M. Adechoubou et S. Tomety, *op.cit.*, page 48.

n'avaient plus de compte parce que dans ces localités les banques avaient fermé ! On sait en revanche que les tontiniers développent de plus en plus leur activité de crédits. L'excédent de leurs dépôts se réduit par conséquent d'une façon naturelle, et les montants déposés dans les banques ne peuvent que se réduire progressivement. Ils se servent des banques pour gérer leurs liquidités, mais on ne peut pas dire qu'ils collectent des dépôts pour elles. Ils n'accordent pas davantage de crédits pour le compte des banques qui les utiliseraient pour distribuer du crédit "au détail"¹⁹, comme le font en Asie les "compradores" qui prêtent l'argent des banques aux clients dont ils garantissent la solvabilité et qui sont rémunérés pour cela. Bien plus, les tontiniers peuvent, certains jours, manquer de liquidités, mais il ne semble pas, pour l'instant, que les banques acceptent de les refinancer. C'est sans doute la raison pour laquelle 40% des tontiniers interrogés au Bénin participent à des tontines mutuelles qu'ils considèrent comme un fonds de garantie et qui sont pour eux un moyen de se prémunir contre un éventuel besoin de liquidités²⁰.

C'est dire que les relations entre les banquiers ambulants et les banques commerciales sont encore bien peu développées. La finance informelle au Bénin évolue également selon d'autres voies. D'autres formules apparaissent depuis quelques années. C'est notamment la mise en place de nouveaux organismes à vocation financière, de nouvelles banques tontinières.

3. LA MISE EN PLACE DE NOUVELLES BANQUES TONTINIÈRES

Dans le cadre du Programme d'appui aux structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, la BCEAO et le BIT ont établi une banque de données sur les systèmes financiers décentralisés couvrant chaque pays de l'UEMOA²¹. A côté de la caisse mutuelle née de "71 Opérations 71", la liste relative au Bénin comprend seize "autres banques tontinières", dont les trois quarts ont été créées depuis 1990! Mais la liste n'est pas exhaustive, car nous avons rencontré d'autres organismes. Et elle n'est pas - elle n'est jamais - à jour : d'autres institutions ont été créées depuis ce recensement, tandis que d'autres ont disparu, notamment la plus importante d'entre elles, qui comprenait 1.250 membres, et qui a cessé ses opérations dans des conditions encore mal élucidées.

Ce groupe est également assez peu homogène. Le nombre des adhérents va de 10 à 1.250, le montant des dépôts, quand il est connu, de 100.000 F CFA à 86 millions à la fin de 1993. De plus, la liste comprend deux organismes que nous avons considérés comme des banquiers ambulants et quelques autres qui paraissent leur ressembler. On trouve aussi des organismes plus structurés qui, sans être des banques, s'en rapprochent à la fois parce qu'ils ont un statut et sont donc officiellement reconnus, et parce qu'ils proposent une gamme étendue de produits ou de services financiers. C'est notamment le cas de trois d'entre eux que nous avons pu examiner de plus près :

¹⁹ B. Balkenhol considère que les banques n'ont pas encore testé les banquiers ambulants - au Bénin et au Togo - en tant que sous-traitants pour la distribution de petits crédits. Les banquiers ambulants, *Techniques Financières et Développement*, n°33, janvier 1994, pp. 66-69.

²⁰ M. Adechoubou et S. Tomety, *op.cit.*, page 46. Il n'est pas impossible que des tontiniers s'accordent des crédits entre eux, mais cette pratique doit être exceptionnelle, si l'on songe aux difficultés rencontrées par l'ATOCO.

²¹ L. Vandeweerd, I. Camara et O. Baldi, *op.cit.*, page 46. Cf. *infra*.

- Convergence 2000 est "une entreprise coopérative de tontines", créée par des diplômés sans emploi en septembre 1990 avec pour objet "les tontines, la mobilisation de l'épargne nationale et le financement du secteur informel, les micro-investissements, les crédits à court et moyen terme"²². Cet organisme qui a deux agences à Cotonou vient d'en ouvrir une à Parakou et envisage de s'implanter à Bohicon et à Ouidah. Il a principalement une activité de banquier ambulant : il a engagé une douzaine de collecteurs de tontines - quatre par agence - qui perçoivent en plus de leur salaire des indemnités proportionnelles à leur rendement²³.

- Bénin Crédit Mutuel est la caisse mutuelle des travailleurs du Bénin créée en juin 1992 afin "de développer une épargne douce et régulière, de faciliter le crédit individuel ou collectif au sein de ses membres, de financer des activités socio-économiques de coopératives de jeunes diplômés, de paysans ou d'artisans, d'appuyer la réinsertion économique des retraités et des groupements de développement à la base, de mettre en chantier la sécurité sociale des travailleurs indépendants, doublée d'une mutuelle de santé". Cet organisme à la vocation sociale très marquée est donc une coopérative au plein sens du mot. Ses responsables envisagent de créer des annexes dans d'autres localités du Bénin.

- IMUCO est également une "institution mutualiste pour la coopération". Elle diffère beaucoup cependant des précédentes en ce sens qu'elle n'est pas une coopérative à proprement parler. Créé en 1993 par le responsable d'une grande entreprise textile qui a cessé toute activité professionnelle, cet organisme propose des formules d'épargne qui sont assez proches de celles offertes par les banques commerciales. Son originalité réside dans les crédits qu'il accorde et qui permettent de financer de petits projets ou de petites entreprises, et pas seulement artisanales²⁴.

Ces trois organismes ont tous "pignon sur rue". Ils sont installés dans un local largement ouvert au public, ils disposent d'un secrétariat efficace et d'un personnel bien formé présent aux heures de bureau. Ils distribuent des dépliants publicitaires qui exposent toute la gamme de leurs produits et qui précisent bien, pour les deux premiers d'entre eux, qu'ils sont enregistrés au ministère du Développement rural et de la Coopération. Ces deux organismes ont en effet élaboré des statuts qui prévoient notamment :

- Les conditions de l'adhésion. Chaque sociétaire doit verser un droit d'entrée (respectivement 3.500 et 1.500 F CFA) et souscrire au moins une part sociale (10.000 F CFA) qui peut être libérée dans un cas 25% au départ, le solde en trois ans, dans l'autre cas sur dix mois. Le capital social est donc variable, mais il ne peut être inférieur à un certain montant. Un sociétaire peut souscrire plusieurs parts, mais dans une limite fixée, et de toute façon chacun ne dispose que d'une voix à l'assemblée générale.

- Les modalités du fonctionnement. L'assemblée générale qui se réunit au moins une fois par an élit un conseil d'administration dont la composition, le renouvellement, les pouvoirs, les responsabilités sont bien précisés. Celle de Convergence 2000 nomme

²². C. Wonou qui est à l'origine de cette initiative a publié une étude largement fondée sur cette expérience: *La bancarisation des tontines, une alternative à la mobilisation de l'épargne et au financement du secteur informel en Afrique*, Université Senghor, Alexandrie, 1993.

²³ On comprend que Convergence 2000 ait assuré le secrétariat de l'ATOCO quand cette association a été constituée.

²⁴ Contrairement aux deux institutions précédentes, celle-ci n'est pas recensée dans la liste des seize "autres banques tontinières" dont nous venons de parler.

également un comité de direction et deux commissaires aux comptes, celle de Bénin Crédit Mutuel nomme un comité de gestion, un comité de crédit, un comité de contrôle et de suivi.

- La répartition des bénéfices. 10% sont affectés à la réserve légale. Un complément peut être versé à un fonds de réserve ou de prévoyance ou reporté à nouveau. Le reliquat, le cas échéant, peut être distribué aux sociétaires au prorata des parts qu'ils ont libérées.

De telles dispositions n'existent pas chez IMUCO qui n'a pas légalement le statut d'une coopérative et dont les clients ne sont pas sociétaires. En l'absence d'une assemblée générale, le pouvoir appartient au fondateur et aux quelques actionnaires qu'il a intéressés à son entreprise. Il envisage cependant de réunir ses clients d'une façon informelle, de susciter leurs commentaires et de répondre à leurs questions. Pour l'instant, il fait de la publicité à la télévision.

Ces trois institutions recueillent l'épargne de leurs clients ou de leurs membres selon des méthodes empruntées à la fois au secteur informel et au secteur bancaire. Toutes trois proposent en effet

- des versements tontiniers, effectués régulièrement pendant un mois, trois mois, six mois, douze mois, en principe chaque jour, exceptionnellement chaque semaine. Le déposant perd un versement sur 30 ou 31, mais quand les versements ont été réguliers et/ou la durée assez longue, il peut au contraire percevoir un intérêt sur le solde ou sur la moyenne de ses versements.

- des comptes à terme qui, eux aussi, rapportent un intérêt, au moins au-delà d'un certain temps et d'un dépôt minimum, et sur lesquels les retraits peuvent n'être possibles qu'après un préavis fixé.

- des comptes de dépôts qui sont des comptes d'épargne à vue, sans montant minimum et sans intérêt, mais sur lesquels les retraits sont possibles à tout instant. Ce ne sont pas des comptes courants, ils ne sont pas transférables par chèque.

Ces formules correspondent exactement aux dépôts, à vue ou à terme, avec ou sans intérêt, pratiquées par toutes les banques commerciales, au Bénin comme dans tous les pays où elles sont implantées.

Ces nouveaux organismes sont aussi en relations directes avec les banques : chacun détient un compte dans l'une ou l'autre d'entre elles et gère ses liquidités de cette façon. Ces relations sont particulièrement étroites :

- Chez *Convergence 2000* dont l'activité principale est celle de banquier ambulant. Les collecteurs de tontines qui recueillent chaque jour des dépôts de clients disséminés sur les marchés les centralisent au siège avant qu'ils ne soient versés aussitôt à la Bank of Africa. On en a déduit que cet organisme pouvait être considéré comme un collecteur de fonds pour cette banque²⁵. En fait, *Convergence 2000* dépose à la banque son excédent de liquidités, mais elle ne lui emprunte pas les fonds qui lui manquent certains

²⁵ C. Wonou, *op.cit.*, page 60. L'auteur écrit même que les collecteurs de tontines déposent directement les fonds reçus à la Banque dont ils ramènent au siège les avis de crédit. Cette procédure ne nous a pas été confirmée, sans doute parce que les collecteurs sont désormais plus nombreux et que les fonds reçus sont d'abord centralisés chaque jour.

jours. Elle doit alors se refinancer auprès du secteur informel : elle emprunte à des commerçants aisés à un taux d'intérêt qui peut atteindre 2 à 2,5% par mois. La relation est donc à sens unique, la banque tontinière et la banque commerciale ne coopèrent que pour la collecte des dépôts.

- *Chez Bénin Crédit Mutuel* dont l'activité est davantage orientée vers l'assurance ou la prévoyance. Les versements ne sont pas effectués par les adhérents tous les jours, mais plus souvent chaque mois. Les cotisations sociales, de même que les versements tontiniers, peuvent être prélevés directement sur le salaire et versés par l'employeur sur le compte de BCM auprès de la Banque Internationale du Bénin. Cette procédure permet à des adhérents éloignés d'effectuer des versements réguliers. Lorsque l'employeur est une entreprise publique ou une administration, le transfert est facilité par l'attribution d'un code donné par le Trésor public. La nature et la diversité des opérations effectuées par BCM entraînent des flux de liquidités plus réguliers. Cette fois encore, la banque commerciale aide simplement la banque tontinière à gérer sa trésorerie.

Que l'une et l'autre soient complémentaires à cet égard n'empêche pas qu'elles sont aussi concurrentes. D'une part, une fraction seulement de l'épargne informelle est transférée dans le système bancaire. D'autre part, les décisions relatives à son emploi, et donc sa destination, échappent aux banques. Cette concurrence prend une autre dimension dans le cas d'IMUCO qui offre à certains clients - en fait à des sociétés - l'ouverture d'un compte "extra" dont le solde peut faire l'objet non seulement de retraits en espèces, mais de transferts au profit d'autres comptes. Une entreprise peut ainsi par exemple verser les salaires de ses employés ou régler ses fournisseurs. Qu'elles soient de plus en plus nombreuses à se faire ouvrir un tel compte, qu'elles fassent de plus en plus d'opérations entre elles, et le circuit monétaire géré par IMUCO pourra s'étendre. Il ne pourra certes jamais devenir autonome - il faudrait que les banques disparaissent - mais il pourrait se développer peu à peu, et peut-être plus rapidement que celui des autres banques.

L'activité bancaire est aussi une activité de crédit. Dans les organismes examinés, le crédit est toujours associé à l'épargne, d'une façon ou d'une autre. Il l'est lorsque le montant du prêt dépend du solde accumulé sur un compte à terme, comme chez IMUCO. Il l'est dans les versements tontiniers, qui permettent toujours au déposant d'obtenir une avance assez rapidement : dès le cinquième versement à Convergence 2000. Il l'est lorsque le sociétaire doit s'engager à déposer au minimum 15.000 F CFA en dix mois, en même temps qu'il règle sa part sociale au Bénin Crédit Mutuel et qu'il peut en contrepartie emprunter, au bout de six mois seulement, quatre fois le montant qu'il s'est engagé à verser (donc 100.000 F CFA). Ces pratiques sont également celles des banques... Il en est qui le sont moins. Les deux derniers organismes évoqués permettent aussi à ceux de leurs sociétaires qui le souhaitent de se grouper, d'eux-mêmes ou à l'initiative des responsables, pour constituer des tontines mutuelles au sein desquelles les uns et les autres se financent à tour de rôle. Peu importe dans ce cas la destination des fonds dont chacun dispose à tour de rôle.

Il n'en est pas de même pour les crédits accordés par l'institution elle-même. Convergence 2000 a plutôt une clientèle de commerçants, en rapport avec ses collecteurs de tontines. IMUCO veut aider au développement des affaires de ses clients en fi-

nançant des petits projets. C'est aussi ce que fait le Bénin Crédit Mutuel, au profit notamment de membres qui se groupent pour obtenir un crédit solidaire ou du groupe lui-même qui adhère en tant que tel à l'institution, au profit aussi de diplômés sans emploi ou de retraités... Il aide également ses sociétaires à financer leurs projets immobiliers comme leurs dépenses de scolarité ou de santé. La liste n'est pas close, cette institution, nous l'avons dit, a aussi une vocation sociale.

4. LE DÉVELOPPEMENT DES PROGRAMMES D'APPUI

La finance informelle au Bénin s'est également modifiée sous l'effet d'initiatives non plus endogènes mais exogènes. Des organismes internationaux, des institutions étrangères, toujours appuyés sur des ONG locales, ont aidé au développement de l'entreprise, et donc indirectement à son financement, ou à la mise en place de nouvelles institutions financières que l'on pourrait qualifier de semi-formelles. Cet engouement - car on peut en parler ainsi - s'explique par la conjonction de plusieurs facteurs.

- C'est la méfiance à l'égard d'un Etat omniprésent qui prétend tout contrôler, la faillite généralisée des entreprises publiques, l'intérêt grandissant que suscitent au contraire les entreprises privées, et pas seulement les plus grandes.

- C'est la prise de conscience récente de l'importance du secteur informel qui permet aux plus déshérités de survivre et aux plus pauvres d'épargner. C'est aussi l'intérêt grandissant que portent à ces populations des ONG locales nées "sur le terrain".

- C'est l'échec du système bancaire, à la fois des banques commerciales qui ont parfois fermé leurs guichets et qui toutes ont dû se "restructurer" et des banques de développement qui ont disparu, de même que, au Bénin, la Caisse Nationale de Crédit Agricole. Toutes ces banques appartenaient à l'Etat.

- Ce sont sans doute aussi des facteurs ponctuels tels que la mise en place de programmes d'ajustement structurel ou plus récemment la dévaluation du franc CFA. Il convient en effet, pour en assurer le succès, de prendre des mesures susceptibles à la fois de stimuler la reprise de l'économie et de venir au secours des plus défavorisés.

La variété de ces mesures est telle qu'il est difficile d'en faire le bilan, d'autant plus que la finalité des plus anciennes d'entre elles a changé depuis quelques années. Mais toutes sont financées, le plus souvent en totalité, par une aide extérieure, dans le cadre d'un programme d'appui qui a fait l'objet d'une convention avec un ministère.

Certains programmes ont pour objectif le développement à la base et comportent un volet crédit qui ne requiert pas de structure financière originale : les fonds prêtés transitent par les institutions existantes, banques commerciales ou caisses locales de crédit agricole mutuel.

- L'un des plus anciens est le projet de développement rural intégré de PEHUNCO (sous-préfecture au nord-ouest du pays), financé par le Fonds d'équipement des Nations-Unies et la FAO en 1987. Il vise aussi bien la construction de centres de santé et

l'organisation de groupes de femmes que l'encadrement des paysans et le crédit rural. Le crédit est accordé à un groupement villageois qui garantit le remboursement, et versé sur le compte des bénéficiaires à la Caisse locale de crédit agricole mutuel (CLCAM)²⁶.

- Le projet d'appui au développement des micro-entreprises (PADME) a été lancé en 1993 avec le soutien de la Banque mondiale. Géré par l'ONG américaine VITA (Volunteers in Technical Assistance), il permet d'accorder un crédit maximum de deux millions de F CFA pour un an au taux de 24% à des entreprises non enregistrées qui peuvent exister déjà ou être créées à cette occasion²⁷. En l'absence de garanties, les échéances sont majorées de 10% net versé à un fonds remboursable in fine. Le crédit peut aussi être accordé à un groupe de trois à cinq membres qui s'engagent solidairement. Dans les deux cas, la procédure est simplifiée et des séances sont organisées chaque semaine pour donner aux candidats des rudiments de gestion. L'argent est versé sur un compte à la Financial Bank où le bénéficiaire est forcé d'aller. C'est souvent son premier contact avec une banque commerciale... L'ambition affichée de ce projet, qui ne concerne que la région de Cotonou²⁸, est de faciliter le recours du micro-entrepreneur à la banque ainsi que sa transformation en dirigeant de PME.

- Le projet d'appui aux petites et moyennes entreprises (PAPME) est en effet complémentaire du précédent. Financé lui aussi par la Banque mondiale, il concerne les entreprises enregistrées et soumises à l'impôt, qui peuvent avoir jusqu'à cinquante employés et demander un crédit pouvant atteindre 18 millions de F CFA sur trois ans, accordé au taux de 13,5%. Ce projet devrait accueillir les anciens clients du précédent, lorsque leur entreprise aura grandi, mais il ne peut financer que des activités productrices de valeur ajoutée. Les commerçants - et ils sont les plus nombreux - sont incités à se tourner vers la banque...

- Enfin, un dernier projet d'interventions locales pour la sécurité alimentaire (PILSA) a été ouvert en 1995, avec un financement du Danemark. Il a pour mission de financer des micro-projets élaborés dans le domaine alimentaire - c'est-à-dire en fait agricole - par des communautés ou des associations locales. Les crédits accordés surtout à des groupes de femmes dans les régions les plus déshéritées sont nécessairement gérés par une ONG et logés dans le réseau des CLCAM.

Dans d'autres programmes, le volet crédit est beaucoup plus important, pour ne pas dire essentiel. L'objectif ne se réduit plus cette fois à financer des projets ou des entreprises à partir d'une aide étrangère, il est aussi de susciter une épargne locale en met-

²⁶. Les caisses locales de crédit agricole mutuel, elles sont une soixantaine à l'heure actuelle, sont regroupées en six caisses régionales qui sont elles-mêmes affiliées à la Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (FECECAM). Elles ont pris la suite des caisses autrefois rattachées à la CNCA, dissoute en 1987.

²⁷. Ce projet, comme le suivant, est le prolongement d'un projet mis en place par la Banque mondiale pour soutenir le premier programme d'ajustement structurel qui prévoyait la privatisation des entreprises publiques et la réduction de la fonction publique. Cf. la contribution de J. Prince Agbodjan, *infra*, pp. 137-153.

²⁸. Le projet envisage d'ouvrir une agence dans les grandes villes du pays. Il peut aussi soutenir certaines ONG qui financent des activités génératrices de revenus et qui servent alors de relais pour les micro-entreprises situées dans les provinces, voire dans les villages.

tant sur pied une structure adéquate²⁹. Cette épargne sera susceptible de prendre rapidement le relais de l'apport extérieur ou permettra de n'en avoir besoin que le temps, pour la structure, de devenir autonome. Plusieurs initiatives rentrent dans cette catégorie³⁰.

- C'est, dès 1987, le projet des associations Sasakawa et Global 2000 avec la collaboration des Centres d'action régionaux pour le développement rural (CARDER). Il s'agit de proposer aux paysans un "paquet technologique" pour les cultures vivrières qui combine de la formation et du crédit pour l'achat d'intrants et d'équipements. Les crédits sont accordés à des groupements de paysans qui facilitent ensuite la constitution de caisses rurales d'épargne et de crédit dont les premières opérations peuvent être financées directement par le projet.

- C'est, à partir de la même année, les projets d'appui au développement (PADES) qui concernent quatre sous-préfectures en région rurale et qui sont financés par le Service national des volontaires (SNV), organisation néerlandaise de développement. Il s'agit cette fois encore d'aider des "groupes cibles" à surmonter des difficultés de toute sorte et à mettre en œuvre des micro-projets, notamment par un crédit de départ (100.000F CFA, 2% par mois, 10% versés au fonds de garantie). Le groupe peut être invité à ouvrir un compte et à déposer de l'argent à la CLCAM, mais de plus en plus le projet contribue à la création de caisses villageoises qui sont plus proches d'eux.

- C'est aussi, en 1988, le programme d'appui aux petits producteurs urbains (PAPPU) mené par le BIT et qui cette fois concerne les artisans. Ceux-ci sont encouragés à se regrouper en mutuelles de production : ce sont les "bases d'appui", il en existe trois actuellement à Cotonou et une à Abomey où travaillent près de 3.000 artisans. Mais ceux-ci sont aussi encouragés à se regrouper au sein de mutuelles d'épargne et de crédit (crédit maximum de 300.000 F CFA sur dix mois, 2% par mois). Il en est actuellement soixante à Cotonou, qui sont parfaitement organisées et qui viennent de se fédérer en se dotant d'une caisse centrale³¹.

- C'est encore le projet CATHWELL mis en place en 1993 par Catholic Relief Services qui est une ONG américaine. Des banques villageoises communautaires ont été installées dans la région de Ouidah, au nord-ouest de Cotonou. Gérées comme de véritables coopératives d'épargne et de crédit, elles accordent du crédit à des groupes de solidarité de six à huit personnes (plafond de 200.000 F CFA au taux de 6% pour six mois). Elles facilitent ainsi le développement de micro-entreprises et la diffusion de services de santé auprès des populations les plus démunies.

²⁹ L'entreprise n'est plus dans ce cas bénéficiaire d'un client, mais cliente d'un dispositif. M. Botzung, Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise. *Revue Tiers Monde*, n°145, janvier-mars 1996, pp. 135-151.

³⁰ Les informations qui suivent sont tirées de la Banque de données publiée par L. Vandeweerd, I. Camara et O. Baldi, *op. cit.*, parfois complétées par des informations recueillies sur place.

³¹ Cf. sur ce programme C. Maldonado, Rompre l'isolement : une expérience d'appui aux petits producteurs urbains du Bénin, *Revue internationale du travail*, vol. 132, 1993, pp. 275-295. L'auteur montre bien que c'est la mutuelle de crédit qui est le premier objectif du programme. Cf. aussi la contribution de S. Gnansounou au Forum francophone sur la mobilisation de l'épargne pour l'entrepreneuriat, Informel et artisanat - L'exemple du Bénin, Cotonou, avril 1995. *Actes publiés par l'ACCT*, pp. 227-240.

- C'est enfin le nouveau projet d'activités génératrices de revenu (PAGER) au profit de zones rurales et péri-urbaines, financé par le FIDA et relayé par des ONG locales. Il s'agit d'abord de mettre en œuvre un tissu de micro-entreprises. Mais né du constat que l'épargne est souvent peu ou mal utilisée, et que les populations ont une tradition de se constituer en groupements ou associations qui ont souvent une activité d'épargne et de crédit, ce projet tend aussi à renforcer le tissu financier, notamment en soutenant des associations et en créant de nouvelles qui complètent les CLCAM, souvent absentes de bien des villages³².

Enfin, deux autres projets qui ont démarré en 1992 ont une vocation essentiellement, pour ne pas dire exclusivement, financière. Ils visent tous deux à répondre aux besoins de la population ou d'un groupe de personnes qui souhaitent mettre en place une structure d'épargne et de crédit qu'ils puissent d'emblée gérer eux-mêmes, ce qui n'exclut pas au départ un appui technique ou une aide financière.

- Le premier projet d'association d'entraide des femmes (PAssEF) est un volet du projet d'appui au développement urbain de Cotonou (PADUC) qui a reçu le soutien du SNV. Des groupes de femmes qui le souhaitent peuvent obtenir une aide pour former un club d'épargne et de crédit qui a vocation à devenir une "caisse de femmes"³³, laquelle a toutes les caractéristiques d'une véritable mutuelle (part sociale, assemblée, conseil d'administration et de surveillance, gérante...) mais sans forcément disposer d'un local : la caisse ouvre certains jours dans une école, dans un dispensaire, sous un arbre... Les vingt caisses existantes viennent de se regrouper dans une association organisée de la même façon. Chacune d'elles peut mettre en place les services qui conviennent à ses adhérentes : crédit à 15 jours ou à douze mois, épargne journalière ("la roulante") ou à terme ("la financière")³⁴, assurance-santé ("la croix rouge") ou assurance obsèques ("le cercueil")³⁵...

- Le projet du Centre béninois pour le développement des initiatives de base (CBDIBA) a les mêmes objectifs, mais il concerne le milieu rural, plus précisément la région de Bohicon, à 125 km au nord de Cotonou. Bénéficiant de soutiens extérieurs assez diversifiés, il aide les groupements de femmes qui le lui demandent à épargner et à distribuer du crédit, puis à créer une caisse villageoise d'épargne et de crédit autogérée (CAVECA). Il existe actuellement une centaine de groupements et une vingtaine de caisses qui sont, comme les caisses de femmes de Cotonou, de véritables mutuelles. Le CBDIBA leur propose un modèle de statuts et de règlement qui fixe toute une batterie de règles prudentielles : 50% des bénéfices mis en réserve, les risques limités au double des dépôts, un total de crédits à l'ensemble des dirigeants plafonné à 20% des dépôts, la responsabilité des membres portée à dix fois la valeur de la part

³². Ministère du Développement rural, *Projet d'activités génératrices de revenu (PAGER)*, Aide-mémoire, août 1995.

³³. L'appellation "banque de femmes" retenue au départ a été abandonnée pour être en conformité avec la loi bancaire. Mais la question va se poser prochainement avec la loi PARMEC. cf. *infra*, pp. 34-39.

³⁴. La "roulante" consiste à verser chaque jour une cotisation qui est remboursée à la fin du mois, comme le fait le banquier ambulant. Mais au lieu de conserver une cotisation, la caisse en verse la moitié d'une en guise d'intérêt. La "financière" est une réplique, aux modalités près, de la tontine camerounaise imaginée par "71 Opérations 71". Cf. *supra*, page 20.

³⁵. L. Vandeweerd et alii, *op.cit.* Cf. aussi sur cette expérience B. Taillefer, *Guide de la banque pour tous - Innovations africaines*, Karthala 1996, pp. 135-138.

sociale... Le modèle est cette fois uniforme, mais cette expérience comme la précédente connaît un remarquable succès³⁶.

Plus encore que les précédentes, ces nouvelles institutions sont vraiment nées d'un besoin populaire et d'initiatives privées à la base. Les unes et les autres complètent le paysage financier du Bénin dont la richesse et la variété sont surprenantes. Une telle diversité n'est pas cependant sans inconvénients, tant au niveau macro-économique - comment préserver l'efficacité de la politique économique et monétaire - qu'au niveau micro-économique - comment garantir la sécurité de toutes ces opérations? Une réponse a été la mise en place par la BCEAO en 1992, avec l'aide de la Société de développement international Desjardins du Québec, d'un programme d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit, qui a permis d'élaborer une loi-cadre, dite loi PARMEC, que les pays de l'UEMOA ont à ce jour adoptée... à l'exception précisément du Bénin.

5. LA NOUVELLE LOI PARMEC

La nouvelle loi vise à faciliter la mobilisation de l'épargne et le financement de l'économie en assurant la protection des épargnants et la sécurité des opérations. Elle le fait en définissant un cadre juridique uniforme pour les mutuelles d'épargne et de crédit, soumises jusque-là à la loi sur les coopératives, et dont les autorités de tutelle dépendent le plus souvent de la qualité de leurs adhérents. Ce nouveau statut qui reprend les principes bien connus de la mutualité est de ce fait le mieux adapté aux opérations financières qui se sont tellement développées depuis quelques années, au Bénin comme ailleurs, en marge des institutions existantes.

La nouvelle loi attache en effet une importance essentielle à la proximité³⁷. D'une part, les membres de chaque institution doivent partager un lien commun, défini comme une identité de profession, d'employeur, de lieu de résidence, d'association ou d'objectif. Ils se connaissent donc dans la plupart des cas. D'autre part, ce sont les membres fondateurs réunis en assemblée générale constitutive qui définissent l'objet de l'institution, approuvent le projet de statut, procèdent à l'élection des administrateurs... Cette assemblée qui doit se réunir chaque année est souveraine, elle prend toutes les décisions nécessaires à la saine administration et au bon fonctionnement de l'institution. Enfin, comme dans toute mutuelle, l'adhésion est libre et volontaire, et chaque membre dispose d'une seule voix, quel que soit le nombre de parts qu'il a souscrites. Ajoutons que la mutuelle peut offrir des contrats d'assurance, créer des sociétés de services, entreprendre toute activité jugée utile dans l'intérêt de ses membres. Elle doit aussi privilégier les actions d'éducation économique et sociale... en un mot, elle doit s'efforcer de satisfaire au mieux les besoins de ses membres.

La loi prend en compte les relations personnelles, qui caractérisent précisément la finance informelle. Mais elle ne peut être efficace que si elle est contraignante. Elle l'est de plusieurs façons.

³⁶. *Ibid.* et FAO Bénin, *Programme d'activités génératrices de revenu (PAGER), Rapport de formulation*, juillet 1995. On retrouve certaines des règles prudentielles retenues par la loi PARMEC.

³⁷. Sur les dispositions de la loi, cf. M. Lelart, La nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dans les pays d'Afrique de l'Ouest : la loi PARMEC de l'UEMOA, *Mondes en Développement*, n°94, décembre 1996, pp. 57-69.

- Elle oblige chaque institution à *demandeur un agrément* au ministre des Finances. Cet agrément confère la personnalité morale à l'institution dont la responsabilité vis-à-vis des tiers se trouve substituée à celle de ses dirigeants. Mais il est obligatoire : aucune institution ne pourra se prévaloir d'être une mutuelle d'épargne et de crédit, ni simplement de faire de telles opérations, si elle n'est pas au préalable agréée. C'est en ce sens que la loi est "habilitante".

- Elle précise *les modalités du contrôle de la gestion*, assuré au sein de l'institution elle-même par le Conseil d'administration et surtout par le Conseil de surveillance qui doit veiller à la régularité des opérations. Le ministre des Finances qui est l'autorité de tutelle contrôle également la gestion, il peut retirer l'agrément qu'il a donné, prendre des sanctions disciplinaires ou mettre une institution sous administration provisoire.

- Elle édicte *un certain nombre de règles prudentielles*. Les unes concernent la politique de crédit que l'assemblée générale peut définir, mais les crédits ne peuvent être accordés à un taux supérieur au plafond fixé par la loi sur l'usure (le double du taux d'escompte de la BCEAO). D'autres limitent les risques que peut porter une institution sur l'ensemble de ses débiteurs, sur un seul d'entre eux, sur l'ensemble de ses dirigeants. D'autres enfin concernent l'extension de son activité, la structure de son bilan ou l'affectation de ses résultats.

La loi est certes contraignante, mais elle est également souple. Elle l'est notamment en ce qu'elle permet aux institutions de se grouper en union, aux unions de se grouper en fédération, aux fédérations de se grouper en confédération³⁸. Ces institutions dites "faïtières" peuvent aussi, avec les institutions dites "de base", constituer un réseau. Il n'y a là aucune obligation, mais il y a là bien des avantages. D'une part, les institutions faïtières ont des attributions importantes en matière de contrôle et de surveillance, c'est même l'une de leurs tâches essentielles. La sécurité des opérations s'en trouve renforcée, en même temps que les institutions locales se trouvent soulagées. D'autre part, les institutions faïtières doivent apporter une assistance technique aux institutions de base, en matière de gestion par exemple, elles peuvent les aider dans la formation de leur personnel ou l'éducation de leurs membres, elles doivent aussi faciliter la création de nouvelles institutions... Enfin, le réseau lui-même peut se doter d'un organe financier qui sera régi par la loi portant réglementation bancaire et pourra recevoir des dépôts du public sur lesquels des chèques ou virements pourront être acceptés. Le réseau qui a vocation à intégrer des institutions de base, souvent des caisses locales dont la taille est réduite, peut ainsi devenir financièrement autonome et largement indépendant du système bancaire.

La souplesse de la nouvelle loi ressort également de deux autres dispositions particulièrement originales. La première permet aux institutions de base, si elles sont affiliées à une institution faïtière qui doit nécessairement être agréée, de demander simplement sa reconnaissance, ce qui est une procédure plus simple que l'agrément et permet au ministre de préciser quelles opérations sont autorisées et à quel contrôle

³⁸. Le seul critère imposé est le lien commun que les institutions concernées doivent partager. Il n'y a pas de critères géographiques : des unions peuvent être créées au niveau national, des fédérations au niveau régional. De plus, une institution de base peut s'affilier directement à une fédération, une union à une confédération.

elles sont soumises. La seconde concerne les groupements d'épargne et de crédit que la loi ne définit pas mais qui sont de toute évidence des formules légères, encore peu institutionnalisées. S'ils sont à caractère mutualiste, ils peuvent demander la reconnaissance dont nous venons de parler. Dans le cas contraire, ils peuvent, au terme d'une procédure encore plus simplifiée, signer avec le ministre une convention qui précise également quelles règles prudentielles - lesquelles incluent cependant la limitation du taux d'intérêt - ils sont tenus d'observer. C'est dire combien est large le champ d'application de la loi : les caisses mutuelles, les banques tontinières, les caisses villageoises, les expériences de crédit solidaire, les formules de crédit aux artisans... tout ce monde est concerné!

Et ce monde est celui de l'informel. Les premiers projets de loi se référaient expressément à lui, mais le texte définitif n'a pas repris certaines dispositions. C'est indirectement, par le biais de la reconnaissance et de la convention, que ce secteur est invité à entrer dans un cadre légal par une procédure appropriée³⁹. Tous les pays membres de l'UEMOA ont adopté la nouvelle loi, le dernier pays à l'avoir fait est précisément le Bénin où la finance informelle est la plus développée et la plus dynamique. C'est en effet à partir de l'expérience de ce pays qu'on peut le mieux juger de la pertinence des nouvelles dispositions : la loi n'est-elle pas trop générale ou trop rigoureuse? Elle est certes bien adaptée au réseau, déjà constitué, du crédit agricole mutuel, mais est-elle bien adaptée au secteur financier informel?

Une première observation nous est suggérée par l'évolution de l'ancienne banque tontinière "71 Opérations 71". Devenue la Nouvelle Tontine Béninoise en 1992, elle a adopté de nouveaux statuts et un règlement intérieur qui la mettent en conformité avec la nouvelle loi en prenant le nom de son fondateur "Caisse Mutuelle Gibirila Taofic" (CMGT). Mais l'application de certaines dispositions, telles que la transmission des pouvoirs au conseil d'administration ou le bénévolat des dirigeants élus, s'est révélée délicate. Cette expérience florissante à laquelle s'intéressaient les autorités béninoises comme celles des pays voisins est actuellement très incertaine. La nouvelle caisse ne soulève pas l'enthousiasme et se heurte à de nombreuses difficultés, tandis que l'ancienne équipe poursuit son activité et expérimente sans cesse de nouveaux produits en fonction des besoins des membres qui lui sont restés attachés⁴⁰.

Une deuxième observation concerne les banquiers ambulants dont le Bénin est sans conteste la terre d'élection. Bien qu'ils reçoivent des dépôts et accordent des crédits, on voit mal comment ils pourraient être agréés ou reconnus conformément à la nouvelle loi : on ne peut pas dire que chacun constitue avec ses clients un groupement, encore moins une mutuelle. Ils n'ont de rapports avec chacun d'eux que sur une base individuelle, et leurs clients respectifs peuvent même ne pas se connaître. Leur organisation en corporation ne modifie pas leurs rapports avec leurs clients et ne change rien aux modalités de leur activité. Certes les tontiniers d'Akpakpa se réunissent chaque mois au sein de leur cellule, mais on voit mal comment ils pourraient eux-

³⁹. Cette solution est néanmoins originale : la loi exclut expressément de son champ d'application les groupements mutualistes mais elle les soumet à son décret d'application, elle oblige les groupements non mutualistes à signer une convention avec le ministre, à moins de se soumettre à la loi portant réglementation bancaire.

⁴⁰. Il s'agit notamment de la tontine avec enchères, pratiquée par les Bamiléké au Cameroun, et qui commence à se répandre au Bénin.

mêmes être considérés comme un groupement, certes non mutualiste, d'épargne et de crédit susceptible de signer une convention avec le ministre. Bien que la loi ne le définisse pas, le Groupement ne doit-il pas rassembler les épargnants et les emprunteurs, plutôt que les agents spécialisés qui leur servent d'intermédiaire?

Une troisième observation est relative à la diversité des formules rencontrées. Les nouvelles banques tontinières ou les institutions liées aux programmes d'appui que nous avons observés pourront demander leur agrément ou leur reconnaissance, mais toutes ne l'obtiendront pas. Celles qui se sont déjà implantées en plusieurs endroits pourront se constituer en réseau pour se conforter mutuellement, mais celles qui restent isolées ne le pourront pas. La concurrence que souhaitent les autorités comme les institutions internationales sera vive. Certaines institutions disparaîtront, d'autres se rapprocheront, mais en risquant de perdre leur spécificité et de voir se distendre les relations personnelles qui unissent leurs membres, d'autres enfin seront tentées de subsister et, en se marginalisant, de devenir, si l'on peut dire, encore plus informelles.

Une quatrième observation tient aux obligations qu'impose la loi, en ce qui concerne le contrôle de la gestion ou les règles prudentielles. Elles sont inévitables mais elles impliquent un très gros effort, à la fois pour la formation des cadres et pour l'éducation des membres. Les institutions faïtières pourront y aider, mais leur mise en place représentera également un coût important. Les institutions de base dont la rentabilité n'est jamais garantie pourront-elles faire face à ces nouveaux besoins? On peut imaginer une aide extérieure, dans le cadre de nouveaux programmes d'appui, mais il faudra assurer la pérennité de ces institutions, alors qu'il n'est pas sans risque de mêler l'argent froid et l'argent chaud...⁴¹

Cette exigence de rentabilité est d'autant plus délicate que toutes les institutions, qu'elles obtiennent un agrément, une reconnaissance ou une convention, doivent respecter le plafonnement du taux d'intérêt, alors que le taux est couramment de 2% par mois - parfois davantage - dans l'informel. C'est à cette condition que les institutions sont actuellement rentables! Une telle exigence qui ne soulève pas de difficultés qu'au Bénin est abondamment critiquée. Les raisons ne manquent pas. Une référence au taux d'escompte a-t-elle un sens pour des institutions qui ne bénéficient pas du réescompte de la banque centrale? Un tel taux a une signification politique, il a d'ailleurs baissé depuis que le projet de loi a été adopté par le Conseil des ministres : il était alors de 14% - le taux d'usure était donc de 28% - il n'est plus actuellement que de 8%. De plus, dans les mutuelles les bénéfices, quand ils ne permettent pas d'accorder des ristournes, sont mis en réserve et deviennent la propriété des sociétaires. Enfin, que signifie un taux d'intérêt annuel pour des emprunteurs qui vivent et raisonnent à très court terme et qui par conséquent ne relient pas le coût du crédit à sa durée et ne considèrent pas comme excessif un taux qui peut atteindre 5% par mois⁴².

⁴¹. Les caisses liées aux projets d'appui à des entreprises ou à des activités reçoivent toutes un soutien financier. Les autres caisses, quand elles cherchent à s'étendre, souhaitent aussi bénéficier d'une aide extérieure. Le projet d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit (PARMEC) a été lui-même remplacé par un projet d'appui aux mutuelles (PARMECAS), toujours financé par le Canada, qui tend à favoriser la création de nouvelles caisses.

⁴². E. Baumann, Les banquiers de quartier au Sénégal, *Afrique Contemporaine*, 1^{er} trimestre 1996, pp. 54-63. L'auteur considère que dans les mutuelles l'intérêt est une sorte d'épargne forcée qui profite à tous les

Le plafonnement du taux d'intérêt est adopté maintenant dans la plupart des pays industrialisés où les banques ont le monopole du crédit. Il garde tout son sens dans les pays en voie de développement pour les banques qui distribuent du crédit de la même façon en se refinançant auprès de la banque centrale⁴³. Est-il vraiment réaliste d'appliquer brutalement la même règle à des mutuelles que l'on a dotées d'un statut tout à fait particulier et qui ont vocation à absorber peu à peu le secteur informel? Est-il réaliste aussi de plafonner le taux du crédit sans tenir compte du coût effectif supporté par l'institution en risquant de bloquer les programmes de micro-financement⁴⁴, alors que dans tous ces pays le vrai problème est le crédit, bien plus que l'épargne? La réponse va naturellement de soi. Et elle va tellement de soi que les autorités en ont pris conscience et qu'elles examinent la possibilité soit d'accorder largement des exemptions, soit, comme le souhaite la Banque mondiale, de modifier la loi.⁴⁵

CONCLUSION

Les seules institutions susceptibles de se placer rapidement dans le cadre de la nouvelle loi au Bénin sont les caisses agricoles mutuelles, déjà constituées en réseau autour de la FECECAM. Dans les pays voisins, de telles institutions existent : ce sont les caisses populaires au Burkina Faso, les caisses d'épargne et de crédit au Togo, le Crédit Mutuel au Sénégal ou en Guinée, Kafo Jiginew au Mali... La finance informelle est aussi présente partout, mais c'est au Bénin qu'elle est la plus répandue, la plus pratiquée et la plus dynamique. Parmi les pays de l'UEMOA, c'est en observant ce pays qu'on peut le mieux sentir les difficultés de transformer l'informel "de l'extérieur" et de gérer une transition souhaitée par les autorités.

En donnant un statut légal à toutes les institutions qui font de la banque sans en être une, en assurant une plus grande sécurité des opérations et en offrant une meilleure garantie aux épargnants, la loi rend un service évident aux pays. Mais elle n'est pas sans risques. Les nouvelles institutions ne peuvent pas rester rentables, elles auront besoin d'une aide extérieure, et elles ne pourront redevenir autonomes qu'après un certain apprentissage. Cette transition ne sera pas facile à gérer. D'autre part, des institutions ne vont-elles pas rester en dehors de ce statut, soit qu'elles le veuillent si elles ne font pas les démarches imposées par la loi, soit qu'elles y soient condamnées si leur démarche n'aboutit pas? Ces institutions pourront certes être réprimées, mais peut-on oublier que l'usure est encore pratiquée au Bénin et que les usuriers prêtent

membres. Sur la difficulté pour les emprunteurs de comprendre à quel taux ils empruntent, cf. B. Taillefer, *op.cit.*, pp. 171-172.

⁴³. Les banques respectent-elles vraiment cette règle lorsqu'elles font payer des frais de dossier ou des commissions diverses?

⁴⁴. La nouvelle loi de l'UEMOA peut avoir de ce fait "des conséquences profondément néfastes" pour les programmes qui seraient entraînés vers des situations déficitaires. L. Webster et P. Fidler (éds), *Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, 1995.

⁴⁵. La loi a été modifiée. Le taux d'usure est maintenant fixé par le Conseil des ministres. Il est actuellement - début 1999 - de 27% pour les systèmes financiers décentralisés et de 18% pour les banques et établissements financiers.

toujours de l'argent à 50 ou 100% par mois...? L'informel n'a pas vocation à être remplacé par une loi. Il peut fort bien continuer à vivre et à prospérer en marge de la loi...

L'expérience du Bénin reste toujours aussi enrichissante. Véritable laboratoire de l'informel, il permettait d'en observer les spécificités, d'en comprendre les mécanismes, d'en suivre l'évolution. Il va nous permettre maintenant d'analyser ses réactions dans le bouleversement du paysage financier que va nécessairement engendrer la nouvelle loi. Il est certain que la finance informelle n'aura plus de raison d'être à long terme, va-t-elle commencer à décliner jusqu'à disparaître bientôt?

Chapitre 2 : Le risque dans la finance informelle - Portefeuille tontinier et gestion des aléas dans les tontines béninoises

Simon C. GNANSOUNOU

*Laboratoire de Recherche sur l'Economie et la Finance Informelles (LAREFI)
Université Nationale du Bénin, Cotonou, Bénin¹*

Le rôle exact de la finance informelle en général et des tontines en particulier dans le financement des micro-entreprises dans le Tiers Monde, surtout en Afrique subsaharienne, reste le sujet d'un débat très ouvert. Cet état de choses est certainement dû à l'inexistence d'une méthodologie d'évaluation unanimement acceptée par tous. C'est ainsi que le scepticisme de Fauré qui soutient la thèse de "l'illusion informelle" contraste à certains égards avec des conclusions plus ou moins optimistes de nombreux chercheurs qui prônent ce que l'on peut désigner sous le vocable de la thèse de "la réalité informelle"².

Mais en fait, ces deux thèses se complètent en matière d'utilisation des ressources tontinières dans le financement des micro-activités lorsque Fauré reconnaît la contribution - certes faible - des tontines au financement de l'activité économique tout en nous mettant à juste titre en garde contre la "double illusion qui voudrait que la finance en général, la finance informelle en particulier, soient les seuls ou même les principaux facteurs limitants dans la vie des PME".

Néanmoins, la prise en compte de cette limite de la finance informelle ne doit pas nous faire perdre de vue le désengagement progressif des Etats du Tiers Monde de la sphère de financement de l'économie en général et de celle du soutien financier des PME, PMI et micro-activités en particulier, puis la désaffection très affichée du secteur bancaire à injecter des fonds dans les micro-entreprises informelles ou semi-formelles. Toutes choses qui ont fini par orienter la plupart des promoteurs des micro-projets vers les ressources financières informelles. C'est cette réalité informelle qu'il nous faut expliquer dans son esprit et dans son ampleur, afin non seulement d'en comprendre les mécanismes mais surtout d'en améliorer les prestations. Cette volonté d'améliorer les services rendus par les ressources tontinières trouve ici un champ d'application dans l'inventaire et la gestion des risques dans le système financier informel en général et dans le système tontinier en particulier.

Le présent papier s'inscrit plus particulièrement dans ce cadre et se veut l'approfondissement d'une réflexion entamée sur ce que nous avons appelé dès 1991

¹. Nous remercions G. Nagnitchede et P. Tchibozo qui, dans le cadre d'un mémoire de maîtrise *Essai de perfectionnement des outils de gestion de l'entreprise informelle*, nous ont aidé à actualiser les observations que nous avons faites sur le terrain.

². Cf. Y.A. Fauré, Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi (Côte d'Ivoire): l'illusion informelle, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°92-25, pp. 21-27.

"Portefeuille Tontinier"³. Cette réflexion a été reprise par Mayoukou et autres en 1992⁴, puis recentrée par nos soins en 1993⁵.

Il est désormais établi que les ressources tontinières participent au financement des micro-entreprises dans le Tiers Monde, avec le constat que le dirigeant de ces entreprises qui fait recours au système tontinier utilise souvent un "jeu de plusieurs tontines", "jeu" que nous désignons sous le vocable de "portefeuille tontinier", en rapprochement avec la théorie du portefeuille, et que nous essaierons d'analyser sous une double approche théorique et empirique.

L'approche théorique consistera à établir un rapide parallèle entre la gestion formelle du portefeuille classique et le comportement informel des adhérents aux tontines à travers le portefeuille tontinier, en tenant compte des spécificités de chacune des trois grandes catégories de tontines que nous avons dénombrées dans la finance informelle béninoise, à savoir : la tontine mutuelle, la tontine commerciale et la tontine aléatoire⁶.

La seconde approche, plus empirique, s'est appuyée sur les investigations que nous avons entamées à Cotonou en 1989 dans 103 micro-entreprises artisanales dans un cadre départemental (Atlantique : 270 cas) et même national (Bénin : 1.620 cas)⁷. Cette approche nous permettra de vérifier si le choix d'un portefeuille tontinier répond à des préoccupations d'efficacité en matière de mobilisation des ressources tontinières et en matière de gestion du risque dans l'informel, ou s'il s'agit tout simplement d'un choix gratuit sans aucune logique comparable aux préoccupations prises en compte par la théorie du portefeuille.

Mais il nous faut au préalable cerner la notion du risque et des aléas dans la finance informelle en général et dans le système tontinier en particulier, à partir d'une sorte d'inventaire de ces impondérables du système informel.

I - LES MANIFESTATIONS DU RISQUE DANS LA FINANCE INFORMELLE

Les risques peuvent s'analyser à partir de deux canaux dans le système financier informel : le canal du droit coutumier sur la tontine et le canal des pratiques tontinières, la tontine représentant aujourd'hui la partie la plus visible de l'iceberg que constitue la finance informelle⁸.

³. S. Gnansounou, L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive : référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois, UREF, *Notes de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n° 91-20, pp. 25 et 42-46; également publié dans la *Revue Internationale PME*, vol.5, n°3-4, 1992, pp. 21-47.

⁴. C. Mayoukou, J.R. Dirat et A. Makaya, Mobilisation et allocation des ressources par les tontines mutuelles et commerciales au Congo : résultat d'une enquête dans les grands marchés de Brazzaville, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°93-31, page 39.

⁵. S. Gnansounou, Les portefeuilles tontiniers et le financement des micro-entreprises au Bénin", 3^e Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, Cotonou, avril 1993.

⁶. S. Gnansounou, Les portefeuilles tontiniers..., *op. cit.*

⁷. S. Gnansounou, L'épargne informelle..., *op. cit.*

⁸. *Ibid.*, page 56.

A. L'identification de la source des risques dans la finance informelle à partir du droit coutumier

Par essence, la finance informelle en général et les activités tontinières en particulier relèvent du domaine du "non réglementaire" et exposent de ce fait tout agent économique qui s'y adonne aux risques inhérents à tout ce qui échappe partiellement ou totalement au droit.

Par exemple au Bénin, la tontine est pendant longtemps demeurée la grande méconnue de toutes les législations, surtout en matière de droit des obligations, et pourtant la volonté des particuliers y occupe toujours une très grande place. En effet l'opération de tontine est fondamentalement assise sur une manifestation de volontés exprimées par le tontinier (collecteur) et le tontineur (client)⁹. Ce qui engendre des droits et des obligations susceptibles, en cas de non-respect, de générer des risques au préjudice du tontinier et du tontineur selon le cas. La tontine met en effet en jeu deux ordres d'intérêts que se partagent le tontinier et le tontineur du fait que la tontine, comme toute opération "contractuelle", fait naître certaines obligations à la charge des co-contractants, tout en leur conférant des prérogatives.

C'est pourquoi nous distinguerons *grosso modo* sur le plan du droit deux catégories de risque dans la tontine, à savoir :

- les risques du tontinier
- les risques du tontineur

1. Les risques du tontinier

Ces risques qui sont courus par le collecteur des cotisations sont des risques liés au non-respect par le tontineur de ses obligations vis-à-vis du tontinier.

Sur le plan juridique, la tontine peut être analysée comme un contrat unilatéral de dépôt à exécution successive¹⁰. En tant que telle, elle ne confère des prérogatives qu'au déposant (tontineur) et ne lui impose pas d'obligation déterminée, elle ne crée d'obligation qu'à la charge du dépositaire (tontinier).

Le droit moderne retient en effet que le déposant (client) n'est pas forcé de déposer les fonds. Il n'est pas non plus contraint d'entrer dans une tontine. C'est en toute liberté qu'il décide de s'inscrire dans une tontine de son choix.

Mais le dépôt du premier versement traduit implicitement l'aptitude du client à effectuer les autres dépôts au rythme précédemment déterminé. Il peut verser les fonds représentant sa participation jusqu'à l'échéance du terme; le non-respect de l'obligation de continuer jusqu'à la fin du cycle n'entraîne aucune sanction pour le tontineur. Il sera tout au plus suspendu de la tontine et attendra la fin du cycle pour rentrer dans ses fonds.

Toutefois une contrainte ou une obligation s'imposerait au déposant si entre-temps il avait bénéficié d'une avance ou "ramassé la tontine". Il s'agit de l'obligation de

⁹. K. Singbo et Y. Kpongnonhou, *Contribution à la réglementation des opérations de tontines*, Mémoire FASJEP, Université Nationale du Bénin, 1982, page 15.

¹⁰. *Ibid.* pp. 22-29.

loyauté par laquelle le tontineur est assujéti à une obligation vis-à-vis du tontinier, car l'opération d'avance ou de ramassage a amené le tontineur à dépasser ses droits pé-cuniaires.

Sur le plan du droit moderne les obligations du tontineur se limitent donc à cette obligation partielle de loyauté dont le non-respect sera la source fondamentale du risque du tontinier. Cette approche n'est plus vérifiée en droit coutumier. Ici la tontine n'observe aucune discrimination entre le déposant (tontineur) et le dépositaire (tontinier) en matière de prérogatives et d'obligations et n'attend point une opération d'avance ou de ramassage en faveur du tontineur pour retenir l'obligation de loyauté de chaque tontineur envers le groupe, et ce par rapport à l'engagement moral pris par chaque membre au début de chaque cycle de verser sa mise à chaque échéance.

En effet, pour le droit coutumier l'obligation de loyauté du tontineur n'est plus partielle, elle est totale et son non-respect rend plus significatifs les risques y afférents pour le tontinier. Qu'en est-il des risques du tontineur?

2. La source des risques du tontineur dans le droit coutumier

Ces risques qui sont courus par le client ou le déposant (tontineur) sont liés au non-respect par le collecteur ou le dépositaire (tontinier) de ses obligations vis-à-vis du tontineur.

Ces obligations du tontinier sont de deux ordres :

- une obligation de résultats
- une obligation de moyens

• Par l'obligation de moyens, tout débiteur s'engage implicitement à tout mettre en œuvre, à employer les meilleurs moyens possibles, à agir avec le maximum de prudence et de diligence afin de satisfaire le créancier en obtenant le résultat préalablement visé. Il en est ainsi du tontinier qui est tenu à l'obligation de sécurité car les sommes d'argent à lui confiées par le tontineur doivent être gardées et protégées contre les sinistres du genre vol, incendie, inondation. Il s'engage par conséquent à rassembler et à garder, en bon père de famille diligent, les sommes d'argent déposées.

• Par l'obligation de résultats, le tontinier doit user de tous les moyens afin de restituer les sommes d'argent déposées dès que l'épargnant aura manifesté le désir de les reprendre en tenant compte du délai préalablement ou momentanément retenu d'accord partie. Cette obligation de résultats qui est ici une obligation de restitution ou de remboursement reste une obligation déterminante à laquelle le tontinier ne peut échapper sous aucun prétexte. Le cas échéant, le préjudice à charge du tontineur est très important et prend même une tournure dramatique en cas de décès du tontinier¹¹.

Dans ce cas de figure en effet, tout le patrimoine du collecteur se trouve dans une situation d'indivision. Le patrimoine est alors intransmissible et incessible. Nul ne

¹¹. En cas de décès du tontineur en revanche, deux éventualités sont à envisager selon que ce client a déjà procédé ou non à la levée de ses fonds. Dans la 1^{re} hypothèse, de véritables obligations de restitution surgiront à la charge des héritiers, obligations qu'ils exécuteront sans coup férir sauf prescription contraire dans des tontines comme "71 Opérations 71" de Cotonou, devenue Caisse Mutuelle Gibirila Taofic. Dans la 2^e hypothèse c'est la procédure contraire.

peut y accéder ou procéder à des opérations de quelque nature que ce soit sans qu'il ne soit mis fin aux diverses cérémonies rituelles et funéraires du *de cuius*. Ce patrimoine constitue en effet le gage des créanciers (tontineurs) et répond des engagements pris par le tontinier défunt.

Ce n'est qu'après les funérailles que les ayants droit du tontinier procéderont à l'inventaire des biens matériels et des fonds laissés par le collecteur. Ils en profiteront pour déterminer la position financière de chaque tontineur et effectueront les opérations dites de "rentree des arriérés" que n'avait pas pu réaliser le collecteur de son vivant. Ils restitueront ensuite les fonds aux clients créditeurs suivant les éventuelles mentions laissées par le collecteur dans ses documents de travail, ou sur la base d'une stratégie cohérente de remboursement établie à partir des déclarations des clients. Si après toutes ces opérations de régularisation le solde est débiteur, il revient aux ayants droit du *de cuius* de solder les comptes et de désintéresser les clients créditeurs. Par exemple, selon le droit coutumier béninois, les dettes du tontinier décédé doivent être épongées par ses successeurs, aucune option n'est laissée aux héritiers d'accepter ou de refuser la succession, contrairement au droit moderne.

Au total le droit coutumier béninois met l'accent beaucoup plus sur les obligations du tontinier que sur celles du tontineur en matière de risques dans le système tontinier. Ce qui fait que les préoccupations de gestion des aléas dans ce système prennent en compte en priorité la protection de l'épargnant et par conséquent les risques du tontineur.

B. L'inventaire des risques et des aléas dans la finance informelle : risques majeurs et risques mineurs.

L'analyse des pratiques tontinières en Afrique fait ressortir près d'une douzaine de risques¹² et aléas dans le système tontinier. Risques et aléas que l'on peut regrouper en deux catégories : les risques majeurs et les risques mineurs.

1. Les risques majeurs

Ces risques sont au nombre de six et interviennent lorsque :

- le tontinier est cambriolé,
- le tontinier est victime d'un incendie,
- le tontinier devient hors la loi (usurier),
- le tontinier est parti sans adresse ou décédé,
- le tontinier est en cessation de paiement, ou
- le tontinier s'embrouille dans ses comptes.

Il s'agit de toute situation où le tontineur est susceptible de perdre une partie ou la totalité de ses cotisations. Ces risques sont souvent engendrés soit du fait des infractions dues à un comportement illicite du tontinier, soit du fait de l'imprudence ou de la négligence du collecteur¹³.

¹². Nous nous intéresserons exclusivement aux risques du tontineur.

¹³. K. Singbo et Y. Kpongnonhou, *op.cit.*, pp. 30-36.

2. Les risques mineurs

Ce sont surtout des risques liés au non-respect des desiderata ou souhaits exprimés par le tontineur avant le démarrage ou au cours du déroulement de la tontine. Il s'agit des aléas inhérents au système tontinier qui font perdre au tontineur des gains d'opportunité. Ils interviennent lorsqu'il y a :

- non-respect du délai des levées,
- non-obtention d'avance,
- non-obtention de crédit,
- non-respect du montant à lever,
- non-obtention de changement de tour.

Après cet inventaire très sommaire des risques et aléas dans le système tontinier, il importe de savoir quel sort est réservé à ces forces d'inertie de la finance informelle en matière de gestion, qu'il s'agisse des risques majeurs ou des risques mineurs, et ce en parallèle ou en comparaison avec les outils de gestion des risques et aléas dans la finance formelle.

II - LES OUTILS DE GESTION DES RISQUES ET ALEAS : PARALLELE ENTRE FORMEL ET INFORMEL

Nous essayerons ici de rappeler quelques règles de gestion des risques dans la finance formelle afin de mieux établir le parallèle entre l'outil formel de gestion de risque financier que constitue le portefeuille classique et l'outil informel que suppose le portefeuille tontinier.

A. Rappel de quelques règles et méthodes de gestion des risques dans la finance formelle : le portefeuille classique

Le portefeuille classique est l'ensemble des valeurs ou produits que possède un agent économique. Le mode d'évolution de ce portefeuille est la Bourse. Pour sa gestion il n'existe pas de recettes toutes faites, mais des principes simples qui enseignent, d'une part, qu'on ne joue pas en Bourse un titre sur ses performances passées comme au tiercé, et, d'autre part, qu'on n'achète pas des titres une fois pour toutes¹⁴.

Les deux éléments fondamentaux à prendre en compte au niveau d'un titre pour sa gestion sont d'une part le niveau de risque de ce titre, d'autre part son niveau de rentabilité.

Sans entrer dans les détails de toute la panoplie des techniques de gestion proposée par la théorie du portefeuille¹⁵, nous retiendrons que la gestion du portefeuille consiste à trouver les règles et méthodes pour obtenir une combinaison efficace

¹⁴. B. Belante, *La Bourse : temple de la spéculation ou marché financier?*, Hatier, Paris, 1987, page 98.

¹⁵. Au nombre de ces techniques on peut citer l'ajustement, le principe de dominance, d'efficience, de diversification...

(diversification) afin que les risques des différents titres se compensent et que leur rentabilité soit la plus élevée possible. Ce qui revient à construire un portefeuille efficient au sein duquel l'actif individuel ou toute combinaison d'actifs a la rentabilité la plus élevée à son niveau de risque, ou inversement le degré de risque minimum à son niveau de rentabilité.

La théorie du portefeuille précise qu'il existe chaque fois plusieurs combinaisons de titres répondant à des critères et que l'ensemble de ces portefeuilles est appelé "Efficient Set", qui, sous l'angle graphique, est défini comme la frontière efficiente, le lieu géographique, dans l'espace (rentabilité, risque), des portefeuilles efficients qui ont la rentabilité maximale dans leur classe de risque¹⁶.

Pour l'essentiel nous retiendrons que la gestion d'un portefeuille classique reste en dernier ressort une volonté d'anticipation ayant essentiellement pour objectifs de réaliser des plus-values, d'avoir un rendement annuel régulier, de se protéger de l'inflation, d'acquérir un capital pour investir ou pour disposer d'encaisses de précaution et d'imprimer une structure souhaitée à l'évolution de son patrimoine. Ce rôle joué par la combinaison optimale des titres est-il possible par une combinaison similaire des tontines au sein du portefeuille tontinier?

B. Parallèle entre les outils formels et informels de gestion du risque financier : portefeuille classique et portefeuille tontinier

Si dans le portefeuille tontinier c'est un ensemble de tontines que l'on rencontre, le portefeuille classique quant à lui est constitué de titres, c'est-à-dire d'actions, d'obligations, d'effets de commerce, etc. Ce qui laisse entrevoir que toute comparaison ou tout parallèle entre ces deux notions de portefeuilles ne peut se concevoir qu'à partir d'une comparaison entre titre et tontine dans leur contexte et leur utilité respectifs au sein des considérations d'arbitrage de l'agent économique.

Comme l'élément commun de référence dans notre analyse est la notion de portefeuille au sens précis de contenant de gestion des "moyens de financement" de l'activité, nous retiendrons comme point de repère les caractéristiques essentielles du moyen de financement qu'est le titre. A cet effet l'accent sera mis sur quatre aspects :

- Les titres, en l'occurrence les actions et les obligations, sont des produits qui peuvent être achetés et vendus comme tout bien.

- Par conséquent, ils ont un prix ou un cours (taux d'intérêt) et s'échangent sur un marché (le marché financier). En effet, qu'il s'agisse d'un titre de propriété représentatif d'un apport d'argent dans une société donnant droit entre autres à des dividendes (action) ou qu'il s'agisse d'un titre représentatif d'un prêt donnant droit à une rémunération et à un remboursement fixés au moment de l'émission (obligation), l'actif financier est une marchandise.

¹⁶. G. Gallais-Hamonno, Théorie du portefeuille, Cours polycopié de Licence, Université d'Orléans, 1985, pp. 98-102.

- En tant que marchandise particulière (actif corporel et actif financier) évoluant sur un marché particulier (Bourse et marché des capitaux à long terme), le titre procure à la fois des plus-values et des moins-values engendrant des prélèvements fiscaux. Toutes choses qui provoquent des "frissons" par rapport à la peur de perdre de l'argent.

- Enfin, cette peur de perdre de l'argent (risque de perte) dans la manipulation des titres a conduit les usagers du marché financier à recourir à des techniques et théories précises, et ce à partir d'hypothèses rigoureuses qui ont nom : la théorie du portefeuille, le portefeuille efficient, le marché efficient, etc. Des précautions envisagées afin d'obtenir le revenu maximum pour un minimum de risque.

Point n'est besoin de discourir pour se rendre compte que la tontine n'est pas une marchandise disposant d'un marché efficient et ayant un prix. La tontine en tant que groupement est tout au plus une sorte d'intermédiaire financier se situant entre les agents à capacité de financement et les agents à besoin de financement. Ici "on est dans la tontine". Mais lorsqu'elle prend la dimension d'un produit financier en tant que moyen de mobilisation de l'épargne informelle (ramasser la tontine), elle ne dispose d'aucune base structurée (prix, marché, rentabilité, risque, etc.) susceptible de constituer ou de contribuer à la constitution d'un corps de techniques ou de théories cohérent et fonctionnel.

Il n'en demeure pas moins que, comme les titres, la tontine participe à la mobilisation de l'épargne, présente des risques dont il faut se protéger et inspire donc une sorte de théorie du portefeuille spécifique aux produits financiers "tontine" que l'on peut envisager regrouper et gérer au sein d'un "contenant adéquat", désigné sous le vocable de "portefeuille tontinier".

Ce qui signifie que la théorie du portefeuille dans le système tontinier doit être originale, novatrice et fonctionnelle, sans chercher à s'accrocher à tout prix à des hypothèses et conclusions retenues en théorie du portefeuille classique, telles que les hypothèses et conclusions de Markowitz, Sharpe, Evans, Archer, Solnick et autres, à travers les approches de dominance, de diversification réelle, de droit de marché ou d'efficience, etc.

Mais que retenir globalement de ces approches difficilement applicables au monde des tontines?

III - LA THEORIE DU PORTEFEUILLE TONTINIER ET LA GESTION DES RISQUES ET ALEAS DANS LA FINANCE INFORMELLE : HYPOTHESES ET VERIFICATION EMPIRIQUE

Il ne fait aucun doute que le risque est gros et l'ambition démesurée à cette étape de l'analyse du système tontinier que de parler de "théorie du portefeuille tontinier". Car les mécanismes tontiniens restent éminemment changeants et instables aussi bien dans leur conception que dans leur mise en œuvre. Ce qui fait que toute catégorisation typologique des tontines demeure encore approximative, tant la souplesse qui caractérise

le système tontinier entretient en permanence une sorte d'osmose entre les différentes formes de tontines, qu'elles soient mutuelles, commerciales ou aléatoires.

Nous pensons néanmoins qu'il s'agit d'une ambition réalisable en ce sens que nous nous contenterons ici d'émettre des hypothèses sommaires de base et d'en vérifier la cohérence à travers quelques enquêtes sur le terrain.

A. Approche théorique du concept de portefeuille tontinier : hypothèses de base

Si l'on considère chaque type de tontine comme un "produit financier informel" auquel fait recours le micro-entrepreneur dans le système tontinier, le "portefeuille tontinier" de chaque micro-entrepreneur est composé de toutes les tontines (mutuelles, commerciales, aléatoires) auxquelles est affilié ce participant.

On suppose alors que chaque type ou variante de tontine permet à tout adhérent (tontineur) au système tontinier de bénéficier d'un service informel particulier, spécifiquement lié à cette variante. Le choix d'une combinaison donnée de tontines par un micro-entrepreneur laisse supposer que le gérant de la micro-entreprise a un comportement d'arbitrage visant à optimiser son recours aux ressources tontinières du point de vue du montant des fonds à lever (épargne et crédit), du délai d'obtention des fonds (opportunité d'investissement), du coût à supporter (commissions et intérêts) et du risque de non-obtention de ces fonds (risque de défaut).

Ainsi chaque combinaison choisie par un micro-entrepreneur peut être assimilée à un "portefeuille tontinier" à n tontines tel que :

$$P_n = (a_1 T_1, a_2 T_2, a_3 T_3, \dots, a_k T_k)$$

avec a_i : nombre de tontines T_i contenu dans le portefeuille P_n ,

$$\text{et } n = a_1 + a_2 + \dots + a_k$$

$$\text{soit } n = \sum_{i=1} a_i$$

a_i représente le poids de la tontine T_i dans le portefeuille P_n

Ainsi nous retiendrons que chaque portefeuille tontinier appartient au groupe P_n des portefeuilles informels à n tontines. Nous pourrions alors parler de portefeuilles à une tontine, à deux tontines, à trois tontines, etc.

Dans ces conditions chaque micro-entrepreneur disposerait d'un portefeuille global composé d'un portefeuille classique (portefeuille formel) et d'un portefeuille tontinier (portefeuille informel). Le cas spécifique présent prenant en compte trois formes de tontines, à savoir mutuelle (T_m), commerciale (T_c), aléatoire (T_a), nous aurons des portefeuilles tontiniers de la forme :

$$P_n = a_1 T_m + a_2 T_c + a_3 T_a$$

$$\text{ou } P_n = (a_1, a_2, a_3)$$

$$\text{avec } n = a_1 + a_2 + a_3$$

Ce qui revient à des portefeuilles tontiniers à n tontines subdivisés chacun en a_1 tontines mutuelles, a_2 tontines commerciales et a_3 tontines aléatoires (voir tableau I, annexe 3).

Ainsi par exemple le portefeuille tontinier à dominante mutuelle est le portefeuille dont le poids a_1 lié aux tontines mutuelles est supérieur aux autres poids respectifs a_2 et a_3 des tontines commerciales et aléatoires.

Par rapport à cette notion de dominance, la question fondamentale qui vient à l'esprit est : quelle est l'influence spécifique de chaque tontine sur la gestion du portefeuille informel?

1. Tontine mutuelle et portefeuille tontinier : la gestion de la trésorerie dans la solidarité (hypothèse n°1)

La tontine mutuelle la plus connue du système tontinier est le produit de la finance informelle qui incarne la solidarité et l'entraide dans un système de rotation où chacun attend son tour moyennant (tontines mutuelles à enchères) ou non (tontines sans enchères) une commission. La satisfaction rendue par cette catégorie de tontines est plus immatérielle que financière.

Ainsi si l'objectif recherché par le micro-entrepreneur est le rendement non financier, il gardera dans son portefeuille informel plus de tontines mutuelles avec des cycles judicieusement choisis de façon à disposer en temps voulu de la trésorerie nécessaire. On observe à ce niveau "l'émergence d'un comportement d'arbitrage visant à accroître les gains de levées destinés à la constitution d'un volant de trésorerie disponible"¹⁷.

2. Tontine commerciale et portefeuille tontinier : pour une meilleure accumulation informelle des ressources (hypothèse n°2)

Comme la première forme, la tontine commerciale est aussi connue du système tontinier.

Mais la première catégorie est de la famille des Associations Rotatives d'Épargne et de Crédit (AREC); la tontine commerciale quant à elle relève de la famille des Associations "Cumulatrices" d'Épargne et de Crédits (ACEC)¹⁸. Ici la priorité est en effet donnée à l'accumulation des ressources, à l'effacement du groupe devant le duo "tontinier-tontineur" et à une tendance à la rémunération du facteur argent.

¹⁷. C. Mayoukou et alii, *op. cit.*, page 39.

¹⁸. S. Gnansounou, *L'épargne informelle...*, *op. cit.*

Ainsi, si l'objectif visé est par exemple l'accumulation, le micro-entrepreneur augmentera la part des tontines mutuelles à cycle long et surtout celle des tontines commerciales au sein de son portefeuille informel.

3. Tontine aléatoire et portefeuille informel : un aléa voilé par une perspective attrayante de gain (hypothèse n°3)

La tontine aléatoire est très peu connue dans le système tontinier classique et ce pour deux raisons. D'une part elle est relativement nouvelle et ne rentre dans aucune des deux catégories précédentes, d'autre part elle est essentiellement basée sur le hasard.

Elle a été introduite au Bénin en 1990 sous le nom de "mini bourse" ou "tontine universelle" par le groupe d'épargne et d'entraide sociale "Afrique Prestation-Conseil" (APC) et sous le nom de "tontine turbo" par le groupe "Bourse Internationale d'Entraide Sociale" (BIESB). Nous exposons leur fonctionnement en annexe (annexes 1 et 2)¹⁹.

Il ne fait aucun doute que ces tontines officiellement dénommées "tontines universelles" pour les unes et "tontines turbo" pour les autres sont très attrayantes à première vue. Mais une rapide analyse montre qu'elles évoluent dans un monde totalement aléatoire ou incertain. Il s'agit de l'incertitude au sens financier du terme qui s'assimile au risque, c'est-à-dire à cet état de choses qui décrit une situation où le résultat n'est pas connu avec certitude, mais pour laquelle on connaît une série de probabilités d'occurrence, soit à partir d'estimations objectives (fondées sur des séries historiques), soit à partir d'estimations subjectives (qui dépendent du flair de l'expert). C'est face à ce constat que nous avons dénommé ces tontines "tontines aléatoires", car dans la tontine universelle rien n'oblige le participant à ne pas rompre la chaîne, au risque bien sûr de perdre 2.000 F CFA en cas de non-validation et 8.000 F CFA en cas de non-vente de ses quatre premiers bulletins de prise de gain. Cet aléa est encore décuplé dans la tontine turbo puisque le droit d'adhésion est totalement gratuit et que le nouveau participant sollicité peut allègrement rompre la chaîne sans aucun dommage financier. La question qui vient à l'esprit est de savoir à quoi servira concrètement une tontine aléatoire dans un portefeuille tontinier.

Compte tenu de l'aléa des ramassages et du caractère relativement exorbitant des gains du tontinier par rapport à celui de chaque participant qui caractérise cette forme de tontine, on est en droit de se poser la question de savoir si l'expérience de la tontine aléatoire mérite d'être soulignée dans un portefeuille tontinier. Et la tentation est grande de conclure à l'escroquerie et à l'inutilité de ce "produit". A ce niveau deux remarques s'imposent néanmoins :

- Si escroquerie il y a, il s'agit alors d'une escroquerie légalisée. Car toutes ces tontines ont été reconnues et enregistrées au ministère béninois de l'Intérieur dès leur installation.

¹⁹. En octobre 1995, alors que nous finalisons le présent travail, un nouveau groupe de tontine aléatoire s'est installé à Cotonou, Porto-Novo et Parakou sous le nom de "Express-Roulette".

- L'effet que l'on peut rechercher à travers la tontine aléatoire peut être la recherche du gain facile ou le goût pour les produits financiers informels (intérêts tontiniers créditeurs).

Mais au-delà de toutes ces considérations de principe, cette forme de tontine mérite une attention particulière pour une éradication pure et simple ou une réorientation vers des mécanismes plus réalistes, plus équitables et plus justes, ne serait-ce que par rapport :

- au problème alarmant des aléas de cotisations et des levées (leur probabilité d'occurrence est presque nulle);
- au trop grand écart qui existe entre le montant des cotisations nettes et celui des levées nettes (rapport de 1 à 108 dans la tontine turbo et de 1 à 340 dans la tontine universelle);
- à la grande disproportion entre le gain du tontineur isolé et celui du tontinier (rapport de 1 à 4 dans la tontine turbo);
- à l'impossible bouclage global du cycle tontinier.

Nous pouvons retenir à la fin de cette phase théorique de notre analyse que si le portefeuille classique est l'ensemble des valeurs ou produits que possède un agent économique (monnaie, actions, obligations, effets de commerce, contrats d'assurance...), le portefeuille tontinier quant à lui est l'ensemble des tontines que fréquente cet agent dans une période donnée. Et qu'ainsi définies, les deux notions, loin d'être contradictoires dans l'économie sous-développée, se complètent dans l'optique d'un portefeuille global à double dimension, formelle et informelle. En ce sens, le portefeuille tontinier diversifié constituera la composante informelle du portefeuille officiel de chaque micro-entrepreneur, même si tout l'arbitrage au niveau de la composante informelle reste essentiellement intuitif, subjectif et hasardeux.

Cette approche théorique résiste-t-elle devant une analyse empirique des faits?

B. Enquêtes et vérification empirique

Afin de confronter cette théorie très sommaire du portefeuille tontinier au monde réel des petites et moyennes entreprises béninoises, nous avons choisi les micro-entreprises de Cotonou à travers un échantillon de 103 entreprises que nous avons retenues en octobre 1989 dans le cadre plus général d'une enquête nationale portant sur 1.620 cas.

Les présentes enquêtes complémentaires effectuées entre juin 94 et janvier 95 ont surtout consisté à actualiser les données de 1989 et à mettre l'accent sur :

- 1 - les difficultés et les risques que les micro-entrepreneurs interrogés rencontrent dans le système tontinier béninois;
- 2 - les renseignements nécessaires à la reconstitution du portefeuille tontinier de chaque micro-entreprise enquêtée;
- 3 - les diverses sources de financement de ces micro-entreprises;
- 4 - le montant total des ressources tontinières mobilisées;
- 5 - le montant des ressources tontinières effectivement utilisées dans le fonctionnement de l'entreprise;
- 6 - le montant des ressources que chaque forme de tontine a permis de mobiliser;

- 7 - le montant des ressources que chaque forme de portefeuille tontinier a également permis de mobiliser;
- 8 - les motifs qui sont à la base de la constitution d'un portefeuille tontinier désiré;
- 9 - les éléments qui empêchent la constitution de ce "portefeuille tontinier idéal" pour chaque micro-entrepreneur;
- 10 - et enfin la signification profonde de l'importance du nombre de tontines que comprend un portefeuille tontinier en matière de gestion des risques.

Nous retiendrons et analyserons, dans le cadre plus restreint de la présente étude, les données relatives aux points 1, 2, 6, 7, 8, 9 et 10 regroupées pour l'essentiel dans les tableaux de l'annexe 3.

1. Données empiriques sur les risques et aléas dans le système tontinier béninois : les grandes tendances

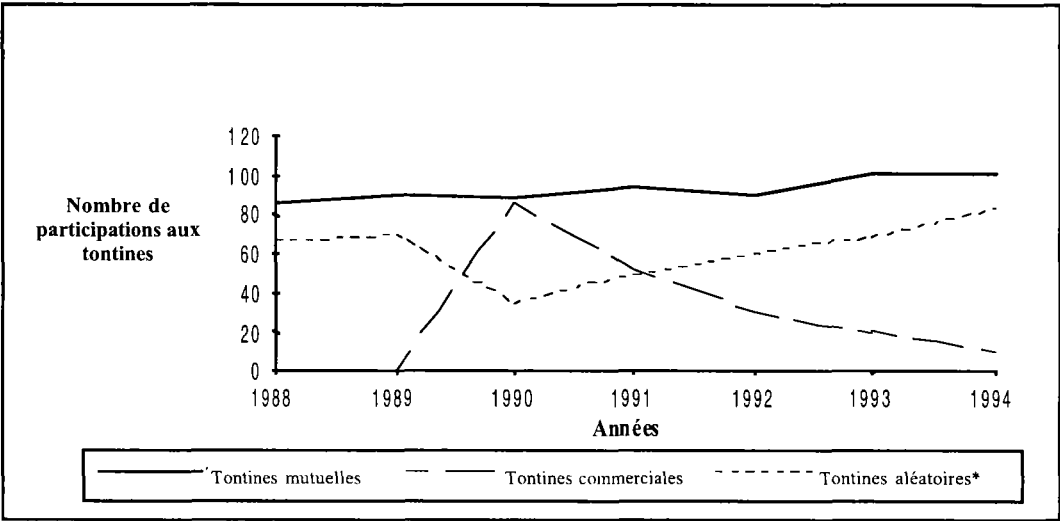
Dans notre échantillon de 103 entreprises, nous avons interrogé chaque année (entre 1988 et 1994) 61 artisans de production, 33 artisans de service et 9 artisans d'art et de décoration qui ont pris part à 1.285 cycles tontiniers répartis en 652 participations aux tontines mutuelles, 434 participations aux tontines commerciales et 199 participations aux tontines aléatoires (voir tableau I, annexe 3).

a) Le degré de fidélité aux tontines par rapport à leur niveau de risque

Le graphique qui suit montre que la participation des entreprises artisanales de l'échantillon aux diverses tontines varie d'une tontine à l'autre avec une fidélité quasi constante (trend ascendant) aux tontines mutuelles, une participation en nette augmentation pour les tontines commerciales et une certaine désaffection progressive pour les tontines aléatoires, avec un effet de compensation entre tontines commerciales et tontines aléatoires de 1990 à 1994. Ce phénomène de compensation laisse penser aux tendances générales suivantes :

- les tontines mutuelles constituent les "actifs stables" du portefeuille tontinier,
- la participation aux tontines aléatoires a été faite au détriment des tontines commerciales en 1990,
- la désaffection pour les tontines aléatoires s'est faite en faveur des tontines commerciales.

Graphique n°1 : Evolution des participations des micro-entreprises de l'échantillon aux tontines de 1988 à 1994



Source : Annexe 3, tableau I

Ces tendances laissent supposer que c'est la tontine mutuelle qui comporte le moins de risque, que la tontine aléatoire est beaucoup plus risquée que la tontine commerciale, hypothèses globalement confirmées par les résultats du tableau II, annexe 3, qui peuvent être résumés comme suit.

Nature des risques	Niveau de risque dans la tontine			
	<u>mutuelle</u>	<u>commerciale</u>	<u>aléatoire</u>	<u>ensemble</u>
Risques majeurs	8,0 %	26,7 %	39,7 %	19,2 %
Risques mineurs	21,9 %	5,8 %	55,3 %	21,6 %
Tous risques	29,9 %	32,5 %	95,0 %	40,8 %

Ce récapitulatif ne confirme pas seulement les tendances supposées, il apporte également la précision que le niveau de risque de la tontine commerciale (32,5%) n'est que légèrement supérieur à celui de la tontine mutuelle (29,9%) et que sur le plan des risques mineurs la tontine commerciale est plus performante que la tontine mutuelle.

b) La capacité de mobilisation des ressources des portefeuilles tontiniers

Sur le plan de la mobilisation des ressources, le portefeuille à "dominante mutuelle" est trois fois plus performant que le portefeuille à "dominante commerciale" et près de cinq cents fois plus performant que celui à dominante aléatoire. Autrement dit, lors-

que la tontine mutuelle mobilise 100 F, la tontine commerciale mobilise 33 F et la tontine aléatoire ne mobilise que 0,22 F.

c) Caractéristiques générales des portefeuilles tontiniers

Ces tendances générales dégagées nous permettent de caractériser quantitativement comme suit nos trois formes de portefeuilles tontiniers :

Portefeuilles	Niveau de risque	Capacité de mobilisation de ressources
à dominante mutuelle	29,9 %	1
à dominante commerciale	32,5 %	0,33
à dominante aléatoire	95,0 %	0,002

Tels que identifiés, les portefeuilles tontiniers peuvent-ils permettre la vérification des trois hypothèses retenues préalablement, à savoir :

- le portefeuille tontinier à dominante mutuelle permet une meilleure gestion de la trésorerie dans la solidarité;
- le portefeuille tontinier à dominante commerciale autorise une meilleure accumulation des ressources;
- le portefeuille tontinier à dominante aléatoire permet de satisfaire le goût au gain facile.

2. Vérification des hypothèses de base

Avant de procéder à cette vérification, retenons qu'en matière de risque on peut subdiviser en trois catégories les individus qui se protègent contre les incertitudes du monde financier, qu'il soit formel ou informel. On distingue théoriquement :

- les "Risk-Averter" qui n'aiment pas le risque,
- les "Risk-Lover" qui aiment le risque,
- les "Risk-Neutral" qui sont indifférents au risque.

Mais dans la pratique les recherches empiriques ont montré que l'investisseur typique est "Risk-Averter"²⁰. Il n'est ni "Risk-Lover" (car personne n'aime vraiment le risque) ni "Risk-Neutral" (puisque tout le monde est sensible au risque). C'est parce que personne n'aime le risque que nous cherchons à nous protéger contre les aléas.

C'est cet élan naturel qui va se retrouver dans la finance informelle où le "Risk-Averter" utilisera le portefeuille tontinier pour des objectifs de protection qui varient d'un portefeuille à l'autre.

²⁰. G. Gallais-Hamonne, *op.cit.*, page 59.

a) Le portefeuille tontinier à dominante mutuelle permet-il la gestion de la trésorerie dans la solidarité?

Les caractéristiques de la tontine mutuelle et du portefeuille tontinier à dominante mutuelle montrent qu'il s'agit d'un portefeuille relativement à faible risque et à grande capacité de mobilisation de ressources. Et lorsqu'on sait que la tontine mutuelle est la tontine qui incarne la solidarité et l'entraide de par son mécanisme de rotation au niveau des levées de fonds, on est à même de conclure que le portefeuille tontinier à dominante mutuelle permet une meilleure mobilisation des ressources dans la solidarité et au moindre risque.

C'est certainement pourquoi 67,96% des entreprises affirment avoir choisi une tontine pour le seul motif qu'il s'agit d'une tontine mutuelle (annexe 3, tableau III).

b) Le portefeuille tontinier à dominante commerciale permet-il une meilleure accumulation des ressources?

Cette hypothèse ne peut être entièrement vérifiée ici, puisqu'en matière de mobilisation de ressources, le portefeuille tontinier à dominante mutuelle semble trois fois plus performant que le présent portefeuille qui certes, sans une grande capacité de mobilisation, permet une plus grande capacité d'accumulation des ressources levées grâce à son caractère non rotatif.

La caractéristique finalement révélée du portefeuille tontinier à dominante commerciale est qu'il a pratiquement le même niveau de risque total que le portefeuille tontinier à dominante mutuelle et est plus performant que ce dernier en matière de risques mineurs. Ce qui veut dire que le présent portefeuille est moins décevant que le premier portefeuille en matière de satisfaction des desiderata spécifiques et supplémentaires que le tontineur peut attendre d'une tontine.

On peut alors retenir que le portefeuille tontinier à dominante commerciale permet une meilleure accumulation des ressources mobilisées avec un minimum de risques mineurs.

c) Le portefeuille tontinier à dominante aléatoire permet-il de satisfaire le goût au gain facile?

Cette hypothèse, bien que parfaitement conforme aux promesses de gains faciles liées aux mécanismes de la tontine aléatoire, s'est révélée totalement fautive une fois confrontée aux réalités des données empiriques. Puisque ce dernier portefeuille est non seulement celui qui est le plus risqué, mais demeure de loin le portefeuille qui a la plus faible capacité de mobilisation de ressources au profit du tontineur. Ce portefeuille relève en réalité de la pure loterie et est beaucoup plus au service du tontinier que du tontineur. On pourrait s'en contenter si à son niveau de risque élevé était associée une capacité élevée de mobilisation de ressources afin de justifier l'incertitude qu'il engendre. On est tenté de conclure qu'il n'est d'aucune utilité pour le tontineur. En tout cas le portefeuille tontinier, à l'étape actuelle de nos investigations, amène le tontineur à rendre plus vulnérable sa stratégie de mobilisation des ressources tontinières.

Il s'agit en définitive d'un produit de la finance informelle qui doit être méthodiquement combattu, car à l'analyse cette forme de produit n'a rien d'une tontine et risque à terme de décrédibiliser le système tontinier tout entier.

CONCLUSION

A la suite de Dale W. Adams, nous constatons que la finance informelle est aujourd'hui plus malade des idées reçues sur ses animateurs que des risques qu'elle engendre effectivement. A la limite on confond de plus en plus ces idées reçues aux risques dans le domaine. Aucun sujet lié au développement n'a donné lieu à plus d'histoires d'épouvante dont la répétition constante entretient les idées reçues. Trop nombreuses sont les discussions concernant les prêts informels, lourdes de sous-entendus sociaux ou ethniques et qui finissent toujours sur le sombre côté de la nature humaine : par exemple, préjugés contre les Juifs en Europe, les Chinois d'outre-mer en Asie de l'Est, les Indiens en Afrique orientale, les Ibos en Afrique de l'Ouest et les Yorubas au Bénin. Ces préjugés sont aussi souvent le résultat des tendances naturelles : beaucoup craignent, voire détestent, une activité telle que l'intermédiation financière parce qu'ils la comprennent mal et qu'elle reste, pour eux, mystérieuse. C'est pourquoi le présent papier sur le risque dans la finance informelle s'insère dans la volonté de faire reculer quelque peu le "mystère" sur les aléas et les incertitudes de cette finance dont la recherche d'une nouvelle vision s'impose, comme l'a préconisé Dale W. Adams²¹.

Ce monde informel au sein duquel évolue le portefeuille tontinier - objet principal de la présente réflexion - ne dispose d'aucune règle aujourd'hui formalisée sous-tendant sa gestion.

Néanmoins nos investigations nous laissent entrevoir les tendances suivantes :

- On ne participe à une tontine que lorsque l'on a la garantie du remboursement dans le respect du temps et du montant.
- On n'abandonne jamais une tontine qui a fait ses preuves et qui n'a pas déçu.
- Le nombre de tontines auxquelles on participe dénote :
 - * la capacité financière de l'individu (pouvoir de financement),
 - * son aptitude de financement (opportunité de financement),
 - * son envergure sociale.

En d'autres termes la gestion du portefeuille tontinier est aussi bien une aptitude d'accès aux relations sociales sûres qu'une volonté de gestion de risque en vue d'une mobilisation efficiente des ressources tontinières.

La contribution des portefeuilles tontiniers aux performances de financement des micro-entreprises peut donc s'apprécier également à travers :

²¹. D.W. Adams, Une nouvelle vision de la finance informelle, in D.W. Adams et D. Fitchett (éds), *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994, pp. 17-36.

- le volume accru des ressources tontinières mobilisées et affectées au financement de ces entreprises;
- la diversification des sources tontinières pour le financement de l'activité artisanale;
- la gestion des risques majeurs et/ou mineurs dans le financement des micro-entreprises.

ANNEXE 1 : UNE TONTINE ALEATOIRE A DROIT DE PARTICIPATION **PAYANT : LA "TONTINE UNIVERSELLE"**

La tontine universelle ou "Mini Bourse" a été introduite en 1990 au Bénin par le groupe d'Epargne et d'Entraide Sociale "Afrique Prestations-Conseils".

Cette tontine qui a été officiellement autorisée au Bénin sous le numéro 0855/MISPAT/DC/DAI/S1 est une tontine aléatoire qui se réalise, pour chaque participant et sans aucune possibilité de bouclage global, en cinq étapes.

Etape 1 : Achat et validation du bulletin de participation

A cette étape, le nouveau participant (x) achète chez un ancien participant un bulletin (qui comporte quatre noms en position de bénéficiaire) à 2.000 F CFA. Il inscrit ses coordonnées dans la case "adhérent". Il vient ainsi d'acheter son droit d'adhésion grâce à ses 2.000 F CFA.

Puis il présente ce bulletin au guichet de l'APC pour validation, moyennant une somme de 6.000 F CFA qui sera répartie entre l'APC (2.000 F CFA) et quatre anciens participants (4.000 F) à raison de 1.000 F CFA par participant. L'opération de validation prend fin lorsque l'APC remet au participant (x) quatre bulletins où figure son nom en quatrième position. L'étape 1 prend fin lorsque le participant (x) arrive à vendre ces quatre bulletins à quatre autres nouveaux participants, à 2.000 F CFA pièce. Après cette opération, l'adhérent (x) aura dépensé 8.000 F CFA et récupéré 8.000 F CFA (tableau n°1).

Tableau : Répartition des fonds à l'achat et validation du bulletin de participation et vente des quatre premiers bulletins de prise de gain dans la tontine aléatoire APC

OPERATIONS	NOUVEAUX PARTICIPANTS*	TONTINIER (APC)	ANCIENS PARTICIPANTS (AP)	AUTRES PARTICIPANTS (AP)
Achat d'un bulletin de participation	- 2 000 F	0	+ 2 000 F	0
Validation du bulletin de participation	- 6 000 F + 4 bulletins	+ 2 000 F - 4 bulletins	+ 4 000 F (4 AP)	0
Vente des 4 premiers bulletins de prise de gain	+ 8 000	0	0	- 8 000 F (4 NP)
Solde espèces	0	+ 2 000 F	+ 6 000	- 8 000 F

* La vente des 4 bulletins (2 000 F pièce) par le participant x à quatre autres nouveaux participants lui permet d'obtenir 8 000 F en compensation exacte de ces dépenses

- : dépense ou cession de fonds

+ : recette ou obtention de fonds

Etape 2 : Validation des quatre premiers bulletins de prise de gain

Dès la validation de ces quatre bulletins, le participant (x) récupère 4.000 F CFA et son nom passe en troisième position sur $4 \times 4 = 16$ bulletins.

Etape 3 : Validation des seize bulletins suivants de prise de gain

Si cette validation s'opère effectivement, le participant gagne 16.000 F et son nom passe en deuxième position sur $16 \times 4 = 64$ bulletins.

Etape 4 : Validation des 64 bulletins suivants de prise de gain

Si cette validation se réalise effectivement, le participant (x) obtient un gain supplémentaire de 64.000 F CFA et son nom passe en première position sur $64 \times 4 = 256$ bulletins de prise de gain.

Etape 5 : Validation des 256 derniers bulletins de prise de gain

Une fois ces 256 bulletins validés, le participant récupère encore 256.000 F CFA et son nom disparaît de la chaîne.

A la fin de cette étape et dans le meilleur des cas, l'adhérent (x) aurait déboursé 8.000 F CFA et encaissé 348.000 F CFA, soit un gain net de 340.000 F CFA.

AFRIQUE PRESTATIONS-CONSEILS

B.P : 01-2879. – COTONOU BENIN
R.C. : N° 15.958 – A • B.O.A. 016 119999 0

Siège : Carré 40 face ciné Vog (angle Ecole Urbaine Centre)

MINI BOURSE DU BENIN

GROUPE D'EPARGNE ET D'ENTRAIDE SOCIALE.

AUT.N° 0855/MISPAT/DC/DAI/S1

TONTINE
UNIVERSELLE

SERVIR
ET NON
SE SERVIR

FORMULE 1

• CODE

085/0808

Les meilleurs placements ne s'improvisent pas. Profitez de notre savoir faire et de notre expérience.

Avec 8.000 francs, participez à notre TONTINE UNIVERSELLE, et dès l'apparition de votre nom sur la présente liste, et grâce à votre dynamisme, **gagnez jusqu'à 340.000 francs, en quelques jours.**

K.A	1... 113/2907 QUENUA Epee HOUNDE JULIE S. CI N° 50/21 TRANZA
	2... 281/3107 GREGO A. MARIE MORLIE CI N° 20/18829/DUC 5
BENEFICIAIRES	3... 014/0808 ADEGESSI FELIX CI N° 20/6539/DUC 5
	4... 085/0808 GYANSOUNOU COPPI SIMON PS N° 4844/90/MISPAT/DNIC
ADHERENT :	da SILVA Christine Ella PS n° 08375/86/MISPAT/DNIC

Voici comment participer :

- Achetez un bulletin de participation à 2 000 frs inscrivez votre nom et le N° votre CNI dans la case adhérent

- Faites valider le bulletin à la Mini Bourse du Bénin en payant 2 000 frs pour votre participation et en recevant 4 000 frs pour les bénéficiaires

4 bulletins portant votre nom en 4ème position, (vous devenez donc bénéficiaire) vous seront remis, cédez les bulletins à 2 000 frs l'un. Vous récupérez ainsi vos 8.000 frs !

Malgré tout, à partir de cet instant, vous participez gratuitement à la Mini Bourse du Bénin.

Attention : A la Mini Bourse du Bénin, tout le monde gagne ! personne ne perd, à condition qu'il trouve un ou quatre nouveaux participants.

Ne brisez pas la chaîne des participants en gardant les bulletins. Cédez-les tous, et insistez pour que votre acquéreur en fasse autant !

Les gains sont d'autant courts que les bulletins cédés sont rapidement validés.

Multipliez vos gains en participant plusieurs fois !

- Tous les samedi, de 8h à 15h, vous pouvez percevoir au guichet de la Mini Bourse du Bénin, la somme correspondant au nombre de participants ayant validé leurs bulletins à partir du vôtre, jusqu'à ce que vous encadrez les 340 000 francs

- Affichage de la liste de bénéficiaires tous les vendredi après-midi à la Mini bourse du Bénin.

Une seule note d'inscription est une porte ouverte à la fortune !

Bonne rotation et à bientôt !

ANNEXE 2 : UNE TONTINE ALEATOIRE A DROIT DE PARTICIPATION
GRATUIT : LA "TONTINE TURBO"

La tontine turbo ou la "Tontine modernisée à large masse" a été introduite au Bénin par la Société à responsabilité limitée "Bourse Internationale d'Entraide Sociale au Bénin" (BIESB) sous l'autorisation RC n°16065B.

Il s'agit d'une tontine aléatoire qui se réalise, pour chaque adhérent et sans aucune possibilité de bouclage global, en sept étapes.

Etape 1 : Obtention et validation du bulletin de participation

Le nouveau participant (x) reçoit à titre gracieux un bulletin qui porte six noms en position de bénéficiaire. Il inscrit ses coordonnées dans la case "adhérent". Il présente le bulletin à la BIESB pour sa validation moyennant une somme de 1.000 F CFA qui sera répartie entre le tontinier (400 F CFA) et les quatre anciens participants (600 F CFA). En retour le participant (x) reçoit sans frais trois nouveaux bulletins.

Le nom du participant (x) est inscrit en sixième position sur ces trois bulletins.

Tableau I : Répartition des fonds à l'obtention et validation du bulletin de participation

ETAPES	OPERATIONS	NOUVEAUX PARTICIPANTS (x)	TONTINIER (APC)	ANCIENS PARTICIPANTS (AP)	AUTRES PARTICIPANTS (AP)
	Réception gratuite bulletin	0 + 1 bulletin	0	0	0
N°1	Validation	- 1 000 +3 bulletins	+ 400 -3 bulletins	+ 600 (4 AP)	0
	Solde (espèce)*	- 1 000	+ 400	+ 600	0

* Il faut attendre l'étape n°3 pour que la position financière du participant (x) soit positive (+ 200 F CFA)

- : dépense ou cession de fonds

+ : recette ou obtention de fonds

Etape 2 : Don et validation des trois premiers bulletins de prise de gain

Dès la validation de ces trois bulletins, le participant (x) récupère 300 F CFA et sa position financière qui était de - 1.000 F CFA passe à - 700 F CFA puis son nom passe en cinquième position sur $3 \times 3 = 9$ bulletins de prise de gain.

Etape 3 : Validation des 9 bulletins suivants de prise de gain

C'est cette validation qui permet au participant (x) de récupérer au meilleur des cas 900 F CFA et d'atteindre une position financière positive de 200 F CFA. Après cette validation son nom passe en quatrième position sur $9 \times 3 = 27$ autres bulletins de prise de gain.

Ainsi de suite jusqu'à la septième et dernière étape.

Etape 7 : Validation des 729 derniers bulletins de prise de gain

Après cette validation le participant récupère 72.900 F CFA et son nom disparaît de la chaîne.

A la fin de cette étape et dans le meilleur des cas, l'adhérent aurait obtenu un gain net de 108.200 F CFA en ne déboursant que 1.000 F CFA.

Tableau II : Espérance comparée de gain financier entre le tontinier et le participant au cours d'un cycle complet dans la tontine aléatoire BIESB

Etapas	Soldes par étape		Soldes cumulés	
	Participant	Tontinier	Participant	Tontinier
1	- 1 000	+ 400	- 1 000	+ 400
2	+ 300	+ 1 200	- 700	+ 1 600
3	+ 900	+ 3 600	+ 200	+ 5 200
4	+ 2 700	+ 10 800	+ 2 900	+ 16 000
5	+ 8 100	+ 32 400	+ 11 000	+ 48 400
6	+ 24 300	+ 97 200	+ 35 300	+ 145 600
7	+ 72 900	+ 291 600	+ 108 200	+ 437 200
Total	108 200	437 200	108 200	437 200

Sources : Enquêtes (Cotonou : juin 1992 - janvier 1993)

**TONTINE
TURBO**
Vite et Simple

B I E S B

BOURSE INTERNATIONALE D'ENTRAIDE SOCIALE DU BENIN

SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE

AU CAPITAL DE 5 000.000 F - CFA

R C N° 16 065 B - Compte N° 070110507 ECOBANK-Bénin

SIEGE Télécommerce Grande Poste Rez-de-chaussée OPT

CAPITAL - SEMAINE

01/11/06/92

Ouf ! plus de tracasserie pour la vente des bulletins. Donnez-les gratuitement à des amis sûrs, et attendez patiemment votre tour pour le gain tous les samedi de 8h à 12 h

LA TONTINE MODERNISEE A LARGE MASSE

Intégrez déjà notre tontine pour 1000 F CFA, seulement avec des amis et bénéficiez de 109200 F CFA en quelques jours, selon votre dynamisme de rotation et de positionnement.

SCHEMA DE POSITIONNEMENT

- | | |
|-----------------------|--------------|
| 1.) 3 X 24300 = 72900 | |
| 2.) 3 X 8100 = 24300 | |
| 3.) 3 X 2700 = 8100 | 109200 F CFA |
| 4.) 3 X 900 = 2700 | |
| 5.) 3 X 300 = 900 | |
| 6.) 3 X 100 = 300 | |

Aide moi, ton prochain t'aidera pour que le prochain de ton prochain nous aide et nous serons tous heureux

BENEFICIAIRE 1 ... 52/03/06/92 d'OLIVEIRA S... Agnès BE 2009 CCT
 BENEFICIAIRE 2 ... 40/04/06/92 SOSSOU BAI Béatrice N° 20/1146 DUC 5
 BENEFICIAIRE 3 ... 42/05/06/92 SOSSOU BAI Béatrice N° 20/1746
 BENEFICIAIRE 4 ... 48/05/06/92 HOUNSA Hilaira BE 1287 CCT
 BENEFICIAIRE 5 ... 35/16/06/92 MEGA-INOUI Alph Ousse N° 61/3/241 DUC
 BENEFICIAIRE 6 ... 01/11/06/92 CHABI AKPO Kadri N° 20/2890/CUC

Case de départ (donneur d'ordre)

Avec notre tontine, vous bénéficierez d'une meilleure garantie de gestion, contrôle et sécurité

POUR PARTICIPER

- Recevez le bulletin gratuitement inscrivez votre nom à la case départ (donneur d'ordre) le n° de votre Carte d'identité. 400 F pour votre participation.
- Faite valider le bulletin BIESB en cotisant 600 F pour les bénéficiaires.
- Trois bulletins portant votre nom, en 6è position vous devenez systématiquement bénéficiaire. Vous seront remis N. B. Oh Mes Amis !

Remettez vos bulletins aux partenaires sûrs.

Car pour avoir le maximum aucun bulletin ne doit être oublié dans le tiroir. Expliquez leur bien le mécanisme au besoin, aidez-les à placer leurs bulletins, puisque votre succès dépend de ceux qui vous suivront dans la liste

HEURES D'OUVERTURE

Lundi au Vendredi : 8 H à 18 H

Samedi "PAYE" de: 8 H à 12 H

NB A RETOURNER A LA DIRECTION

BONNE ROTATION

ANNEXE III**Tableau I : Tontines fréquentées par les 103 entreprises artisanales de l'échantillon**

NATURE DE TONTINE	NOMBRE DE PARTICIPANTS							
	<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	TOTAUX
Tontines mutuelles	86	90	88	95	91	101	101	652
Tontines commerciales	67	70	35	50	60	69	83	434
Tontines aléatoires*	0	0	86	52	31	20	10	199
TOTAUX	153	160	202	187	182	190	194	1285

* La tontine aléatoire fait son apparition dans la finance informelle béninoise en 1990.

Sources: LAREFI/FASJEP (Janvier 1995)

Tableau II : Les risques et leurs fréquences dans les différentes sortes de tontines
(Situation en décembre 1994)

Formes des risques	Tontines mutuelles 652 part.	Tontines commerciales 434 part.	Tontines aléatoires 199 part.
Tontinier cambriolé	4	37	0
- victime d'incendie	2	20	0
- parti sans adresse	3	34	13
Tontine interrompue	24	13	40
Comptes embrouillés	8	0	26
Tontinier usurier	11	12	0
Total risques majeurs	52	116	79
Non-respect délai des levées	21	5	25
Non-obtention d'avances	35	12	26
Non-obtention de crédits	41	3	27
Non-respect montant à lever	7	5	32
Non-obtention changement tour	39	0	0
Total risques mineurs	143	25	110
TOTAL TOUS RISQUES	195	141	189

Tableau III : Motifs des choix de tontines par les micro-entreprises de l'échantillon en 1992

MOTIFS	FREQUENCES (%)
Tontine mutuelle	67,96
Tontine commerciale	53,39
Tontine aléatoire	4,85
Octroi de crédit	31,06
Obtention d'avances	63,1
Obtention de produits financiers	14,56
Garantie de ramassage	97,08
Tontine ayant fait ses preuves	100
Tontine de bonne réputation	97,08
Tontine ayant des relations avec une banque	29,12

Chapitre 3 : Tontines commerciales et modèle de réintermédiation de l'épargne informelle sur les marchés de Pointe-Noire (Congo)

Jean-Raymond DIRAT et Alphonse MAKAYA
Université Marien Ngouabi, Brazzaville.

Le financement du développement grâce aux ressources d'origine extérieure a conduit à des coûts élevés en termes financiers et de modes de développement¹. Beaucoup de pays en voie de développement endettés sont devenus insolvable et ont perdu toute crédibilité auprès des banquiers internationaux. La dette extérieure est devenue un obstacle à leur croissance...

Pour arrêter ce cycle infernal de la pauvreté, on a redécouvert les vertus de l'épargne endogène, sous l'impulsion notamment des institutions financières internationales. Des études de terrain ont montré l'existence d'importants gisements d'épargne en milieu sous-développé². L'absence de l'épargne en Afrique n'est plus une thèse soutenable. Même le système bancaire institutionnel, en dépit de sa déconfiture, dispose d'abondantes liquidités. On estime aujourd'hui cet excédent de liquidités à environ 800 milliards de F CFA dans les zones BEAC et BCEAO³.

Le problème fondamental pour l'Afrique n'est plus l'absence ou l'insuffisance de l'épargne. Dans le présent papier, nous confirmons d'abord l'importance des ressources mobilisées à Pointe-Noire grâce aux ingénieuses stratégies de conquête des marchés mises en œuvre par les différentes familles de tontiniers. Nous examinons ensuite comment est affectée cette épargne. A travers les comptes de quelques *mobikissi* (tontiniers) nous évaluerons la "marge tontinière nette" de ces intermédiaires financiers et nous apprécierons son utilisation.

Enfin, compte tenu des forces et faiblesses du système, nous proposerons quelques "outils de développement" générateurs de revenus, indispensables à la réintermédiation de l'épargne et à la promotion du secteur informel.

¹. M.F. L'Héritau, Dette extérieure et modèles de développement : la place du Tiers Monde dans le nouveau dispositif impérialiste, *Revue Tiers Monde*, n°80, octobre-décembre 1979, pp. 703-719.

². Cf. par exemple D.W. Adams et D.A. Fitchett (éds), *Finance informelle dans les pays en voie de développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994, ainsi que M. Lelart (éd.), *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 1990.

³. A. Le Noir, Conditions de la participation du secteur privé au développement, Communication Brazzaville, mars 1995.

I. METHODOLOGIE ET CARACTERISTIQUES DES TONTINIERS

La méthodologie adoptée dans cette étude fait une large part aux méthodes qualitatives que sont : la discussion avec les acteurs sociaux s'adonnant à la tontine et l'interview des tontiniers (entretien semi-direct). Enfin un questionnaire fut soumis à quelques-uns d'entre eux.

A. Les principaux tontiniers

Nous avons effectué deux enquêtes sur le terrain. En 1993 nous avons dénombré quatorze tontiniers. Lors de notre seconde investigation en 1995, nous avons approché huit nouveaux acteurs. Ces enquêtes nous ont permis de recenser des tontiniers de différentes nationalités : congolaise, béninoise, zaïroise, sénégalaise...

Ces tontiniers n'ont cependant pas tous répondu à nos sollicitations. Nos analyses ne portent que sur treize des vingt-deux tontiniers recensés, comme le montre le tableau ci-après.

Parmi ces tontiniers, trois (J. Denis Niazaire, Francine Sow et Georges Akpaka) travaillent au marché du village des pêcheurs (ORTOM-AGIP). Les pêcheurs constituent leur clientèle. Deux sont des tontiniers "retraités" : il s'agit de Nafiou El Hadj et du vieux Georges Akpaka. Tous vont au-devant de leurs clients, à l'exception de ceux qui exercent dans le marché du village des pêcheurs.

Tous les tontiniers rencontrés nous ont donné leurs cahiers ou leurs registres. A travers l'exploitation de ces comptes, apparaissent quelques éléments de la stratégie financière de ces agents.

Tontiniers rencontrés et localisation

Django (Congolais)	Marché Central
Isaac (Béninois)	Divers marchés
Albert (Congolais)	Marché Mvoumvou
Niazaire J. Denis (Congolais)	Village des pêcheurs
Sow Francine (Congolaise)	Village des pêcheurs
Akpaka Georges (Togolais)	Village des pêcheurs
Nzambi T. (Congolais)	
Nina Service (Congolais) ⁴	Arr. Lumumba
MCMC (Congolais) ⁵	Centre Ville
El Hadj Nafiou E. (Béninois)	Marché Cent/Plateau
Laleye Privas (Nigérian)	Arr. Lumumba
Collete (héritière de Lona)	Marché Central
Mâ Marie (Congolaise)	Marché Tié-Tié

⁴. Nina Service est le nom commercial de l'ensemble des activités de Christian Panghoud, qui comprennent un département "banquier ambulant", dénommé "Fidèle Tontine".

⁵. MCMC est la Mutuelle Congolaise des Marchés et des Crédits qui est une sorte de banque tontinière. Cf. *infra*.

B. Principales composantes socio-professionnelles : des tontiniers jeunes avec un niveau scolaire de qualité

L'âge moyen des tontiniers enquêtés est de 34 ans. En général, les tontiniers sont de plus en plus jeunes. Leur niveau scolaire est fort appréciable. Trois tontiniers ont en effet des diplômes universitaires (licence et maîtrise), tandis que trois autres ont un niveau secondaire allant de la seconde à la terminale... C'est peut-être cette qualité des ressources humaines qui explique, entre autres, l'évolution progressive de la tontine commerciale vers la banque tontinière type MCMC et aussi l'émaillage ou la diversification des activités, parfois en un temps record.

On peut noter que deux tontiniers font montre d'une capacité d'adaptation et de réussite sociale dans le contexte urbain. Ainsi, il n'y a que quatre ans que Nkouka Fidèle s'est installé à Pointe-Noire, son entreprise MCMC ne datant que de 1992. J.D. Niazaire y est revenu il y a un an, après ses études supérieures et aussi à cause de la crise politique de 1993 à Brazzaville; il y a un an qu'il a commencé "la carte". On peut penser que le contexte économique, notamment le chômage des jeunes, explique aussi le choix du métier de tontinier.

II. MOBIKISSI ET ACCUMULATION DU CAPITAL

Dans les tontines mutuelles des grands marchés de Pointe-Noire se réalise une importante mobilisation de l'épargne. Nous l'avons estimé à plus de deux milliards de F CFA par an. Cette épargne est cependant affectée à près de 50% à la consommation courante, à plus de 35% au renouvellement des stocks et à moins de 11% à l'investissement, dont 5% à l'investissement productif⁶. Au regard de cette répartition des emplois, l'accumulation est, *de facto*, une fin hors de portée pour les tontines mutuelles.

Nos informations recueillies en 1993, en raison de leur caractère partiel, ne nous ont pas permis de démontrer clairement le rôle du tontinier, en tant qu'intermédiaire financier, dans le processus de croissance. Nous les avons complétées et nous présentons les résultats de ces nouvelles investigations.

A. L'importance des flux mobilisés : les stratégies des acteurs

A travers les interviews des premiers tontiniers (1993), il apparaissait que les diasporas ouest-africaines étaient exclusivement clientes chez les tontiniers d'origine ouest-africaine. Les *mobikissi* congolais n'offraient leurs services qu'aux petits micro-vendeurs congolais.

Aujourd'hui il y a, dans certaines institutions, un glissement du partage de la clientèle par nationalité à la monopolisation de la clientèle de toute nationalité et de tout

⁶. J.R. Dirat et A. Makaya, Proximité, diffusion de l'innovation et intermédiation tontinière : le cas des grands marchés de Pointe-Noire. UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-44.

statut social. C'est le cas de MCMC chez qui on note la diversification de la clientèle : fonctionnaires, militaires, médecins et divers actifs du secteur informel. Francine Sow, J. Denis Niazaire, Georges Akpaka mobilisent les pêcheurs congolais et ouest-africains, les "godailleurs", les femmes commerçantes béninoises et congolaises du village des pêcheurs et des petits vendeurs zaïrois. Isaac, tontinier béninois, outre sa clientèle congolaise, est le banquier de la majorité des taxis béninois.

Au niveau du marché, on constate donc trois types de phénomènes dans le choix de la clientèle. A l'origine, il y avait partage de la clientèle par nationalité : les tontiniers béninois et zaïrois par exemple privilégiant les clients issus de leurs réseaux communautaires, les tontiniers béninois monopolisant de surcroît les clients congolais. Les tontiniers congolais se confinaient au niveau des vendeurs congolais et n'arrivaient pas à attirer les autres communautés marchandes. Avec l'apparition de MCMC, cette stratification de la clientèle par la nationalité et la communauté d'origine a disparu. Par leur politique de crédit (innovation) et de marketing (publicité) quelques tontiniers ont réussi à capter une plus vaste clientèle comprenant plusieurs nationalités.

1. Les innovations financières informelles : la production de la confiance grâce au crédit financier informel

Les tontiniers des marchés de Pointe-Noire essaient, en octroyant des crédits aux clients, de gagner leur confiance. On sait avec J.M. Servet que "la confiance intervient de façon positive mais aussi négative (sous forme de défiance ou de méfiance) comme un ressort essentiel des comportements des épargnants, des prêteurs et des emprunteurs..."⁷.

En effet, les clients ne sont pas des acteurs sociaux passifs qui acceptent, selon l'expression de Goran Hyden, de "se faire capturer" sans évaluer les risques qu'ils courent et les bénéfices escomptés⁸. Ils appartiennent à de vastes réseaux sociaux existant dans le marché, c'est-à-dire des systèmes de relations personnelles (familiales, professionnelles, amicales ou d'échange) qu'ils sont capables de mobiliser en vue de leurs objectifs. Ces réseaux constituent un véritable "capital social". Ainsi, c'est à l'intérieur et grâce à ces réseaux que le client évalue la moralité du tontinier avant de lui accorder sa confiance. De même, le tontinier mobilise des ressources pour capter la confiance et détourner les clients de ses confrères (concurrence). Il ne se contente plus d'être un garde-monnaie. Pendant le cycle tontinier (31 versements), pour accroître sa part de marché, il innove en octroyant des avances (parfois d'un montant modique : 4.000 F CFA) à ses clients. La promesse d'être secouru en cas de nécessité suffit pour déclencher les nouvelles adhésions ou arracher les clients de ses confrères.

⁷. J.M. Servet, La confiance, un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-41.

⁸. G. Hyden, La crise africaine et la paysannerie non capturée, *Politique Africaine*, 1985, pp. 93-113.

2. Le crédit aux clients et à des tiers : une stratégie pour capturer le marché tontinier

Au-delà du cycle, des tontiniers prêtent de l'argent à leurs clients et à des tiers (non clients) à des taux d'intérêt de type usurier (20 à 30% pour un à deux mois chez Sow et Niazaire).

Le cas MCMC révèle que deux types de crédit sont octroyés distinctement aux clients et aux tiers, en général des hommes d'affaires. Aux clients, le taux d'intérêt est de 25%, la durée du prêt varie de 30 à 45 jours. Le taux s'élève à 40% pour les crédits aux tiers et pour la même échéance. MCMC reconnaît que le crédit est plus cher chez lui parce que les risques encourus sont plus grands. Pour atténuer les risques liés à ses activités, il précompte les intérêts, quand il accorde un crédit. Il prend également en gage des titres de propriété à l'occasion des opérations de prêt et recourt aux services d'un policier pour le recouvrement des mauvaises créances. Chez d'autres tontiniers (Akpaka) des avances sont accordées aux clients selon le dispositif ci-après : quand un client a cotisé pour 15.000 F CFA, il peut bénéficier d'une avance de 8.000 F CFA, mais le client n'a droit qu'à trois avances dans le mois.

En définitive, on peut poser que le marché constitue une arène sociale de négociation, de transaction entre les acteurs que sont les banquiers ambulants, les collecteurs salariés et les clients... Le concept d'arène ou champ de négociation désigne un lieu de confrontation concrète d'acteurs sociaux en interaction autour d'enjeux communs⁹. Les stratégies déployées par les différents agents du secteur financier informel ne sont donc pas les mêmes car ils participent à des logiques ou rationalités économiques et sociales différentes ou opposées.

Grâce à ces stratégies et à la diversification des produits dont des cartes de deux ou trois mois ou des comptes d'épargne, les *mobikissi* mobilisent une épargne importante dans les marchés. Nous avons estimé à plus de 7,7 milliards de F CFA le flux net de ressources mobilisées par l'ensemble des banquiers ambulants sur les marchés de Pointe-Noire¹⁰.

Cette activité est très rémunératrice puisqu'un tontinier a en moyenne 1.393 clients et touche une prime de risque mensuelle (frais professionnels compris) de 1.528.800 F CFA. Quelle est la part des charges et du traitement du tontinier dans ce revenu? Il n'est pas facile de les évaluer. On peut le tenter dans le cas de MCMC par exemple, dont l'activité est plus importante et mieux connue. On peut estimer les charges comme suit :

⁹. T. Bierschenk, Development Projects as Arenas of Negotiation for Strategic Groups - A Case Study from Benin, *Sociologica Ruralis*, n°2-3, 1988. T. Bierschenk et J.P.O. de Sardon, Enquête collective rapide d'identification de conflits et de groupes stratégiques, APAD (Association Euro-Afrique pour l'anthropologie du changement social et du développement), Bulletin n°7, juillet 1994, pp. 35-43.

¹⁰. Avec les huit nouveaux *mobikissi* rencontrés, dont certains à l'image de MCMC ont une surface financière appréciable, on peut penser que ces chiffres sont sous-estimés.

Impression des cartes (1.393 cartes x 250)	:	348.250
Salaire d'un collecteur	:	60.000
Loyer	:	50.000
Téléphone	:	20.000
Electricité, fournitures...	:	15.000
Total	:	493.250 F CFA

Les charges et la "marge tontinière" représentent donc respectivement 32% et 68% des revenus bruts (primes de risque mensuelles) du tontinier.

B. Allocation des ressources

1. Micro-vendeurs et allocation des ressources tontinières

Grâce aux registres ou "boîtes noires" de quelques tontiniers, nous avons eu accès à plusieurs "comptes tontiniers". Nous n'avons pas interrogé directement les titulaires de ces comptes pour savoir quelle allocation ils font de leur épargne tontinière. L'investigation aurait été lourde, fastidieuse et coûteuse. Nous avons donc contourné cette difficulté en questionnant leurs banquiers informels. Les réponses indirectes ainsi obtenues sont cependant assez indicatives. En effet, le succès du tontinier se justifie par la possession d'un certain capital financier et surtout par les liens de confiance et/ou de proximité (spatiale, professionnelle) qui lient cet agent aux micro-entrepreneurs du marché. Par les visites très régulières à ses clients sur leur lieu de travail, il assure le "monitoring" des crédits. Sa "connaissance" du marché lui permet de connaître les affaires qui marchent bien. Il assure aussi une fonction de "conseil" au profit des micro-entrepreneurs. Cette personnalisation des relations client-banquier permet à ce dernier d'avoir des informations assez sûres de l'usage que ses clients font de leurs économies.

Le tableau ci-après résume les réponses de six banquiers ambulants gestionnaires de comptes, à propos de l'affectation de l'épargne de leurs clients.

Affectation de l'épargne gérée par le tontinier

	N°1	N°2	N°3	N°4	N°5	N°6
Dépenses courantes	X	X	X	X	X	
Renouvellement des stocks	X		X		X	X
Investissements	X		X	X		

Ces réponses ont l'inconvénient de ne pas préciser les proportions dans lesquelles chacune des trois catégories de dépenses absorbe l'épargne mobilisée. Quand on sait que les mêmes micro-entrepreneurs participent à la fois à des tontines mutuelles et com-

merciales, on peut faire l'hypothèse que c'est aux dépenses courantes que sont consacrées l'essentiel des ressources mobilisées; le renouvellement des stocks occupe la seconde place; l'investissement (productif) n'est fait que marginalement. Pour s'en convaincre, ce tableau peut être traduit de manière plus explicite¹¹. Nous faisons l'hypothèse "forte" de l'équiproportionnalité des réponses positives toutes les fois que les trois cases ont été cochées par l'interviewé. Nous inscrivons le chiffre 1 dans chacun de ces trois cas de figure. Dans le cas d'une réponse négative (case non cochée), nous inscrivons le chiffre 0.

Hierarchisation des emplois de l'épargne tontinière

	N°1	N°2	N°3	N°4	N°5	N°6	Total
Dépenses courantes	1	1	1	1	1	0	5
Renouvellement des stocks	1	0	1	0	1	1	4
Investissements	1	0	1	1	0	0	3

Nous retrouvons la confirmation du fait que la tontine ne sert pas prioritairement une fin de croissance ou de développement. L'investissement est le dernier poste dans la hiérarchie d'allocation des ressources tontinières. Les dépenses courantes sont confirmées comme poste prioritaire dans l'utilisation des flux mobilisés par les *mobikissi*. Pour mettre un terme à cette rubrique, examinons ce que le tontinier fait de ses primes de risque.

2. Les tontiniers : des micro-entrepreneurs opportunistes

a) La diversification des activités

Les tontiniers qui sont aussi des micro-entrepreneurs se caractérisent par l'émailage de leurs activités, comme le montre le tableau ci-après. Dans le domaine de la création d'entreprises, leurs situations sont très variées. Une typologie de ces agents peut être esquissée en fonction de leur dynamisme entrepreneurial.

En sus des tontiniers béninois dont nous avons déjà relevé les bonnes performances, quelques tontiniers congolais commencent eux aussi à attirer l'attention de l'observateur. Parmi ces derniers, le tontinier le plus dynamique du point de vue de ses activités entrepreneuriales, fort diversifiées, est MCMC. Il possède une auberge (de huit studios) d'une valeur de 20.000.000 F CFA, six terrains bâtis et non bâtis, une activité de traitement du bois, une entreprise frigorifique, des marchés maritimes (forage, peinture, catéring) avec les principales sociétés pétrolières de la place... Soulignons également qu'avec un groupe de vingt associés dont dix Français, ce tontinier investit dans la création d'une société financière (INVESCO) spécialisée dans

¹¹. Nous nous sommes inspirés dans cette construction explicite de G. Brenner et J.M. Servet, Proximité et mobilisation de l'épargne : le cas des loteries africaines, Colloque Jacques Cartier, Lyon, décembre 1993.

l'expertise et le montage de projets. L'apport individuel au capital d'INVESCO est de 2.500.000 F CFA.

Emallage des activités des mobikissi

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Isaac	x				x		x					x	
Albert	x						x						
Niazaire	x						x	x					
Sow													
Nzambi	x	x					x						
Nina S.	x	x							x	x	x		
MCMC	x	x	x	x	x	x						x	x
Laloye							x					x	
Collete	x				x			x				x	
Mâ Marie	x				x		x					x	

Légende :

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| 1 : compte bancaire | 8 : vidéo-club |
| 2 : prêt | 9 : bâtiment |
| 3 : froid | 10 : gardiennage |
| 4 : immobilier | 11 : jardinage |
| 5 : transport (taxi) | 12 : construction de maison |
| 6 : hôtel (auberge en chantier) | 13 : groupe financier (INVESCO) |
| 7 : kiosque/étal/boutique | |

Nina Service apparaît également comme un micro-entrepreneur remarquable qui a réussi à déployer ses activités dans des créneaux inhabituels. Il est par exemple présent dans les services maritimes, le nettoyage industriel, le jardinage et le gardiennage... Niazaire est un jeune tontinier dont le parcours est singulier. Titulaire d'une maîtrise et du diplôme de l'ENSET, il est revenu depuis un an à Pointe-Noire et s'est lancé dans le métier de tontinier. Ses activités sont encore modestes (boutique d'alimentation, congélateur, kiosque, mini-salle de cinéma). Il est cependant remarquable qu'en moins d'un an il ait réalisé ces deux derniers investissements dont les coûts sont évalués respectivement à 700.000 et 395.000 F CFA. Les tontiniers Albert, Mâ Marie, Nzambi et Privas qui ont parfois un simple étal s'inscrivent parmi les moins dynamiques dans le domaine entrepreneurial.

Globalement, les tontiniers sont des agents très opportunistes. Ils réalisent à leur profit l'intermédiation tontinière tandis que les micro-vendeurs réussissent rarement à investir. Ils travaillent donc (partiellement au moins) avec l'argent de leurs clients pour étendre leurs bases économiques. Synthétisons les éléments essentiels de la rationalité du tontinier en guise de préalable aux suggestions pour améliorer sa contribution au financement des investissements des micro-entrepreneurs.

b) Les tontiniers : des agents rationnels

Notre approche empirique montre que les tontiniers mettent en place des mécanismes de conquête de la confiance des micro-entrepreneurs. Ils collectent la petite épargne qui est redéposée dans le système financier formel (bancaire). Grâce à la réputation qu'ils acquièrent ainsi auprès dudit système, les tontiniers deviennent des agents *bancables*. En plus des commissions résultant de leur fonction de garde-monnaie, les tontiniers lèvent des crédits du système financier formel, font des crédits aux micro-vendeurs et développent une activité entrepreneuriale notable qui fait d'eux des agents économiques dynamiques. Ainsi, on peut dire que la rationalité des tontiniers est fondée :

- sur la logique sociale. Celle-ci résulte de la production ou de la mobilisation des rapports sociaux (proximité, confiance, réciprocité, conseil, visites quotidiennes...);
- sur la logique de l'intérêt. La recherche de l'intérêt repose sur la mise en œuvre des stratégies financières basées sur la double intermédiation (dépôt de l'épargne des micro-entrepreneurs auprès des tontiniers, puis redépôt de celle-ci auprès des banques). Cette double intermédiation se réfère à deux horizons temporels, celui de la liquidité qui est la motivation principale des micro-vendeurs et celui de la rentabilité que recherchent les tontiniers.

En définitive, l'objectif ultime du tontinier est de voir se réaliser la logique de l'intérêt qui trouve ses déterminants dans la logique sociale. La recherche de la rentabilité n'est cependant pas incompatible avec l'assurance de liquidité que recherchent les micro-vendeurs. En effet, la non-satisfaction du mobile de liquidité ferait disparaître la raison d'être de l'activité des tontiniers. Comment concilier les mobiles apparemment contradictoires de liquidité et de rentabilité?

III. CLE POUR LA REINTERMEDIATION TONTINIÈRE

A. Les données du problème

La réintermédiation de l'épargne tontinière est au cœur du phénomène du dualisme financier. Deux thèses principales sont avancées pour justifier le phénomène.

- *Un premier courant* justifie le système financier informel par les carences du système financier formel. Ces carences résulteraient de la répression financière¹² qui sévit dans les pays en voie de développement. C'est ainsi que dans la sous-région de la Banque Centrale des Etats d'Afrique Centrale (BEAC), la mise en perspective de l'évolution du système financier permet de dégager une tendance "marquée par l'inadéquation croissante des structures financières par rapport aux enjeux des économies membres..."¹³.

¹². E.S. Shaw, *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, 1973; R.I. McKinnon, *Money and Capital in Economic Development*, The Brookings Institution, Washington, 1973.

¹³. B. Békolo-Ebé, Analyse critique du système financier de la Zone Franc dans son rôle de financement de l'économie, Séminaire BEAC, Yaoundé, octobre 1992.

La faible capitalisation des banques, la faible capacité d'innovation financière¹⁴, la forte dépendance vis-à-vis des dépôts publics sont les principaux obstacles, au niveau de la collecte des ressources, à l'intermédiation financière. Au niveau de l'affectation des ressources, on note une marginalisation des crédits à moyen et long terme dans les crédits à l'économie. On peut donc regretter la parcimonie des crédits à moyen et long terme, pourtant indispensables à la formation du capital¹⁵. Enfin avec les accords de Brazzaville en 1972, une politique monétaire caractérisée par des taux d'intérêt bas susceptibles de générer une expansion du crédit pouvant stimuler l'économie a été menée (1973-1988). Malheureusement, dans un univers où les garanties réelles susceptibles de compenser les risques très élevés des activités du secteur privé n'existent pas, la transformation des dépôts en moyen de financement est entravée.

Pour réduire (voire éliminer) le dualisme financier, les partisans de cette première approche militent pour l'absorption des tontines par les banques. La théorie de l'innovation financière est venue enrichir en cohérence ce plaidoyer pour le modernisme¹⁶. Dès lors, on peut combattre le dualisme en encourageant les banques locales à diversifier leurs instruments financiers, à développer une collaboration avec les tontines... Les mesures de libéralisation financière prises dans le cadre des programmes d'ajustement structurel visent les mêmes buts. Il s'agit donc d'adopter une stratégie du "mimétisme" de certaines pratiques informelles par le secteur formel. De cette manière, la raison d'être du système financier informel serait supprimée. Il y aura ainsi intégration des deux sphères de la finance.

- Selon le second courant, le système financier informel s'expliquerait par le "dualisme intrinsèque des structures économiques et sociales des pays en développement et par l'attachement des populations rurales aux valeurs traditionnelles". D'après Holst, ce système est un point de passage obligé des systèmes financiers dans les PVD¹⁷. Il est la première phase nécessaire dans le processus de développement. Ce dualisme primaire est nécessaire parce qu'il représente un des canaux par lequel il serait possible d'élever le niveau des ressources globales en collectant la petite épargne et de permettre l'accès au crédit pour les agents économiques à faible revenu.

Certaines institutions du système financier informel, à l'instar des tontines, sont un produit du terroir des pays en voie de développement. Leur fondement se trouve dans le système de réciprocité¹⁸. En effet, le caractère monétaire n'est pas la forme primaire de la tontine. A l'origine, la pratique des tontines consistait en la mise en commun de la force de travail disponible dans les villages pour différents travaux : habita-

¹⁴. C. Mayoukou, Innovations financières et structures de l'industrie bancaire congolaise, *Annales de l'Université Marien Ngouabi*, Série Economie et Gestion, n°1, 1991, pp. 71-80.

¹⁵. J.R. Dirat, La répression financière au Congo, *Annales de l'Université Marien Ngouabi*, Série Economie et Gestion, n°1, 1991, pp. 28-44.

¹⁶. C. de Boissieu, Quelques réflexions sur l'analyse économique des innovations financières, *Revue d'Economie Appliquée*, n°3, 1986, pp. 449-472; L'innovation financière au service du développement : le cas des pays africains à revenu intermédiaire, *Revue d'Economie Financière*, n°15, hiver 1991, pp. 189-200.

¹⁷. J.U. Holst, Le rôle des institutions financières informelles dans la mobilisation de l'épargne, in D. Kessler et P.A. Ullmo (éds), *Epargne et Développement*, Economica, Paris, 1985, pp. 121-154.

¹⁸. K. Polanyi, *La grande transformation*, Gallimard, Paris, 1983; Ndione, *L'économie urbaine en Afrique : les dons et le recours*, Karthala, Paris, 1993.

tion, travaux champêtres, etc.¹⁹. Avec l'urbanisation et le progrès de la modernisation, la tontine est devenue une réponse à des besoins nouveaux (non en nature) : accéder rapidement et facilement à la liquidité... Par rapport à la tradition, la tontine est donc une innovation. A la mise en commun de la force de travail s'est substituée celle de la liquidité. Il y a changement d'un trait ou d'une propriété de la tontine originelle. Aujourd'hui avec la déconfiture du système financier, la quasi-totalité des clients du système formel concourt concomitamment aux services du secteur informel : d'où le renforcement de l'importance de ce dernier²⁰.

L'articulation est la stratégie prônée par les défenseurs de cette deuxième thèse pour réduire le dualisme financier. Elle consiste dans "l'institutionnalisation" du secteur informel. Cette légalisation peut se réaliser grâce à l'accès des prêteurs et responsables de groupements informels à des lignes de crédit et autres services du système financier formel.

La césure théorique système formel-système informel ne satisfait pas l'observateur des systèmes financiers en milieu sous-développé. Il y a, en réalité, en raison de l'interpénétration des acteurs et des opérations, des transferts de flux de fonds parfois substantiels d'un secteur vers un autre. En effet, les tontiniers assurent le dépôt en banque de la petite épargne qu'ils ont collectée dans le secteur informel et ils utilisent parfois les crédits bancaires, par eux obtenus, pour faire des petits crédits aux micro-entrepreneurs.

Nous pensons que le dualisme financier s'explique par des raisons relatives à la fois à la répression financière et au dualisme des structures économiques et sociales. Aussi la sollicitude exercée par ces deux approches sur la tontine a été jusqu'ici un échec. Comme le confirment de nombreuses enquêtes, la tontine est en essor, en dépit de la mise en œuvre de politiques d'inspiration néo-libérale. Mais l'épargne des tontines ne sert pas en priorité l'investissement (cf. *supra*). Il en est ainsi parce qu'elle postule soit une orientation de la tontine vers de nouvelles fins, soit une modernité suivant des principes dictés de l'extérieur.

Nous nous inscrivons dans la logique du "métissage" des thèses de l'articulation et de l'intégration. C'est cette approche qui fondera le schéma ci-après de la réintermédiation de l'épargne informelle.

B. Promotion du système : esquisse d'un modèle de réintermédiation de l'épargne informelle

La politique d'appui du *mobikissi* doit tenir compte des aspirations des acteurs, des dynamiques latentes ou existantes²¹. Elle doit reposer sur l'auto-promotion des ton-

¹⁹. G. Balandier, *Sociologie actuelle de l'Afrique noire*, PUF, Paris, 1955. D. Desjeux, *Stratégies paysannes en Afrique - Le Congo - Essai sur la gestion de l'incertitude*, L'Harmattan, Paris, 1987. A. Makaya, Les tontines sur les marchés brazzavillois, ou quand la finance informelle vole au secours des vendeurs, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, à paraître.

²⁰. J.R. Dirat, Crise du système bancaire : la Banque centrale en question, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°95-52.

²¹. P. Hugon, Politique d'ajustement et systèmes financiers informels africains, in J. Adda et A. Assidon (éds), *Dette et financement du développement*, L'Harmattan, Paris, 1991, pp. 89-112.

tiniers et le développement des liens de complémentarité avec le système financier formel.

1 - L'auto-promotion

Les mutations du système doivent être endogènes. Toutes les politiques générées de l'extérieur, aussi généreuses soient-elles, se solderont par un échec. Au Congo, par exemple, un projet d'appui aux artisans (menuisiers, couturiers) fut mis au point à la fin des années quatre-vingts. Avec le financement du Fonds Français d'Aide et de Coopération (FAC), une dotation de 25.000.000 F CFA fut déposée à la Banque Internationale du Congo (BIDC). Ce fonds de garantie devait suppléer une garantie apportée collectivement par les artisans (la caution mutuelle de cinq à dix artisans). En cas de non-remboursement, c'est d'abord le premier étage du système qui est mis à l'épreuve avant de recourir à cette dotation.

Les fonds mis à la disposition des artisans n'ont pas été totalement utilisés à la fin de la première convention de financement FAC-Agence Nationale pour l'Artisanat. Cette situation contraste avec l'existence des besoins de financement à moyen terme (conditions d'installation, aménagement du local professionnel, remplacement des équipements) qui constituent une véritable contrainte au développement de la micro-entreprise dans les activités précitées²²

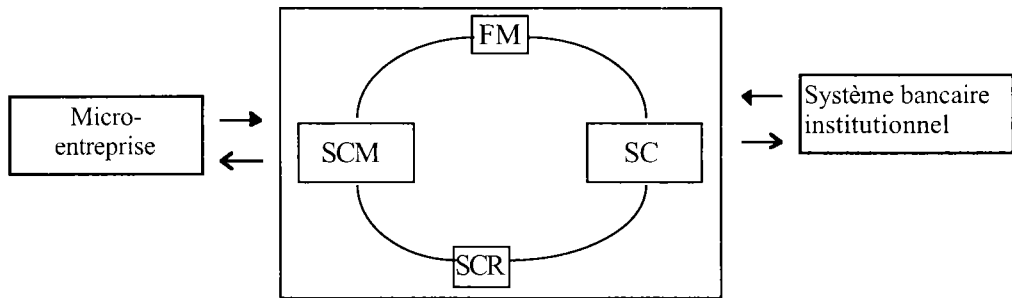
Nous pensons que le manque d'engouement envers ce système réside dans l'une de ces conditionnalités : l'adhésion à une société de caution mutuelle. En effet, les artisans se caractérisent par leur individualisme. Nous avons établi, sur un échantillon de 350 micro-entrepreneurs brazzavillois, qu'elles sont à 85,62% des entreprises individuelles²³. Quand en plus la méfiance et/ou la concurrence s'exercent, comme c'est le cas dans les deux secteurs, les regroupements d'acteurs, même à des fins de crédits, ne paraissent pas naturels. Les artisans menuisiers et/ou couturiers, à l'opposé des micro-vendeurs (des marchés) dont la tontine constitue une organisation collective de financement de l'activité, n'ont pas une tradition "corporatiste". C'est parce que le système de garantie n'a pas été approprié et ne s'appuyait pas sur les dynamiques latentes qu'il a échoué.

Les *mobikissi* qui sont en même temps des micro-vendeurs des marchés ont l'habitude de la vie associative. Un projet de fédération des *mobikissi* a même eu un début d'exécution dans la ville de Pointe-Noire. Sur la base de cette dynamique endogène, nous préconisons une légalisation de l'institution. Sur le plan juridique, elle passe par la création de quelques "outils de développement" qui auront tous le statut d'Organisation non gouvernementale (ONG).

²². Agence Nationale pour l'Artisanat (ANA). *Le crédit aux artisans*, Brazzaville, 1990.

²³. J.R. Dirat, La promotion du secteur informel au Congo : analyse institutionnelle, BIT/PNUD/SAT 1, Brazzaville, 1994.

Schéma



Les tontiniers pourront se doter d'une Société de cautionnement mutuel (SCM) dont les fonds seront déposés dans une banque (contrat de caution solidaire). En tant qu'intermédiaire financier, le *mobikissi* bénéficierait par cet instrument d'une assurance d'urgence de liquidité en cas de défaut de remboursement de prêts. Il pourra ainsi se couvrir contre le risque d'illiquidité. En sa qualité de micro-entrepreneur, il a besoin de crédit bancaire pour ses propres affaires. Bien que beaucoup de banquiers ambulants disposent d'un certain patrimoine, ils trouveront ici un complément au nantissement de leur demande de crédit.

Pour diminuer encore les crédits douteux auprès de la banque et donc garantir un rendement optimal de leurs investissements, les *mobikissi* devront créer leur propre Société conseil (SC). C'est elle qui élaborera, selon les règles de l'art, tous les projets devant faire l'objet d'une demande de crédit bancaire et/ou tontinier.

La Fédération des *mobikissi* (FM) sera l'organe d'orientation du système dans chaque zone géographique. C'est elle qui se chargera de la défense des intérêts de la corporation auprès de l'Etat, des administrations décentralisées, des bailleurs de fonds et des institutions d'appui internationaux. On peut concevoir qu'elle signe avec l'Etat un protocole d'accord au terme duquel les micro-entrepreneurs du négoce soient éligibles dans le cadre des marchés publics.

A terme, quand le système aura atteint sa maturité, il pourra se doter de sa Société de capital-risque (SCR). Le "*nouveau mobikissi*" pourra ainsi prendre des participations dans le financement de l'industrie locale. Elle est tout à fait adaptée pour participer au financement des investissements de voisinage.

2 - Liens avec le système financier formel

Les *mobikissi* (à l'exception de ceux qui sont nouveaux dans la profession) pratiquent du crédit. Grâce à la loi des grands nombres et à quelques innovations de produits (carte de trois mois, compte d'épargne, etc.) et aussi à leurs revenus propres issus de leurs multiples activités, les *mobikissi* utilisent le crédit pour accroître leur part de marché. Le tontinier MCMC pratique même l'usure vis-à-vis des tiers car, dit-il, "c'est par le crédit que je gagne le plus...". Cette activité d'intermédiation est cependant entravée, voire bloquée, par l'accroissement des créances douteuses. Ces créances improductives ont conduit à la suspension des prêts chez MCMC (fin 1994). Pour la

renforcer, il est indispensable que le *mobikissi* dispose de facilités de trésorerie. Des conventions de "lignes de crédit" avec le système financier formel sont tout à fait indiquées à cet effet. En raison de la déconfiture conjoncturelle des banques commerciales congolaises, dans l'immédiat on peut concevoir que ces conventions soient signées directement avec la Banque centrale qui aura toute autorité pour exercer un contrôle prudentiel sur l'institution informelle.

A l'image de la Grameen Bank, le *mobikissi* servira de détaillant auprès des micro-vendeurs des marchés. Ces laissés-pour-compte du développement pourront, après constitution d'une épargne préalable solidaire, obtenir un crédit substantiel pour leur besoin d'investissement auprès du tontinier.

La présence massive des femmes dans la population des micro-vendeurs des marchés nous paraît le gage du succès de ce schéma. En effet, un projet de Caisse féminine d'épargne et de crédit mutuel (CFCM) unit le PNUD et la République du Congo. Aux termes d'une convention liant le PNUD et la CFCM une ligne de crédit de 35.000.000 F CFA est mise à la disposition de cette dernière pour financer les activités féminines. A la fin de la première année de fonctionnement, le bilan est très satisfaisant. Les femmes qui ont bénéficié des crédits de la CFCM, à la suite d'une épargne préalable solidaire de trois mois, ont intégralement remboursé ces financements²⁴.

CONCLUSION

L'analyste est confronté à des difficultés relatives à l'évaluation quantitative dans le secteur informel. Nous avons néanmoins, à partir des éléments d'une première enquête (1993), estimé l'épargne mobilisée dans les grands marchés de Pointe-Noire par les tontiniers. Cette information a été complétée par une nouvelle investigation de terrain. Il apparaît que les clients du *mobikissi* ne participent pas à l'informel d'accumulation. Paradoxalement, le *mobikissi* qui est aussi un micro-entrepreneur s'avère très opportuniste et très ingénieux. Certains d'entre eux, à la suite d'une diversification des activités, évoluent vers la mutation en banque tontinière.

Pour que "l'institutionnalisation" et le progrès ne laissent pas sur le bord de la route la majorité des micro-vendeurs des marchés, nous préconisons un modèle de réintermédiation. Il reposera sur l'auto-promotion des acteurs, le renforcement du crédit à la micro-entreprise médiatisé par le tontinier et la formation "technique" des *mobikissi* qui seront les animateurs de leurs propres "outils de développement".

²⁴. J.R. Dirat, Le financement des caisses d'épargne et de crédit, Séminaire sur la promotion du système de micro-crédit en milieu féminin, PNUD, Brazzaville, mars 1995.

Chapitre 4 : La finance informelle et la prévoyance sociale au Cameroun

Louise TCHAMAMBÉ-DJINE

Université de Yaoundé II

Dans la plupart des pays d'expression française en Afrique subsaharienne à l'instar du Cameroun, le système de sécurité sociale est sinon quasiment-absent, du moins très faiblement développé. Seuls quelques organismes publics assurent partiellement et très imparfaitement les services de prévoyance et de sécurité sociales. En effet, ces services ne couvrent qu'une proportion minoritaire de la population. Face à la carence du système de prévoyance sociale publique et à la quasi-inexistence d'un système de sécurité sociale, les individus comme les associations s'organisent autant qu'ils peuvent. En ce qui concerne les associations financières informelles, elles font preuve d'imagination plutôt fertile en la matière, ce qui confirme bien le qualificatif de "*creuset d'innovations*" qui leur a été attribué¹.

En effet, après le système de tontine avec enchères capitalisées ou avec double enchère², un certain nombre de tontines camerounaises sont actuellement en train de tester ou de lancer sur le marché de nouveaux produits. Il apparaît à l'analyse que la finalité de ces derniers est d'assurer la couverture de certains risques non pris en charge par le système de prévoyance publique.

Face à l'ampleur que prend la prévoyance informelle, la question se pose alors de savoir si cette pratique peut constituer un début de solution aux défaillances du système de prévoyance sociale publique? En d'autres termes, quelles peuvent être les perspectives du système de prévoyance informelle? Dans cet ordre de préoccupation, on examinera successivement :

- les caractéristiques du système de prévoyance sociale publique;
- les modalités de fonctionnement du système de prévoyance sociale dans la finance informelle, à partir de quelques monographies;
- leurs perspectives ou leurs implications quant à l'émergence d'un système de sécurité sociale privée.

¹. M. Lelart, Tontines innovations et développement, in B. Ponson et J. L. Schaan, (éds), *L'esprit d'entreprise. Aspects managériaux dans le monde francophone*, John Libbey Eurotext, Paris, 1993, pp. 369-382.

². Sur cet aspect de la question, se reporter à l'article de B.Békolo Ebé, Le système des tontines : liquidité, intermédiation, comportement d'épargne, *Revue d'Économie Politique*, 1989, n°4, pp. 616-638.

I. LES CARENCES DU SYSTÈME DE PRÉVOYANCE SOCIALE PUBLIQUE

Les organismes publics de prévoyance et de sécurité sociales opérant au Cameroun ont leur origine dans la période coloniale. Ils ont été depuis conservés, quels qu'aient été les régimes en place. Il est ici question de passer en revue quelques grands traits caractéristiques de ce système de prévoyance, afin de mettre en exergue leurs défaillances qui expliqueraient en grande partie l'émergence actuelle d'un système de prévoyance privée.

A. Quelques caractéristiques du système de prévoyance sociale publique

De prime abord, il convient de souligner que, de façon générale, le fonctionnement des organismes de prévoyance sociale est basé sur un principe proche de celui des caisses de protection sociale française. Il s'agit des systèmes ouverts aux salariés. Ces derniers cotisent en proportion de leur salaire aux différents régimes existants et sont de ce fait des ayants droit de certaines prestations.

Les cotisations sociales sont obligatoires et complétées par une part patronale. Les caisses les moins ambitieuses se cantonnent à l'assurance des accidents du travail et à certaines prestations familiales - par exemple les naissances. Pour d'autres, s'ajoutent des régimes d'assurance maladie et de prestation de vieillesse. Dans le cas du Cameroun, l'organisme d'Etat qui assure la couverture et la gestion de la prévoyance sociale aux travailleurs³ est la Caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS). Elle gère le régime de retraite de base par *répartition*⁴ et assure trois types de prestations : les prestations familiales, l'assurance pension de vieillesse⁵, d'invalidité et décès, et les risques professionnels, accidents du travail et maladies professionnelles.

Dans les faits, le taux de cotisation est fixé par décret et devrait théoriquement être réajusté autant que de besoin après une analyse actuarielle et financière menée en principe tous les cinq ans. Comme dans tout système de Sécurité sociale, la cotisation est répartie entre l'employeur et le travailleur. Dans le cas d'espèce, cette répartition est respectivement de 4,2% et 2,8%, et elle doit s'élever jusqu'au pourcentage uniforme, pour tous, de 7% du salaire brut.

³. Il s'agit ici des catégories de travailleurs visées à l'article premier du Code du travail, assujettis au régime d'assurance pension et affiliés à la CNPS. Pour les fonctionnaires et les grands corps de l'Etat, la gestion du régime de la retraite de base est assurée par l'Etat lui-même, notamment depuis 1990.

⁴. Les débats sur les régimes de retraite tournent à l'heure actuelle autour de deux approches : l'approche répartition basée sur le financement de la retraite par les cotisations, et l'approche capitalisation s'appuyant sur le financement de la retraite par souscription des plans de retraite auprès des compagnies d'assurance qui s'engagent à verser à l'échéance fixée un capital ou une rente, alors qualifiée de retraite complémentaire.

⁵. Cinq types de prestations sont dispensées dans le cadre du régime de retraite de la CNPS : la pension de vieillesse normale, la pension de vieillesse anticipée, l'allocation de vieillesse, la pension d'invalidité, la pension de survivants. Les modalités de paiement et les conditions d'obtention de ces différentes pensions sont exposées dans l'article de P. Ayangma Amang et N. Bakang. Les régimes de retraite en Afrique : le cas du Cameroun, *Techniques Financières et Développement*, n°31, juin 1993, pp. 13-16.

Il faut dire que, si jusqu'ici les prestations - notamment de vieillesse - de la CNPS continuent d'être servies malgré quelques retards et lenteurs enregistrés dans leur liquidation, cet organisme rencontre d'énormes difficultés financières. Plusieurs facteurs expliquent cet état de choses :

- Il y a lieu d'abord d'évoquer les contraintes liées en grande partie à la situation de crise économique que vit le pays, avec tout ce que cela comporte comme implications, sur le plan de l'emploi notamment. En effet, dans le cadre de la politique de réduction de ses dépenses, l'Etat a entrepris de compresser les effectifs du personnel dans la fonction publique. Cette politique de compression s'est traduite, entre autres, par l'abaissement brutal de l'âge de la retraite de certaines catégories de travailleurs sans une étude actuarielle préalable. Aussi, l'accroissement du nombre de prestataires qui en a résulté a contribué à aggraver le déséquilibre financier.

- On peut ensuite mentionner les difficultés de recouvrement des cotisations devenues très fréquentes pour ces caisses qui, elles aussi, subissent les effets de l'assèchement de trésorerie des entreprises ou des errements de l'économie. De plus, les charges administratives et de gestion n'y sont guère maîtrisées. Elles atteignent des niveaux souvent supérieurs à la moitié des dépenses techniques. Enfin, la politique financière de la CNPS en matière d'investissement et de placement est désastreuse. Elle s'appuie à la fois sur des placements immobiliers peu rentables et mal gérés et sur des prêts octroyés à l'Etat - principal emprunteur des fonds réservés à la retraite - dont les échéances de remboursement sont régulièrement rééchelonnées. En un mot, il y a des tensions de trésorerie répétées, accompagnées d'insuffisance de gestion. Ces contraintes financières rendent le système de prévoyance sociale publique très défaillant dans la couverture et la gestion des prestations de services qui lui incombent.

B. Les défaillances du système de prévoyance sociale publique

Le système de prévoyance sociale ainsi présenté comporte un certain nombre de défaillances. Certaines de ces carences sont propres à la plupart des systèmes de prévoyance sociale dans les pays en développement. D'autres en revanche sont spécifiques au système camerounais. Pour le premier groupe d'écueils, on peut mentionner la place négligeable qu'occupe ce système dans les préoccupations des Etats. Ceci s'apprécie d'ailleurs par la part du PIB consacrée au système de prévoyance.

En effet, il ressort d'une récente étude que, dans la plupart des pays en développement, contrairement aux pays industrialisés, les dépenses de sécurité sociale et des œuvres sociales représentent un faible pourcentage du PIB⁶. En particulier, les statistiques disponibles indiquent que ces dépenses s'élèvent à moins de 2% et même souvent moins de 1% du PIB dans la plupart des pays d'Afrique et d'Asie, alors que ce pourcentage se situe entre 3 et 12% dans les pays d'Amérique latine⁷. Au Cameroun, la part des dépenses de sécurité et des œuvres sociales dans le PIB est actuellement de l'ordre de 0.5%.

⁶. D. Germidis, D. Kessler et R. Méghir, *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?*, OCDE, Paris, 1991.

⁷. D. Kessler, *Quel rôle pour la Sécurité sociale et l'assurance dans les pays en développement?*, *Techniques Financières et Développement*, n°31, juin 1993, pp. 3-5.

Cette situation peut se justifier, dans ce cas précis, par la structure relativement jeune de la population et la faible proportion des salariés dans la population active. En effet la structure par âge de la population du Cameroun, à l'instar de celle de la plupart des pays en développement, fait ressortir une forte proportion de jeunes. Jusqu'en 1984/1985, la tranche de la population comprise entre 15 et 54 ans était de 49,6%. Aujourd'hui, il ressort du rapport économique et financier du Cameroun, année budgétaire 1992-1993, que les moins de 20 ans représentent 56,3% de la population camerounaise. Par ailleurs, l'âge moyen au sein de la population est de 22 ans.

On note par ailleurs que la proportion des salariés dans la population active, autrement dit l'effectif du personnel en activité, est en baisse sensible, en raison de nombreuses compressions des effectifs et des mises au chômage enregistrées ces dernières années dans les différents secteurs de l'économie⁸. En somme, l'orientation politique du gouvernement semble avoir joué jusque-là un rôle relativement moins important dans la prévoyance sociale. Si cela peut être justifié, comme on l'a vu, il n'en demeure pas moins que le nombre des retraités qui suit un mouvement ascendant rapide met en exergue le problème de la prévoyance sociale et l'enjeu d'un choix approprié du régime de retraite.

A ce facteur de défaillance qui est considéré comme commun à la plupart des PED, il faut ajouter ceux qui sont liés à la gestion interne du système de prévoyance publique. A ce titre, il convient de souligner la difficulté qu'éprouvent les affiliés ou les pensionnés pour rentrer en possession de leurs allocations ou de leurs pensions dont la valeur est également faible⁹. Les longues files d'attente des personnes du 3^e âge observées aux guichets des perceptions sont tout simplement émouvantes.

Mais le facteur de défaillance le plus important, à notre avis, est l'insuffisante couverture du système de prévoyance sociale. En effet, comme nous l'avons déjà relevé, le système de prévoyance publique ne concerne que les travailleurs visés par le Code du travail et les fonctionnaires. Or, cette catégorie de travailleurs ne représente qu'une faible proportion de la population active du Cameroun qui est plus importante en zone rurale - 69,1%. Il en résulte que beaucoup de catégories de personnes, notamment les agriculteurs, les artisans, les commerçants, etc., sont exclues de ce système de prévoyance. Les inquiétudes légitimes que suscite le système de prévoyance actuel expliquent en grande partie l'émergence d'un système de prévoyance sociale privée.

II. L'EMERGENCE D'UN SYSTEME DE PREVOYANCE SOCIALE PRIVEE

A l'observation, il apparaît que les insatisfaits du système de prévoyance sociale publique et les laissés-pour-compte s'organisent, soit en s'orientant vers les compagnies d'assurance, ce qui a conduit au développement du système de l'épargne con-

⁸. Il ressort du rapport économique et financier du Cameroun, année budgétaire 1992-1993, que l'effectif des agents en activité qui étaient de 182.051 personnes en juin 1992, est passé à 172.422 en avril 1993, tandis que celui des retraités passait de 21.525 à 30.404 agents pour la même période.

⁹. A titre d'exemple, le montant mensuel de la pension vieillesse est égal à 30% de la rémunération mensuelle moyenne de l'assuré.

tractuelle, soit en recourant aux organisations collectives informelles de couverture contre les risques individuels et sociaux.

A. Les sociétés d'assurance et la prévoyance sociale

Les sociétés d'assurance du Cameroun, dans leur ensemble, proposent une gamme diversifiée de produits d'assurance. A côté des polices d'assurance courantes - automobiles, maladies, accidents, vols, incendies, etc. - proposées aux particuliers, se développent les plans de retraites classiques. Une récente étude a révélé que, malgré les récentes baisses de salaires dans la fonction publique camerounaise et dans certaines sociétés para-publiques, le financement de la retraite par capitalisation, autrement dit le secteur des retraites complémentaires, connaît une progression sensible depuis quelques années¹⁰.

Mais ce qui est remarquable dans l'expansion des activités de ces compagnies d'assurance, c'est la démarche adoptée dans la vente de leurs produits. On note en effet que dans la conquête du client, les assureurs rivalisent en termes d'approche.

La première approche est le moyen traditionnellement employé par les assureurs du monde entier pour proposer leurs produits aux particuliers. C'est l'approche dite des *prospecteurs-terrains* qui font usage du contact direct avec la clientèle. Dans ce sens, la plus ancienne compagnie à vendre la retraite de cette façon au Cameroun est ALICO (American Life Company). Elle est suivie ces dernières années par quelques compagnies camerounaises dont la première est la CNA (Compagnie Nationale d'Assurance). Il faut dire que cette démarche a l'avantage de permettre l'information et la sensibilisation de la population sur la nécessité d'avoir une assurance et les moyens de s'en constituer une à la mesure de ses revenus.

La seconde approche, qui est l'œuvre exclusive des compagnies d'assurance à capitaux étrangers (français), consiste en la pratique de la bancassurance, c'est-à-dire l'organisation d'opérations liant intimement une compagnie d'assurance à une banque. Ainsi, la SNAC (Société Nouvelle d'Assurance au Cameroun) et la CCAR (Compagnie Camerounaise d'Assurance et de Réassurance) proposent-elles des plans de retraite par le biais des banques avec lesquelles elles sont associées. Il s'agit respectivement de la Société Générale de Banque au Cameroun et de la BICIC-Cameroun.

Certes, il n'existe pas encore au Cameroun, à la différence de ce qui se passe en Occident, de débat entre d'éventuels partisans du système de répartition et du système de capitalisation. Mais d'ores et déjà, nous pensons qu'il faudrait s'inspirer des expériences occidentales en la matière, de façon à choisir ou à réformer les modalités de protection individuelle et collective contre les risques de l'existence. Et cela d'autant plus que le développement du système de l'épargne contractuelle et de l'assurance présente un certain nombre d'avantages indéniables. De façon générale, ce sont de puissants organismes d'accumulation de réserves de ressources longues.

Dans le même ordre d'idées, D. Kessler relève que, en raison de leur souplesse, les institutions d'épargne contractuelle paraissent susceptibles, plus que la Sécurité sociale, de constituer un relais efficace aux solidarités spontanées qui s'expriment dans le secteur informel. De ce fait, elles exercent un effet positif en retour sur le développement financier.

¹⁰. P. Ayangma Amang et N. Bakang, *art. cit.*

L'auteur souligne par ailleurs que l'épargne contractuelle dégagée par l'assurance est d'une qualité propice à un développement équilibré. En effet, cette épargne est longue, stable, et permet un financement optimal non inflationniste car ne donnant pas lieu à la création monétaire. Par ailleurs, elle est moins sujette aux fluctuations conjoncturelles. Enfin, il est souligné que par leur action dans le domaine de la mobilisation et de la gestion de l'épargne nationale, les organismes d'épargne contractuelle et d'assurance contribuent à la réduction du dualisme financier dans les PED.

Aussi, est-il recommandé que la politique de résorption progressive du secteur financier informel ne passe plus exclusivement par des mesures concernant les banques et les organismes de crédit, mais qu'elle intègre également d'autres dimensions, notamment le développement de la sphère de la Sécurité sociale et de l'épargne contractuelle. Sur ce dernier point, il est intéressant de relever que des accords se concluent actuellement au Cameroun entre quelques tontines et certaines compagnies d'assurances de la place en matière de couverture de certains risques. Il faudrait s'attendre à ce que le développement effectif de ce type de conventions se solde à terme par une véritable symbiose entre ces deux types d'organisations.

En effet, ce qui est remarquable et ce qu'il convient de souligner dans cette nouvelle orientation du système de protection sociale, c'est l'entrée en jeu ou l'implication croissante des associations telles que les tontines dans l'institution ou l'amélioration d'une couverture des membres contre des risques divers.

B. Les associations informelles et la prévoyance sociale : une étude monographique

A l'exception des associations d'entraide mutuelle à but uniquement d'assurance, telles que les "*idirs*"¹¹ en Éthiopie, dans la plupart des systèmes de tontines - mutuelles, commerciales ou financières -, une caisse d'assistance existe à côté de la tontine proprement dite. Communément appelée "*caisse de secours*" aux membres, l'existence de ce type de caisse fait jouer aux institutions financières informelles un rôle semblable à celui d'une compagnie d'assurance. En effet, les ressources de cette dernière sont utilisées en général pour parer aux éventualités dont les plus couramment évoquées sont les cas de maladie, de décès, etc. Certaines caisses d'assistance prévoient également la couverture des dépenses de cérémonies traditionnelles telles que : mariage, naissance, baptême, funérailles... et des accidents tels que : vol, incendie... Les modalités d'affectation des fonds de ces caisses sont définies par le statut et le règlement intérieur qui régissent chaque association.

C'est eu égard à cette solide organisation collective de couverture contre les risques individuels et sociaux que D. Kessler affirme qu'il existe un *important secteur informel d'assurance* dans les pays en développement. Dans le même ordre de considérations, J. Le Pape et Y. de Mestier font observer que la finalité d'entraide que présentent les institutions traditionnelles apparaît comme une forme simplifiée d'assurance contre les risques qui peuvent affecter la personne humaine ou ses ayants droit¹².

¹¹. Les "*idirs*" ont fait l'objet d'une analyse détaillée par Arnaldo Mauri dans le cadre d'une rencontre internationale sur le thème, "Domestic Savings Mobilization through Formal and Informal Sectors : Comparative Experiences in Asian and African Developing Countries", organisée à Honolulu par le East-West Center du 2-4 mai 1987. Une description détaillée des "*idirs*" se trouve dans l'ouvrage dirigé par D. Germidis, D. Kessler et R. Méghir, *op. cit.*, pp. 107-109.

¹². J. Le Pape et Y. de Mestier, L'assurance dans la Zone Franc, *Revue d'Economie Financière*, n°28, Printemps, 1994, pp. 203-236.

Toutefois, en raison de leur montant assez modique en général, les indemnités versées en cas de sinistre apparaissent plutôt symboliques¹³. Aussi a-t-on assisté ces dernières années, dans quelques associations, à une *véritable innovation* dans la gestion de ce système de prévoyance. Les investigations que nous avons menées dans le cadre de ce travail permettent de mettre en exergue trois nouvelles modalités de gestion de la caisse d'entraide dans les tontines. À côté de la forme classique, celle de la gestion des encaisses de la caisse de secours par l'association elle-même, il faut désormais faire figurer sur la liste des modalités de gestion possibles les formules suivantes :

- la sollicitation des services d'un médecin dans la couverture du risque de maladie;
- le recours à une compagnie d'assurances pour la gestion et la couverture de certains risques, en l'occurrence le risque de décès;
- la délégation de la couverture du risque de décès à une association informelle de réassurance.

1. Accords tontine/médecin dans la couverture du risque de maladie

Pour faire face à la faiblesse du montant des indemnités perçues, certaines tontines, au lieu de gérer par elles-mêmes leur caisse d'assistance, ont opté pour une convention avec un médecin (*encadré 1*). Dans le cas d'un accord avec le médecin, une question importante se pose de savoir si l'on *peut ajuster les cotisations aux coûts des soins médicaux*. Dans cet ordre de réflexions, plusieurs scénarios d'accords de financement peuvent être envisagés :

* Scénario 1 : financement des soins par l'institution d'un *Fonds de caisse*.

Dans ce cas de figure, les sommes collectées au compte habituel de la caisse d'assistance sont versées auprès du médecin conventionné, pour financer l'offre des soins médicaux requis. En contrepartie, le médecin s'engage à soigner quand on est malade (*encadré 1*). Il faut souligner ici que l'adoption d'une telle solution met en jeu un système de compensation dans le temps. Les dépenses intenses d'une année sont compensées par les gains correspondants à l'absence ou à la faiblesse des dépenses d'une autre année. Dans ce cas précis, le risque encouru est presque entièrement supporté par le médecin. Question : le médecin va-t-il accepter cette solution ? Quels peuvent être les mobiles qui l'amènent à la refuser ou à l'accepter ?

Les mobiles conditionnant la décision du médecin peuvent être multiples. La réticence du médecin à ce type d'accords peut être liée à la crainte éventuelle de subir d'énormes pertes découlant :

- soit de la survenance de plusieurs cas de maladies. Autrement dit, de l'éventualité d'être obligé de couvrir au cours de la période retenue plusieurs risques à la fois;
- soit d'une maladie qui ne relève pas de sa spécialité et qui exige l'intervention d'autres spécialistes.

Son approbation, quant à elle, peut s'expliquer par son appartenance à l'ethnie de l'association. Ainsi, cette attitude répond-elle, non seulement à l'esprit de solidarité

¹³. Dans la majorité des tontines à laquelle nous appartenons - le Club des femmes Bab-Ngaleu de Yaoundé, les Wheels, etc. -, la contribution au titre de la caisse de secours est de 20.000 F CFA par adhérent et par an. Dans le cadre du Club à titre d'exemple, en cas d'une hospitalisation supérieure à trois jours, une aide symbolique de 15.000 F CFA est versée à la malade. Le décès du membre donne droit à une indemnité de 70.000 F CFA.

pour le groupe, mais aussi au souci de rendre service et surtout de montrer sa reconnaissance vis-à-vis du groupe qui l'aurait soutenu pendant sa formation. Ne perdons pas de vue que l'on se trouve dans une société où "l'allégeance au groupe ou à l'ethnie prévaut généralement sur l'autonomie et l'intérêt personnels"¹⁴.

Encadré 1

Convention tontine / médecin dans la couverture du risque de maladie : l'exemple du Conseil des femmes Bab-Ngaleu de Yaoundé

Le Conseil des femmes Bab-Ngaleu de Yaoundé est une association familiale regroupant les ressortissants de ce village basés à Yaoundé. Il compte près de 80 femmes. La contribution à la caisse d'entraide est fixée à 20.000 F CFA par femme. Cette somme qui peut être assimilée à une prime d'assurance doit assurer la couverture de plusieurs risques, décès, maladie. C'est également sur cette somme que doivent être prélevées les quotes-parts pour assistance en cas de funérailles, de mariage, de baptême. Les contributions sont renouvelées quand la caisse d'entraide est épuisée aux trois quarts.

Les dispositions du statut et du règlement intérieur du Conseil prévoient qu'en cas de maladie d'un membre - accident de circulation, hospitalisation supérieure à trois jours -, une indemnité de 15.000 F CFA est versée au malade pour l'aider à couvrir une partie de ses frais médicaux. Bien que ce montant représente 75% de la contribution individuelle, il devient pratiquement insignifiant devant les dépenses occasionnées par les deux cas de maladie prévus par le statut. La conjonction de la modicité des montants et de l'esprit de solidarité qui anime de pareils groupes a amené les membres de cette association à contacter un médecin. Le contact a été d'autant plus aisé que ce dernier est ressortissant de l'ethnie du groupe.

Un montant équivalent à la valeur des indemnités annuelles de toutes les adhérentes s'étant acquittées de leur contribution à la caisse d'entraide a été versé au médecin. Soit 15.000 F CFA multiplié par ce nombre. En retour, il s'est engagé à soigner tous les cas qui se présenteraient au cours de la période annuelle retenue.

Les informations obtenues du Conseil des femmes Bab-Ngaleu font état de ce que l'association du médecin dans la couverture du risque de maladie a fonctionné merveilleusement bien de janvier 1993 à juillet 1994. Heureusement pour le médecin, il n'a eu qu'à faire face à un seul cas sérieux d'accident de circulation avec fracture de jambe. Toutefois, la conjonction de la baisse drastique des salaires intervenue en décembre 1993, de la dévaluation du franc CFA de janvier 1994 qui a accru considérablement le coût des médicaments, importés pour la plupart, enfin de l'exacerbation de la crise économique, a fait suspendre provisoirement le contrat à partir de juillet 1994.

Au moment où nous avons effectué nos investigations, les deux parties étaient encore en négociation pour trouver une formule de compromis.

*** Scénario 2 : institution d'un Fonds de caisse avec versement partiel des montants cotisés au médecin.**

La tontine passe un accord avec le médecin. On lui verse quelque chose et il s'engage à offrir proportionnellement ses services de soins en cas de maladie. Ici les risques sont supportés conjointement par la tontine et par le médecin.

¹⁴. E. Bloy et C. Mayoukou, Analyse du risque et réintermédiation de l'épargne en Afrique subsaharienne, UREF, Note de Recherche du Réseau Entrepreneuriat, n°94-38, page 14.

*** Scénario 3 : financement au coup par coup.**

Dans cette éventualité, on ne verse rien au préalable au médecin. Mais dès qu'un cas de maladie se présente, les adhérents de la tontine se mobilisent pour trouver le financement nécessaire. En principe ici, le montant débloqué par la tontine dépendra de ce que prévoient le statut et le règlement intérieur de la tontine. Pour financer les frais engagés, on peut soit prélever dans un fonds de caisse préalablement constitué et détenu au sein de la tontine - scénario 2 -, soit recueillir des contributions spontanées ou circonstanciées des membres. Ici, le risque est entièrement pris par la tontine.

Dans ces deux derniers scénarios où la tontine supporte en partie ou totalement les coûts, deux types d'ajustement peuvent être envisagés :

- soit *un ajustement par le membre* : la tontine prend en charge une partie des frais et le malade une autre. Le coût est supporté alors par le malade et par les autres membres de la tontine;

- soit *un ajustement par la collectivité* des membres de la tontine qui supporte alors toutes les charges.

Ce qui fait la particularité et l'intérêt de ce système de prévoyance informelle, c'est l'existence de trois types d'incertitudes sur les variables que comporte le modèle, à savoir les bénéficiaires, le coût et la date.

En effet, on sait aujourd'hui que les tontines financent habituellement les projets de développement : adduction d'eau dans les villages, construction des écoles, des dispensaires et des servitudes pour désenclavement, électrification, etc. Ce qui caractérise les réalisations ou les investissements de cette nature, c'est le fait que, dans de tels projets, toutes les variables impliquées sont connues à l'avance.

En particulier, les bénéficiaires sont connus : ce sont en général les membres des tontines ; l'échéancier de réalisation des différentes phases du projet est aussi une information disponible ; enfin son coût est estimé.

Or, ce n'est pas le cas pour le système de prévoyance informelle car l'on ne sait ni qui, ni quand, ni combien cela va coûter. En d'autres termes, le système de prévoyance informelle trouve son fondement, et son intérêt, dans le fait que l'on ne sait, ni qui va être malade, ni quand on sera malade, ni combien il faudra déboursier.

En mettant en exergue les risques liés à ce genre d'investissement, ces trois incertitudes montrent du coup l'importance et les enjeux d'un pareil système de prévoyance maladie. Par ailleurs, la gestion de cette triple incertitude situe l'avantage pour chaque participant de s'engager dans un tel projet.

Pour l'instant, il s'agit d'un cas isolé. Mais en dehors de cette triple incertitude qu'il faut gérer, il serait intéressant de voir ce que peuvent être les implications liées à la généralisation de ce type de système de prévoyance.

Si l'on imaginait d'un côté un regroupement des tontines, de l'autre une association de plusieurs médecins ou un pool de médecins. Sous ces hypothèses, les accords se passeraient entre les tontines et cette association ou ce pool de médecins. Les avantages d'un tel regroupement seraient bénéfiques pour les deux parties en présence. D'une part, l'association des médecins aux spécialités différentes permettrait non seulement de diversifier les services offerts, mais en plus, en raison des effets des économies d'échelle, de mutualiser les risques. Les implications seraient une diminution des coûts de santé pour les tontines et donc pour les malades. D'autre part, les

montants étant plus consistants, il pourrait être possible de couvrir plusieurs cas de risque à la fois.

En d'autres termes, si un tel système se généralisait, on pourrait assister à l'émergence et à la mise en place progressive d'un système de prévoyance sociale privée au Cameroun. Et dans un contexte où les pouvoirs publics n'ont pas pu organiser de système officiel de sécurité, cette innovation tontinière pourrait être une solution au problème. A cet égard, elle constitue une voie qui est non seulement à explorer, mais également à encourager.

Dans le même ordre de préoccupations, les investigations d'un nombre croissant de tontines vont de plus en plus vers les compagnies d'assurance. En effet, nous avons pu repérer des tontines qui, pour assurer la couverture de certains risques, notamment les risques de décès, sollicitent les sociétés d'assurance.

2. Recours aux compagnies d'assurance dans la couverture du risque de décès

Le nouveau traité des assureurs de l'Afrique centrale impose désormais à toutes les compagnies d'assurance exerçant dans cette sous-région de s'orienter obligatoirement dans les branches assurance-vie. En d'autres termes, toutes les compagnies d'assurance doivent offrir une assurance complète. Cette harmonisation des conditions d'exercice de la profession en Afrique centrale s'est traduite par une compétition accrue entre les assureurs. Dans l'ensemble, cette concurrence a amené la plupart des assureurs à définir une nouvelle stratégie d'action qui prend en considération la spécificité des économies de leur champ d'intervention. En particulier, la concurrence a entraîné les compagnies d'assurance sinon à s'orienter vers les groupes, du moins à privilégier les contrats de groupes dans la branche assurance-vie.

Aussi note-t-on dans cette préoccupation que pour conquérir de nouvelles parts de marché, les assureurs sont allés aussi vers les associations financières informelles. Il est intéressant de relever que cette démarche trouve de plus en plus d'écho auprès des associations informelles, mues en général par la volonté d'une recherche accrue de solidarité entre les membres. La conjonction de cette volonté de solidarité et la modicité des montants des aides, comme déjà précisé, a amené quelques groupes formels et quelques associations informelles à souscrire des polices d'assurance auprès de certaines sociétés d'assurance de la place¹⁵.

Dans le cadre de cette étude, nous avons pu repérer quelques contrats passés entre la Compagnie Camerounaise d'Assurance et de Réassurance (CCAR)¹⁶, et trois groupes différents de tontines (*encadré 2*). Le produit sur lequel portent tous ces contrats est la police d'assurance "*garantie frais d'obsèques*". Son capital varie de 500.000 F CFA à 1.500.000 F CFA. Et comme pour tous les produits d'assurance décès, la prime à payer dépend de l'âge, du poids et de la taille du souscripteur. Il présente deux options de souscription, individuelle et groupe. L'avantage de l'option groupe sur l'individuelle est attribuable au montant moins élevé de la prime¹⁷. En effet, le

¹⁵. Presque toutes les sociétés d'assurance opérant au Cameroun actuellement sont en négociation ou ont déjà passé un contrat groupe dans la branche assurance-vie.

¹⁶. La Compagnie Camerounaise d'Assurance et de Réassurance est une filiale de l'Union des Assureurs de Paris (UAP).

¹⁷. La prime a deux composantes : la prime nette déterminée par l'âge et le capital, et la surprime dépendant du poids, de la taille. A cela, il faut ajouter les différentes taxes ou frais accessoires qui

groupe étant considéré comme une personne morale ou alors comme un tout, les frais accessoires qui gonflent la prime sont comptés une seule fois au lieu de autant de fois que de personnes, comme dans le cas individuel. Ils sont donc supportés équitablement par tous les membres du groupe.

Au niveau du groupe, deux modalités de paiement de la prime sont envisageables : soit en montant différencié, soit en montant uniforme. Dans la première version, chaque membre du groupe paie en fonction des critères, âge, taille, poids. L'avantage d'appartenance au groupe dans cette première formule est que les frais accessoires sont, comme déjà relevé, réduits car divisés entre tous les membres. Dans la seconde formule, les assurés ont un montant uniforme qui correspond à la moyenne des primes individuelles. Ce lissage du montant est la formule adoptée par le *groupe Wheels* (encadré 2). Il répond en quelque sorte au souci de solidarité qui prévaut dans les associations financières informelles où tout le monde, âgés et moins âgés, contribue exactement pour un même montant à la caisse de secours.

Encadré 2

Le groupe Wheels et la police d'assurance garantie frais d'obsèques de la Compagnie Camerounaise d'Assurance et de Réassurance (CCAR)

Dans le cadre de cette étude, nos investigations nous ont permis de repérer à Yaoundé trois tontines, à savoir le groupe Wheels, l'Association Anyan Elegu et le groupe Shushü. Ces associations financières dont la liste n'est pas exhaustive ont souscrit la police d'assurance "garantie frais d'obsèques" auprès de la Compagnie Camerounaise d'Assurance et de Réassurance (CCAR).

Les informations que nous avons pu recueillir révèlent que l'Association Anyan Elegu de Yaoundé a souscrit un capital garantie frais d'obsèques de 300.000 F CFA. Celui du groupe Shushü se chiffre à 500.000 F CFA, alors que celui des Wheels est de 1.500.000 F CFA. Nous nous pencherons ici sur le groupe Wheels pour lequel nous avons recueilli plus d'informations.

Le groupe Wheels de Yaoundé est une association rotative d'épargne et de crédit essentiellement féminine. Il compte actuellement une quinzaine de femmes. Les activités financières au sein du groupe se résument en une tontine à enchères à taux variable, dont la quote-part de contribution est fixée à 100.000 F CFA. Le montant de la cagnotte à chaque levée s'élève à 1.500.000 F CFA. A côté de cette tontine principale, fonctionnent deux autres caisses : une caisse de prêt ou "fonds de roulement" et une caisse d'entraide. Le dépôt minimal obligatoire dans la première caisse est de 20.000 F CFA par personne, tandis que la contribution individuelle à la dernière caisse est fixée à 20.000 F CFA.

Avant la souscription de la police d'assurance, la caisse de secours était principalement utilisée pour assurer la couverture des risques de maladie ou de décès du membre, de son conjoint et de son enfant. Les assistances en cas de funérailles, de baptême ou de mariage devaient provenir également de cette caisse.

D'après les statuts du groupe Wheels, le montant des indemnités versées en cas de décès du membre ou de son conjoint est de 300.000 F CFA, tandis que celui de l'enfant est de 50.000 F CFA. Il est aisé de constater qu'un seul cas de décès de membre épuise toute la caisse de secours. Les membres sont donc sollicités en permanence pour reconstituer la caisse.

dépendent du montant de la prime. Jusqu'à 50.000 F CFA le montant est de 2.500 F CFA. Entre 50.000 et 1.000.000 F CFA, il est de 5.000 F CFA ; de 1.000.000 à 15.000.000 F CFA, il faut 10.000 F CFA. Enfin, pour plus de 15.000.000 F CFA, il est de 15.000 F CFA.

Pour éviter cela, le groupe Wheels a opté récemment pour la souscription de la police d'assurance "garantie frais d'obsèques". Cette police d'assurance couvre 30 personnes, toutes les femmes du groupe Wheels et leur conjoint. Le capital de décès souscrit est de 1.500.000 F CFA. La formule de paiement de la prime retenue est celle du taux uniforme. Il correspond au taux unique moyen et s'élève à 10.385 F CFA par adhérente et par an. Aussi une somme de 311.550 F CFA a-t-elle été transférée de la caisse d'entraide du groupe Wheels à la CCAR. En retour, la CCAR s'est engagée à verser le montant du capital souscrit à l'occasion de chaque sinistre.

Il faut préciser ici que la police d'assurance frais d'obsèques présente un autre avantage, à savoir qu'elle peut être utilisée effectivement comme une garantie au sens pur du terme. En effet, les informations recueillies révèlent qu'en cas de solvabilité douteuse d'un bénéficiaire de tontine, ou en cas de manque d'avaliste crédible, on oblige ce dernier à souscrire immédiatement cette police au nom de la tontine. La police d'assurance frais d'obsèques est ainsi préférée aux chèques de garantie. De ce fait, elle apparaît comme une garantie sûre susceptible d'être offerte à la tontine en cas de manque d'avaliste fiable ou de disparition éventuelle du bénéficiaire.

Le groupe Wheels étudie actuellement la possibilité de souscrire à une politique d'assurance maladie à titre collectif.

Comme toutes les polices d'assurance en général, la "garantie frais d'obsèques" est à fonds totalement perdus. C'est le point de discorde, et en même temps la note amère relevée dans le recours aux compagnies d'assurance dans la couverture des risques de décès par les tontines. En effet, dans les tontines, tant que les ressources collectées pour le compte de la caisse d'entraide n'ont pas encore été totalement utilisées au titre des indemnités, elles restent la propriété des différents adhérents. Il en résulte que les fonds ne sont pas perdus complètement, et ces disponibilités en caisse limitent les dépenses supplémentaires de chaque membre pour le même motif.

Ce n'est pas le cas avec les compagnies d'assurance. Et l'on peut se demander si cet aspect ne constituera pas à la longue un facteur de découragement des tontines à recourir à ce type de solution? Le recours des tontines aux assureurs revêt une importance fort appréciable sur le plan de la politique de mobilisation des ressources. Aussi apparaît-il nécessaire pour les sociétés d'assurance de penser à un système d'incitations - bonus, réduction sensible des primes, etc., - pour attirer ou pour maintenir cette catégorie de clientèle.

3. Délégation de la couverture des risques à une association informelle de réassurance

L'existence de liens plus ou moins étroits entre les différents groupements ou cantons constituant un même village ou un même district amène très souvent une personne à adhérer à plusieurs tontines et donc à plusieurs caisses d'entraide à la fois. En cas de sinistre, on bénéficie certes de plusieurs indemnités, mais l'appartenance à plusieurs groupes entraîne des coûts sociaux et matériels importants, pour qui veut être en règle dans les différentes associations.

En effet, à titre d'exemple, imaginons une personne qui a adhéré à quatre groupes associatifs à la fois. Supposons également que la contribution à la caisse d'entraide se chiffre à 20.000 F CFA par personne et par association, et que par ailleurs, l'indemnisation perçue en cas de décès du membre est de 100.000 F CFA par association. Si l'on veut être couvert en cas de risque dans toutes ces associations, autrement dit, si l'on veut percevoir un montant d'indemnisation de 400.000 F CFA, il faut déboursier une prime d'assurance totale de 80.000 F CFA. A cela il faudrait ajouter

les coûts sociaux liés à la contrainte d'assiduité aux réunions et à l'obligation d'assistance morale en cas de besoin.

Comment à la fois réduire les coûts sociaux, accroître les frais d'indemnisation versés à une personne sinistrée et promouvoir la solidarité familiale? Telle a été la préoccupation principale des ressortissants du district de Tonga basés à Yaoundé (*encadré 3*). La recherche des solutions à ce problème a amené les élites de ce grand village qui regroupe plusieurs cantons à imaginer la création d'une superstructure informelle. Celle-ci s'apparente à une véritable compagnie de réassurance (*encadré 3*).

Encadré 3

La Centrale d'Entraide Boh Nseh Nteuh (CENABO) de Yaoundé : une Association informelle de réassurance

La CENABO est une structure qui coiffe actuellement cinq associations informelles d'épargne et de crédit. Les membres de ces associations sont des ressortissants du district de Tonga basés à Yaoundé (Tonga est une localité située à environ 230 km de Yaoundé). Chaque association délègue deux mandataires au bureau exécutif de la CENABO, laquelle compte près de 400 adhérents.

La CENABO gère uniquement les caisses d'entraide - communément appelées caisses de secours - des différentes associations. Son fonctionnement est semblable à celui d'une compagnie de réassurance conventionnelle.

En effet, chaque association reverse une partie des ressources de sa caisse de secours auprès de la CENABO pour constituer le fonds de réassurance. Cette réassurance couvre les sinistres tels que le décès du membre, du conjoint et de l'enfant. Les différents taux d'indemnisation sont les suivants :

- décès membre ou conjoint : 400.000 F CFA;*
- décès enfants de 0 à 10 ans : 50.000 F CFA;*
- décès enfants de 10 ans à 21 ans : 100.000 F CFA;*
- décès élèves et étudiants de plus de 21 ans : 200.000 F CFA.*

En cas de sinistre, l'association concernée saisit la CENABO. La Centrale informe à son tour les autres associations et débloque le montant prévu dans les statuts au profit de l'ayant droit. Cette somme lui parviendra par le canal de son association. Une collecte de réapprovisionnement est aussitôt lancée. Les indemnités versées sont équitablement réparties entre tous les adhérents. En plus de cet apport matériel, la famille affligée bénéficie de l'assistance morale - présence obligatoire aux veillées, à l'enterrement, etc. - de toutes les associations réassurées.

Un exemple simple nous permet d'affirmer, avec les promoteurs de cette structure, que les avantages sont indéniables et consistent aussi bien pour les adhérents pris individuellement que pour chaque association. En effet, dans les différentes associations d'épargne et de crédit que compte ce grand village, la contribution à la caisse d'entraide est en moyenne de 24.000 F CFA par personne, par an et par association. Par ailleurs, en cas de décès d'un membre ou de son conjoint, une indemnité de 100.000 F CFA est versée à la personne sinistrée. Pour mieux faire voir les atouts positifs de ce système de réassurance, on envisagera deux cas de figure : décès d'un adhérent sans et avec réassurance;

- décès d'un membre ou de son conjoint sans réassurance.*

Une indemnité de 100.000 F CFA est versée. Mais au préalable le défunt aura contribué pour 24.000 F CFA par an. Évidemment, si le membre appartient à deux associations, le montant sera de 200.000 F CFA, à raison de 100.000 F CFA par as-

sociation, avec une contribution de 48.000 F CFA par an, soit 24.000 F CFA par association ;

- décès d'un membre ou de son conjoint avec réassurance.

D'après les statuts de la CENABO, une somme de 400.000 F CFA est débloquée et versée à l'adhérent en règle dans son association réassurée. On note que pour un adhérent, pour un même sinistre et avec le même taux de contribution, soit 24.000 F CFA/an, il reçoit quatre fois le montant qu'il aurait eu s'il appartenait à une seule association, et deux fois celui qu'il aurait perçu s'il avait adhéré à deux associations avec un coût double évidemment.

Dans le cas des associations non réassurées, les taux d'indemnisation du membre dépassent rarement 100.000 F CFA. L'adhérent a donc l'avantage, soit de n'être que membre d'une seule association réassurée à la fois, soit d'être membre de plusieurs associations réassurées, mais de ne souscrire qu'à une seule caisse.

Entrée en application seulement depuis janvier 1995, l'expérience est considérée, de l'avis des promoteurs, comme une réussite. Les promoteurs se penchent actuellement sur la question de savoir comment intégrer de nouveaux risques, notamment risque maladie, de manière à rester en conformité avec les aspirations familiales.

Au terme de cette étude consacrée à la prévoyance informelle, il ressort que celle-ci connaît un essor considérable tant au niveau de la floraison des formules qu'à celui des modalités de sa gestion. Un tel constat nous pousse à nous interroger sur les perspectives d'évolution du système de la prévoyance informelle en général, et dans le cas du Cameroun en particulier.

III. LES PERSPECTIVES

Les nombreuses innovations dont font preuve les tontines, tant sur le plan de l'expansion du système de prévoyance que sur celui de l'amélioration ou du perfectionnement des modalités de sa gestion, suscitent la question de savoir : quel rôle peut effectivement jouer l'informel en matière de prévoyance? Cette interrogation nous amènera à examiner, d'une part les atouts du système de prévoyance informelle actuel, d'autre part ses limites.

A. Les atouts du système de prévoyance sociale informelle

Les tontines possèdent un certain nombre de traits caractéristiques. Ces derniers leur confèrent d'importants atouts, sur le plan du contrôle et de la gestion des opérations financières en général, et de leur système de prévoyance en particulier. Au rang de ces caractéristiques figurent :

- la *prédominance des relations personnelles*. Les tontines reposent sur les relations humaines importantes et fortement personnalisées entre les membres. Dans ce sens, il est souligné dans une récente étude que se faire connaître et se faire confiance sont des attributs essentiels de la finance informelle. Ces attributs qui sont essentiels à l'accès à la tontine jouent la fonction de barrières à l'entrée pour les nouveaux mem-

bres¹⁸. Ceci trouve son explication dans l'esprit qui anime les membres, à savoir les besoins de solidarité et d'entraide.

- le principe de solidarité et des besoins d'entraide. A quelques exceptions près, la volonté de solidarité et des besoins d'entraide est l'une de celles qui expliquent la raison d'être de la plupart des tontines. A cet égard, nous convenons avec Ph. Callier, M. Lelart, C. Mayoukou, etc. que la logique tontinière est une logique de l'action collective non marchande¹⁹. Aussi, les tontines ne sont-elles pas des coalitions d'intérêt, mais une collectivité qui s'oblige mutuellement et contracte²⁰. Les rapports entre les membres sont donc structurés par des relations amicales, familiales, professionnelles, ils reposent de ce fait sur ce que nombre d'auteurs ont appelé "la réciprocité circulaire".

- le principe de réciprocité circulaire. Analysant ce principe, C. Mayoukou conclut, à la suite de J.L. Lespès, que telle est la forme d'allocation des ressources dans les tontines²¹. Caractérisée par le principe de don contre don, la réciprocité circulaire suppose l'obligation de donner, de recevoir et de rendre autant. Les droits et les devoirs de chaque membre de la tontine sont donc identiques. Personne ne jouit d'un statut particulier. Il peut en résulter un engouement à adhérer à une tontine en général et à une caisse de secours en particulier, car on sait que d'une manière ou d'une autre, on sera traité un jour de pareille façon. Dans tous les cas, ces caractéristiques confèrent aux tontines un certain nombre d'avantages indéniables :

- l'information sur les membres est presque parfaite, puisqu'ils se connaissent tous le plus souvent. Aussi, C. Mayoukou souligne-t-il à cet effet que le système des tontines apparaît sous l'angle de l'asymétrie d'information comme un mécanisme sûr, car les phénomènes de hasard moral et de sélection adverse sont rares ou quasi inexistants²²;

- se connaissant tous, ils se font facilement et mutuellement confiance. Ce qui rend, entre autres choses, le contrôle des différentes opérations et transactions financières automatique et aisé, puisque tout se sait;

- la gestion étant transparente, il n'y a pas d'exagération, et il n'y a pas d'incitation à se rouler ou à détourner les fonds de leurs usages. Les malversations financières sont donc limitées, et le versement des indemnités assuré.

Il peut en résulter, malgré le montant marginal de l'aide, une forte préférence et une adhésion massive à la prévoyance informelle au détriment du système de prévoyance formelle, parce que plus sûr.

Toutefois, si le système tel qu'il fonctionne actuellement est à même de couvrir facilement les petits risques, il reste que la faiblesse des montants des caisses de secours constitue une limite indéniable pour le système de prévoyance informelle.

¹⁸. C. Mayoukou, *Le système des tontines en Afrique, un système bancaire informel*, L'Harmattan, Paris, 1994, page 68.

¹⁹. Ph. Callier, *Informal Finance : the Rotating Saving and Credit Association on Interpretation*, *Kyklos*, vol.42, n°2, 1990, pp. 273-276; M. Lelart, (éd.) *La tontine : pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 1990; C. Mayoukou, *op. cit.*

²⁰. C. Mayoukou, *op. cit.*, page 88.

²¹. C. Mayoukou, *op. cit.*, pp. 87-88; J.L. Lespès, *Les informalités tontinières : traditions et innovations*, in M. Lelart (éd.), *op. cit.*, pp. 323-346.

²². C. Mayoukou, *op. cit.* page 69.

B. Les limites du système de prévoyance sociale informelle

Malgré les avantages que présentent les tontines en matière de prévoyance informelle, il faut dire qu'elles rencontrent deux limites majeures dans la couverture des risques. C'est d'une part le cas de petits risques généralisés, d'autre part le cas de gros risques.

En effet, les tontines sont des groupes restreints qui opèrent en circuit fermé. Aussi leur capacité de couverture de risques se trouve-t-elle de ce fait limitée. Par ailleurs, bien que les besoins de solidarité et d'entraide soient l'un des déterminants essentiels des tontines, les analyses ont paradoxalement révélé, comme déjà souligné, que les caisses d'entraide ne font pas beaucoup d'argent en général. En d'autres termes, il apparaît que, contrairement à ces caisses, les opérations de tontine proprement dites mobilisent en général des sommes considérables. Aussi, peut-on affirmer du point de vue du montant des ressources collectées, que l'aspect prévoyance apparaît secondaire dans l'informel.

Dès lors, ne faisant pas beaucoup d'argent, les difficultés surgissent en cas de petits risques généralisés ou en cas de gros risques où il faut débloquer d'un seul coup d'importantes ressources financières. Autrement dit, au stade actuel des choses, la structure financière des caisses de secours de la plupart des tontines ne peut leur permettre de prendre en charge, ni les gros risques, ni les petits risques généralisés - épidémie, accident en groupe, etc.

Au total, il ressort de ce qui précède que le système de prévoyance informelle actuel ne peut couvrir que certains risques. Et cela limite sa portée à faire face aux divers risques dont les membres des tontines peuvent faire l'objet. Aussi la question est-elle ici de savoir quelle solution peut être envisagée pour remédier à cela ?

Les analyses précédentes ont révélé qu'en raison de l'étroitesse des groupes de tontines, le problème majeur de la prévoyance informelle réside dans la faiblesse des montants dégagés par les caisses d'entraide. Aussi pensons-nous que toute solution passerait par leur augmentation. A cet égard, un certain nombre de possibilités peuvent être envisagées.

Actuellement, la plupart des tontines contournent la difficulté par le recours aux nouvelles contributions des membres. C'est une solution provisoire. Mais elle n'est pas sans poser de problèmes, car on peut ne pas réunir la somme nécessaire dans l'immédiat. Par ailleurs, en cas de risques répétés, la sollicitation fréquente des membres peut rencontrer quelque réticence de leur part.

Une autre solution possible serait, à la suite de M. Lelart, de fédérer des groupes de tontines²³. En d'autres termes, il s'agit d'envisager le cas où plusieurs groupes se mettraient ensemble pour supporter le risque. Cette façon d'organiser les tontines au sein des fédérations locales faciliterait les compensations entre groupes. Ce qui pourrait avoir pour avantage de desserrer ou même d'écarter la contrainte de l'épuisement des ressources susceptibles d'être observées dans les tontines prises individuellement en cas de gros ou de multiples risques. Cette solution paraît idéale. Toutefois elle sera difficile à réaliser, étant donné que les tontines sont des groupes très cloisonnés.

²³. M. Lelart, La finance informelle, Bilan des travaux, questions en suspens..., *Document de recherche*, n°7-94, Institut Orléanais de Finance, 1994.

Tout au plus, on pourrait l'envisager au niveau d'un village. C'est ici que l'exemple de la Centrale de Réassurance, la CENABO, qui est une forme de fédération, apparaît être une structure à encourager et à promouvoir.

On pourrait également encourager la création des associations informelles à but uniquement d'assurance, à l'exemple des "idirs" en Ethiopie, ou des "ESA"- Entraide Solidarité Amicale - de Yaoundé²⁴.

De même, l'association des assureurs dans la couverture des risques nous paraît également une des solutions plausibles à la modicité des ressources des caisses d'entraide dans les tontines. Toutefois, pour des raisons que nous avons évoquées précédemment, à savoir que les polices d'assurances sont totalement à fonds perdus, l'expérience ne peut-elle pas s'avérer non payante, et par conséquent non renouvelable à la longue?

CONCLUSION

Au terme de cette analyse consacrée à la prévoyance informelle au Cameroun, il ressort que :

- Les tontines non seulement s'organisent face aux défaillances du système de prévoyance sociale publique, mais elles font preuve d'innovations fructueuses en la matière.

- Il existe une floraison de formules d'indemnisation en cas de sinistres. A côté de la formule classique courante, celle de la gestion de la caisse de secours par la tontine elle-même, apparaissent des formes de gestion plus conséquentes. Celles-ci associent soit les médecins, soit les compagnies d'assurance, dans la couverture de certains risques. Elles délèguent aussi la responsabilité à une superstructure informelle de réassurance.

- Les besoins de solidarité et d'entraide sont l'un des déterminants essentiels de la raison d'être des tontines. Toutefois, sur la base du critère montant des ressources collectées, il est paradoxal que l'aspect prévoyance se révèle secondaire par rapport aux opérations proprement dites de tontines. La faiblesse de ces montants non seulement rend l'aide marginale, mais limite également la portée des tontines à prendre en charge de gros risques ou plusieurs risques à la fois.

Eu égard à ceci, l'avenir de la prévoyance informelle serait dans l'organisation des tontines en fédérations locales. De même, le recours aux assureurs et l'association d'un groupe de médecins dans la couverture des risques, nous semblent être des orientations porteuses d'avenir pour le système de prévoyance sociale informelle.

²⁴. L'association Entraide Solidarité Amicale (ESA) est une association d'entraide créée par les enseignants de l'enseignement supérieur à Yaoundé. Elle est à but uniquement de solidarité. C'est une structure semblable à celle des "idirs" en Ethiopie, mais à la différence de ces derniers, l'association ESA n'est pas informelle, elle a été enregistrée sous le N° 00112/RD/J06/BAPP.

Chapitre 5 : Obolostatique et finance informelle en Chine

Thierry PAIRAULT

Directeur de recherches – CNRS Paris

Ce que l'on déteste avec le plus de raison c'est l'obolostatique.
Aristote, *Politique*, I, 10 1258 b.

Il est bien d'autres péchés plus grands que l'usure, mais les hommes maudissent celle-ci
et la haïssent plus que tout autre péché.
Wyclif, *On the Seven Sins*, chap. XXIV.

Ainsi que le rappelle l'épigraphe en exergue de ce travail, Aristote nous convie à exéquer l'*obolostatique*¹, c'est-à-dire toute forme de prêt de monnaie qui puisse produire un intérêt. Il peut paraître curieux que le Stagirite se soit contenté d'une pirouette, d'un simple jeu de mots pour justifier cette condamnation : l'argent ne saurait faire de petits car il n'est qu'un signe, il n'est donc pas dans sa nature d'engendrer des gains, *tokos* signifiant "progéniture" et "intérêt". Le philosophe était trop averti pour n'avoir pas compris que les signes monétaires étaient aussi et simultanément des marchandises ordinaires (destinées à être échangées), ce qu'ils seront longtemps encore puisque pièces d'or et d'argent s'échangeront concurremment avec des monnaies dites "fausses" même si la fraude ne fut pas tant dans l'aloi que dans l'usurpation d'un droit régalien² - auquel contrevenaient tout autant les monnaies étrangères en circulation³. Le signe monétaire, indépendamment de son support, peut devenir aussi une marchandise *per se*, un exemple fameux, mais tardif, en est le *thaler de Marie-Thérèse* qui, frappé à partir de 1754 par l'Autriche puis, ensuite, par les différents Hôtels des Monnaies en Europe, était encore émis par la Monnaie de Paris en 1962 afin qu'il soit troqué en Afrique⁴.

L'objectif d'Aristote n'était nullement moral, il n'était que politique : "Il faut se mettre dans l'esprit que, dans les villes grecques, [...] tous les travaux et toutes les professions qui pouvaient conduire à gagner de l'argent étaient regardés comme indignes d'un homme libre. [...] Ce ne fut que par la corruption de quelques démocraties, que les artisans parvinrent à être citoyens". C'est ce que Aristote nous apprend; et il soutient qu'une bonne république ne leur donnera jamais le droit de cité⁵.

¹. D'obole qui était une monnaie d'un certain poids légal de métal argent.

². D'où l'assimilation à un crime de lèse-majesté dans la neuvième loi du code théodosien (*De falsa moneta*).

³. Sur la "fausse" vraie monnaie, voir la contribution de B. Traimond au numéro spécial de *Terrains* consacré aux usages de l'argent où il démontre que la "fausse" monnaie peut être aussi "vraie" que la "vraie monnaie" parce que précisément elle était alors une marchandise (La fausse monnaie au village : les Landes aux XVIII^e et XIX^e siècles, *Terrains*, 1994, n°23, pp. 27-44).

⁴. J. Rivallain, *Echanges et pratiques monétaires en Afrique du XV^e au XIX^e siècles (sic) à travers les récits de voyageurs*, Lyon, Musée de l'imprimerie et de la banque, 1994, pp. 109-113.

⁵. Montesquieu, *De l'esprit des lois*, IV, 8, La Pléiade, Gallimard, Paris, 1951, page 271.

Et l'Eglise, engrenant le salut des âmes dans le politique, reprend à son compte l'interdit aristotélicien : trente ans avant la lettre sur l'usure de Calvin, le V^e Concile du Latran (1516) continue à réaffirmer que *non parit pecunia pecuniam*⁶. En pratique, dès la fin du XII^e siècle, le développement des échanges avait contraint l'Eglise à assouplir sa proscription car ses propres besoins l'obligeaient de recourir fréquemment aux prêteurs d'argent tant et si bien que lors du IV^e Concile du Latran (1215) ne sont condamnées que les "usures graves et immodérées" sans pour autant que soit précisé le taux au-delà duquel il y aurait gravité et immodération⁷. Cinquante ans plus tard, dans la question 78 de sa *Somme théologique*, saint Thomas d'Aquin, en casuiste subtil, préconisait de distinguer l'usure⁸ (prêt à intérêt) du *mutuum* (prêt sans intérêt), contrat dans lequel pourrait être stipulée une compensation pour le dommage subi par le prêteur (*damnum emergens*)⁹. Encore une fois l'histoire économique de l'Occident s'était jouée sur un simple jeu de mots, il ne restait plus qu'à définir un critère objectif pour établir un départ entre prêt à intérêt usuraire ou usure d'une part, et prêt à intérêt non usuraire ou simplement prêt à intérêt d'autre part. Clin d'œil de l'Histoire, c'est saint Bernardin de Sienne, conseiller du célèbre usurier milanais Tomaso Grassi, qui le premier proposa un tel critère quand, au XV^e siècle, ce franciscain déclara juger licite un taux d'intérêt de 10%¹⁰ et, en 1516 lors du V^e Concile du Latran, la bulle *Inter Multiplices* rangeait les monts-de-piété parmi les institutions charitables, en même temps qu'elle entérinait leur perception d'un intérêt¹¹.

L'historiette de saint Bernardin ne se limite pas à nous avertir de la naissance du prêt à intérêt moderne, elle explicite la genèse du concept actuel d'usure. L'usurier Tomaso Grassi poussait saint Bernardin à prêcher contre l'usure pour mettre en difficulté ses concurrents et établir un monopole de fait dans la ville de Milan. Dans le même temps, des usuriers juifs rémunéraient les services de canonistes afin que ceux-ci propagent une théologie, par voie de conséquence judéophobe, mais prônant l'exclusion des chrétiens du peccamineux commerce de l'argent au seul bénéfice de l'usure juive¹². Et capitalisme sauvage, fanatisme religieux, xénophobie... s'entre-mettent tour à tour pour forger le concept moderne d'usure qui ne sera, le plus souvent, que refus, sous couvert de morale, des pratiques financières d'autrui¹³.

⁶. Rapporté par A. Piettre, *Les trois âges de l'économie et la civilisation occidentale*, Fayard, Paris, 1964, page 71. C'était oublier que la richesse, *pecunia*, vient de bétail, *pecus*, dont l'élevage a précisément pour objet la reproduction ! Et les bœufs, d'après les poèmes homériques, ne servaient-ils pas de monnaie ?

⁷. L. Poliakov, *Les banchieri juifs et le Saint-Siège du XIII^e au XVII^e siècle*, SEVPEN, Paris, 1965, pp. 50-52.

⁸. Usure, du latin *usura*, qui désigne tout aussi bien l'usage d'un capital prêté que l'intérêt de ce capital ; en ce second sens *usura* est synonyme de *fenus*, et "intérêt onciaire" (i.e. de 1% par an) pourra se dire indifféremment *uniciaria fenus* ou *uniciaria usura*. Cette "usure" originelle est fort peu usuraire au sens actuel du terme.

⁹. H. Denis, *Histoire de la pensée économique*, PUF, Paris, 1967, pp. 85-87 ; L. Poliakov, *op. cit.*, page 60.

¹⁰. L. Poliakov, *op. cit.*, page 197.

¹¹. *Ibid.*, page 210. La rémunération des dépôts sera rendue licite quelques années plus tard, lors du Concile de Trente, c'est cette reconnaissance de fait du *lucrum cessans* qui portera un coup décisif à la banque juive (cf. *Ibid.*, pp. 230-233).

¹². *Ibid.*, pp. 78-79, 97-98...

¹³. Voir aussi cette définition récente de l'usure donnée par les autorités de Chine populaire : "prêter de l'argent pour en faire un métier et, ainsi, porter atteinte à l'économie socialiste est pratiquer l'usure" ("Geren jiedai, neng fou yao li, lilü yao duo da?" : Peut-on demander un intérêt et à quel taux dans le cas des prêts interpersonnels?), *Banyue tan* (Forum bimensuel), 1990, n°16, page 48 ; voir aussi "Guojia

I. Obolostatique et usure dans la Chine des années 1920-1930

Ce serait nier l'évidence que contester la pratique de taux d'intérêt très élevés dans les années 1920 à 1930 en Chine. Mais reconnaître un état de fait n'est pas pour autant conclure à la banalité de pratiques usuraires. La dénonciation de l'usure, en Chine comme ailleurs, a eu souvent pour objet de désigner un bouc émissaire et de le charger des maux de l'époque. C'est ainsi que les propriétaires fonciers (*dizhu*) constituèrent une classe sociale maudite uniformément, en même temps qu'une classe statistique fort disparate : à côté de quelques gros propriétaires absentéistes vivait une foule de petits propriétaires que leur pauvreté ne distinguait pas des autres paysans : "Il n'y a que des pauvres et des très pauvres" pour reprendre une remarque de Li Ruoxu¹⁴. Doit-on aussi marquer du sceau de la même infamie ces veuves, surendettées, incapables de travailler seules leur lopin, et par suite contraintes de le louer¹⁵? Le risque n'est-il pas plutôt que le locataire exploite la propriétaire? Si l'adage "on ne prête qu'aux riches" est exact et si le découpage en "classes sociales" adopté s'était révélé pertinent, les statistiques de taux d'intérêt des emprunts auraient dû attester une complaisance certaine à l'égard de ces *dizhu*. Les informations recueillies en 1935 dans le district de Qingyuan dans la province du Hebei confirment l'existence de grandes disparités et montrent tout aussi clairement que le crédit des propriétaires fonciers n'était guère meilleur que celui des paysans pauvres ou de celui des ouvriers agricoles¹⁶. Si usure il y avait, tous en étaient victimes et, partant, la cause des discriminations sociales doit être recherchée ailleurs que dans le manque de modération des taux d'intérêt.

En 1928, les maisons de prêts sur gages de la ville de Pékin prêtaient à deux ans au taux annuel moyen de 27,4%; un tel taux ne paraît pas particulièrement excessif quand elles-mêmes devaient emprunter auprès des banques locales au taux de 18% l'an afin de répondre aux demandes de crédits des Pékinois¹⁷. Dans les campagnes, pour que les comptoirs de prêts sur gages puissent remplir efficacement un rôle de

dui minjian jiedai de zhengce shi shenmo?" : Quelle est la politique gouvernementale à l'égard des prêts inter-personnels?), *Banyue tan*, 1990, n°3, page 47.

¹⁴. Li Ruoxu, *Daye nongcun jingji yanjiu* (Recherches sur l'économie rurale de Daye), 1937, in Xiao Zheng (éd.), *Guomin ershi niandai Zhongguo dalu tudi wenti ziliao* (Documents sur les problèmes fonciers en Chine continentale dans les années 1930), Taibei, Chengwen chubanshe, 1977 (compilation de manuscrits conservés à Taiwan par le Laboratoire de recherche sur la politique foncière en Chine avec le concours de la Hoover Institution de Stanford), page 2.082. D'autres auteurs font la même remarque, cf. Cui Xiaoli, "Zhejiang Yinxian nongcun zhong "hui" de zuzhi" (L'organisation des tontines dans les villages de Yinxian au Zhejiang), *Dongfang zhazhi* (The Eastern Miscellany), 33 (6), 1936, page 120.

¹⁵. Li Ruoxu, *op. cit.*, pp. 21083-21084. La situation de ces veuves permet à Li Ruoxu de se livrer à une sévère critique des directives auxquelles il doit se conformer pour mener son enquête.

¹⁶. Cf. Zhang Peigang, "Qingyuan de nongjia jingji (xia)" (L'économie paysanne à Qingyuan, suite), *Shehui kexue zazhi* (Revue des sciences sociales), 8 (1), 1937, page 112; j'ai illustré cette situation dans Mécanisme des systèmes tontiniers chinois, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n° 91-17, 1991, page 5. Deux chercheurs ont clairement montré dans une étude récente qu'on devait renoncer au mythe d'une concentration des terres dans les années trente et à celui d'une corrélation avérée entre possession des terres et inégalité des richesses, cf. L. Brandt et B. Sands, Beyond Malthus and Ricardo : Economic Growth, Land Concentration in Early Twentieth-Century Rural China, *The Journal of Economic History*, 50 (4), 1990, pp. 807-827.

¹⁷. Voir *The Chinese Economic Bulletin* publié en anglais par le Service d'information économique du gouvernement chinois, 12 (7), 1928, pp. 79-80.

"banque des classes les plus pauvres"¹⁸, il importe qu'ils soient intégrés au processus d'épargne rurale et donc que les paysans puissent à terme libérer leurs gages.

Donnons-en une image volontairement idyllique : les récoltes d'automne vendues, les paysans apportent leurs liquidités aux maisons de prêts sur gages et ainsi récupèrent leurs vêtements chauds; ils les engageront à nouveau à la fin du printemps quand "le vert et le jaune ne se rejoignent pas" (*qing huang bu jie*) - pour faire la soudure. De la même façon, on pourra considérer qu'engager des bijoux est les "mettre au coffre". De fait, la vitalité de ces monts-de-piété est indéfectiblement liée à l'agriculture qu'ils financent : si les paysans sont dans l'impossibilité de racheter leurs gages, les maisons de prêts sur gages les vendent à l'encan; en période de crise économique, le nombre de personnes susceptibles de se porter acquéreur de tels gages se trouve si considérablement réduit que les monts-de-piété ne peuvent reconstituer leurs avoirs et font faillite¹⁹ - le tableau suivant illustre l'évolution du taux de récupération des objets mis en gage dans le district de Yixing dans la province du Jiangsu de 1911 à 1933, c'est-à-dire au fur et à mesure que s'aggrave la situation économique et sociale. Publié en janvier 1936, un rapport gouvernemental sur la situation des comptoirs de prêts sur gages remarque, pour le déplorer, que ces officines disparaîtront des provinces du Jiangsu et du Zhejiang dans les dix années à venir au rythme des pertes subies "ces dernières années"²⁰ : il est clair que "contrairement à une vision simpliste, les maisons de prêts sur gages ne sont pas un instrument d'exploitation"²¹.

Taux de récupération des gages

Yixing xian (Jiangsu)	1911	1921	1926	1931	1933
- bijoux	96%	94%	90%	85%	80%
- vêtements	85%	80%	77%	60%	40%

Source : Xu Hongkui, *Yixing xian xiangcun xinyong zhi gaikuang jiqi yu diquan yidong zhi guanxi* (La situation du crédit rural dans le district de Yixing et sa relation avec les transferts de propriété foncière), Xiao Zheng (éd.), *op. cit.*, vol. 88, pp. 46423-46424.

La participation des maisons de prêts sur gages au système de crédit rural pouvait aussi être indirecte et s'opérer grâce à leurs dépôts dans un compte géré par la Banque

¹⁸. Pour reprendre une expression du *The Chinese Economic Bulletin*, n°309, 1924, page 47. Les monts-de-piété vénitiens avaient été baptisés *Banchi dei Poveri* au XVI^e siècle.

¹⁹. Voir Zhao Zongxu, *Jiangsu sheng nongye jinrong yu diquan yidong zhi guanxi* (Les finances rurales et leur relation avec les transferts de propriété foncière dans la province du Jiangsu), 1936, Xiao Zheng (éd.), *op. cit.*, vol. 87, pp. 46080-46086; voir aussi Liu Maozeng, *Henan nongye jinrong yu diquan yidong zhi guanxi* (Les finances rurales et leur relation avec les transferts de propriété foncière dans la province du Henan), 1936, Xiao Zheng (éd.), *op. cit.*, vol. 88, page 46650.

²⁰. Voir *The Chinese Economic Journal and Bulletin*, 18 (1), 1936, page 80. La situation est la même pour les institutions financières traditionnelles qui, faute d'une demande solvable, ne peuvent réaliser les hypothèques garantissant des prêts arrivés à échéance et non remboursés et qui, par suite, sont amenées à fermer leurs portes; voir Liu Chengzhang, *Tongshan xian xiangcun xinyong jiqi yu diquan yidong zhi guanxi* (La situation du crédit rural dans le district de Tongshan et sa relation avec les transferts de propriété foncière), 1934, Xiao Zheng (éd.), *op. cit.*, pp. 47535-47536.

²¹. Fudan daxue Sichuan jingji diaocha shi (Bureau d'enquête sur l'économie du Sichuan de l'Université Fudan), *Sichuan neidi jinrong diaocha baogao* (Rapport d'enquête sur les finances du Sichuan), s.l., 1939, page 96.

des agriculteurs, *Nongmin yinhang*, de leur province²². Ces banques étaient des institutions financières publiques créées par les instances gouvernementales à la fin des années 1920. Leur rôle était en priorité de prêter des fonds aux coopératives de crédit, lesquelles devaient seules prêter aux paysans²³. Le coût de ces crédits était d'environ 10% pour les banques des agriculteurs²⁴, mais c'est souvent à des taux inférieurs qu'elles prêtaient aux coopératives, lesquelles octroyaient des prêts hypothécaires assortis d'un taux d'intérêt de 18% l'an²⁵. Ces derniers chiffres éclairent d'un jour nouveau le phénomène de l'"usure" : le taux de marge brute des coopératives de crédit est donc de 8% (18% - 10%), voire davantage puisque les banques des agriculteurs peuvent travailler à perte, or ce taux dans le meilleur des cas n'est guère différent de celui pratiqué par les maisons de prêts sur gages qui était de 9% (27% - 18%, en reprenant les chiffres indiqués plus haut).

La différence essentielle entre les opérations menées par ces deux institutions réside dans la couverture du risque encouru, lequel justifierait à lui seul les écarts entre les taux d'intérêt des prêts aux paysans si coopératives de crédit et monts-de-piété étaient en concurrence "parfaite" - ce qui n'est évidemment pas le cas puisque les coopératives bénéficient de crédits à taux bonifiés. Les statistiques, publiées par la Banque des agriculteurs du Jiangsu en 1932, montrent que 62% des prêts qu'octroyaient les coopératives à leurs membres ne dépassaient pas 20 *yuan* pour lesquels elles exigeaient un nantissement des terres alors que, pour les mêmes sommes, les monts-de-piété ne demandaient que le dépôt de simples gages²⁶!

II. Usure et équité dans la Chine des années 1920-1930

Les informations disponibles quant aux prêts recensés dans le district de Wujin (province du Jiangsu), au début des années trente, révèlent que l'apport d'aucune garantie n'a été nécessaire dans 40% des cas (tontines, parents, amis, commerçants...), qu'il a été demandé le dépôt d'une garantie mobilière dans 20% des cas (monts-de-piété...) et qu'il a été exigé la remise d'une garantie immobilière dans les 40% des cas,

²². Sun Zhaogan, *Jiangxi nongye jinrong yu diqian yidong zhi guanxi* (Les finances rurales et leur relation avec les transferts de propriété foncière dans la province du Jiangxi), 1936, Xiao Zheng (éd.), vol. 86, pp. 45.339-45.340.

²³. Pour une description du rôle de cette banque dans la province du Jiangsu (création en juillet 1928) par exemple, voir Zhao Zongxu, *op. cit.*, pp. 46185-46242. Le modèle des statuts est fourni par ceux de la Banque des agriculteurs chinois, *Zhongguo nongmin yinhang*, qui définit sa mission dans son article 2; voir Liu Maozeng, *op. cit.*, vol. 88, page 46.614.

²⁴. Voir Wu Chengxi, *Zhongguo yinhangye de nongye jinrong* (Le financement de l'agriculture par le secteur bancaire chinois), *Shehui kexue zazhi* (Revue des sciences sociales), 6 (2), 1935, page 493.

²⁵. Li Fan, *Wujin xian xiangcun xinyong zhi gaikuang jiqi yu diqian yidong zhi guanxi* (La situation du crédit rural dans le district de Wujin et sa relation avec les transferts de propriété foncière), 1934, Xiao Zheng (éd.), vol. 88, page 46846.

²⁶. Très exactement 58,8% des membres, soit 62% des membres emprunteurs; cf. Luo Gengmo, *Xinyong hezuo shiye yu Zhongguo nongcun jinrong* (Le crédit coopératif et les finances rurales en Chine), *Zhongguo nongcun yuekan* (Villages de Chine), 1 (2), 1934, réédité in Feng Hefa, *Zhongguo nongcun jingji ziliao (xubian)* (Matériaux sur l'économie rurale en Chine, suite), Shanghai, Liming shuju, 1935, pp. 785-803. Luo Gengmo ajoute (page 797) que certaines coopératives, pour attirer davantage de paysans, acceptaient de tenir le rôle de comptoir de prêts sur gages et chargeaient des frais de garde supplémentaires de 5% aux emprunteurs. Une enquête japonaise de 1928 donne 63% des prêts de moins de 20 *yuan*, cf. *Mantetsu Chosa geppo*, 17 (8), 1934, page 86.

Encart 1 : Les difficultés du crédit coopératif (Chine, années 1930)

L'obtention d'un prêt coopératif suppose que le paysan puisse satisfaire à plusieurs conditions :

- *jouir d'un "excellent crédit" auprès des responsables de la coopérative;*
- *solliciter un emprunt dont l'objet soit légitime au regard des statuts de la coopérative;*
- *accepter une prise d'hypothèque et obtenir l'aval d'une caution;*
- *recueillir l'approbation de la majorité des membres du conseil d'administration.*

Ces étapes une fois franchies, "le parcours du combattant" continue néanmoins, comme le note un rapport de l'Institute of Pacific Relations :

In the case of credit cooperatives, those who wish to apply for funds must fill in an elaborate petition form which has to go through all the steps of the hierarchy before an actual grant is made. The officials of the local cooperatives [...] have to fill out another form to hand to the cooperatives directors, who in turn submit it to the chief director of the district. After due deliberation, the latter signs a further petition which he places before the Committee of Cooperatives of the Provincial Government. This Committee [...] negotiates with the Agricultural Bank [...] From the Provincial Agricultural Bank, special investigators are sent to ascertain the loan situation [...] The whole process [...] takes at least three months and often half a year".

Il est clair que les embarras bureaucratiques ainsi que la lenteur du processus réservent l'obtention des crédits aux paysans sachant lire et écrire, n'exigeant pas de petites sommes et ne connaissant aucune difficulté ni urgence financières. Les paysans les plus démunis seront contraints d'emprunter auprès des plus aisés lesquels deviennent, de facto, les intermédiaires rémunérés (d'où leurs taux "usuraires") des coopératives auprès des paysans les plus pauvres. (cf. l'encart à propos de l'intermédiation des propriétaires fonciers)

Sources : Wu Baosan, Hua Yang yizhen qiu zai zonghui banli Hebei sheng nongcun xinyong hezuoshe fangkuan zhi kaocha (Etude des prêts des coopératives de crédit rurales sous la direction du China International Famine Relief, Commission dans la province du Hebei, Shehui kexue zazhi, 5 (1), 1934, pp. 69-105 ; Institute of Pacific Relations (éd.), Agrarian China, Selected Source Materials from Chinese Authors, Chicago, The University Press, 1938, pp. 209-216.

lesquels étaient précisément constitués par les crédits essentiellement octroyés par le secteur financier "moderne" (coopératives, banques...) ou de simples particuliers²⁷. Ce que craignait avant tout le paysan chinois - comme tout paysan - était la perte de sa terre et ce qui le déterminait dans le choix d'un créancier hypothécaire n'était pas l'importance du taux de l'intérêt réclamé mais le délai maximal contenu dans une éventuelle clause de réméré, seuls des créanciers "informels" pouvaient accepter de respecter une coutume aux termes de laquelle il pouvait être laissé au gré du vendeur *de facto* (le paysan emprunteur) le soin de fixer ou de proroger l'échéance²⁸!

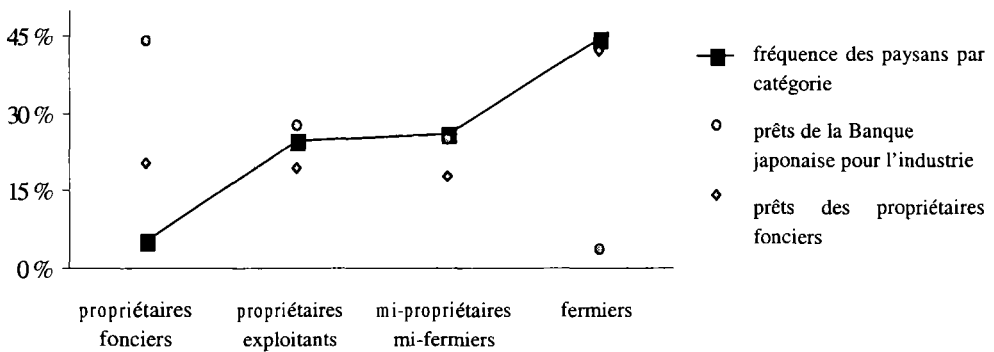
²⁷. Calculs d'après les données de Li Fan, *op. cit.*, pp. 46863-46864.

²⁸. La coutume d'un nantissement sans échéance fixe, "valable mille ans" selon l'expression chinoise (*qian nian huo*), est attestée, par exemple, dans les provinces du Gansu et du Shaanxi (Sifa xingzheng bu (Ministère de la Justice), *Zhongguo min shang shi xiguan diaocha baogao lu* (Recueil des rapports d'enquêtes sur les coutumes commerciales populaires), réimpression en trois volumes, Taipei, Jinxue shuju, 1969, pp. 945, 690). Ce que la littérature classique sur la Chine considère généralement comme étant un emprunt assorti d'une hypothèque s'apparente davantage à une antichrèse ou encore à une vente à réméré. L'existence de créances de forme antichrésiste affectant un bien immobilier est avérée, par exemple, dans la province du Jiangsu; comme de surcroît l'échéance de l'antichrèse peut être prorogée, il y a une quasi-vente assortie d'une location, d'où des taux d'intérêt éventuellement très élevés puisque aux intérêts de l'emprunt viennent s'ajouter les loyers (cf. *Ibid.*, page 318). La pratique nommée, dans le district de Pianguan au Shanxi, "contrat [de vente] mort et terre vive" (*si qi huo di*) offre un bon exemple d'emprunt se concrétisant par la rédaction d'un acte de vente d'immeubles dont les termes sont

Une comparaison pour être valable impose une analyse de la nature exacte du service rendu par ces créanciers non institutionnels, ainsi qu'une évaluation précise du coût de ce service avant de conclure que le taux de l'intérêt qu'ils exigent s'avère usuraire par rapport à celui que demandent les coopératives, les banques... : ce que souligne cette situation, ce sont les insuffisances originelles du crédit "moderne", qu'il soit ou non coopératif – l'encart 1 évoque les limites au développement égalitaire du crédit coopératif telles que des auteurs chinois au milieu des années 1930 les avaient déjà perçues.

Encart 2 : L'intermédiation des propriétaires fonciers (Taiwan-1940)

La Banque japonaise pour l'industrie, *Nihon kangyo gingo*, a été établie à Taiwan en juillet 1896; l'un de ses objectifs était de procurer des crédits aux exploitants agricoles. Si cette banque a apparemment limité l'emprise directe des propriétaires fonciers sur les paysans, de fait elle les a le plus souvent transformés en intermédiaires financiers comme l'illustre le graphique ci-après. Les crédits octroyés par la banque japonaise sont inversement proportionnels au statut social des paysans et exploitants agricoles, en revanche les propriétaires fonciers comme financiers sont partout présents et plus spécialement pour ceux à qui font défaut l'aide bancaire. Dans de telles conditions, il est non seulement peu étonnant mais encore normal que les relais soient rémunérés pour leur intermédiation, d'où les taux d'intérêt plus élevés.



Sources : *Nogyo kin-yo chosa (Enquête sur les finances rurales)*, *Nogyo kihon chosa sho (sai yonjusan) (Rapport d'enquêtes de base sur l'agriculture)*, Taiwan sotokufu shokusan kuyoku (Bureau de la production du Gouverneur général de Taiwan) 16^e année de Showa, 1941, pp. 4-5, 62-63, 70-71, 78-79, 86-87. Sur le rôle de la Banque japonaise pour l'industrie, on consultera Tu Zhaoyan (Tsu Jaw-Yann), *Riben diguo zhuyi xia de Taiwan (Taiwan sous l'impérialisme japonais)*, traduit du japonais par Li Mingjun, Taipei, Renjian chubanshe, 1992, pp. 476-533.

Si l'un ou l'autre des fournisseurs de crédit doit être taxé de pratiquer l'usure, convient-il de prononcer une telle accusation à l'encontre des institutions et agents qui, à la base, assument tous les risques, soit qu'ils servent d'intermédiaires rémunérés aux institutions du secteur informel, soit qu'ils suppléent directement aux carences de ce secteur? Les plus démunis sont confrontés à une fausse alternative : ou bien ils supportent un taux d'intérêt infini que manifeste l'impossibilité d'accéder à un crédit "moderne", ou bien ils se résignent à recourir aux services d'un "usurier". L'accès au

définitifs mais dont l'exécution est subordonnée à la réalisation des conditions incluses dans un document annexe et constituant la clause de réméré (cf. *Ibid.*, page 833; on trouvera d'autres exemples de clauses de réméré pp. 232-233 (Shandong); 295, 849 (Shanxi); 706, 714 (Rehe), etc.).

crédit importe plus que le coût du crédit et l'équité devrait se mesurer non à l'aune du taux d'intérêt mais bien plutôt à celle de l'accessibilité au crédit²⁹. Toutefois cette accessibilité elle-même peut celer une iniquité que je vais tâcher d'éclairer avec des exemples tirés de l'expérience taiwanaise.

Encart 3 : Formel vs informel, banques vs qianzhang

En 1925, Ma Yingshu révélait dans la revue Dongfang zhazhi les insuffisances du système bancaire par rapport aux officines traditionnelles de crédit, qianzhuang, et mentionnait les faits suivants :

- Les qianzhuang octroient des crédits fondés sur la confiance et non sur des hypothèques comme les banques;
- les qianzhuang ne demandent pas l'engagement d'une caution, en outre ils s'abstiennent de formalités complexes;
- les qianzhuang prêtent aussi bien de grosses que de petites sommes alors que les banques ne consentent que des crédits importants;
- les qianzhuang sont ouverts toute la journée sans interruption, ils ne sont jamais fermés pour cause de congé ou de jour férié;
- les qianzhuang ont une meilleure connaissance des marchés internes et des négociants;
- les différents documents de crédit émis par les qianzhuang sont universellement reconnus tandis que ceux émis par les banques ne le sont pas (les banques n'ont pas bon crédit, un comble!)

- ...

Un ouvrage paru dans la province du Sichuan en 1939 fait les mêmes reproches aux banques et insiste sur leurs difficultés à améliorer leur crédit, tant et si bien que les qianzhuang, bien introduits dans les milieux commerçants, sont devenus les intermédiaires obligés des banques : les officines de crédit empruntent aux banques pour prêter aux commerçants, pour les prêts importants elles présentent les commerçants aux banques!

Sources : Ma Yingshu, Yinhyang zhi shili he yi bu ru qianzhuang (Pourquoi les banques font-elles moins bien que les officines de crédit?) Dongfang zhazhi (Eastern Miscellany), 23 (4), 1926, pp. 17-21. Fudan Daxue Sichuan jingji diaocha shi (Bureau d'enquête sur l'économie du Sichuan de l'Université Fudan), Sichuan neidi jirong diaocha baogao (Rapport d'enquête sur les finances du Sichuan, s.l., 1939, pp. 77-82.

III. Obolostatique et équité à Taiwan (années 1950)

Immédiatement après son installation sur l'île de Taiwan, le gouvernement chinois nationaliste a lancé un programme de réforme agraire en trois étapes : d'abord la réduction des rentes à 37,5% des revenus de la terre, puis la vente des terres publiques, enfin l'attribution des terres aux cultivateurs. Cette dernière phase a débuté en 1953, les paysans eurent ainsi la possibilité d'acquérir les terres qu'ils cultivaient tout en étalant leurs paiements sur une période dix ans. C'est avant cette échéance que

²⁹. Je ne peux résister ici à l'envie de citer un travail écrit pour l'Asian Bank of Development : "To use the example of the "five-six" lenders in Philippines, six or five may seem a high rate of interest for a day, but not if it enables a market vendor to sell for ten and still make a return of four, especially when formal credit is not available even for six. Moreover [...] if borrowers can be taken to reveal their preference for some informal credit over no credit at all, then informal finance is clearly welfare improving", P. Ghate (éd.), *Informal Finance : Some Findings from Asia*, Oxford University Press, Hong Kong, 1992, page 114.

furent rassemblées les données que je vais examiner maintenant³⁰, c'est-à-dire à une époque où les inégalités sociales classiques (propriétaire foncier, propriétaire-exploitant, mi-propriétaire mi-fermier, fermier) laissaient place à des inégalités plus économiques (petits propriétaires possédant tous leur propre exploitation mais toutes de taille très variable) et avant que le développement économique puisse induire une redistribution de ces terres.

Dès 1949, les propriétaires fonciers absentéistes ne jouent plus qu'un rôle des plus restreints dans la redistribution du crédit puisque le montant des sommes qu'ils prêtaient aux exploitants agricoles ne représentaient plus que 3,8% du total des sommes empruntées. En d'autres termes, la réforme agricole ne faisait qu'entériner un état de fait : les propriétaires fonciers étaient devenus culturellement inutiles³¹. Aussi peut-on affirmer que cette forme d'usure, au sens moderne et volontairement moral du terme, n'existait plus à la fin des années 1950 puisque les propriétaires fonciers qui la pratiquaient avaient été économiquement éliminés et que les taux d'intérêt s'appliquaient sans discrimination notable à tous; la fréquence des taux d'intérêt acceptés montre clairement que les variations par rapport à la tendance moyenne sont relativement limitées, quelle que soit la taille des exploitations et donc quelle que soit la richesse *a priori* de l'exploitant.

Si cette variété reconnue d'"usure" semble donc avoir disparu il subsiste néanmoins d'autres formes d'inégalité qui manifestent une rénitence d'autant plus grande qu'elles ne sont que rarement l'objet d'une condamnation morale. Une forme capitale d'inégalité est dans l'origine même des financements. Les règles régissant l'offre et de la demande de crédits sur le marché où se rencontrent institutions financières formelles et particuliers ne sont pas identiques à celles de l'affrontement classique entre l'offre et la demande, l'offre de crédits des institutions financières ne se présente pas sous la forme d'une courbe croissante des quantités offertes (crédits) en fonction du prix (taux d'intérêt). Bien au contraire, plus les crédits demandés sont quantitativement faibles et, par voie de conséquence, les coûts de transactions élevés, plus l'intérêt tend à être élevé et *vice versa*. De ce point de vue, un banquier "moderne" n'est jamais qu'un Shylock petit-bourgeois préférant prêter sans risque de grosses sommes.

Ainsi chacun accède-t-il aux sources auxquelles il peut accéder mais qui ne sont pas forcément celles dont il accepterait de payer le coût - même élevé. A Taiwan à la fin des années 1950, le propriétaire exploitant ne faisait pas exception : plus son exploitation était grande, plus il pouvait compter sur le soutien des institutions financières du secteur formel, plus son exploitation était petite et plus il devait recourir à des sources de financement privées - donc éventuellement à un quelconque Xi Men Qing³².

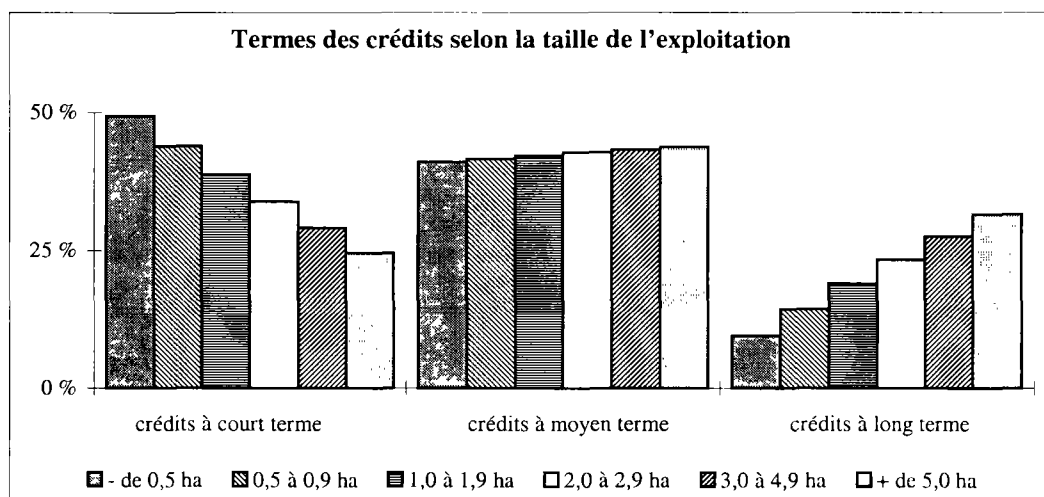
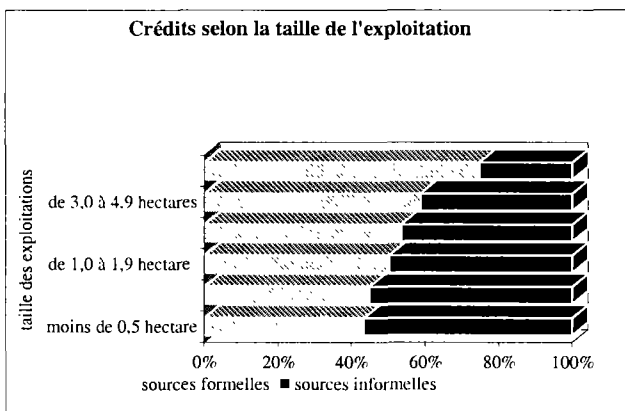
³⁰. Lu Nianqing, *Taiwan sheng shishi geng zhe you qi tian dija jiaoqing qian kingdi nonghu nongjia fenxi* (An Analysis of Farm Family Economy of Owner-operators under the Land-to-the-tiller Program in Taiwan before the Payment of Land Price in Full in 1960) Taipei, Taiwan tudi yinhang, 1965, pp. 226-281.

³¹. L'enquête de 1949 a été conduite selon des modalités voisines de celles ayant prévalu lors de l'enquête japonaise de 1940 (pour les références voir l'encart sur l'intermédiation des propriétaires fonciers) ce qui permet des comparaisons parfois éclairantes puisqu'en 1940 les propriétaires fonciers finançaient plus du quart du crédit aux exploitants ruraux; pour l'enquête de 1949, cf. *Nongye jinrong diaocha baogao shu* (Rapport d'enquête sur les finances rurales), Taipei, Le Bureau de l'agriculture et de la sylviculture du gouvernement provincial, 1950, pp. 76-99.

³². Ce "Shylock" chinois, érotomane de surcroît, est le personnage central du *Jing Ping Mei*.

Cette inégalité face aux sources de financements se double d'une inégalité dans l'usage. Ce qui en définitive a toujours le plus choqué les moralistes bien-pensants est que les pauvres puissent emprunter pour consommer et non pour investir. J'observerais d'abord que, dans le cas d'une exploitation familiale, il est souvent difficile de faire le départ entre consommation, investissement et épargne. Le paysan qui a consommé ses

céréales devra peut-être emprunter des semences pour produire; mais celui qui a semé les semences qu'il a préservées devra peut-être emprunter des céréales à consommer pour survivre! Acheter des bijoux est certes une consommation ostentatoire mais c'est aussi une épargne qui pourra être gagée pour faire face à un besoin de liquidité ou qui pourra être vendue en cas de nécessité. Quel que soit le sens qu'il faille attribuer aux concepts de "consommation" et d'"investissement", l'enquête taiwanaise nous apprend que plus les exploitations des paysans, à la fin des



années 1950, étaient petites et plus ils avaient recours à des crédits à court terme, donc pour satisfaire des besoins de consommation; plus leurs exploitations étaient grandes et plus ils obtenaient des crédits à long terme, donc pour investir³³ et, partant, s'enrichir.

Ce que montre cet exemple taiwanais est que la disparition des propriétaires fonciers - ainsi que le serait celle d'institutions informelles de crédit - n'élimine en aucune façon le véritable problème. Le scandale indéniable n'est pas que des gens puissent se faire grassement payer les crédits qu'ils octroient mais bien plutôt que ces "usuriers" puissent le devenir parce que ceux dont c'est légitimement le métier s'y refusent ou en sont incapables. Pour conclure en termes moins polémiques et donc

³³. Lu Nianqing, *op. cit.*, page 273.

plus opératoires, ce qui est à mettre en cause est la fréquente inadéquation des structures financières dites "modernes" aux tâches qui leur incombent et le voile pudique que l'on jette sur cette inaptitude grâce à une condamnation "morale" de l'"usure". Le quotidien taiwanais *Ziyou ribao* (Liberté) daté du 23 décembre 1994 conte en page 5 une bien triste affaire. Mademoiselle Su est serveuse dans un restaurant, sa mère est malade. Pour faire face aux frais qu'occasionne la maladie elle emprunte auprès de l'usurier Guo qui lui réclame des sommes d'autant plus importantes qu'elle ne peut le régler à temps. L'article s'étend en long et en large sur les malheurs des unes et la méchanceté de l'autre sans jamais poser la vraie question : pourquoi Mademoiselle Su a-t-elle été contrainte de s'en remettre à un usurier plutôt qu'à sa banque?

IV. Portraits d'"usuriers" chinois

Si l'on exclut Xi Men Qing, l'usurier érotomane évoqué plus haut, l'archétype littéraire de l'usurier est bien plutôt celui de "L'écorcheur" du roman *Les quatre brigands du Huabei* de Gu Long³⁴. En pratique, il convient d'en donner un portrait plus nuancé d'autant que bien souvent ces "usuriers" sont des "usurières". Jack Potter note que deux des quatre personnes qui prêtent à intérêt dans le village où il mène son enquête - Pingshan (Hong Kong) - sont des femmes et il dresse ce portrait de l'une d'entre elles : il s'agit d'une veuve assez âgée disposant d'un capital de 300 dollars de Hong Kong (soit environ 50 dollars US de 1962) équivalant à la moitié du pouvoir d'achat mensuel moyen dans ce village. Cette vieille femme prête de préférence à d'autres femmes et sait très bien se faire rembourser à temps en allant s'asseoir devant le porche de l'emprunteuse...³⁵. A l'évidence on est très loin d'un Shylock femelle!

Analysant la crise financière qui a secoué le district de Yueqing près de Wenzhou à la fin des années 1980 en Chine continentale, les économistes chinois notent que ce sont très souvent des femmes qui sont à l'origine des tontines, officines de crédits, *qianzhuang*, et autres institutions financières informelles³⁶. Wang Xiaolan était ouvrière dans une usine textile de la ville de Liu dans le district de Yueqing. En 1976, sa famille compte sept personnes très pauvres, avec l'aide d'ami(e)s et de parents elle organise une petite tontine³⁷. Satisfaite de cette première expérience, elle profite de l'atmosphère plus libérale pour organiser des tontines sur une plus grande échelle. Il s'agit d'abord des tontines permettant des levées de 1 000 *yuan*³⁸ puis, à partir de 1979, elle va encore plus loin et initie des tontines de 30 000 voire de 50 000 *yuan*. Wang Xiaolan tient la comptabilité, rédige les règlements et fait même appel à un étudiant diplômé de mathématiques de l'Université de Pékin pour la conseiller.

³⁴. Il existe une traduction française du roman chinois de "capes et d'épées" par C. Corniot, parue aux Editions Philippe Picquier en 1990.

³⁵. J. Potter, *Capitalism and the Chinese Peasant : Social and Economic Change in a Hong Kong Village*, Berkeley, University of California Press, 1968, pp. 156-158.

³⁶. Wang Yuhua, "Yueqing xian minjian jinrong fengchao de xiushi he sikao" (Analyse de crises des finances populaires dans le district de Yueqing), *Shanghai jinrong*, (Finances shanghaiennes), n°2, 1989, pp. 18-19.

³⁷. Appelée dans le texte *juhui* (de *ju*, rassembler, et *hui*, réunion, tontine) de dix personnes plus l'initiateur; il s'agit d'une tontine avec levées à tour de rôle, *lun hui*, des plus classiques.

³⁸. Soit 1 000 à 1 500 francs au taux de change légal, soit de six à douze mois de salaire en termes de pouvoir d'achat.

Quand en 1985 les autorités décident d'enquêter sur ses activités, les tontines qu'elle aurait créées, auraient impliqué 6 000 personnes, soit cinquante tontines de cent personnes chacune pour une levée de 10 000 *yuan* (levée mensuelle) et une centaine de tontines de dix personnes chacune pour une levée de 10 000 *yuan* (levée annuelle)³⁹. Les dernières tontines qu'elle aurait organisées devaient s'achever en 1995! Ce qu'il advint de Wang Xiaolan, après que les autorités du district eurent interdit en février 1986 l'organisation de tontines, n'est pas clair; il est à craindre que son sort ait été comparable à celui de Zheng Lefen, autre tontinière condamnée à mort mais dont la peine a été commuée en une peine de prison à vie (ainsi que son mari considéré comme complice) ou, pire encore, que son destin ait été analogue à celui de Li Qifeng qui, elle, a été fusillée le 30 novembre 1989 toujours pour le même "crime" - certes aggravé par une tentative de corruption de ses juges⁴⁰. Ce que les autorités chinoises reprochaient en fait à ces tontinières est la constitution de circuits financiers parallèles si efficaces qu'ils vidaient les caisses des institutions financières socialistes. La position officielle alors pouvait être résumée par ce commentaire :

*Les activités populaires de crédit et de prêt ne sont que des formes d'usure. [Ce sont] des formes financières primitives qui ne peuvent satisfaire aux besoins du développement d'une économie marchande; leurs taux d'intérêt sont trop élevés; leur caractère informel (donc incontrôlable), leur prolifération et leur manque d'envergure financière ont un effet négatif sur le développement de l'économie rurale; en outre elles favorisent les pratiques usuraires et vont à l'encontre d'une saine gestion financière de la nation.*⁴¹

Les Taiwanaises n'ont rien à envier à leurs sœurs continentales en termes d'initiatives financières. Une commission *ad hoc* nommée par le gouvernement chinois de Taiwan pour comprendre les tenants et aboutissants des pratiques financières informelles a remis son rapport en août 1990⁴². Cette commission d'experts constatait qu'à l'origine de ces activités financières on trouvait souvent un groupe de femmes qui, après avoir organisé une tontine entre elles, se retrouvaient à la tête d'un capital qu'aucune ne souhaitait lever car toutes n'avaient qu'un but - épargner - et se faisaient mutuellement confiance. La solution qu'elles adoptent habituellement consiste à prêter ces disponibilités à des tiers extérieurs à la tontine, c'est ainsi que souvent pourrait naître, nous dit la commission dans ses conclusions, nombre de *qianzhuang* ou officines de crédit. Puis, une mauvaise gestion aidant (fonds de roulement trop faibles...), l'échafaudage s'écroule entraînant toutes et tous dans la faillite. Ce scénario n'exclut nullement, bien entendu, l'existence de montages à divers degrés plus évidemment frauduleux. Quoi qu'il en soit, on note parmi les justiciables un fort pourcentage de femmes⁴³.

L'autonomie financière de nombreuses femmes taiwanaises est renforcée, en particulier dans le cas de femmes d'origine Hakka, par la possession d'une cassette

³⁹. Yuan Enzhen, *Wenzhou moshi yu fuyu zhi lu* (Le modèle de Wenzhou et la voie de l'enrichissement), Shanghai, Shanghai renmin chubanshe, 1987, pp. 103-104.

⁴⁰. *Fazhi ribao*, (Le Droit), 1^{er} janvier 1990, page 2.

⁴¹. Sun Xiaohan, "Shi lin guojia dui nongcun minjian jiedai de duice" (Comment l'Etat doit-il traiter le crédit populaire dans les campagnes), *Fujian luntan* (La tribune du Fujian), 1986, n°2, pp. 29-31; reproduit dans la sélection F6 (finances) des collections de Renda, 1986, n°3, pp. 105-107.

⁴². Lin Zhongxiong et alii, *Fangzhi dixia jinrong huodong wenti zhi yanjiu* (Etudes sur la prévention des activités financières souterraines), Taibei, Xingzhengyuan yanjiu fazhan kaohe weiyuanhui, 1991.

⁴³. Ce fait avait déjà été rapporté par Lin Guangyu, *Minjian hezu hui zhi tantao* (Présentation des tontines d'entraide populaire), Taibei, Di yi yinhang weixinshi, 1979, pp. 33-36.

personnelle, *sifang qian*, sur laquelle ni leur mari ni leur belle-famille ne peuvent mettre la main. C'est ainsi que les femmes peuvent faire fructifier en toute indépendance leurs propres richesses et que se développe une économie féminine informelle en parallèle à l'économie familiale formelle.

L'obolostatique féminine tient une place si importante que de nombreuses offres de prêts d'argent - publiées parmi les petites annonces spécialisées de la presse quotidienne de Taiwan - tiennent à préciser que l'entreprise est aux mains d'une femme, *nüren jingying*. D'autres soulignent que c'est "la patronne", "la Mère Machin", "Madame Unetelle", "Mademoiselle Truc"... qui souhaitent vous venir en aide en vous prêtant de l'argent. D'autres encore parlent de "capitaux féminins inactifs" (*funü xian qian*), de "fonds féminins" (*funü jijin*), d'"associations de femmes" (*funü hui*)... Bien que cela ne soit jamais précisé, on peut penser que ces annonces sont destinées à mettre à l'aise une clientèle féminine comme semble le montrer cette autre publicité employant le tutoiement au féminin pour souligner que l'on souhaite "honnêtement *te* venir en aide"⁴⁴.

Au milieu de ces annonces s'en glissent d'autres nettement plus laconiques et toutes libellées de la même façon : "demoiselle au travail", *shang ban xiaojie*, et un numéro de téléphone. A dire vrai, la demoiselle en question prête son "petit capital" à quelques généreux spéculateurs plus soucieux d'avantages palpables en nature qu'en espèces!⁴⁵

V. Taiwan aujourd'hui et informalités obolostaticiennes

Publiées dans le quotidien *Zhongguo shibao*, connu aussi sous le titre anglais de *China Times*, les petites annonces financières sont précédées d'un logo très évocateur : au-dessus des deux caractères *jiedai* signifiant "prêt", on découvre une sorte de caducée dans lequel le serpent, qui évoque le symbole du dollar US, s'enroule autour du fléau d'une balance (voir la reproduction ci-contre). Ce caducée signale au lecteur que les petites annonces qu'il précède "guérissent les maux d'argent". Le serpent, bouche grande ouverte, est-il destiné à mettre en garde contre la concupiscence tant financière que sensuelle ? La balance, les deux plateaux en équilibre, suggère-t-elle l'honnêteté des transactions proposées par ces annonces?



Il est constant de lire dans la presse taiwanaise des offres de prêts rédigées sous des formes les plus diverses⁴⁶. Les unes s'adressent spécifiquement aux fonctionnaires

⁴⁴. Le tutoiement chinois, *ni*, distingue à l'écrit le sexe de l'interlocuteur; cette adresse à la deuxième personne du singulier n'implique pas en chinois le même degré de familiarité qu'en français, de surcroît il existe en chinois un tutoiement de respect, *nin*, intermédiaire entre le *usted* espagnol et le *vous* français.

⁴⁵. Certaines de ces annonces s'ornent même d'une croix rouge attestant, sans doute, l'absence de maladies "financièrement" transmissibles.

⁴⁶. Le développement qui suit se fonde sur l'analyse de petites annonces de plusieurs quotidiens de Taiwan pris au hasard entre août 1993 et janvier 1995. Nombre d'explications se fondent sur les conclusions présentées dans trois rapports gouvernementaux soit, par ordre chronologique, Huang Yongren et alii, *Taiwan dixia jinrong wenti : minjian hehui yu dixia qianzhuang* (Finances souterraines

et aux militaires, d'autres plus universelles indiquent "fonctionnaires, paysans, ouvriers et commerçants" (*shi nong gong shang* - ce sont les quatre caractères résumant l'ordre social confucéen), d'autres encore proposent explicitement leurs services aux (très) petits entrepreneurs. Certaines annonces émanent de "femmes" comme je l'ai déjà indiqué, certaines autres proviennent de prêteurs revendiquant leur professionnalisme. Parmi ces derniers il convient de distinguer plusieurs catégories :

- Les "banquiers de Huizhou", *Hui jinzhu*, forment une première catégorie. Cette appellation, dont il est difficile de vérifier qu'elle s'applique avec pertinence à ceux qui s'en prévalent, plonge ses racines dans l'histoire financière chinoise. Selon le philosophe Hu Shi, les Chinois originaires de la ville de Huizhou dans la province de l'Anhui seraient des commerçants dans l'âme, plus particulièrement ils se seraient distingués dans la tenue de boutiques de prêts sur gages et leur participation à toute activité financière⁴⁷. Certains prêteurs, sans doute plus timorés, se contentent de se décrire comme des financiers - *jinzhu* ou *caizhu* -, d'autres se nomment "Monsieur Jin" puisque le même caractère, qui peut désigner l'argent, est aussi un nom de famille, d'autres encore, moins modestement, prennent l'appellation de Monseigneur Jin, *Jin shaoye*, soit Seigneur de l'argent. En règle générale, ces personnages qui opèrent en indiquant leur numéro de téléphone, mais exceptionnellement leur adresse, sont des *qianzhuang* ou officines de crédits dont les activités ne sont à proprement parler ni interdites ni autorisées mais appartiennent bel et bien au monde de la finance informelle.
- Le "banquier de trois heures et demie", *san dian ban de jinzhu*. Cette catégorie de *jinzhu*, le plus souvent une maison de prêts sur gages, mérite une mention particulière car cette spécialisation naît de l'environnement et de l'inadéquation du système bancaire aux besoins de l'économie. Les prêteurs de ce type profitent du fait que les établissements bancaires ont l'habitude de fermer à quatre heures de l'après-midi pour servir d'intermédiaire financier à de très petits entrepreneurs qui, sinon, n'auraient aucune chance d'obtenir un crédit à très court terme, en général moins de 24 heures. L'emprunteur, en échange d'argent liquide, remet au prêteur un chèque du montant de l'emprunt augmenté des intérêts; le prêteur attend trois heures et demie pour déposer le chèque puisque, à partir de cette heure, la banque ne débitera le compte de l'emprunteur qu'à la date du lendemain; l'emprunteur évitera d'être à découvert car le principe même de l'opération suppose que l'emprunteur sera à même d'alimenter son compte dans les délais prévus⁴⁸.
- D'autres prêteurs jouent la carte du professionnalisme, certains se prévalent d'un statut de "cadre de banque à la retraite", *yinhang tuixiu xiangli*, certains autres se disent "notaire", *dai shu*, profession qui, à Taiwan, est loin d'être réglementée comme en France. Il y a souvent une alliance entre les premiers et

à Taiwan : tontines et officines de crédit), Nantou, Jiceng jinrong xunlian zhongxin, 1983 (*Jiceng jinrong yanjiu fazhan congshu* n°23); Shen Yingming, *Dixia jinrong yanjiu*, Taibei, Caizhengbu jinrongci, 1984 (*Jinrong yanjiu congshu* n°13); Lin Zhongxiong et alii, *Fangzhi dixia jinrong huodong wenti zhi yanjiu* (Etudes pour limiter les activités financières souterraines), Taibei, Xingzhengyuan, 1991. On pourra lire également un petit article fort bien fait : Zhuo Yufen, "Dangbu yu dixia jingji : jinrong jingji de bianhui wenhua" (Maison de prêts sur gages et économie souterraine : une sous-culture d'économie financière), *Zhuoye* (L'Excellent), n°108, août 1993, pp. 38-42.

⁴⁷. L'expression *Huizhou chaofeng* pourrait se traduire par "commerçant de Huizhou", toutefois les deux caractères *chaofeng* désignaient à l'origine un patron de maison de prêts sur gages; cf. Chen Jingan (éd.), *Hu Shi yanjiu ziliao* (Etudes sur Hu Shi), Beijing, Shi Yue chubanshe, 1989.

⁴⁸. L'expression employée à Taiwan pour désigner l'opération se lit *ga sandian ban de zhipiao*, déposer les chèques de trois heures et demie; le caractère lu ici *ga* était employé par les financiers shanghaiens pour signifier "soldier un compte", *ga zhang*.

les seconds. Les premiers servent d'intermédiaire pour négocier un emprunt auprès d'une banque en apportant leur caution, tandis que les seconds sont chargés de dresser un contrat de prêt assorti d'une hypothèque sur un bien immobilier.

- En dehors de ces professionnels aux appellations non contrôlées, il existe des officines patentées, spécialisées dans les prêts garantis par la mise en gage de la voiture, du taxi ou de la moto de l'emprunteur; ces dernières annonces sont les seules à indiquer systématiquement l'adresse exacte de l'annonceur, à donner des indications pour s'y rendre ainsi qu'à préciser le caractère légal de leur activité.

A côté d'une distinction en fonction des catégories de prêteurs, il est aussi possible de différencier les prêts en fonction de leur forme. De fait, quelles que soient les modalités des prêts et l'enseigne des prêteurs, ces derniers font le plus souvent office d'intermédiaires entre les banques auxquelles ils doivent emprunter et les petits patrons auxquels ils prêtent :

- les prêts chirographaires : de nombreuses annonces proclament ne demander aucune caution ni de mise en gage;
- les prêts hypothécaires : outre les cas classiques déjà évoqués, de nombreuses officines se spécialisent dans la prise d'hypothèques de deuxième et troisième rangs;
- les prêts "tontiniers" : certains annonceurs vous invitent à participer à une tontine, toutefois le caractère effectivement tontinier de la procédure est rarement avéré. Les "tontines de chauffeurs de taxi" ne sont en fait que des sociétés qui prêtent aux automobilistes mettant leur véhicule en gage. Sous le nom de "tontines journalières", *ri ri hui* ou *ri zai hui*, se cachent souvent des prêts impliquant le paiement journalier d'un intérêt.
- les prêts sur gages, outre le cas des véhicules et exclusion faite des activités des maisons classiques, publiques ou privées, de prêts sur gages mobiliers, *dang bu*, on note deux types parmi les plus courants :
 - ♦ dépôt d'une pièce officielle tels une carte d'identité, un passeport ou une carte d'assuré sociale depuis que ce système se généralise progressivement. Certaines annonces précisent qu'elles s'adressent en premier lieu aux militaires et ainsi signalent à ces derniers qu'ils peuvent déposer en gage divers documents officiels en leur possession (livret de solde, carte d'alimentation...);
 - ♦ dépôt d'un chèque postdaté : de 1950 à 1987, la politique gouvernementale fut de limiter, tant que faire se pouvait, la multiplication des comptes courants ; c'est pour renforcer cette politique qu'émettre un chèque "en bois" était légalement assimilé à un crime⁴⁹. Cette disposition, qui eut pour résultat positif d'augmenter la confiance dans les chèques, eut aussi pour conséquence d'encourager les marchés parallèles. En effet, "payer par chèque" fut d'abord synonyme d'"avoir du crédit" auprès des banques, puis devint l'équivalent de "payer à crédit", c'est ainsi que le chèque bancaire se transforma en l'instrument par excellence du crédit populaire avec ses propres procédures d'escompte, de réescompte, de dépôt... auprès d'intermédiaires financiers informels.
- les avances sur cartes bancaires : cette pratique prouve que le secteur informel s'adapte plus vite à la demande que le secteur formel. Je remarquerai en premier lieu que les divers "usuriers" avaient inventé le principe de la

⁴⁹. Non seulement l'émetteur original du chèque était soumis aux articles 141 et 142 de la loi sur les effets de commerce de 1950, mais aussi d'éventuels endosseurs successifs considérés comme solidairement responsables.

billetterie automatique sans attendre que soient découverts les procédés de carte bancaire : ouverts quasiment 24 heures sur 24 dans la plupart des cas, ils ont toujours été à même de satisfaire les demandes de monnaie liquide émises par quiconque à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit. La procédure est simple, l'emprunteur entre dans l'officine, une boutique ordinaire vendant n'importe quoi, il "achète" quelque chose et "paye" avec sa carte bancaire; après avoir passé la carte dans le lecteur, *shua yi shua*, on lui remet entre 80 et 90% du montant dont il sera débité.

Ces annonces mettent également en avant un certain nombre d'arguments vantant la qualité et les mérites du service rendu :

- Beaucoup d'annonces spécifient que les services financiers sont offerts de jour comme de nuit, et de nombreux annonceurs précisent qu'ils livrent à domicile, certains qui vendent de l'argent comme d'autres le feraient de pizzas, vous garantissent une livraison à domicile dans les 20 minutes!
- Le montant des prêts octroyés ainsi que leur coût sont aussi des arguments mis en avant. Le montant des capitaux disponibles varie considérablement d'un prêteur à l'autre. Fin 1994 début 1995, le chiffre de la proposition la plus basse que j'ai pu trouver était de 5 000 NT\$⁵⁰ (un tiers du revenu mensuel moyen par tête) tandis que celui de la plus haute était de 10 000 000 NT\$. Les sommes le plus souvent proposées varient de 20 000 à 50 000 NT\$. L'évaluation des taux d'intérêt pratiqués est très délicate. Certaines annonces sont muettes; certaines autres sont d'une précision d'autant plus difficile à interpréter que la réalité paraît différente. Qu'est-ce qui justifie exactement que l'un demande 0,2% par jour et l'autre 0,4% toujours pour la même durée, que l'un réclame 2% par mois et l'autre 3% toujours par mois? Quelle rémunération est réellement demandée? D'une manière plus générale, il est ardu de définir le rôle exact du montant, de la durée, du gage... dans la détermination du taux d'intérêt; toutefois il semble que trois règles traditionnelles très simples continuent de s'appliquer ici :
 - intérêt d'autant plus faible que le cautionnement est important,
 - intérêt d'autant plus faible que le prêt est important,
 - intérêt d'autant plus faible que l'échéance est éloignée.

Ces conclusions étaient déjà celles énoncées par les Japonais au début de ce siècle quand ils occupaient l'île de Taiwan et sont encore celles auxquelles aboutissent aujourd'hui les experts de l'Asian Bank of Development lors d'une enquête menée dans nombre de pays pauvres d'Asie⁵¹.

Ces annonces font aussi appel à des ressorts psychologiques. Il est ainsi indiqué que les emprunteurs n'ont pas besoin de supporter l'humeur, *kan lianse*, de qui que ce soit, ni de se sentir moralement endettés, *mian renqing*, à l'égard de quiconque, ni de supporter les bons conseils d'autrui, ni non plus d'en appeler aux sentiments d'amitié réciproques; c'est si simple, si "pratique", *fangbian*, qu'il "vous suffit de venir pour obtenir un emprunt", *lai jiu jie*, et enfin, argument suprême, "on ne doit pas mourir pour de l'argent".

Prêter de l'argent à titre personnel n'est pas interdit même si pour cela on emprunte soi-même à une banque, en revanche collecter de l'argent pour en faire le commerce

⁵⁰. NT\$ = New Taiwan dollar, soit "dollar de Taiwan".

⁵¹. Cf. Taiwan kanshu kenkyukai (Comité de recherche sur les coutumes à Taiwan), *Taiwan kanshu kiji* (Description des coutumes de Taiwan), 1902, 2 (12), (vol.2, tome 2, page 270 de l'édition chinoise de 1987); P. Ghate (éd.), *op.cit.*, pp. 139-176.

l'est car cette dernière activité est en principe réservée aux banques. C'est pourquoi toutes les publicités pour des prêts sont aussi, bien que d'une manière non explicite, des publicités pour emprunter, d'où un certain nombre d'annonces "ambiguës" proposant d'"ouvrir un compte" ou bien de participer à une association "de type tontinier"... Toutes ces activités ont été supportées tant que les établissements financiers y trouvaient leur profit, c'est-à-dire tant que les prêteurs du secteur informel accomplissaient leur rôle d'intermédiaire financier assumant tous les risques; dès lors qu'ils eurent la prétention d'en transférer une partie aux banques, celles-ci en jugèrent autrement et déclarèrent leurs activités "financièrement incorrectes"; c'est la pratique des avances sur carte de crédit qui servit de détonateur et amena le gouvernement à lancer deux opérations d'épuration qui aboutit à la fermeture de 95 officines le 27 décembre 1994 et de 73 autres le 24 janvier 1995 et à l'arrestation des responsables⁵².

Une entreprise - un commerce, très souvent une bijouterie mais aussi bien une boutique de modiste, de matériel informatique, etc.- demande à être affiliée au réseau des cartes bancaires. Une fois qu'elle est acceptée, elle peut donc effectuer des prêts déguisés en ventes réglées au moyen d'une carte bancaire, puis transmettre la contrepartie aux établissements financiers qui la remboursent de ses avances. Par la procédure des paiements différés, la banque devient le seul et unique créancier de l'acheteur-emprunteur et donc supporte seule tous les risques durant une période assez longue (sauf durant les quelques jours séparant l'"achat" de son paiement par la banque à l'entreprise)⁵³. C'est précisément ce renversement des risques et des avantages que le système bancaire trouve "incorrect" et ce d'autant plus que le taux de croissance en 1994 du montant global des factures (vraies et fausses) réglées par ce biais fut de 36%⁵⁴.

A l'occasion des deux interventions de la justice, les journaux n'ont pas toujours rapporté avec une extrême clarté les faits reprochés aux personnes arrêtées, un peu comme si l'accusation d'usure dispensait d'en apporter la preuve. En revanche, le Ministère des Finances jette une lumière sur les fondements de cette crise et met en cause des dispositions qu'il avait lui-même édictées. Il avait été interdit aux employés de banque et aux personnes avec lesquelles ils entretiennent des relations financières d'emprunter sans cautionnement auprès de l'établissement dont l'employé est salarié (pour éviter une intermédiation financière "sauvage") ainsi que de limiter leurs emprunts à la consommation à des sommes relativement faibles et inférieures à un plafond de 60 000 NT\$. Or les banques ont interprété ces dispositions comme une incitation généralisée à restreindre tous leurs prêts à la consommation à des sommes inférieures au plafond. Tous les foyers furent victimes de cette interprétation abusive. Mais ceux qui en pâtirent le plus furent certainement les très petits entrepreneurs qui ne pouvaient que solliciter des prêts à la consommation pour financer les fonds de roulement de leur petit commerce; ils ont ainsi vu se tarir une source de financement et ont été obligés de recourir aux "usuriers".

Ce qui apparaît clairement à la lecture de ces événements est que toute mesure tendant à réprimer l'usure, réelle ou supposée, a pour conséquence d'élever la prime de risque et donc de soutenir les taux d'intérêt à la hausse tandis que les disponibilités en crédit se raréfient. En revanche, il paraîtrait beaucoup plus judicieux de formaliser le rôle d'intermédiaire financier de ces "usuriers" afin que l'opposition ne soit plus entre intermédiaires légaux et illégaux mais entre intermédiaires patentés et non

⁵². Cf. *Zhongyang ribao* (= Central Daily News), 29 décembre 1994, page 7; 25 janvier 1995, page 7.

⁵³. Dans le cas du crédit "de trois heures et demie" avec remise de chèques au prêteur, la banque n'était jamais créancière du prêteur puisque la procédure supposait que le compte soit crédité à temps.

⁵⁴. Cf. *Ziyou ribao* (Liberté), 25 décembre 1994, page 14.

patentés. Le succès des sociétés de tontines devenues par la suite banques des petites et moyennes entreprises⁵⁵ aurait dû inciter à généraliser ce type de mesures. En effet, une telle politique en même temps qu'elle garantit aux pouvoirs publics et aux consommateurs un minimum de contrôle sur ceux ayant obtenu une patente, assure aux patentés des facilités de refinancement auprès du secteur bancaire, leur ouvre des possibilités d'assurance, et leur permet de recourir aux moyens légaux de coercition s'ils s'avèrent nécessaires pour recouvrer leurs créances. Ces facteurs, en diminuant les risques encourus, limitent la rareté du crédit et par suite réduisent les tensions sur les taux d'intérêt. Bref, il semble bien que l'usure ne naisse que de la mesquinerie de ceux qui la condamnent.

⁵⁵. Cf. mes contributions : Sociétés de tontines et banques des petites et moyennes entreprises à Taiwan, in M. Lelart (éd.) *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 1990, pp. 281-308; Banques PME et financement tontinier à Taiwan, in B. Ponson et J.-L. Schaan (éds), *L'esprit d'entreprise*, John Libbey Eurotext, Paris, 1993, pp. 427-446.

Chapitre 6 : Capital et investissement dans le secteur informel urbain au Bénin

Djima Moussiliou MOUSTAPHA
Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique
Cotonou

L'étude de la croissance économique est axée principalement de nos jours sur le développement des capacités de production dans l'économie. L'amélioration de l'appareil productif se fait à travers le processus d'accumulation du capital ou le recours à l'emprunt suivi de la décision d'investissement des agents économiques¹.

L'investissement est l'emploi de capitaux visant à accroître la production d'une entreprise ou à améliorer son rendement. L'entreprise est définie ici comme l'association d'outils de production et de ressources humaines afin d'assurer la production de biens ou la prestation de services.

Les investissements nécessaires à l'entreprise sont l'ensemble des actifs immobilisés pour la production, qu'ils soient corporels ou incorporels. L'investissement se traduit par une immobilisation de capitaux dans le but de générer à plus ou moins long terme une rentabilité, même hypothétique. "L'on peut définir l'investissement comme l'échange d'une somme présente et certaine contre l'espérance de revenus futurs"². L'incertitude du revenu futur rend compte de toute la gravité de la décision d'investissement. En effet, les décisions d'investissement sont irréversibles et elles sont profondément intégrées à la politique générale et à la politique financière de l'entreprise, tout en rendant compte du comportement de l'entrepreneur par rapport à son environnement socio-économique.

Lorsqu'on parle de l'économie d'un pays en développement, on ne peut pas ne pas mentionner l'activité et l'importance du secteur informel. En effet, il constitue la réponse spontanée et directe à l'incapacité de l'Etat à satisfaire les besoins essentiels de la masse et "concentre l'énergie entrepreneuriale des petites gens".

D'une manière générale, le secteur informel est né du fait du progrès technologique, car "toute innovation technologique fait économiser de la main-d'œuvre". Il est lié, dans les pays du Tiers Monde, aux effets conjugués de l'urbanisation sauvage et de l'exode rural. Il faut donc expliquer comment tous ces sans-emploi subsistent dans les centres urbains. Il est surtout la conséquence des perturbations causées au système socio-économique traditionnel, ce qui atteste de son caractère socio-culturel.

Le secteur informel se présente alors sous la forme d'une mécanique bien huilée, dotée d'un système régulateur de l'emploi, du recrutement, des rémunérations, de l'épargne, des choix d'investissement et d'un processus de création/disparition d'entreprise au gré de l'évolution du marché. Cependant, ce secteur se caractérise par une capitalisation insuffisante et un équipement et une technologie rudimentaires. La productivité est évidemment faible et la rentabilité des investissements peu élevée.

¹. D.M. Moustapha, *Les déterminants de l'investissement dans les entreprises béninoises*, Mémoire, Institut National d'Economie (INE), Cotonou, mars 1991.

². M. Diouf, *Economie Politique*, Tome 2 : *Théorie Economique*, Editions NEA, Dakar, 1981.

Malgré ces difficultés dues à l'accès difficile aux ressources financières, un capital d'investissement permet au petit producteur de monter sa propre unité et d'assurer, outre son emploi, celui d'éventuels travailleurs.

La nécessité d'une meilleure connaissance du secteur informel urbain a amené le gouvernement du Bénin à élaborer un Programme d'études et d'enquêtes sur le secteur informel (PEESI) avec le concours financier du PNUD et l'appui technique du BIT. Ainsi, en 1992 deux grandes opérations statistiques (un recensement des activités économiques suivi d'une enquête approfondie par sondage dans ce secteur informel) ont été réalisées par l'Institut national de la statistique et de l'analyse économique (INSAE). Les domaines couverts par cette collecte vont de l'emploi aux difficultés rencontrées par l'entrepreneur en passant par le financement, la gestion et les principaux résultats économiques de l'entreprise.

La présente communication, qui s'appuie essentiellement sur le PEESI, se propose de mettre en évidence les composantes du capital investi ainsi que les questions relatives au financement de l'entreprise.

I. L'ACTIF IMMOBILISE

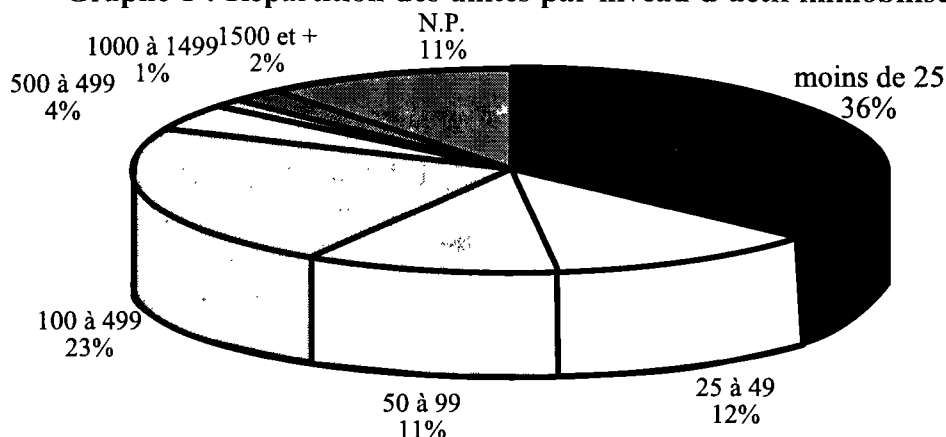
Les investissements dans le secteur informel portent essentiellement sur cinq éléments : les outils et le petit matériel, les machines et équipements, le mobilier de travail, les moyens de transport et les immeubles sans l'habitation.

Avant de poursuivre, il nous paraît nécessaire de préciser les définitions et les mesures du capital adoptées dans le cadre du Programme d'études et d'enquêtes sur le secteur informel.

L'approche utilisée est quantitative. Ces éléments ont fait l'objet d'une estimation conjointe par le propriétaire et l'enquêteur sur le lieu même du travail. Les estimations ont porté sur la valeur réelle de revente à prix courant, mais dans l'état où se trouvent ces biens au moment de leur acquisition, tant au démarrage (capital initial) qu'en cours d'exercice (investissements ultérieurs).

Au Bénin on estime à 201.537 F CFA en moyenne l'investissement réalisé par unité économique. Mais cet investissement peut atteindre un montant de 82 millions F CFA.

Cette forte dispersion procède de la précarité des activités du secteur. Seulement 14,1% des unités ont un niveau de capitalisation au-dessus de la moyenne. En effet 36,4% des unités économiques ont déclaré avoir immobilisé des actifs d'un montant inférieur à 25.000 F CFA. Tandis que seulement 2,7% ont investi au minimum 1 million de F CFA. Lorsqu'on se situe dans la tranche de 5 millions F CFA et plus, le nombre d'entreprises devient négligeable (0,4%). Notons toutefois qu'environ 10% des unités économiques n'ont pas déclaré leurs actifs immobilisés.

Graphe 1 : Répartition des unités par niveau d'actif immobilisé

Le niveau d'actif immobilisé dans le secteur informel dépend aussi bien de l'activité ou de l'ancienneté de l'unité économique que de la main-d'œuvre utilisée ou de sa composition, comme de l'état du capital au moment de son acquisition.

A. L'activité et le niveau de capitalisation

D'une façon générale, les unités économiques du secteur font montre d'un faible niveau de capitalisation. Cette faiblesse de la capitalisation est aggravée par la non-constitution de réserves liquides. Cela participe sans doute de la tendance du propriétaire à limiter les liquidités au profit des stocks de matières premières ou de l'équipement, moins accessibles aux pressions familiales et aux tentations de la consommation qui tiennent à l'étroitesse des liens entre l'unité de production (l'unité économique) et l'unité de consommation (le ménage)³.

L'actif immobilisé diffère d'une activité à l'autre. L'équipement et l'outillage de base peuvent varier considérablement. Certaines activités font appel à plus d'équipements que d'autres.

L'analyse par secteur d'activités (production, construction, commerce et services) montre que la tranche modale se situe entre 0 et 25.000 F CFA pour l'ensemble des unités économiques. Cependant quelques branches d'activité s'écartent de ce constat. Ainsi, au niveau des activités de production, on a la pêche (entre 25.000 et 100.000 F CFA), l'industrie extractive (entre 50.000 et 100.000 F CFA), l'industrie alimentaire (entre 100.000 et 500.000 F CFA), textile (entre 25.000 et 50.000 F CFA), l'imprimerie (50.000 et 500.000 F CFA). Au niveau des activités commerciales, les immobilisations des unités de commerce de gros se situent entre 100.000 et 500.000 F CFA. Seul le transport s'écarte des autres branches du secteur services et situe son niveau modal dans la tranche 100.000 - 500.000 F CFA.

La plupart des unités de restauration (74,7%) investissent moins de 25.000 F CFA. En effet en dehors des "maquis", ce type d'activité étant à dominance féminine est perçu comme le prolongement des activités domestiques et de ce fait nécessite très peu d'équipement en dehors des assiettes, bols, cuillères, fourchettes, couteaux...

³. C. Maldonado, *Petits producteurs urbains d'Afrique francophone : analyse et politiques d'appui*, BIT, Genève, 1987.

Les entreprises de la branche textile occupent une place prépondérante (27%) dans les tranches de 25.000 à 100.000 F CFA. Dans cette branche un minimum d'équipement composé au moins d'une machine à coudre, de quelques outils (ciseaux, ruban, fer à repasser) est nécessaire. Ce qui élève déjà le niveau technologique par rapport aux activités de restauration.

L'investissement que constitue l'achat de véhicule (voiture et surtout moto) place la branche transport à un niveau un peu plus élevé. Ainsi la tranche 100.000 à 1.500.000 F CFA est dominée par cette branche (41,3 %).

La classe supérieure (1.500.000 et plus) est dominée par le commerce de détail (46,9%). Cette supériorité de la branche commerce n'est qu'apparente car l'immobilisation se fait ici aux dépens de l'équipement technique. Elle est surtout constituée de stocks de marchandises, le niveau de capitalisation ne reflète donc pas du tout le niveau technologique. La probabilité élevée d'un revenu futur et même immédiat explique l'engouement des opérateurs économiques à investir dans cette branche.

Tableau I : Distribution des unités économiques par niveau d'actif immobilisé (en milliers de F CFA) par secteur ou branche d'activité

	Moins de 25 000	25 à 49 000	50 à 99 000	100 à 499 000	500 à 999 000	1 000 à 1 499 000	1 500 000 et plus		ENSEM- BLE
Production	24,3 (18,8)	18,7 (42,6)	15,5 (39,2)	21,3 (26,3)	5,1 (34,8)	1,3 (40,0)	1,3 (20,4)	12,4 (33,6)	100,0 (28,2)
Agriculture	63,2 (1,2)	15,8 (0,9)	10,5 (0,7)	10,5 (0,3)	-	-	-	-	100,0 (0,7)
Pêche	16,7 (0,3)	27,8 (1,5)	27,8 (1,7)	22,2 (0,6)	5,6 (0,9)	-	-	-	100,0 (0,7)
Ind. extractive	-	-	100,0 (0,3)	-	-	-	-	-	100,0 (0,0)
Ind. alimentaire	21,4 (2,1)	4,1 (1,2)	4,1 (1,3)	32,7 (5,2)	21,4 (18,8)	2,0 (8,0)	1,0 (2,0)	13,3 (4,6)	100,0 (3,6)
Textile	14,9 (5,6)	26,5 (29,4)	19,7 (24,3)	23,0 (13,8)	1,4 (4,5)	1,1 (16,0)	0,6 (4,1)	13,0 (17,1)	100,0 (13,7)
Bois	36,0 (4,2)	20,2 (6,9)	13,2 (5,0)	8,8 (1,6)	2,6 (2,7)	1,8 (8,0)	2,7 (6,1)	14,9 (6,1)	100,0 (4,2)
Imprimerie	11,1 (0,1)	11,1 (0,3)	22,2 (0,7)	22,2 (0,3)	11,1 (0,9)	-	11,1 (2,0)	11,1 (0,4)	100,0 (0,3)
Chimie	66,7 (0,6)	-	11,1 (0,3)	11,1 (0,2)	-	-	-	11,1 (0,4)	100,0 (0,3)
Min n/métal	72,2 (1,3)	11,1 (0,6)	5,6 (0,3)	-	-	-	-	11,1 (0,7)	100,0 (0,7)
Ind. métallique	31,8 (2,8)	5,7 (1,5)	11,4 (3,3)	25,0 (3,6)	9,1 (7,1)	1,1 (4,0)	3,4 (6,1)	12,5 (3,2)	100,0 (3,3)
Autres Indust.	31,3 (0,5)	6,3 (0,3)	25,0 (1,3)	25,0 (0,6)	-	6,3 (4,0)	-	6,3 (0,4)	100,0 (0,6)
Construction	51,1 (4,6)	13,6 (3,6)	10,2 (3,0)	17,0 (2,4)	2,3 (1,8)	-	1,1 (2,0)	4,5 (1,4)	100,0 (3,3)
Commerce	31,8 (19,7)	14,6 (22,8)	10,7 (18,6)	17,3 (14,6)	3,1 (14,3)	1,0 (20,0)	4,4 (46,9)	11,9 (22,1)	100,0 (19,3)
Com/gros	-	-	-	100,0 (0,5)	-	-	-	-	100,0 (0,1)
Com/détail	37,3 (19,7)	14,7 (22,8)	10,8 (18,6)	16,8 (14,1)	3,1 (14,3)	1,0 (20,0)	4,5 (46,9)	(22,1)	100,0 (19,2)
Services	42,1 (56,9)	7,8 (30,9)	8,8 (39,2)	26,3 (56,7)	4,1 (49,1)	0,8 (40,0)	1,1 (30,6)	9,0 (42,9)	100,0 (49,3)
Restauration	74,7 (40,9)	5,8 (9,3)	2,4 (4,3)	2,8 (2,4)	0,7 (3,6)	0,2 (4,0)	0,8 (8,2)	12,6 (24,3)	100,0 (19,9)
Transport	5,5 (2,3)	5,0 (6,3)	13,3 (18,6)	63,8 (43,5)	8,8 (33,0)	1,4 (24,0)	0,7 (6,1)	1,4 (2,1)	100,0 (15,6)
Sec Fin. Tontine	42,8 (0,3)	(0,3)	-	14,3 (0,2)	-	-	-	28,6 (0,7)	100,0 (0,3)
Autres services	36,0 (13,3)	13,7 (15,0)	13,5 (16,3)	17,2 (10,6)	3,8 (12,5)	0,8 (12,0)	2,2 (16,3)	12,1 (15,7)	100,0 (13,5)
ENSEMBLE	36,4 (100,0)	12,3 (100,0)	11,2 (100,0)	22,8 (100,0)	4,2 (100,0)	0,9 (100,0)	1,8 (100,0)	10,4 (100,0)	100,0 (100,0)

L'investissement minimum nécessaire varie suivant la catégorie d'activité. Ce qui atteste d'une différenciation technologique suivant les branches d'activité.

Cette variation peut être le fait d'une simple diversification de l'outillage ou le début d'une mécanisation naissante. Le niveau de capitalisation subit aussi l'influence de la composition de l'actif immobilisé.

B. Composition de l'actif immobilisé

Généralement, la composition de l'actif immobilisé dans le secteur informel se présente sous cinq rubriques, en l'occurrence : a) outils et petit matériel, b) machines et équipement, c) mobilier de travail, d) moyens de transport et e) immeubles. En fonction des besoins analytiques, l'actif total peut être décomposé en deux grandes catégories : les moyens de travail d'une part, les objets de travail de l'autre.

Les moyens de travail constituent l'ensemble des instruments de production (outils, machines, équipement, moyens de transport, bâtiments) servant à la transformation des matières premières en objets aptes à la satisfaction des besoins. Cette composante de l'actif total, appelée capital technique, peut souvent être considérée comme une estimation proche de la valeur totale investie dans la mesure où les stocks sont inexistantes ou ne paraissent pas indispensables. Dans la grande majorité des cas, la production se fait à partir de la commande et une fois l'avance payée par le client.

Les objets de travail ou l'ensemble des objets matériels (matières premières et consommations intermédiaires) constituent ce à quoi s'applique le travail humain pour créer des produits utiles à la consommation. Ces objets de travail peuvent être stockés sous forme de matières non traitées, de produits finis ou de produits en cours de fabrication.

Les machines et équipements constituent le type d'actif le plus présent dans les unités économiques (39,5%), suivi du mobilier de travail (22,2%) et des outils (17%). En effet, ces trois types de matériel constituent l'appareil technique sans lequel aucune production n'est possible. Si le local est nécessaire pour l'exercice d'un bon nombre d'activités, peu d'entrepreneurs engagent des fonds dans l'achat de terrain et la construction. Aussi les immeubles (terrain et construction) ne représentent-ils que 4,6 % des actifs immobilisés. Les moyens de transport, malgré leur coût quelque peu élevé et leur implication très faible dans le processus de production (hormis la branche transport où ils constituent l'équipement de base) tiennent une part non négligeable (9,6%).

Une évaluation sommaire révèle que 26,7% des moyens financiers sont investis en machines et équipements, 4,4% pour des achats d'outils électriques et autres, 3,1% en mobilier de travail. Notons toutefois que 47,2 % des montants investis ont servi à l'acquisition de moyens de transport (24,7%) et d'immeubles (22,5%). L'immobilisation en marchandises constitue 17,2% des capitaux investis.

On constate que les immeubles et les moyens de transport n'interviennent que pour les unités les plus capitalisées, comme d'ailleurs l'équipement lourd. Il n'est pas rare de constater que l'entrepreneur acquiert de l'équipement pour constituer de l'épargne et non pour accroître l'activité.

L'état d'achat des équipements influence fortement le niveau de capitalisation des unités économiques.

C. L'état d'achat de l'actif immobilisé

Les différents constituants de l'actif immobilisé de l'établissement ne sont pas toujours des acquisitions neuves. De ce fait, l'approche "financière" adoptée pour l'étude des moyens investis se trouve justifiée. A l'instar du secteur moderne, les

équipements peuvent être acquis sous différents états. Les différentes modalités dans ce cas sont : outre l'état neuf, les acquisitions peuvent être d'occasion, les équipements peuvent être des fabrications propres de l'établissement, enfin les équipements peuvent être des objets récupérés.

Cette différenciation au niveau de l'état d'acquisition procède souvent du niveau de financement, ou du moins des difficultés de financement qui poussent certains entrepreneurs vers les marchés d'occasion. Selon J. Charmes, la faiblesse des immobilisations en capital présente ainsi des avantages, celui en particulier d'une grande souplesse d'adaptation par leur réalisation et leur liquidation immédiates, ou leur mise en veilleuse provisoire sans perte notable. Même lorsque les immobilisations sont plus importantes, la liquidation est extrêmement facile et peut même rapporter plus qu'on avait investi à l'achat, du fait de l'existence d'un marché d'occasion très actif. Les difficultés financières couplées avec l'ingéniosité des entrepreneurs permettent à ces derniers de fabriquer une partie de leur propre équipement qui provient aussi de la récupération. Cela participe des différenciations de niveau technologique des unités économiques.

Ainsi, la plupart des équipements sont acquis à l'état neuf (71,5%). Les acquisitions d'occasion font 8,2%. Les entrepreneurs font quelque peu preuve d'ingéniosité car 0,4% des équipements sont de leur propre fabrication et 0,2% ont fait l'objet de récupération. Notons toutefois que l'état d'acquisition d'une bonne partie des équipements (19,8%) n'a pas pu être déterminé. Les entrepreneurs ont une préférence pour les machines et équipements lourds neufs (47,3%) et aussi pour les véhicules d'occasion (51,1%). Parmi leurs propres fabrications, tout comme les objets récupérés, les machines et équipements occupent une position privilégiée (34,8% dans le premier cas et 58,3% dans le second).

Une évaluation sommaire révèle que 45,4% des capitaux investis vont aux acquisitions neuves et 17,4% aux achats d'occasion. Les objets récupérés et ceux de fabrication propre ont été évalués respectivement à 0,09% et à 0,04%. Cette structure se serait présentée autrement si 37,0% des capitaux investis avaient été affectés avec précision par rapport aux différentes modalités de l'état d'acquisition.

Aussi, cette différenciation des niveaux de capitalisation dépend-elle de la permanence des unités économiques sur le marché.

D. L'actif immobilisé et l'ancienneté de l'établissement

Si dans le secteur informel l'efficacité de l'unité et la notoriété du chef d'établissement s'acquièrent au fil des années, cette efficacité et cette notoriété s'accompagnent le plus souvent d'une acquisition de moyens de travail. Ainsi s'établit le lien existant entre la capitalisation de l'unité et sa permanence sur le marché. Au Bénin, le record de la capitalisation est tenu par les unités dont l'âge est compris entre cinq et neuf ans. En moyenne, l'immobilisation est de 407.330 F CFA par unité dans cette tranche d'âge. La forte dispersion (coefficient de variation de 9,5) présentée par les établissements de cette tranche d'âge renforce le constat. D'une manière générale on note une évolution quasi proportionnelle de la capitalisation avec l'âge des établissements, comme en témoigne le tableau ci-après :

**Tableau II : Distribution de l'actif immobilisé et des unités par l'âge des entreprises
(en années)**

Age de l'unité	< 1	1 à 2	2 à 3	3 à 4	5 à 9	10 à 19	> 20
Nbre d'unités %	15,5	14,7	10,1	7,9	18,6	18,0	10,1
Montant (actif immobilisé) %	6,8	9,4	6,3	5,1	38,3	18,7	15,4
Moyenne (actif immobilisé) milliers de F CFA	86,5	126,2	123,1	129,7	407,3	205,6	302,8
Coef. de variation	2,2	3,0	2,2	2,1	9,5	2,7	7,1

Une étude comparée du nombre d'unités et du montant d'actif immobilisé montre que la capitalisation est plus élevée pour les entreprises de cinq à neuf ans. Ce déclin peut être dû, soit à une saturation, soit à de faibles prélèvements faits au profit d'autres activités ou d'autres unités. La proportion d'actif immobilisé est plus élevée dans cette tranche d'âge. Ainsi 72,4% du montant des actifs ont été immobilisés par 46,7% des établissements.

E. L'actif immobilisé et la main-d'œuvre

Il a été dit plus haut que, dans le secteur informel, il suffit de peu d'investissement pour créer son unité économique, son propre emploi et éventuellement engager des travailleurs. Ainsi ce sont les entreprises les moins capitalisées qui créent globalement le plus d'emplois. Les unités dont le niveau de capitalisation est compris entre zéro et 500.000 F CFA ont créé 80,05% des emplois et celles de 1,5 million F CFA et plus ont créé seulement 4,92% des emplois. Mais il faut noter que la création d'emplois est beaucoup plus extensive dans le premier groupe d'établissements et beaucoup plus intensive dans le second.

**Tableau III : Répartition des unités selon le niveau de capitalisation
(en milliers de F CFA) et l'emploi total**

	< 25	25-49	50-99	100-499	500-999	1.000-1.499	1.500 et +	N.D	Ensemble
Nombre d'unités %	36,4	12,3	11,2	22,8	4,2	0,9	1,8	10,4	100,0
Intensité du capital (moyenne) en milliers F CFA	6,0	21,7	44,6	129,7	377,8	613,9	1.550,5	0,0	90,9
Emploi									
Emploi total %	27,32	13,12	13,66	25,95	5,07	1,40	4,92	8,56	100,0
Moyen. par unité	1,7	2,4	2,8	2,6	2,8	3,4	5,1	1,9	2,7
Taux moyen de croissance %	2,0	7,0	6,0	9,0	4,0	1,0	3,0	23,0	7,0

Si dans le secteur moderne chaque emploi nécessite de lourds investissements, il faut admettre que les petits producteurs parviennent à créer plusieurs postes de travail

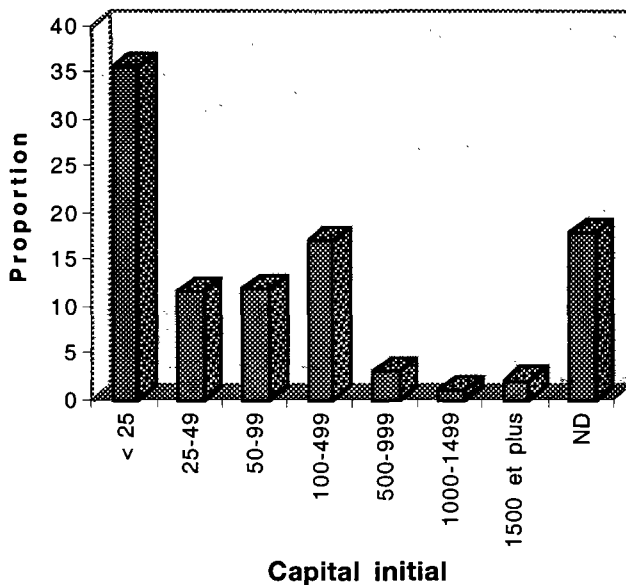
avec beaucoup moins de moyens. Bien que la majorité de ces postes soient des postes d'apprentissage - ce qui amoindrit le coût d'un poste de travail créé - il n'en demeure pas moins que les autres postes exigent moins d'investissements. Ainsi, en moyenne, un poste de travail coûte environ 90.900 F CFA dans le secteur informel, mais ce coût peut atteindre 27 millions F CFA. L'intensité du capital présente une grande dispersion. En témoigne le niveau élevé du coefficient de variation (6,3).

II. LE CAPITAL INITIAL

En interrogeant les petits producteurs sur leur investissement de départ, on cherche également à estimer les changements survenus entre-temps. En moyenne pour démarrer une activité, les petits producteurs investissent 173.732 F CFA.

Le capital nécessaire à l'établissement d'une unité de production dépend aussi bien de l'activité que des caractéristiques individuelles des producteurs. Mais cet investissement initial présente une grande dispersion, ce qu'atteste le coefficient de variation de 7,7. En effet, l'investissement initial peut atteindre le montant de 56 millions F CFA. 35,7% des unités économiques démarrent leur activité avec moins de 25.000 F CFA, 17% entre 100.000 et 500.000 F CFA et seulement 2,9% dépensent au moins 1 million de F CFA pour la mise en place de leur activité.

Graph 2 : Structure des entreprises par niveau du capital initial



A. Impact de la trajectoire socio-professionnelle des entrepreneurs sur le capital initial

Le faible niveau d'investissement de départ dans la majorité des cas atteste de la précarité des activités dans le secteur informel.

Certains petits producteurs ont pu acquérir, vraisemblablement pendant leur apprentissage, grâce à de petits travaux supplémentaires ou à un précédent emploi rémunéré, les quelques outils indispensables à l'établissement de l'atelier. Très souvent, un emploi rémunéré obtenu auparavant permet d'améliorer le niveau du capital initial. Dans 28,8% des cas les entrepreneurs ont antérieurement exercé des activités, soit comme salariés dans une entreprise (30,3%), soit à leur propre compte (93,8%), soit chez un artisan, un petit commerçant ou un agriculteur (6,3%). Il ressort au vu de ces données que ces différentes activités antérieures ont été exercées plus d'une fois.

L'impact d'un emploi antérieur rémunéré sur la constitution du capital initial reste faible. La tranche modale demeure la même (0 - 25.000 F CFA), que l'entrepreneur ait antérieurement exercé ou non un emploi rémunéré. 42,3% des entrepreneurs ayant eu au préalable un emploi rémunéré ont démarré leur activité actuelle avec un capital inférieur à 25.000 F CFA, tandis qu'ils sont 33,1% dans le groupe des primo-entrepreneurs. Les primo-entrepreneurs gardent toujours leur avantage dans les tranches supérieures (1.500.000 F CFA et plus).

Tableau IV : Répartition des entrepreneurs par niveau de capital initial (en milliers de F CFA), selon qu'ils ont eu ou non un emploi antérieur rémunéré (%)

	Moins 25	25 à 49	50 à 99	100 à 499	500 à 999	1.000 à 1.499	1.500 et plus	N.D	Ensemble	Part du capital initial	Nbre d'unités économiques
Oui	42,3	11,7	9,0	10,0	2,3	0,8	1,2	22,7	100,0	17,2	28,8
Non	33,1	11,7	13,0	19,8	3,3	1,0	2,3	15,8	100,0	82,8	71,2

En moyenne, les primo-entrepreneurs démarrent leur activité avec un montant de capital supérieur à celui des autres (202.086 F CFA contre 103.533 F CFA). Le changement d'activité est peut être la cause d'une faillite dans les activités antérieures.

B. L'utilisation du capital initial

L'une des caractéristiques essentielles du secteur informel est la facilité de mobilisation du financement de démarrage⁴. Il existe un lien de causalité entre le capital au démarrage et l'investissement ultérieur. Ce lien procède, entre autres, de l'utilisation de ce capital initial, étant donné que les immobilisations en capital monétaire sont réduites au minimum. Les fonds mobilisés au démarrage connaissent diverses utilisations :

- a) le loyer d'un local
- b) l'achat de machine
- c) l'achat de matériel

⁴ J. Charmes. L'évaluation du secteur non structuré : l'exemple de la Tunisie. groupe AMIRA, *Note de travail* n°37, Paris, septembre 1982.

- d) l'achat de matières premières
- e) la rémunération de la main-d'œuvre.

Somme toute, l'utilisation de ce capital initial explique son faible niveau. Aussi l'installation le plus souvent à domicile et le travail à temps partiel avec des outils d'emprunt et des avances des clients ou des crédits des fournisseurs, réduisent sensiblement les fonds nécessaires à l'établissement d'une unité économique. Mais le niveau de ce capital initial dépend de l'activité.

C. Le capital initial et son accroissement

Pour que l'unité économique puisse se perpétuer comme telle et continuer à contribuer à l'essor économique, il faut que les moyens de production dont elle dispose puissent être non seulement renouvelés mais augmentés au fur et à mesure que les besoins se font sentir.

D'une façon générale, l'étude du comportement des entreprises du secteur informel face à l'investissement révèle qu'il y a eu croissance du capital technique dans 33,3% des cas, stagnation dans 1,7% des cas et contraction dans 63,0% des cas. Le taux moyen de croissance annuelle du capital est de - 4% pour l'ensemble du secteur informel urbain béninois. Ce taux peut atteindre 200% dans certains cas.

Trois branches d'activité ont connu majoritairement une croissance annuelle de leur niveau de capital technique. Il s'agit du commerce de gros (100% des cas), du commerce de détail (66,2% des cas) et du transport (85,5% des cas). Dans chacune de ces trois branches, le taux moyen de croissance annuelle est de 78% dans le transport, de 17% dans le commerce de détail et de 22% dans le commerce de gros. La primauté du secteur commerce tient au fait que l'immobilisation concerne surtout des stocks de marchandises dont le taux de renouvellement est élevé. Elle s'explique aussi par l'assurance de rentabilité que connaît ce secteur dans lequel la décision d'investissement comporte en général moins de risque.

Il existe un lien entre l'accroissement du capital et les recettes, donc avec le niveau du chiffre d'affaires. Un chiffre d'affaires élevé permet une épargne plus importante qui servira, en partie, à l'acquisition de nouveaux équipements. L'impact du niveau du chiffre d'affaires sur l'investissement est positif. Le niveau de capitalisation le plus bas (moins de 25.000 F CFA) correspond aux recettes annuelles moyennes les plus faibles (408.638 F CFA) et le niveau le plus élevé de capitalisation (5.000.000 F CFA et plus) correspond aux recettes les plus élevées (23.579.918 F CFA). Ainsi l'investissement croît-il avec le niveau des recettes. En moyenne, les recettes annuelles sont de l'ordre de 563.913 F CFA pour les entreprises en situation de stagnation, de 617.642 F CFA pour celles en situation de contraction et de 1.177.146 F CFA pour celles en situation d'expansion. L'expansion est surtout le fait des unités dont le chiffre d'affaires annuel se situe au-delà de 2 millions de F CFA.

Dans le secteur informel, le niveau du capital initial influence les investissements ultérieurs. On constate que l'accroissement du capital est plus élevé au niveau des entreprises ayant démarré avec un capital initial relativement bas. Ainsi, par rapport aux trois tendances majeures de la croissance du capital, le capital initial est en moyenne de 218.734 F CFA pour les entreprises en situation de stagnation, de 211.450 F CFA pour celles en contraction et de 97.561 F CFA pour celles en expansion. Les entrepreneurs ont tendance à combler le "déficit" d'équipement, constaté au départ, au fil

des ans. Par ailleurs, ce comportement pourrait trouver une justification dans l'effet d'entraînement ou de concurrence couplé avec le désir de démonstration.

Tableau V : Répartition des unités économiques par niveau du chiffre d'affaires (en milliers de F CFA) selon la dynamique de croissance du capital

	Moins de 25	25 à 49	50 à 99	100 à 499	500 à 999	1.000 à 1.499	1.500 et plus	N.D	Moyen- ne	Maxi- mum	Mini- mum	Coef. de variati
Contraction	1,5 (78,8)	3,6 (66,0)	8,0 (69,3)	55,5 (70,4)	18,0 (56,3)	4,8 (57,1)	7,6 (52,8)	1,0 (80,9)	617,6	27.700	7,4	2,2
Stagnation	4,3 (6,0)	6,5 (3,1)	8,7 (2,0)	43,5 (1,4)	28,3 (2,3)	4,3 (1,4)	2,2 (0,4)	2,2 (4,8)	563,9	8.225	18,0	2,1
Expansion	0,6 (15,2)	3,3 (30,9)	6,5 (28,7)	43,4 (28,2)	25,8 (41,4)	6,8 (41,5)	13,3 (46,8)	0,3 (14,3)	1.177,1	13.5000	9,8	4,6

Graphe 3 : Structure par niveau du capital initi selon la dynamique de croissance du capital

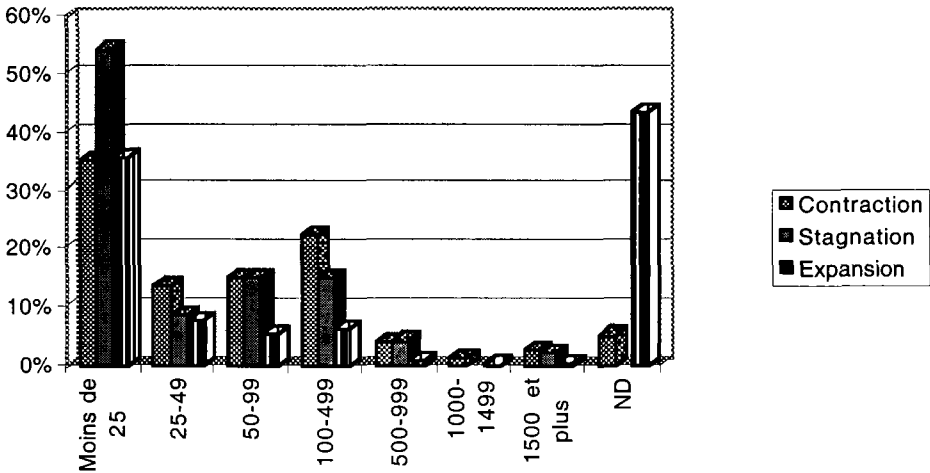


Tableau VI : Répartition des unités économiques par niveau du capital initial (en milliers de F CFA) selon la dynamique de croissance du capital

	de 25	25 à 49	50 à 99	100 à 499	500 à 999	1.000 à 1.499	1.500 et plus	N.D	Moyen- ne	Maxi- mum	Mini- mum	Coef. de variati.
Contraction	618	239	264	395	74	24	49	91	211,4	28.300	0,0	4,6
Stagnation	25	4	7	7	2	-	1	-	218,7	7.000	0,5	4,7
Expansion	321	70	49	57	6	2	3	390	97,6	56.085	0,0	19,3

La classe modale se déplace dans un sens négatif avec le dynamisme des entreprises face au comportement d'investissement. Ainsi de 100.000 - 500.000 F CFA

pour les entreprises en situation de contraction, elle passe à 0 - 25.000 F CFA pour les entreprises en situation de stagnation ou d'expansion.

III. LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

Le niveau bas des investissements n'est pas sans rapport avec la relative pénurie financière constatée dans le secteur informel. Mais cela n'empêche pas les actifs d'installer les unités économiques qui leur permettent d'assurer, outre leur propre emploi, celui éventuel de quelques autres personnes.

L'intérêt que présente l'étude du financement de la formation du capital dans le secteur informel relève du fait qu'il est important de savoir si les circuits de financement sont internes ou externes au secteur.

Dans ce paragraphe, on se propose de mettre en évidence les circuits de financement généralement empruntés par les entrepreneurs du secteur informel. Ces circuits de financement ont-ils un rapport avec les caractéristiques individuelles des entrepreneurs ?

A. Les sources de financement

Les fonds nécessaires aussi bien à la mise en place d'une unité économique qu'au renforcement ultérieur de l'équipement proviennent le plus souvent des circuits financiers non modernes. Il ressort de l'enquête que la majorité des investissements est réalisée en dehors du circuit bancaire.

Les sources de financement dans l'économie populaire urbaine du Bénin sont majoritairement l'autofinancement (69,7%), la tontine (8,5%) et le prêt familial (6,9%). Moins souvent le financement provient d'héritage ou de don (3,4% de cas). On voit le poids considérable des rapports de parenté, des appartenances ethniques, des solidarités organiques et des référents culturels.

Souvent l'autofinancement est à dominance épargne personnelle et contribution familiale lorsqu'il s'agit du démarrage de l'activité. Par ailleurs dans la plupart des cas cette épargne personnelle est constituée soit lors des petits travaux supplémentaires réalisés pendant l'apprentissage, soit lors des emplois salariés précédemment tenus dans le secteur moderne. Le faible niveau d'investissement nécessaire aussi bien au démarrage qu'à l'équipement ultérieur rend la tâche plus facile et renforce, par là même, le dynamisme du secteur.

En dehors de l'autofinancement qui dénote une certaine autosuffisance financière du fait du faible niveau des investissements, la tontine est de loin le circuit de financement le plus utilisé. L'organisation interne de cette source de financement mérite qu'on s'y attarde un peu.

A l'instar des banques, la tontine se caractérise par une collecte de fonds et une distribution de crédits. Elle fait partie des circuits financiers non institutionnels, mais légaux⁵. Elle est admise *de facto*. D'ailleurs le grand nombre d'actifs qui empruntent

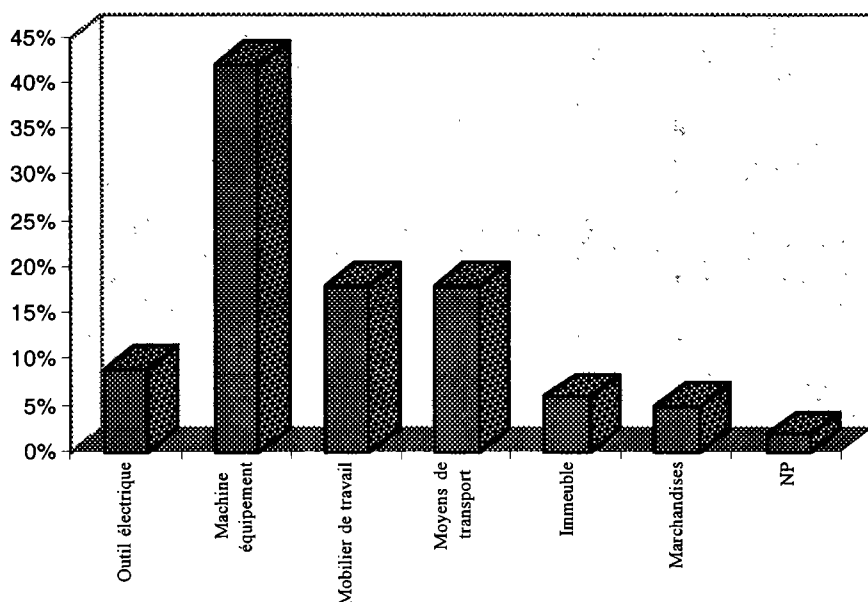
⁵. P. Hugon, L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains, *Revue Tiers Monde*, t.XXXI, n°122, avril-juin 1990, pp. 235-249.

ce circuit lui confèrent une certaine légitimité. La tontine se caractérise par une mise en commun des fonds avec ou sans prêts rotatifs. Elle est basée sur une adhésion individuelle volontaire et repose sur une grande variété de modalités qui traduit sa souplesse d'adaptation aux besoins des agents. Les mises de fonds sont à base de contributions égalitaires ou variables. Selon M. Lelart, on peut distinguer trois types de tontines⁶ :

- la tontine mutuelle, à fonds d'épargne rotative où la levée bénéficie à chacun des sociétaires selon un ordre établi mais qui peut être révisé,
- la tontine commerciale, à fonds d'épargne fixe,
- la tontine financière, où l'ordre des levées est mis aux enchères.

Les fonds collectés sont le plus souvent déposés dans les banques et les collecteurs ou gérants peuvent servir d'intermédiaires financiers. Cette fonction d'intermédiation financière entre ces agents économiques et le système financier formel est un lien entre le secteur informel et le secteur formel. La structure du financement des investissements à partir des tontines est illustrée par le graphique qui suit.

Graph 4 : Structure du financement des investissements par tontine



La non-utilisation des circuits modernes procède-t-elle des caractéristiques individuelles des entrepreneurs ou des difficultés rencontrées ?

Dans plus de 99% des cas, les entrepreneurs n'empruntent qu'aux circuits informels. L'emprunt à la banque (0,26%) et les programmes d'aide (0,39%) sont les cas négligeables d'utilisation du circuit formel par ces entrepreneurs.

⁶ M. Lelart, L'épargne informelle en Afrique, *Revue des Etudes Coopératives*, n°14, 2^e trimestre 1985, pp. 53-78.

La plupart des sources sont utilisées pour l'acquisition de machines ou d'équipements lourds et de mobilier de travail. C'est le cas de l'autofinancement (respectivement 39,5% et 23,6%), des prêts de famille (respectivement 42,0% et 22,2%), des prêts d'amis (respectivement 51,7% et 11,9%), de tontines (41,9% et 17,7%), d'emprunt à la banque (25% et 18,8%), de programmes d'aide (41,7% et 20,8%), de prêts d'associations (27,3% et 9,1%) et d'héritage ou de don (51% et 19,1%). Ces pourcentages confirment la grande importance de ces deux types d'immobilisation dans l'exercice de l'activité productive du secteur informel.

Les sources de financement telles que "prêt d'amis", "tontine", "prêt d'association" et "programme d'aide" sont empruntées pour l'acquisition des moyens de transport (respectivement dans 16,1%, 18%, 27,3% et 16,7% des cas).

Le circuit financier moderne que constitue la banque n'est emprunté majoritairement que pour l'acquisition de parcelle de terrain et pour la construction (dans 25% des cas). L'achat de marchandises "attire" plus les prêts d'associations (18,2%) que les autres sources.

Le recours quasi exclusif au circuit informel au détriment du système bancaire procède des contraintes imposées par ce dernier et qui sont impossibles à surmonter pour tout individu dont le statut socio-économique n'est pas parfaitement défini⁷.

Il vient alors que le secteur informel mobilise une masse importante d'épargne privée (économies de l'employeur, contributions financières des parents et relations, prêts consentis par certaines associations). C'est la solidarité de ce système d'autosuffisance qui fait le dynamisme du secteur. L'argent qui y circule pénètre rarement dans le système bancaire officiel. C'est pour des besoins de liquidités que les entreprises de ce secteur restent à l'écart des banques. Car le degré de liquidité est élevé dans le secteur informel. Les transactions sont le plus souvent au comptant et l'argent est non seulement un intermédiaire dans l'échange, mais il devient un instrument de financement.

B. Caractéristiques individuelles des entrepreneurs et financement des investissements

En abordant ce point, nous partons d'un constat selon lequel l'accès aux circuits modernes de financement est faible. D'emblée, on est tenté de croire que cela est inhérent au faible niveau d'instruction de la plupart des entrepreneurs. Cette faiblesse serait-elle renforcée par la différenciation par sexe étudiée plus haut?

D'une manière générale, quel que soit le niveau d'instruction, les entrepreneurs ne financent en majorité leur investissement que par autofinancement, par prêt familial ou par tontine.

Si en dehors de l'autofinancement, les entrepreneurs sans aucun niveau d'instruction (et ils sont les plus nombreux), ceux qui ont au plus le niveau du CM1 et ceux qui ont terminé le cours primaire préfèrent, dans l'ordre, les prêts de famille (à peu près 13%) et les prêts d'amis (de 9,5 à 12%), les autres, en revanche, sont intéressés également par les prêts familiaux (15%) et par les tontines (11,5%).

⁷. J.P. Lachaud, *Les activités informelles de production et l'emploi au Bénin, analyse et stratégie de développement*, OIT, Genève, avril 1986.

Par ailleurs, le circuit bancaire est emprunté par 0,2% des entrepreneurs sans aucun niveau d'instruction ayant au plus le niveau de la classe de CM1, par 0,5% de ceux qui ont terminé l'école primaire et par 2,6% de ceux qui ont un niveau universitaire.

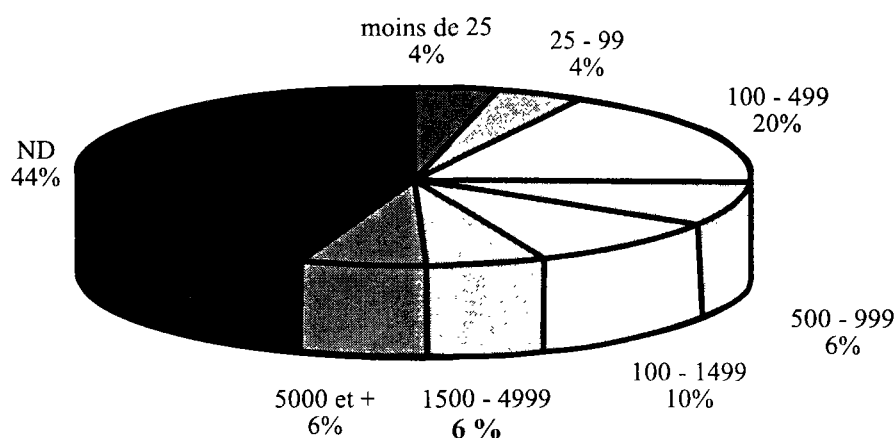
Le circuit des programmes d'aide est emprunté par 0,3% des actifs sans instruction ou de ceux qui ont au plus fait la classe de CM1, par 0,5% de ceux qui ont terminé l'école primaire, par 0,3% de ceux ayant au plus le niveau de la classe de seconde et par 0,8% de ceux qui ont terminé le cours secondaire.

Au vu des données liées à ces deux dernières sources de financement, il apparaît que le niveau d'instruction est un facteur limitatif à l'entrée dans le circuit moderne (banque et programme d'aide), car l'accès à ces deux circuits nécessite la constitution d'un dossier dont les règles et modalités ne sont pas à la portée de tous.

L'inégalité déjà constatée au niveau des sexes est encore renforcée ici. En effet par rapport à ces deux types de circuits, seulement 18,2% des cas sont en faveur des femmes pour l'emprunt bancaire et 43,8% pour les programmes d'aide.

C. Les crédits bancaires dans le secteur informel

Graphe 5 : Les crédits bancaires dans le secteur informel



Au total, à peine 2% des entrepreneurs du secteur informel s'intéressent au circuit bancaire. La moyenne de 2.186.217 F CFA atteste de la faiblesse des emprunts bancaires dans ce secteur. Cependant ce faible montant cache une grande dispersion (coefficient de variation égal à 2,7). En effet les emprunts bancaires contractés dans le secteur informel peuvent atteindre la somme de 30 millions F CFA. Mais la classe modale des prêts bancaires se situe entre 100.000 et 500.000 F CFA. Le niveau supérieur (5 millions et plus) concerne seulement 5,9% des entrepreneurs (2,0% de femmes et 3,9% d'hommes).

Tableau VII : Répartition des entrepreneurs suivant le montant des crédits bancaires obtenus (en % et en milliers de F CFA)

	Moins de 25	25 à 99	100 à 499	500 à 999	1.000 à 1.499	1.500 à 4.999	5.000 et plus	N.D	Maximum	Minimum	Moyenne	Coef. de variat.
Masculins	5,4	2,7	24,3	8,1		5,4	5,4	43,2	30.000	4,0	2.289,0	2,9
Féminins	-	7,1	7,1	-	21,4	7,1	7,1	50,0	7.000	50,0	1 892,8	1,3
ENSEMBLE	3,9	3,9	19,6	5,9	9,8	5,9	5,9	45,1	30.000	4,0	2.186,3	2,7

Les prêts bancaires sont obtenus en majorité par les entreprises commerciales (29,4%) et les entreprises de services (19,6%). En effet c'est dans ces branches d'activité (surtout le commerce) que le risque est le moindre, que la décision d'investissement est moins grave et que la rentabilité est plus sûre. C'est dans ces deux branches d'activité que les montants les plus élevés ont été obtenus. L'obtention des crédits bancaires dans le commerce est surtout le fait des femmes.

Ces prêts bancaires sont utilisés prioritairement à l'achat de machines et outillage (23,5%), de matières premières et pièces détachées (19,6%) et de mobilier (15,7%). L'aménagement ou l'agrandissement du local d'une part et l'achat de véhicules d'autre part préoccupent beaucoup moins les petits producteurs (9,8% dans chaque cas).

La méconnaissance des circuits modernes du fait de la faiblesse du niveau d'instruction augmente les difficultés des autorités bancaires à inciter les populations du secteur informel à faire des placements dans les banques et autres institutions financières modernes.

La non-utilisation du circuit bancaire par un grand nombre ne procède-t-elle pas des difficultés rencontrées par les actifs du secteur informel?

D. Difficultés du financement bancaire

Les difficultés liées à l'accès au crédit bancaire procèdent, d'une manière générale, du taux élevé d'analphabétisme chez les actifs, de la lourdeur de la réglementation et de la gestion qui caractérisent les institutions officielles. Le système financier formel ne concerne que les grandes entreprises et les agents les plus solvables⁸.

D'une façon générale, 26,9% des acteurs de l'économie populaire urbaine trouvent que les procédures d'accès au crédit bancaire sont trop compliquées, 17,9% se trouvent dans l'impossibilité de satisfaire aux conditions requises, 18,7% n'ont pas suffisamment de garanties à fournir et 13,8 % trouvent que les institutions bancaires manifestent très peu d'intérêt pour les petits producteurs.

Par ailleurs, 14,6 % d'actifs ne sont pas du tout intéressés ou n'ont pas besoin de crédit et 5,1% pensent qu'il y a d'autres sources de financement plus accessibles.

La situation est plus préoccupante chez les femmes que chez les hommes. En effet, le peu d'intérêt pour les crédits au niveau des femmes est fort éloquent. 18,2 % d'entre elles (contre 12% chez les hommes) estiment qu'elles n'ont pas besoin de crédit et près de 6% (contre 4,6% chez les hommes) ont d'autres sources plus accessibles.

⁸. P. Hugon, *art. cit.*

Ces résultats sont confortés par l'examen des modalités d'obtention des crédits auprès des institutions financières formelles qui, de façon schématique, sont : l'établissement d'un dossier de prêt, l'établissement d'un plan de financement, l'établissement d'un tableau prévisionnel de trésorerie, toutes choses qui ne sont pas à la portée des acteurs du secteur informel.

Notons toutefois que l'un des facteurs favorables au secteur informel est l'existence d'une classe entrepreneuriale indigène qui semble prête à tirer avantage des opportunités d'investissements actuelles. Mais cette manifestation est limitée par des facteurs inhibiteurs tels que : pénurie de ressources financières, absence de marché de capitaux, accès limité au crédit, politiques d'allocation de ressources gouvernementales guidées par le favoritisme, coûts et sources d'approvisionnements inaccessibles. L'entrepreneur est le seul preneur de risque, cela inhibe son comportement, car il est seul à faire face à de considérables difficultés pour mobiliser des ressources financières.

IV. QUELQUES PERSPECTIVES D'APPUI

Le secteur informel au Bénin, comme partout ailleurs, est un secteur peu étudié et mal compris. Ce qui donne lieu à des préjugés malencontreux et à une attitude de "laisser-faire" peu constructive⁹. Aujourd'hui, on peut affirmer sans risque de se tromper que ce secteur informel devient important, voire indispensable. Et il est omniprésent dans les débats sur le développement.

L'intervention auprès de l'entreprise informelle est devenue un outil de développement, mais on doit veiller à ne pas casser les dynamiques internes au secteur.

Les appuis nécessaires au secteur informel vont du renforcement du capital humain à l'accès au crédit, en passant par l'adaptation des législations nationales. Il convient de :

- faciliter l'accès à des moyens formels d'émancipation, tels que le crédit, par la création de structures légères de financement dont les fonds seront constitués en partie par l'apport personnel des acteurs du secteur et en partie (majeure) par l'État ou les organismes d'aide. Les acteurs du secteur doivent être impliqués dans la gestion de ces fonds;
- aménager le Code des investissements afin d'intégrer les caractéristiques des petites entreprises en mettant l'accent sur un système d'exonération et en rendant plus légères les formalités administratives. Par exemple l'abaissement du montant du capital social requis pour bénéficier de l'exonération d'impôts, de taxes et de droits fiscaux;
- entreprendre des interventions d'aide qui dépassent le simple contrôle des fonds investis mais contribuent à améliorer la capacité de gestion des entrepreneurs concernés.

L'approche doit être participative et ne pas privilégier le haut de gamme. Pour une meilleure efficacité, il faut encourager, voire promouvoir, des actions à caractère plutôt collectif qu'individuel et s'assurer de la collaboration et de l'implication réelle des personnes concernées car, de par leur dynamisme et leur autonomie, ces acteurs ont un pouvoir certain d'intervention sur leur milieu et sur leur propre avenir.

⁹. R. Arellano, Y. Gasse et G. Verna, Le monde de l'entreprise informelle : intervention ou laisser-faire, Centre Sahel, *Série Dossiers*, n°26. Université Laval, septembre 1992.

Il faut intégrer aux politiques d'appui les logiques de comportement des acteurs, par exemple la minimisation des risques et la forte préférence pour la liquidité et le poids du très court terme.

Dans une logique de développement axé sur le long terme, la réduction du risque doit être une préoccupation majeure. Le fonds de roulement pourrait être à la charge des petites unités et la propriété du capital fixe assurée par les organismes de financement. Ceci pourrait être couplé à une structure de location des équipements et matériels.

Les interventions doivent prendre en compte l'hétérogénéité des situations :

- celle où les producteurs n'ont pas besoin ou ne peuvent pas recourir au crédit,
- celle où il s'agit de "casser" les circuits des usuriers (qui augmentent les coûts d'opportunité),
- celle où les mécanismes non officiels de mobilisation de l'épargne peuvent être infléchis vers le crédit à l'investissement,
- et enfin, celle où de nouveaux systèmes d'intermédiation financière doivent être mis en place pour créer un lien entre les institutions financières et la myriade de petites unités économiques.

Les distances actuelles entre les deux systèmes de financement sont autant socio-culturelles qu'économiques et financières. Le principe de ces lieux d'interface est celui d'une participation conjointe des micro-entreprises et des grandes institutions dans l'octroi de crédit. Les modalités de la mise en place de ces interfaces restent à identifier. Les sociétés de cautionnement mutuel de garantie financière doivent permettre l'accès au crédit pour les petites unités sans patrimoine, et ceci en relation avec les groupes de tontines¹⁰.

Les politiques d'appui doivent avoir pour cible "l'entièreté" de l'univers que constitue le secteur, car toute catégorisation en faveur des unités les plus performantes serait dommageable pour tout le secteur car elle constituerait une sorte d'exclusion sociale.

CONCLUSION

Dans les pays en voie de développement, le secteur informel montre souvent un dynamisme et un potentiel plus prometteurs que les structures officielles.

Au Bénin, le comportement des entreprises informelles face à l'investissement est caractérisé par un faible niveau de capitalisation et par une sous-utilisation des équipements pour ceux des entrepreneurs qui sont quelque peu nantis.

Hormis le commerce de gros, le transport, l'industrie extractive, l'industrie alimentaire, le textile et l'imprimerie, le niveau de capitalisation ne dépasse pas généralement 25.000 F CFA dans les autres branches d'activités. Mais, en moyenne, ce niveau dépasse 200.000 F CFA et peut même atteindre 82 millions F CFA.

La composition des actifs immobilisés donne une large part aux machines et équipements lourds et aux mobiliers de travail.

¹⁰. P. Hugon, Les politiques d'appui au secteur informel, Centre Sahel, *Séries Conférences*, n°15, Université Laval, avril 1989.

Malgré le niveau bas de capitalisation et l'existence d'un marché d'occasion actif, les entrepreneurs font preuve de bon sens en faisant, la plupart du temps, des acquisitions d'équipements neufs.

L'âge de l'entreprise agit favorablement sur le niveau de capitalisation. Les entreprises ayant cinq ans et plus ont un niveau de capitalisation supérieur à celui des autres. Mais la création d'emplois diminue avec le niveau de capitalisation.

Le parcours socio-professionnel des entrepreneurs n'est pas toujours sans influence sur la constitution du capital initial. Nombre d'entrepreneurs (près de 29%) ont eu au préalable un emploi rémunéré. Parmi ceux-ci, un certain nombre (ceux qui ont été salariés) ont démarré leurs activités avec un capital dont le niveau est au-dessus de la moyenne. Le capital initial est surtout utilisé à l'acquisition de matériels et de machines. Le niveau du capital initial est plus élevé chez les hommes que chez les femmes, ce qui place ces dernières dans une situation d'infériorité.

Dans l'ensemble la croissance du capital est négative (taux moyen de croissance annuelle de - 0,04). Mais la dynamique de la croissance du capital est positive pour 33,3% des entreprises alors qu'elle est négative pour 63% d'entre elles et que 1,7 % ont connu une situation de stagnation. Les unités commerciales sont les plus dynamiques.

Les circuits de financement empruntés par les actifs du secteur informel passent majoritairement par les prêts de famille, les tontines et les prêts d'amis, voire l'autofinancement. Les circuits officiels tels que la banque et les programmes d'aide ne sont empruntés que par environ 2% des entrepreneurs, du fait des modalités très contraignantes pour une population composée à majorité de gens très peu scolarisés.

Désormais, l'importance des révisions que devrait entraîner l'intégration du secteur informel dans le système de planification n'est plus à démontrer. En effet la planification a, jusqu'à présent, basé ses travaux sur une demande réelle (issue des recensements de la population) et sur une offre partielle (ne prenant pas en compte la production dans le secteur informel ou du moins n'ayant pas toute la mesure de cette production).

Chapitre 7 : Le financement de la petite entreprise au Bénin

Joseph PRINCE AGBODJAN

Université Nationale du Bénin, Cotonou

Le contexte économique actuel est marqué par le durcissement de la crise économique aussi bien dans les pays développés que dans ceux du Tiers Monde. Plus spécifiquement nous avons assisté ces dernières années au rétrécissement, sinon à la suppression des flux de capitaux extérieurs abondants et bon marché vers les pays en voie de développement.

En outre les pays africains en général et ceux de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA ou ex-UMOA) en particulier, ont connu au cours de cette dernière décennie des difficultés économiques et financières sérieuses et sans précédent, ce qui a nécessité un mouvement profond de restructuration.

Au Bénin la situation apparaissait encore plus dramatique car toutes les banques étatisées durant la période révolutionnaire ont fait faillite, emportant avec elles la confiance des milliers d'épargnants et plongeant l'économie dans une crise profonde. Toutes les grandes entreprises d'Etat se sont également révélées contre-performantes. Le recours au Programme d'Ajustement Structurel (PAS) en 1989 permit de rétablir tant bien que mal les grands équilibres macro-économiques.

Il s'en est suivi la restructuration et surtout la liquidation de la plupart des sociétés d'Etat créées, l'assainissement du système bancaire et la mise en place d'une véritable économie de marché. Ainsi le rôle de l'Etat est réduit à sa plus simple expression et les individus sont libres de leurs actions économiques. La croissance économique devant être axée sur le développement des capacités de production dans l'économie, l'accent a été mis sur le dynamisme possible des petites et moyennes entreprises ou industries (PME / PMI) dans ce contexte économique, face aux comportements et résultats des anciennes grosses unités de production, mis en évidence par la crise.

Ainsi le devenir des PME en général et des petites entreprises en particulier redevient un enjeu porteur et urgent pour notre société, dans la mesure où elles peuvent constituer une forme d'auto-emploi, d'initiatives privées mais aussi de développement. Les petites entreprises ne seront susceptibles d'être un facteur de développement que si la question de leurs utilisations et de leurs perspectives de financement est résolue.

Quelles sont les différentes sources de financement des PME en général et des petites entreprises en particulier, l'accessibilité ou l'inaccessibilité à ces sources pose-t-elle des problèmes sur l'objectif de production de ces unités?

Pour bien cerner toutes ces questions il est bon que nous précisions d'abord les caractéristiques de la petite entreprise béninoise (I), ensuite nous aborderons les modalités ou stratégies de financement de ces entreprises (II) et finalement dans les perspectives nous allons mettre en relief l'existence ou la création de quelques organismes d'appui au financement des petites entreprises

I. TYPOLOGIE DE LA PETITE ENTREPRISE BENINOISE

A. Définition

Avant d'analyser comment naissent, se développent et meurent les petites et moyennes entreprises en général et les petites entreprises en particulier, il paraît opportun de les définir et d'en apprécier les contours exacts.

Les premières difficultés commencent à ce niveau car il n'est pas du tout aisé de définir la petite entreprise d'une manière universelle.

Ainsi les financiers se réfèrent souvent à l'actif immobilisé ou à la valeur ajoutée pour définir la petite entreprise, les commerçants par contre feront référence au chiffre d'affaires pour la qualification d'une entreprise. Parfois la combinaison de plusieurs critères quantitatifs et qualitatifs s'avère nécessaire pour apprécier la petite, moyenne ou grande entreprise.

Pour le Bureau International du Travail (BIT) "au sens le plus large du terme, les PME englobent les entreprises industrielles modernes qui occupent jusqu'à cinquante personnes, les unités familiales de trois ou quatre membres, les industries villageoises, les associations de personnes, les sociétés, les coopératives, les propriétaires exploitants, les micro-entreprises et les personnes travaillant à leur propre compte dans le secteur non structuré de l'économie. Le secteur comprend aussi les petites entreprises exerçant des activités non manufacturières à petite échelle dans la construction, le transport, l'entretien et la réparation, le commerce, etc¹".

La Banque mondiale qualifie par contre de PME "les entreprises engagées dans les activités comportant des difficultés d'accès sous forme d'infrastructure et de ressources humaines et qui n'ont pas finalement accès aux crédits des institutions financières et à des incitations sans aides spécialisées²".

Dans le contexte béninois et selon la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la PME est une entreprise effectivement gérée par les nationaux qui détiennent au moins 51% du capital et dont l'encours de crédit est inférieur à trente millions de francs CFA³. Pour le ministère de l'Industrie et des Petites et Moyennes Entreprises, la PME est l'unité de production ou de service dont le programme d'investissement est compris entre 5 et 250 millions de francs CFA et l'effectif des salariés compris entre 10 et 20 personnes⁴. Le code des investissements pousse cette définition plus loin en portant le programme d'investissement de 20 millions à 500 millions de francs CFA, le nombre des salariés au minimum de 5 permanents de nationalité béninoise et tenant une comptabilité régulière conforme au plan comptable national⁵.

Cette dernière définition est trop restrictive car elle ne prend pas en compte la multitude des petites entreprises du secteur informel, ce qui correspond bien à la percep-

¹. T. Lassort et J.L. Clavier, Les PME dans les pays ACP, *Le Courrier Afrique, Caraïbes, Pacifique, Union Européenne*, n°155, 1989, page 58.

². Banque mondiale, *Document Technique*, n°26, 1986, page 15.

³. INFOSEC, *Rapport final du Séminaire National sur les PME et l'emploi*, 1988, page 37.

⁴. G. Ahouansou et M.G. Dovonou, *Problématique de financement des PME / PMI dans une économie en transition vers une économie de marché : le cas du Bénin*. Mémoire, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques (FASJEP), Université Nationale du Bénin, 1994, page 17.

⁵. Loi n°90/002 du 9 mai 1990 portant code des investissements au Bénin, art. 38.

tion première des réflexions sur l'informel. Mais actuellement au niveau de plusieurs pays nous assistons à un changement de politiques d'appui de toutes sortes et de réflexions positives sur ce secteur non structuré⁶.

En appréciant les différentes définitions et compte tenu des spécificités propres au Bénin et ci-dessus énumérées, on peut retenir que la PME béninoise correspond à un établissement de propriété privée, exploité à plein temps dans un but lucratif, où un seul individu détient la grande partie du capital social avec un programme d'investissement variant entre 5 et 250 millions de francs CFA et un effectif du personnel permanent compris entre 5 et 50 employés.

Mais dans ce cadre global des PME béninoises nous allons mettre en relief les petites entreprises en nous référant à la structure de la population des entreprises.

Tableau I : Structure de la population des entreprises

LIBELLES DU SECTEUR	CLASSES D'ENTREPRISES	CARACTERISTIQUES COMPTABLES & FISCALES
Secteur formel moderne	→ Grandes entreprises →	(> à 50 salariés) existence de plan comptable
	→ PME →	(< à 50 salariés)
Secteur semi-formel (intermédiaire)	→ Grandes entreprises →	Pas de plan comptable
	→ PME →	Contribution à grande patente (Direction générale des impôts)
Secteur informel	→ Petites entreprises →	Patente municipale (local déterminé)
	→ Petites entreprises →	Taxes locales autres que patente municipale (activité de marché & de rue)
	→ Petites entreprises →	Aucune imposition Activité à domicile et activités rurales non agricoles

Source : P. Akpo, Mobilisation des sources locales de financement du développement économique en général et des petites et moyennes entreprises en particulier, Institut Orléanais de Finance 1992, page 254.

⁶. M. Lelart, Les modes de financement des petites et moyennes entreprises, in S. Ellis et Y. Fauré (éds), *Entreprises et Entrepreneurs africains*, Karthala, 1995, pp. 445-458; O.S. Sy, Base de données sur la recherche et les actions de promotion en faveur du secteur informel au Sénégal, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°92-28; B. Thiaw, Le rôle de la femme dans le secteur non structuré au Sénégal : problèmes et perspectives, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°93-33; E.M. Hernandez, La gestion des entreprises du secteur informel africain : systèmes de contraintes et rationalité, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°95-48.

En utilisant ce tableau pour cerner la petite entreprise au Bénin il faudrait prendre en compte la plupart des entreprises du secteur informel sans nier l'existence de quelques rares petites entreprises dans le secteur formel ou semi formel.

Cela nous permet de retenir que la petite entreprise béninoise est toute unité économique du secteur moderne, semi informel et informel, à faible capital investi, employant au maximum dix personnes, généralement peu qualifiées, partiellement ou totalement hors des règles administratives ou légales, utilisant le travail familial rémunéré et ayant des horaires de travail flexibles⁷.

B. Petite entreprise et secteur informel

L'économie béninoise est caractérisée, de façon générale, par une forte prépondérance du secteur tertiaire. Ce secteur représentant en 1982, 52,40 % du PIB en francs courants. Et cette proportion ne passa qu'à 51 % en 1991, soit près de 10 ans plus tard. Il faudra préciser que la principale composante de ce secteur est le commerce. Le secteur primaire arrive en deuxième position avec 37 % du PIB en 1991 et le secteur secondaire demeure toujours en dernière position malgré les innombrables tentatives de redressement. L'essentiel des activités dans ces trois secteurs est réalisé par des agents économiques du secteur informel⁸.

Le secteur informel englobe trois catégories principales d'acteurs économiques⁹ :

- L'informel de subsistance regroupant l'ensemble des petits métiers, qui n'impliquent pas (ou peu) de capital, ne supposant aucune installation immobilière et engendrant des revenus faibles;
- L'artisanat traditionnel rural ou plus rarement urbain, à volumes de production faibles et à technologies peu capitalistiques;
- L'informel concurrentiel qui comprend certaines unités avec un certain niveau d'équipement, une gestion cohérente œuvrant vers l'amélioration des produits.

Nous devons reconnaître que pendant longtemps et à ce jour, les entrepreneurs du secteur moderne estiment que le secteur informel est l'un des obstacles qu'ils rencontrent : ils attestent que ces derniers les empêchent de distribuer convenablement leurs produits et de réaliser leurs chiffres d'affaires¹⁰. Mais les enquêtes menées récemment révèlent que dans la réalité les deux secteurs ont des relations très privilégiées, pouvant même se constituer en complémentarité¹¹. Ainsi la prédominance de ce secteur dans la vie économique est liée surtout à sa dynamique interne propre et au développement de ses propres moyens de survie par le biais de circuits financiers surtout informels. Il apparaît certain que la prédominance des unités économiques informelles en milieu urbain et le rôle stratégique que jouent ces principales villes dans l'économie béninoise sont à la base de l'importance qui leur est accordée ces derniers temps.

⁷. Sethuraman, Le secteur urbain non structuré : concept, mesure et action, *Revue Internationale du Travail*, vol.114, n°1, 1976, pp. 79-92.

⁸. INSAE (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique), *Tableau économique 1991-1992*, Cotonou, 1992, pp. 5 et 10.

⁹. M. Penouil, Les activités informelles : réalités méconnues, espérances illusoires, *Problèmes Economiques*, n°2196 du 24 octobre 1990, pp. 1-12.

¹⁰. C.H. Cassehouin, *Analyse des résultats de l'enquête sur les unités économiques du secteur informel urbain du Bénin*, 1995, page 13.

¹¹. BIT/PNUD/INSAE, *Résultats d'enquêtes, Programmes d'études et d'enquêtes sur le secteur informel (PEESI)*, Cotonou, mars 1995.

Le recensement de ces unités laisse apparaître un chiffre de 13.325 unités économiques informelles dans les deux principales villes au Bénin¹².

C'est donc à travers ces unités et compte tenu de diverses autres enquêtes déjà réalisées¹³ que nous cernerons le financement des petites entreprises au Bénin.

II. STRATEGIES DE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES BENINOISES

Le financement des activités d'une entreprise est un élément essentiel de la vie et de la croissance de cette entreprise. Cela est vrai pour les grandes, moyennes et même petites entreprises. Si dans le secteur moderne le financement est une fonction vitale au sein de l'entreprise, dans le secteur informel par contre cette fonction est concentrée, avec les autres fonctions, dans les mains d'une seule et même personne qui est le chef de l'entreprise.

Le problème du financement des petites unités économiques se confond aujourd'hui avec les innombrables débats économiques sur le financement du secteur informel.

Il s'agira donc ici d'identifier les sources de financement des petites entreprises et d'évaluer leur importance respective.

A. Les sources de financement

Le problème de financement se pose déjà dès la création de la petite entreprise avec la constitution du capital initial. Il va se poursuivre par la suite avec le fonctionnement de l'unité et s'accroître avec la réalisation de nouveaux investissements destinés à son développement.

Ainsi les sources de financement de la petite entreprise doivent s'orienter vers le financement à long terme (financement initial, investissements ultérieurs) et surtout vers le financement à court et à très court terme (les besoins en fonds de roulement).

Pour les entreprises du secteur formel, la solution à leurs problèmes de financement passe généralement par le secteur bancaire. Il n'en est pas de même des entreprises du secteur informel qui sont, de façon permanente, confrontées aux difficultés d'accès à ces ressources financières institutionnalisées.

Les petites entreprises évoluant pour la plupart dans le secteur informel se trouvent donc obligées de développer leur propre système de financement basé sur l'entraide, les mutuelles et autres tontines.

¹². C. Maldonado, *Analyse des résultats du recensement national des établissements économiques urbains du Bénin*, BIT/PNUD/INSAE, Genève, 1994, page 6.

¹³. S. Gnansounou, *L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive : référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois*, I.O.F., Orléans, 1991; D. Moustapha, *Composante du capital investi et financement de l'entreprise*, PEESI, BIT/PNUD/INSAE, Cotonou, 1995.

1. Constitution et évolution du capital

Le faible niveau des ressources financières que demanderait l'installation explique la facilité d'accès des unités au secteur informel. Et en outre l'importance du capital initial serait aussi déterminante dans le succès du petit entrepreneur¹⁴. Ce capital initial dépend aussi bien de l'activité que des caractéristiques propres à l'entrepreneur. Les résultats de l'enquête montrent que les entrepreneurs du secteur informel urbain démarrent leurs activités avec, en moyenne, un capital de 174.000 F CFA environ¹⁵.

Cette mise initiale des petits entrepreneurs présente une très grande dispersion, raison pour laquelle le coefficient de variation est de 7,7. Ainsi 35,7 % des unités économiques démarrent leurs activités avec une somme de 25.000 F CFA, 17 % entre 100.000 et 500.000 F CFA et seulement 2,9 % ont investi au départ un capital qui a dépassé 1.000.000 F CFA¹⁶. Maintenant se pose la question fondamentale de la source de ce financement initial. Dans la plupart des cas, la principale source d'apport du capital initial provient de l'épargne personnelle du petit entrepreneur¹⁷. Ainsi lorsqu'il s'agit du démarrage de l'activité les unités du secteur informel ont recours à leur épargne personnelle. Dans la plupart des cas cette épargne personnelle est constituée par le biais de petits travaux supplémentaires réalisés durant l'apprentissage ou en économisant sur les rémunérations mensuelles lors des emplois salariés précédemment tenus dans le secteur moderne. De façon générale, les petits entrepreneurs qui ont eu au préalable un emploi dans les secteurs public ou privé, ou qui ont exercé d'autres activités rémunérées, semblent avoir plus de facilités à s'installer dans le secteur informel¹⁸. Ceux qui ont exercé un emploi antérieur rémunéré dans le secteur public ou privé ont ainsi une situation privilégiée et arrivent à démarrer leurs activités informelles avec un capital initial atteignant 500.000 F CFA. Ceux qui ont exercé un emploi rémunéré chez un artisan, un petit commerçant ou un agriculteur ont démarré avec un capital initial plus faible variant de 100.000 à 200.000 F CFA.

Les résultats montrent que le niveau du capital initial dans ce secteur dépend surtout du niveau de revenu procuré par l'activité antérieure de l'entrepreneur. Ces fonds mobilisés au démarrage sont généralement utilisés par le petit entrepreneur pour le loyer d'un local, l'achat de machine ou de matériel, l'achat de matières premières et la rémunération de la main-d'œuvre.

L'utilisation faite du capital initial explique bien son faible niveau. Cela permet à certaines unités du secteur l'installation à domicile et le travail à temps partiel avec des outils d'emprunts et des crédits fournisseurs ou des avances de clients.

Il est clair que le niveau de ces ressources propres demeure généralement insuffisant pour mettre en place une activité viable. D'où la nécessité de recourir à d'autres sources de financement.

¹⁴. D. Mbemba, De quelques problèmes du petit entrepreneur africain, Centre Sahel, *Série Notes et Travaux*, Université Laval, 1989, page 19.

¹⁵. Cette enquête (BIT/PNUD/INSAE) a porté sur un échantillon de 2.698 unités économiques du secteur informel dont 28,16% du secteur de la production, 3,26% du secteur de la construction, 13,31% du secteur du commerce et 49,25% du secteur des services, toutes réparties dans les six plus grandes villes du Bénin. Les domaines couverts par cette collecte vont de l'emploi aux difficultés rencontrées par le petit entrepreneur, en passant par le financement, la gestion et les principaux résultats économiques de l'entreprise.

¹⁶. D. Moustapha, *op. cit.*, page 19.

¹⁷. A. Balenghien, Le problème du financement des petites et micro-entreprises et les perspectives institutionnelles actuelles au Maroc, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-42.

¹⁸. C.H. Cassehouin, *Analyse des résultats...*, *op. cit.*, page 35.

Les ressources extérieures sont souvent indispensables pour financer les investissements ultérieurs, condition essentielle à la croissance de l'entreprise.

2. Financement des investissements

A ce niveau également les enquêtes mettent en évidence que les circuits de financement institutionnalisés interviendraient peu pour le financement des investissements des petites entreprises. Elles attestent que le niveau initial du capital conditionne les capacités d'investissement ultérieurs, principalement par le biais de l'autofinancement¹⁹.

Dans le secteur informel urbain l'accès au crédit bancaire est très difficile. Ainsi la majorité des investissements dans cette économie populaire urbaine est réalisée en dehors des intermédiaires financiers du secteur structuré. Ces sources de financement sont majoritairement l'autofinancement (69,7%), la tontine (8,5%) et le prêt familial (6,9%); le financement provenant d'héritage ou de don représenterait 3,4% des cas²⁰.

Les autres sources de financement telles que "prêt d'amis", "prêt d'association", "programme d'aide", "héritage" et "prêt bancaire" sont utilisées par des petites entreprises mais dans des proportions très faibles (moins de 2%)²¹.

Cette structure de financement des activités montre bien le rôle important que jouent les rapports de parenté et autres relations de clans dans le secteur informel. Et en dehors de l'autofinancement à dominante épargne personnelle et aide familiale, la tontine est de loin le circuit de financement le plus utilisé. Ce constat sur le financement des petites unités informelles urbaines rejoint parfaitement les résultats des enquêtes sur l'évaluation du financement des activités artisanales à partir des ressources tontinières²².

Nous constatons dans le tableau n°II suivant que les ressources tontinières et les aides de parents et amis sont en tête de liste dans le recours aux diverses sources de financement par les artisans. Et bien sûr une tranche très négligeable de ces artisans ou petites entreprises (0,63%) s'adressent aux banques pour obtenir quelques fonds d'appuis.

D'une manière générale les petits entrepreneurs empruntent à plus de 99% dans les circuits informels. Les ressources de la banque (0,26%) et des programmes d'aide (0,39%) sont vraiment des proportions négligeables des ressources drainées par les circuits formels et la plupart de ces capitaux sont utilisés pour l'acquisition de machines, de mobilier de travail et d'équipements lourds²³.

¹⁹. OCDE. *Secteur informel et cadre institutionnel dans les pays en développement*, Paris, 1990.

²⁰. D. Moustapha, *op. cit.*, page 32.

²¹. *Ibid.*, pp. 33-34.

²². S. Gnansounou, *op. cit.*, pp. 30-38.

²³. D. Moustapha, *op. cit.*, page 35.

Tableau II : Fréquence de recours aux diverses sources de financement dans l'artisanat béninois

N° D'ORDRE	SOURCES	FREQUENCES	
		TGU (%)	TSU (%)
01	- Ressources tontinières	28,08	79,25
02	- Aides interpersonnelles (parents, amis)	26,36	64,38
03	- Réserves et autofinancement	19,51	64,38
04	- Avances sur commande (clients)	18,55	52,34
05	- Etat (avances et subventions)	3,96	11,17
06	- Usuriers	1,62	4,56
07	- Mutuelles officielles	1,29	3,64
08	- Banques	0,63	1,79

TGU : Taux général d'utilisation

TSU : Taux sectoriel d'utilisation

Source : Extrait du tableau n° 13 in S. Gnansounou, *op. cit.*, 1990, page 70.

L'autofinancement retient 39,5% et 23,6%, les prêts de famille 42% et 22,2%, les prêts d'amis 51,7% et 11,9%, la tontine 41,9% et 17,7%, l'emprunt bancaire 25% et 18,8%, les programmes d'aide 41,7% et 20,8%, les prêts d'association 23,3% et 9,1% et les héritages et dons 51% et 19,1%.

Il est donc vrai que le recours quasi exclusif au circuit informel de financement, au détriment du système bancaire, procède des contraintes imposées par ce dernier et qui sont impossibles à surmonter par tout individu dont le statut socio-économique n'est pas parfaitement défini²⁴.

Au total les interviews ont montré qu'à peine 2% des petits entrepreneurs ont accès aux ressources bancaires pour le financement de leurs activités²⁵. Mais il faut préciser que ce faible niveau de financement du secteur formel présente une grande dispersion car les emprunts bancaires contractés dans le secteur informel peuvent atteindre 30 millions de francs CFA et la classe modale des prêts bancaires ne se situe qu'entre 100.000 et 500.000 francs CFA²⁶.

Le niveau supérieur des financements obtenus (5 millions de francs CFA et plus) n'est seulement qu'en faveur de 6% des unités économiques du secteur informel.

En outre ces prêts bancaires sont obtenus dans le secteur tertiaire à raison de 29,4% pour les entreprises commerciales et 19,6% pour les entreprises de service. Cela s'explique aisément car c'est dans ces deux branches d'activité que le risque de non remboursement est le moindre, la décision d'investissement la moins grave et la rentabilité la plus sûre.

²⁴. J.P. Lachaud, *Les activités informelles de production et l'emploi au Bénin : analyse et stratégie de développement*, Programme Mondial pour l'emploi, OIT, Genève, 1986.

²⁵. C.H. Cassehouin, *Analyse des résultats...*, *op. cit.*, page 36.

²⁶. D. Moustapha, *op. cit.*, page 38.

Ainsi d'une manière générale, il faudrait noter le faible rôle du circuit de financement moderne dans le financement des petites entreprises au Bénin. Bien que le secteur informel dans lequel évoluent les petites entreprises mobilise une masse importante d'épargne privée (économie sur les rémunérations salariales antérieures, contributions financières des parents et relations, prêts consentis par certaines associations, etc.) la non-utilisation des crédits bancaires par la majorité de ces unités économiques, informelles constituerait un frein à la croissance de ces dernières. D'où la nécessité d'apprécier les problèmes posés par le financement des petites entreprises béninoises.

B. Problèmes posés par les besoins et source de financement des petites entreprises béninoises

De façon globale les entrepreneurs du secteur informel rencontrent beaucoup de problèmes dans le cadre de leurs activités. Les travaux de terrain (PEESI 1995) font ressortir l'ensemble de ces problèmes avec leur importance respective dans le tableau ci-après.

Tableau III : Nature des problèmes rencontrés

LIBELLE	NOMBRE D'ENTREPRISES	
	EFFECTIF	%
1. Rétrécissement de la clientèle (manque d'acheteurs)	2.148	79,6
2. Concurrence excessive	2.082	77,2
3. Coût élevé ou pénurie de marchandises, de matières premières ou de pièces de rechange	938	34,8
4. Coût élevé ou difficulté à trouver l'équipement approprié	453	16,8
5. Entretien ou réparation des équipements	213	7,9
6. Pénurie ou coût élevé de la main-d'œuvre qualifiée	32	1,2
7. Absence d'infrastructure et de services publics	139	5,2
8. Taxes et autres paiements à l'Etat	442	16,4
9. Nombre élevé de formalités et de contrôles par l'Administration	144	5,3
10. Autres	92	3,4

Source : C.H. Cassehouin, *Contraintes, difficultés et problèmes*, op. cit., page 4.

Nous constatons que les cinq premiers problèmes soulevés sont directement ou indirectement des problèmes financiers. Ainsi le rétrécissement de la clientèle par manque d'acheteurs et la concurrence excessive ont des effets directs sur le chiffre d'affaires, ce qui entraîne le faible niveau de capitalisation constaté au niveau de ces petites entreprises. Les trois problèmes suivants : le coût élevé ou la pénurie de marchandises, de matières premières ou de pièces de rechange, le coût élevé ou la difficulté de trouver l'équipement approprié, l'entretien ou la réparation des équipements, soulèvent directement des problèmes de financement au niveau de ces petites unités économiques.

Tout cela rejoint le constat fait antérieurement sur l'insuffisance des capitaux propres et la faible réponse du marché des capitaux (formels et informels) aux besoins d'emprunt de fonds des entreprises du secteur informel. Quelles sont les causes de ces difficultés de financement et des solutions sont-elles envisageables ?

1. Les difficultés du financement bancaire

Les difficultés liées à l'accès au crédit bancaire procèdent d'une manière générale, du taux élevé d'analphabétisme chez les actifs, de la lourdeur de la réglementation et de la gestion qui caractérisent les institutions officielles²⁷. Les causes de ces difficultés doivent être recherchées aussi bien au niveau des petites entreprises que des intermédiaires financiers bancaires.

Ainsi les causes attribuables aux spécificités de la petite entreprise béninoise sont les suivantes :

- la faiblesse des fonds propres,
- l'insuffisance d'informations financières,
- l'inexistence de données prévisionnelles,
- l'absence de capacité d'autofinancement,
- la mauvaise gestion et le mauvais montage des dossiers,
- l'insuffisance de garanties.

D'abord les fonds propres sont indispensables dans la création de toute entreprise pour couvrir les premiers investissements, surtout immatériels, et pour financer par la suite son développement de manière saine, sans recours excessif à l'emprunt.

Au niveau des petites entreprises, le faible niveau de fonds propres les fragilise, le risque supporté par le banquier est alors très élevé, car dans la plupart des cas les demandes de financement au niveau du secteur formel sont conditionnées par l'apport du promoteur qui varie entre 25 et 50% du coût du financement sollicité.

On a constaté que sur un échantillon de 100 petites entreprises, près des 3/4 des promoteurs (72% des enquêtés) n'auraient pas d'apport personnel disponible. Et les 21% des petites entreprises qui ont pu réunir l'apport personnel le doivent à des tontines ou à la générosité de proches parents, d'amis, de voisins, etc.²⁸

En outre, les petites entreprises béninoises connaissent dans l'ensemble un fonctionnement défectueux lié à l'absence de règles de gestion rigoureuses et à une mauvaise organisation qui entraînent souvent des ruptures de stock, une non-maîtrise des coûts de production et la confusion entre le chiffre d'affaires et le bénéfice.

Il va de soi que toutes ces conséquences freinent la capacité des petites entreprises à accéder au crédit bancaire.

Le montage des dossiers constitue également un handicap sérieux à l'accès au crédit formel par les petites entreprises dans la mesure où les intermédiaires financiers

²⁷. P. Hugon, L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains, *Revue Tiers Monde*, n°122, juin 1990, pp. 325-349.

²⁸. G. Ahouansou et M.G. Dovonou, *op.cit.*, page 38.

formels y accordent beaucoup d'importance. Les entreprises africaines en général, et les petites en particulier, ne présentent pas de projets valables à financer²⁹.

Cela est d'autant plus vrai que l'élaboration d'un dossier "bancable" exige la détermination avec le maximum d'exactitude des caractéristiques essentielles du secteur d'activité choisi ainsi que celle du projet (taille, coût, nature et qualité du matériel d'équipement, technologie, nature des matières premières, etc.), autant d'éléments importants qui éloignent les promoteurs de petites entreprises du crédit formel.

Une autre difficulté à laquelle doit faire face le petit entrepreneur dans le financement de son entreprise réside dans l'insuffisance de garanties qu'il offre à l'organisme prêteur. Il est certain que les PME ne peuvent pas offrir les garanties susceptibles de rassurer un banquier³⁰. Il n'est pas rare de voir des banques exiger des titres fonciers ou une hypothèque, alors que la plupart des petits entrepreneurs ne disposent pas du bien foncier qui leur est demandé, car le seul bien qu'ils possèdent leur est en même temps nécessaire pour leur consommation. Les enquêtes réalisées ont montré que 70% des entreprises n'ont pas pu apporter les garanties demandées, car il leur était impossible matériellement d'en trouver³¹.

Face à ce problème de la faiblesse notoire du financement bancaire, il faut remarquer que 26,9% des acteurs d'unités informelles trouvent que ces procédures d'accès aux crédits bancaires sont trop compliquées, ce qui met 17,9% de ces petits entrepreneurs dans l'impossibilité de satisfaire aux conditions requises, 18,7% n'ont pas suffisamment de garantie à fournir et 13,8% trouvent que les institutions bancaires témoignent de très peu d'intérêt pour les petites unités de production³².

Il faudra souligner par ailleurs que 14,6% des petits entrepreneurs ne sont pas du tout intéressés ou affirment n'avoir pas besoin de crédit. Les raisons de ce refus sont précisées dans le tableau ci-après.

Tableau V : Les raisons du refus de crédit bancaire ou du découragement

RAISONS EVOQUEES	EFFECTIFS (%)
Procédure compliquée	26,9
Condition non satisfaite	17,9
Insuffisance de garantie	18,7
Manque d'intérêt	13,8
Pas besoin de crédit	14,6
Autres sources plus accessibles	5,1
Sans réponse	3,0
TOTAL	100

Source : Résultats d'enquête, D. Moustapha, *op. cit.*, page 42.

²⁹. J. Richmond, Entreprises cherchent financement désespérément, *Jeune Afrique Economie*, n°180, 1994.

³⁰. A. Le Noir, Les sociétés de Caution Mutuelle au service des PME, *Jeune Afrique Economie*, n°167, 1993.

³¹. G. Ahouansou et M.G. Dovonou, *op. cit.*, page 41.

³². D. Moustapha, *op. cit.*, page 41.

Avec ces raisons de refus associées aux conditions de fonds et de forme sur les procédures de financement bancaire, le constat est donc clair que les petites entreprises sont de fait exclues du système de crédit bancaire. Les besoins de financement de ces petites unités de production sont majoritairement satisfaits par le financement informel. Mais celui-ci est-il vraiment susceptible d'éponger toute la demande de crédit de ces petits entrepreneurs?

2. Les problèmes liés au financement informel des petites entreprises

Nos constats antérieurs ont montré que les besoins de financement de départ et d'exploitation courante sont satisfaits prioritairement par le financement informel. Les deux types de financement (autofinancement et financement externe, de type informel) présentent aussi des limites quant aux besoins réels de financement à moyen et à long terme des petites entreprises béninoises. D'une manière générale les demandes de fonds des unités informelles satisfaites par le secteur financier informel s'insèrent essentiellement dans des formules de financement à court terme³³.

Ainsi la tontine comme source de financement des petites entreprises présente le handicap majeur d'une faible capacité de financement. Le montant des sommes disponibles ne suffit plus quand le projet à financer atteint une dimension importante. Ensuite les crédits obtenus par ce biais se remboursent dans un délai très court, ils ne permettent donc pas de réaliser des financements d'investissement à moyen et à long terme. Les possibilités offertes par l'autofinancement, les prêts d'amis ou de proches, le crédit fournisseur sont également rationnés en ce qui concerne le financement à moyen et long terme des petites entreprises³⁴.

Il est vrai que, contrairement aux institutions de crédit bancaire, les prêteurs informels parviennent à réduire les coûts associés aux prêts (coût du risque, information), mais ce type de financement est contraint dans son extension et son contenu à se cantonner à des segments précis de marché³⁵. Cela rend très hypothétique pour le petit producteur les possibilités de s'assurer une allocation efficace des ressources.

En conclusion, nous pouvons dire que la petite entreprise béninoise doit faire face aux crédits inaccessibles des banques officielles et aux crédits insuffisants du marché financier informel pour sa croissance ou sa survie.

Face à tout cela, quel est aujourd'hui l'apport réel des institutions béninoises d'appui au financement de la petite entreprise, et quelles sont les perspectives de renforcement que l'on peut envisager?

³³. Banque mondiale, 1990, pp. 7-12.

³⁴. C.H. Cassehouin, *Contraintes, difficultés et problèmes*, op. cit., page 24 et A. Dossou, *Caractéristiques de la gestion des micro-entreprises informelles*, PEESI, BIT/PNUD/INSAE, Cotonou, 1995, page 30.

³⁵. A. Balenghien, op. cit. page 9.

C. Les initiatives et perspectives d'appui au financement des petites entreprises béninoises

1. Les structures d'encadrement et d'appui au financement des petites entreprises béninoises

Ces initiatives d'appui concernent essentiellement des structures non gouvernementales et certaines actions des institutions internationales et des organisations non gouvernementales.

Ainsi le Centre de promotion et d'encadrement des petites et moyennes entreprises (CePEPE), société civile de droit privé, a pour mission principale de promouvoir l'initiative privée par une assistance à la création, au développement et à la réhabilitation d'entreprises.

L'apport du CePEPE dans la mise au point des dossiers des entreprises en gestation apparaît incontestablement très positif. Les projets déjà reçus sont bien construits, complets, honnêtement présentés, solidement justifiés et ils comprennent une composante technique professionnellement établie. Cette structure d'encadrement facilite le financement des petites entreprises. Ainsi durant l'année 1991 une quarantaine de projets ont pu obtenir des établissements financiers bancaires de la place (Bank of Africa, Banque Internationale du Bénin, Ecobank) le soutien financier nécessaire³⁶.

La garantie des risques liés au financement des petites entreprises au Bénin est assurée depuis 1992 par un organisme d'Etat : le Fonds de bonification et d'assistance aux petites et moyennes entreprises (FABAPE). Mais la non-fonctionnalité de cet organisme n'a pas permis d'accroître les encours de crédits envers les petites unités économiques.

Ensuite le Programme des Nations-Unies pour le Développement (PNUD) soutient financièrement depuis plus de cinq ans les activités du Programme d'assistance de la petite et moyenne entreprise (PAPME) par le biais du projet BEN/88/009. C'est aussi le cas de l'Agence Canadienne pour le Développement International avec son appui à la structure non gouvernementale CAMPUS BENIN.

D'autres organisations non gouvernementales apportent également leur appui technique et financier aux petits projets productifs montés surtout pour fixer les jeunes dans des régions données et créer ainsi des pôles de développement. Il s'agit, entre autres, de l'Association française des volontaires du progrès (AFVP), du Catholic Relief Service (CRS), de l'Organisation des volontaires néerlandais, etc.

Les interventions aussi bien des ONG que des institutions internationales en faveur des petites entreprises existent bel et bien. Il n'en demeure pas moins que les effets sont en deçà des efforts consentis, à cause de l'absence d'un cadre de politique d'ensemble et d'une coordination des actions.

D'une façon générale, il a été montré que les interventions actuelles utilisent l'approche standard externe et les approches spécifiques participatives³⁷. L'approche stan-

³⁶. P. Derreumaux, Financement des projets CePEPE : le label marque des points. *Initiaux*, Cotonou, n°2, 1991, page 31.

³⁷. C.H. Cassehouin. *Contraintes, difficultés et problèmes*, op. cit., page 22.

dard consiste, à partir des problèmes prédéterminés, à mobiliser des ressources externes au profit de groupes-cibles, en espérant que ces derniers serviront d'exemple pour inciter les autres, et dans ce cas l'appui se fait par différents volets (octroi de crédits par des lignes affectées, action sur la demande...). Cette première approche est souvent adoptée par certaines ONG dans le cadre de leurs actions sur les petites entreprises en zones rurales. Dans le second principe on part des dynamiques internes aux différents acteurs et de la hiérarchisation de leurs problèmes. L'appui se fixe alors des objectifs globaux tels que l'accès à certains moyens de production afin d'améliorer la production de ces unités, et à certaines matières premières pour des groupes d'artisans. Le programme d'appui du BIT adopte généralement cette approche qui permet de déclencher la mise en place de formes d'organisations basées sur une autogestion et la mobilisation de ressources dont dispose le milieu pour résoudre ses problèmes.

Les résultats obtenus sur le terrain montrent que si les politiques actuelles d'appui au financement des artisans atteignent plus ou moins leurs objectifs pour les groupes cibles, ils ne couvrent actuellement qu'un faible pourcentage des petites entreprises. Ainsi les caisses locales de crédit créées à cet effet proposent des taux d'intérêt que ne peuvent pas toujours supporter ces unités économiques. Il reste donc beaucoup à faire.

2. Les perspectives d'appui au financement des petites entreprises

Comme le soulignent certains auteurs³⁸, les modèles de développement ne sont pas directement importables, ainsi il faudra se garder de considérer qu'une politique couronnée de succès pour un pays donné puisse produire les mêmes effets dans un autre pays à une autre période. Les débats d'idées doivent contribuer à la recherche des politiques économiques, monétaires et financières appropriées pour chaque pays. Il apparaît alors que nos institutions financières, longtemps calquées sur les modèles hérités des pays occidentaux, devraient adopter des mécanismes de fonctionnement adaptés à l'environnement dans lequel elles souhaitent développer leurs activités.

Les petites entreprises béninoises apportent une contribution importante au PIB avec un rôle de régulation du chômage et d'absorption de main-d'œuvre excédentaire³⁹. Ces unités du secteur informel apparaissent aujourd'hui comme une composante précieuse de l'économie nationale. Il est clair que les moyens mis en œuvre actuellement demeurent encore insuffisants, compte tenu de l'importance des besoins de ce secteur.

Ainsi pour impulser à ce secteur une dynamique endogène, les politiques d'appui doivent prendre en compte les logiques de comportement, la rationalité économique de minimisation des risques et de forte préférence pour la liquidité et la très grande hétérogénéité des situations.

Pour l'ensemble du secteur des petites entreprises, l'accès au crédit constitue une préoccupation majeure pour le développement de leurs activités. C'est pourquoi il importe de trouver des moyens pour mobiliser plus de ressources et pour les mettre à la disposition de ces petits producteurs.

³⁸. D. Germidis, D.E. Kessler et R. Méghir, *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?*, OCDE, Paris, novembre 1991, pp. 246-248.

³⁹. P.C. Credo, *Principaux résultats des unités économiques informelles*, PEESI, BIT/PNUD/INSAE, Cotonou, 1995, page 7.

Les principales structures d'appui au financement de ces petites entreprises seront relatives à la mise en place des structures de financement adaptées pouvant faciliter l'accès au crédit des petits producteurs et à l'adaptation des législations nationales afin d'intégrer les caractéristiques des entreprises informelles.

Au niveau du capital et du financement ultérieur, la constitution d'un Fonds d'appui au financement des petits producteurs pourrait constituer une solution. Il s'agira d'une structure légère de financement qui servirait de centre de jonction entre les bailleurs potentiels de fonds (ou les détenteurs de ressources), les structures d'appui déjà existantes et les petits entrepreneurs. Les fonds de cette institution seront constitués en partie par l'apport personnel des petits entrepreneurs du secteur et en partie par l'Etat béninois ou les organismes d'aide, étant entendu que les petits entrepreneurs doivent être impliqués dans la gestion de ces fonds.

Pour résoudre le problème de garantie personnelle auquel sont confrontées les petites entreprises, on peut entrevoir un système de cautionnement mutuel. A cet effet, la mise sur pied d'une Société de caution mutuelle (SCM) est indispensable. Celle-ci permettra de créer au niveau local, régional ou national, un groupement professionnel destiné à faciliter à tous ses membres l'accès au crédit. Elle constitue de ce fait un modèle de partenariat entre banque et entreprise⁴⁰. Et l'idée maîtresse de ce système est de permettre à des emprunteurs de se réunir au sein d'organismes capables de fournir à leur place une garantie collective qu'ils ne sont pas capables d'offrir individuellement aux intermédiaires financiers bancaires. L'expérience des sociétés de cautionnement mutuel des banques populaires au Maroc est très enrichissante à cet égard⁴¹.

Dans le contexte béninois, la SCM devra éviter le piège du corporatisme excessif ou d'un régionalisme tribal : ainsi la valeur du demandeur et la qualité de son projet devront l'emporter sur les risques d'appartenance à une famille, un clan ou une région donnée. Cette institution devra également éviter le risque financier excessif qui pourrait inciter une banque à faire reporter l'intégralité du risque sur la SCM. Celle-ci ne devrait donc jamais accepter de prendre plus de 70% du risque encouru par le crédit consenti au petit entrepreneur.

Pour pallier toujours ces problèmes de financement il serait également utile de mettre sur pied les Sociétés de capital-risque (SCR). Le capital-risque pour l'essentiel est concentré sur des entreprises de petite taille en forte croissance, qui n'ont pas accès au crédit bancaire en raison des risques qu'elles comportent, mais qui pourraient constituer les entreprises de l'avenir⁴². Il est vrai que le capital-risque n'est pas très connu en Afrique francophone. De nombreux exemples, surtout dans les pays anglophones, témoignent aujourd'hui de l'implantation de cette structure. Les possibilités de l'introduire au Bénin sont bien réelles⁴³. Les petites entreprises pourraient en tirer profit. L'intervention de la SCR consistera surtout en une prise de participation dans le capital des petites entreprises naissantes afin d'épauler leurs fondateurs en manque de fonds propres ou de renforcer des petites entreprises en difficultés. Le succès d'une telle opération dépendra surtout d'une bonne maîtrise de l'environnement réglementaire et fiscal.

⁴⁰. A. Le Noir, *art. cit.*

⁴¹. A. Balenghien, *op. cit.*, pp. 11-14.

⁴². P. Wellons, D. Germidis et B. Glavanis, *Banques et intermédiaires financiers : leurs actions dans le développement*, OCDE, Paris, 1986, pp. 32-35.

⁴³. D.M. Chokki, *Le capital-risque : une nouvelle approche pour le financement des entreprises béninoises*, Mémoire, FASJEP-Université Nationale du Bénin, 1993, pp. 35-60.

Une autre perspective de financement des petites entreprises proviendrait de la mise en place des Sociétés de crédit-bail (SCB). En effet ce nouveau mode de financement des investissements dans l'entreprise, grâce à ses nombreux avantages, pourrait constituer un palliatif à l'exigence d'apport personnel pour bénéficier de crédit bancaire.

Le crédit-bail pourra également faciliter l'accès des petites entreprises à certains investissements modernes, d'autant plus que les sociétés bailleuses acceptent généralement de reprendre un matériel "dépassé" et de conclure un nouveau contrat portant sur un bien d'équipement plus moderne. Enfin la séparation établie entre la propriété juridique du bien et son usage économique constituerait également un atout pour le petit entrepreneur béninois qui devra se consacrer à l'exploitation efficiente de ce bien afin de dégager une marge suffisante pour faire face au paiement des échéances exigées par le contrat.

Le crédit-bail apparaît aussi comme une source alternative de financement des petites entreprises pour les biens d'équipement agricoles, commerciaux et petit outillage industriel. Mais il est certain que pour assurer un usage et un développement ordonné de cette formule, certaines dispositions réglementaires doivent être prises par l'Etat.

Finalement pour la mise sur pied des sociétés bailleuses de crédit-bail, l'actionariat pourrait inclure les banques et autres institutions financières de la place avec un apport non négligeable d'intervenants étrangers, telle la Société financière internationale (SFI) qui a une longue expérience dans la prise de participation au capital des sociétés de crédit-bail en pays sous-développés.

Il est aussi opportun d'intégrer aux politiques d'appui les logiques de comportement des petits entrepreneurs béninois axés sur la minimisation du risque, la forte préférence pour la liquidité et le poids du très court terme.

Mais pour une logique de développement axé sur le moyen et long terme, l'accent doit être mis sur la réduction du risque. Ainsi le fonds de roulement pourrait être à la charge des petites unités et la propriété du capital fixe assurée par les organismes de financement.

Il faudra aussi reconnaître que la formation et l'assistance en gestion des petits entrepreneurs béninois constituent une condition nécessaire à l'acquisition de nouvelles connaissances susceptibles d'agir sur la productivité de ces unités économiques. Mais la conception de ces programmes doit tenir compte du comportement des acteurs du système (caractérisé par une forte préférence pour le court terme) et tenir compte également du fait que les petits entrepreneurs ne visent pas nécessairement une maximisation du profit ou du revenu, mais une minimisation des risques⁴⁴.

Finalement l'amélioration des systèmes d'intervention est indispensable dans une perspective de moyen et long terme avec la mise en place de mécanismes d'intermédiation financière pouvant créer un lien entre les institutions financières et la myriade de petites unités économiques.

⁴⁴. C.D. Cassehouin, *Contraintes, difficultés et problèmes*, op. cit., page 26.

CONCLUSION

Dans le contexte actuel, dans lequel il est devenu nécessaire de prendre en compte toutes les sources potentielles de développement et d'auto-emploi, une importance croissante est attachée aux petites entreprises béninoises dont plus de 80% œuvrent dans le secteur informel. Ces petites entreprises montrent un dynamisme et un potentiel très prometteurs, liés à leur petite taille et à leur contribution très significative dans le domaine du revenu et de l'emploi.

Il n'en demeure pas moins que les unités économiques rencontrent de sérieuses difficultés dans leur fonctionnement et leur développement malgré les multiples activités, projets et programmes de toutes sortes qui ont été mis en œuvre pour les promouvoir. Notre travail s'est concentré sur un des grands problèmes qui se posent à ces dernières, en l'occurrence celui du financement des petites entreprises béninoises. Les résultats des différents travaux montrent que les circuits de financement utilisés par les petites unités passent majoritairement par les prêts de famille, les tontines et les prêts d'amis, si ce n'est par l'autofinancement.

Les financements par le circuit bancaire et les programmes d'aide utilisés sont dans une proportion très faible (à peine 2%) en raison des modalités très contraignantes d'un tel financement pour ce secteur composé d'une population de gens très peu scolarisés et dont la logique de comportement est très spécifique.

Les trois types de financement (endogène, externe et informel) sont utilisés avec un fort pourcentage pour le financement non formel.

Les problèmes que rencontrent les petits entrepreneurs béninois dans le financement de leur activité exigent bien sûr des solutions.

Et plusieurs niveaux d'interventions semblent possibles.

Un accent particulier doit alors être mis sur le rôle des organismes d'appui et des institutions financières spécialisées. Les pouvoirs publics doivent également adopter des textes spécifiques pour améliorer le financement des petites unités économiques. Malheureusement ce processus semble lent et il serait plus salubre que les petits entrepreneurs béninois se constituent en "groupes de pression" suffisamment efficaces pour se faire connaître et reconnaître, car il ne fait pas de doute qu'ils jouent un rôle très important dans la production, la distribution et la création d'emplois.

Chapitre 8 : Le soutien à l'entrepreneuriat privé : exemple de trois tentatives au Niger

Jean MATHIS et Christian RIETSCH

Université de Paris IX-Dauphine - I.O.F. - Université d'Orléans

La politique de développement du Niger, depuis l'indépendance, se réalise dans le cadre d'un interventionnisme public très important, et ce jusque dans les années 80. Les difficultés économiques du Niger des années 1975-85 conduisent le gouvernement à une série de mesures de plus en plus marquées par l'inspiration libérale :

- de 1982 à 1986 : ajustement de la politique économique (Plan 1979-83);
- en 1983, programmes d'assainissement avec le FMI puis *Plan d'ajustement structurel* (PAS) et *Programme significatif de relance* (PSR) avec la Banque mondiale.

On fait alors mine de découvrir qu'il existe des entrepreneurs privés au Niger, que ceux-ci n'ont pas la puissance des entrepreneurs occidentaux, et l'on en conclut qu'il est nécessaire de les soutenir et de créer une dynamique de l'entreprise privée. Les premiers programmes sont des instruments politiques destinés à montrer que l'Etat "fait quelque chose" pour le secteur privé, alors que parallèlement existe déjà un programme de la Chambre de commerce qui ne donne que fort peu de résultats¹. Rapidement, de nombreux organismes se mettent en place sur ce nouveau créneau et il existe aujourd'hui des dizaines de programmes de soutien au secteur privé, au développement de l'entrepreneuriat privé². Cela va de programmes à finalité religieuse plus ou moins prosélytes, tels que les programmes *Human Appeal* ou CARITAS, à des programmes sectoriels (*Appui aux initiatives décentralisées*, CDI prévu par les accords ACP/CEE, *Appui à l'auto-promotion des entreprises artisanales* par la GTZ allemande, promotion des industries liées à l'élevage, soutien aux mécaniciens et aux menuisiers), ou à des programmes régionaux, etc. Chaque partenaire amène sa spécificité. Les uns ne voient le développement qu'au travers des femmes, les autres au moyen d'un soutien contre la spéculation; certains programmes se cantonnent aux environs de Niamey; d'autres s'étendent à tel canton ou tel département où ils ont des ambitions nationales.

Ces programmes peuvent être pilotés par le gouvernement nigérien, par des gouvernements étrangers, seuls ou en association avec le gouvernement du Niger, par des Eglises, par des coopératives ou des associations, par des ONG...

Des sommes variables sont mises en jeu : certains trouvent que le soutien à l'entrepreneuriat privé ne doit pas dépasser la somme de 500 FF (les programmes pilotés

¹. La Chambre de commerce, d'agriculture, d'industrie et d'artisanat créée en 1977 a "un rôle opérationnel très réduit"; le programme est celui de l'OPEN (Office de promotion de l'entreprise nigérienne) créé en 1978 et "qui a perdu aujourd'hui sa crédibilité auprès de ses partenaires" écrit en 1989 I. Yahouza. *Le PAIPCE et la politique de reconversion des agents de la fonction publique au secteur privé*, mémoire de la FSJE, Université de Niamey, 1989. Aujourd'hui, il existe un *Centre national pour le perfectionnement à la gestion* financé par le BIT, l'ONUDI, l'USAID et le PNUD et qui diffuse surtout des règles de gestion financière et de comptabilité auprès de quelques entreprises du secteur moderne.

². A. Djibo et M. Barhouni, *Politiques et mesures de promotion du secteur privé : bilan et perspectives*, MCTT - ONUDI, Niamey, février 1993; *Définition d'un dispositif d'appui au secteur privé au Niger*, TRANSTEC, Bruxelles, août 1991.

par le Peace Corps); d'autres comme les *Appuis aux initiatives décentralisées* pilotés par la Mission de coopération peuvent monter jusqu'à un million de francs français

Parmi ces programmes, nous avons choisi les trois plus typiques de façon à exposer les problèmes qu'ils soulèvent. Tout d'abord, le plus ancien programme gouvernemental de soutien à l'entrepreneuriat privé encore en activité, le FIPMEN. Ensuite le plus connu, tant par la population que par les bailleurs de fonds étrangers ou les instances gouvernementales, le PAIPCE. Enfin, l'AFELEN, projet le plus récent mais aussi le plus fourni en capitaux et destiné à terme, en cas de succès, à "chapeauter" un certain nombre de programmes.

I. LE FONDS D'INTERVENTION EN FAVEUR DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES NIGERIENNES (FIPMEN)

Au début des années 80, les recettes de l'exportation de l'uranium commencent à baisser, les étudiants se mettent à sortir du système scolaire en grand nombre et il est difficile de les intégrer à la fonction publique, le monde agricole est en crise (sécheresses de 1982-83-84). C'est l'époque où, devant les difficultés qui commencent à s'amonceler, le gouvernement prend conscience qu'il faut faire quelque chose; il a bien connaissance qu'il existe à la Chambre de commerce un organisme de soutien à la petite entreprise, organisme déjà en demi-sommeil... D'autre part, on commence à sentir un regain de faveur pour le libéralisme et pour l'entrepreneuriat. C'est dans ces conditions que, par ordonnance 83-03 du 20 janvier 1983, est créé le *Fonds d'intervention en faveur des petites et moyennes entreprises nigériennes*, établissement public à caractère financier. Le FIPMEN est un instrument d'appui au secteur privé, notamment aux PME-PMI. Le but ultime du FIPMEN est la création d'"une nouvelle race d'entrepreneurs". Pour ce faire, le FIPMEN est chargé de résoudre les problèmes de financement des PME-PMI au moyen des techniques suivantes:

- garanties et contre-garanties aux PME-PMI (jusqu'à 80% du montant du prêt);
- bonification d'intérêts (jusqu'au tiers du taux);
- prises de participations temporaires dans le capital lors de la cession ou de l'extension de l'entreprise;
- financement des études de faisabilité des projets privés.

Comme les banques privées ne financent en quasi-totalité que des prêts à court terme, que la Banque de développement à peine créée ne tient pas ses promesses, que la Caisse nationale de crédit agricole ne s'occupe que des prêts au monde agricole et à l'irrigation, les interventions du FIPMEN sont réservées en priorité aux opérations de crédit à moyen et long terme. Les projets bénéficiaires doivent être financièrement rentables et appartenir pour plus de 80% à des Nigériens. Tous les secteurs de la vie économique sont concernés.

Le FIPMEN a géré et continue de gérer un portefeuille d'une quinzaine de signatures de garantie et de bonification d'intérêts. Son soutien à l'activité privée et à l'entrepreneuriat s'arrête là³. A un moment, le FIPMEN et la Chambre de commerce décident de la création de sociétés de caution mutuelle, mais rien ne voit le jour. Dès 1989, il est reconnu que le FIPMEN n'a jamais été opérationnel pour des raisons estimées à l'époque d'ordre statutaire et financier. On songe alors à le reconvertir en Compagnie

³. A titre d'exemple de l'activité de cet organisme, signalons que sa fiche de présentation date de 1991 et n'a pas été réactualisée...

d'ingénierie financière (CIFIN) censée reprendre les attributions du FIPMEN et les différents fonds mis à la disposition du PAIPCE. Rien ne se produit du fait de la réticence des banques et des assurances à participer financièrement à l'aventure. Précisons toutefois que le directeur du FIPMEN participe intensément à la redéfinition d'une politique de soutien à l'entrepreneuriat privé... Le FIPMEN n'a pratiquement plus d'activité depuis quelques années; sa structure existe, il utilise personnel, matériel et locaux, mais son soutien à l'entreprise privée ne va pas plus loin.

Pour gérer un portefeuille historique d'une quinzaine de signatures de garanties, le FIPMEN utilise une demi-douzaine de personnes dans un des immeubles les plus chers de la ville. Cela fait beaucoup... On parle d'ailleurs de transformer prochainement le FIPMEN en société d'économie mixte par ouverture de son capital au secteur privé... On peut penser qu'il sera plus vraisemblablement dissous ou absorbé par l'AFELEN (en cas de succès de cette dernière).

II. LE PROGRAMME D'APPUI A L'INITIATIVE PRIVEE ET A LA CREATION D'EMPLOIS (PAIPCE)

Le *Plan quinquennal* 1987-1991 a comme préoccupation principale la promotion du secteur privé fondé sur une économie diversifiée et des entrepreneurs dynamiques, compétents, motivés et persuadés que leur prospérité est liée à celle de la communauté nationale. Or les opérateurs économiques se plaignent de tracasseries administratives et de l'insécurité financière résultant de la police économique. Dans ces conditions, il convient de réduire les obstacles administratifs à l'exercice des activités : suppression de l'autorisation préalable à la création de sociétés, réduction du délai de réponse aux demandes de licenciement collectif, libéralisation des conditions d'accès aux activités de commercialisation interne et externe des produits agricoles...

A. Le contenu du programme

Le *Programme d'appui à l'initiative privée et à la création d'emplois* (PAIPCE), créé par ordonnance 87-40 PM du 22 octobre 1987, s'inscrit dans le cadre de cette réorientation majeure de la politique économique en direction du secteur privé. Il s'agit d'une politique complète qui comprend cinq axes principaux :

- l'amélioration de l'environnement de l'entreprise privée et de l'investissement;
- l'amélioration des interventions des structures d'appui et de promotion de l'entreprise au Niger;
- l'assistance à la restructuration et au développement des PME-PMI;
- la promotion et la modernisation des activités du secteur informel;
- l'identification, la sélection, la formation et la promotion des entrepreneurs modernes nigériens.

La volonté du gouvernement est de respecter ses engagements internationaux et de diminuer le poids financier de la fonction publique; il promeut donc les départs volontaires en ayant l'espoir que les intéressés vont constituer un groupe-cible dynamique de futurs entrepreneurs. Le PAIPCE devient l'instrument de cette action en obtenant des réponses rapides. Il s'ensuit que la quasi-totalité des efforts du PAIPCE se concentrent sur le départ volontaire des fonctionnaires.

Les individus à qui s'adresse le PAIPCE proviennent de deux groupes :

- les diplômés avant intégration et après service civique (il n'y en a eu que deux);
- les fonctionnaires régis par les statuts de la fonction publique (les quelque 415 autres : on peut donc se contenter d'évoquer leur seul cas).

Un comité technique auprès du ministère du Travail et de la Fonction publique examine les demandes sur la base de critères administratifs et économiques; en particulier, le fonctionnaire ou l'étudiant doit présenter une fiche sommaire de présentation du projet selon un modèle fourni par le PAIPCE; le comité juge de la faisabilité, de la viabilité et de la rentabilité du projet; éventuellement, il fait passer tests et interviews aux candidats.

En 1989, le PAIPCE est mis en place pour financer la sortie du secteur public des fonctionnaires et la transformation des ex-fonctionnaires en entrepreneurs. Le dispositif financier prévu est le suivant :

- D'abord pour inciter les fonctionnaires à quitter la fonction publique, des *indemnités de départ* (511 millions F CFA). Individuellement, ces indemnités de départ sont différentes selon la classe à laquelle le fonctionnaire appartient : les fonctionnaires de classe A se voient proposer un montant de 6,5 millions F CFA, ceux de la classe B 4,5 millions F CFA et ceux des classes C et D 3,5 millions F CFA.

- Un *Fonds d'aide aux études* (FAE) alimenté pour 33 millions par l'Etat nigérien. Ce fonds finance les frais d'étude à raison de 0,6 million par promoteur. Il est prévu à l'origine que cette somme est remboursable en deux ans, puis, quelque temps plus tard, en six semestres. Mais pour encourager la sortie de la fonction publique, la première vague des partants du PAIPCE bénéficie de 0,3 million par promoteur, non remboursables par suite d'une décision du ministère du Plan.

- Un *Fonds d'intervention et de participation* (FIP) de 161 millions financé à hauteur de 10 millions par l'Etat nigérien et pour le reste par la Banque mondiale. Il s'agit de prêts participatifs remboursables prévus pour les diplômés non salariés (de façon à ne pas avoir à les intégrer dans la fonction publique). Ces prêts doivent être "inférieurs à 50% des fonds propres requis" et limités à 3 millions par promoteur.

- Enfin il existe un *Fonds de garantie supplémentaire* (FGS) de 234 millions devant "garantir partiellement les risques d'investissement consentis par les banques".

L'ensemble du dispositif financier prévu à l'origine et pour le premier exercice se monte à 832 millions F CFA. De 1988 à 1991, 417 fonctionnaires quittent la fonction publique et bénéficient d'indemnités de 1.632 millions CFA. Le dispositif financier devient rapidement de plus en plus flou puisque les fonds prévus sont épuisés et non renouvelés.

B. Les résultats

Sur les 130 partants de 1988, il se révèle que six restent salariés d'entreprises parapubliques, seize ont disparu sans laisser d'adresse; sur les 108 autres, 92 sont suivis dont 72 en activité; ceux-ci affirment avoir créé 306 emplois permanents (soit 4,3 emplois par promoteur) et 104 emplois temporaires. Ces promoteurs sont 52 à se déclarer satisfaits, 29 à être inquiets de leur situation et cinq sont dans une mauvaise situation (quatre déclarent se sentir piégés).

Une mission d'évaluation de 1992 rencontre 169 partants de la fonction publique et constate que 151 d'entre eux exercent une ou plusieurs activités économiques; 232 activités sont créées assurant 757 emplois, dont 564 emplois permanents et 193 temporaires⁴.

Le résultat semble impressionnant, mais quelques bémols doivent être mis à ce constat.

- *Le volet des départs volontaires des fonctionnaires est un échec* : la politique consiste d'abord à montrer qu'en payant immédiatement des indemnités de départ aux fonctionnaires, celles-ci seront compensées par des dépenses évitées en 2 ou 3 ans, mais elle oublie deux aspects importants :

- On ne prend en compte que le coût évité dans la fonction publique et non l'apport de travail et donc l'utilité de l'individu. Un fonctionnaire n'est pas payé pour ne rien faire; sa rémunération correspond à une activité et celle-ci donne lieu à un service. Quand on supprime la rémunération, on supprime aussi le service : quand on permet au dentiste de l'hôpital de quitter la fonction publique, il n'y a certes plus de rémunération à lui payer, mais il n'y a plus de soins dentaires. Les problèmes d'équilibre financier du budget de l'Etat ont totalement occulté les phénomènes réels.

- La politique d'économies budgétaires engagée et qui se traduit par le financement à grands frais du départ volontaire de certains agents de l'Etat est singulièrement amoindrie par d'autres décisions en sens contraire :

- * un grand nombre de fonctionnaires obtiennent des promotions importantes au point que la structure des emplois dans la fonction publique est déformée vers le haut; toute la fonction publique bénéficie d'une augmentation (non prévue) de 6% des traitements en 1989;

- * on engage de nouveaux fonctionnaires en grande quantité⁵.

- *Les fonds sont mal gérés puis épuisés*. Comme l'écrit le *Rapport d'évaluation du départ volontaire*, "les différents fonds d'appui n'ont pas été dans la pratique utilisés conformément aux règles écrites"⁶.

- En ce qui concerne le *Fonds d'aide aux études*, sur les 91 fonctionnaires qui quittent la fonction publique au 31 mars 1988, 37 suivent une formation au Centre d'animation-formation (CAF) à la Chambre de commerce⁷; mais dès la deuxième vague de 39 fonctionnaires qui suit au 31 juillet de la même année, plus aucun partant ne bénéficie de formation, car il y a des difficultés de financement.

- En ce qui concerne le *Fonds d'intervention et de participation*, on constate que "cette procédure a joué en faveur des promoteurs fonctionnaires salariés", car il n'y a eu que deux diplômés à partir dans la première vague et les sommes en jeu n'ont pas respecté les deux limites prévues (50% des fonds propres et 3 millions).

⁴ *Rapport de mission d'identification et d'évaluation*, Ministère du Plan, Direction du PAIPCE, Niamey, janvier 1992.

⁵ Par exemple, en 1989, on engage 1.488 nouveaux agents et 1.894 en 1990, chiffres à comparer aux 130 partants du PAIPCE durant cette période!

⁶ *Rapport d'évaluation du départ volontaire*, Ministère du Plan, Direction du PAIPCE, Niamey, juillet 1989, page 13. Les citations précédentes ont la même source.

⁷ Dans l'enquête menée on note que 49 individus estiment une formation indispensable, 10 sans effets et 13 comme une perte de temps (surtout dans le BTP et le secteur de la santé).

Dans les années qui suivent, le dispositif financier devient de moins en moins clair, car les fonds n'existent pas ou plus et ont été utilisés ailleurs. Aujourd'hui, le PAIPCE se heurte à un problème : il y a de nombreuses demandes et il n'y a plus de fonds pour financer le départ.

- *La procédure ne fonctionne pas comme prévu.* On fait miroiter un financement bancaire aux candidats au départ de la fonction publique; mais c'est un leurre, puisque sur 417 partants seuls 40 individus bénéficient d'un tel prêt, certaines banques étant en cessation de paiement, d'autres reprises après faillite, et toutes prenant prétexte du manque de fonds de garantie pour arrêter les prêts dans ces conditions.

- *Le coût est très important.* Un rapport estime le coût du projet en 1991 à un milliard de F CFA pour la Hollande, 200 millions pour la CCCE (aujourd'hui CFD), 60 millions pour la Banque mondiale et des apports non chiffrés du FED, le solde étant couvert par le Trésor nigérien. Compte tenu de la situation très mystérieuse des prêts de la BDRN en faillite, on peut évaluer le coût total à 2,5 milliards de F CFA. Aujourd'hui, on parle d'un "désintérêt des bailleurs de fonds importants"⁸.

- *L'investissement ne correspond pas à ce qui était prévu.* Ce point se présente sous deux aspects :

- Une partie des sommes est détournée de son objectif et sert à la consommation. Les promoteurs ne consacrent pas les sommes prévues à l'investissement : "Les indemnités de départ sont des droits qu'il faut utiliser à des fins personnelles"⁹.

- Les promoteurs investissent dans des projets différents de ceux prévus : "Les promoteurs investissent moins de 60% de leurs indemnités à la réalisation du projet choisi"¹⁰... Plusieurs promoteurs ont réalisé des investissements hors projets : construction ou achat de maisons d'habitation"¹¹.

- *La réussite financière n'est pas au rendez-vous.* Les promoteurs privés sont très fréquemment défaillants dans leurs engagements. "On peut affirmer que 98% des promoteurs ayant bénéficié des fonds d'appui du programme sont défaillants dans leurs engagements de remboursement"¹². On peut invoquer de multiples causes à cet état de choses, parmi lesquelles :

- le manque de rigueur dans l'appréciation des projets et des promoteurs par les agences d'aide et les institutions;
- l'absence de mesures coercitives permettant de récupérer les arriérés;
- la non-collaboration des institutions bancaires dans l'effort de récupération et la mauvaise foi des promoteurs bénéficiaires.

- *Personne, si ce n'est l'Etat - un comble - ne veut prendre le risque entrepreneurial.* C'est l'Etat qui prend les risques par le versement d'indemnités de départ, par la mise en place d'un fonds de garantie. Les banques elles-mêmes sont largement couvertes du risque de défaillance par les fonds de garantie. Dans ces conditions, "les promoteurs et les banques ne sont que des acteurs sans rôle, d'où le manque de souci

⁸. Rapport TRANSTEC, *op. cit.*, page 6.

⁹. *Rapport de mission d'identification*, *op. cit.*, page 13, Ministère du Plan, Direction du PAIPCE, août 1990.

¹⁰. *Rapport de mission d'identification*, page 3, Ministère du Plan, Direction du PAIPCE, janvier 1992.

¹¹. *Ibid.*, page 3.

¹². *Ibid.*, page 5. Le chiffre semble d'ailleurs exagéré par rapport au suivi que nous avons pu consulter.

de faire un quelconque effort de participation effective dans le bon déroulement du projet"¹³.

- *Le taux de réussite dans l'activité est très différent selon les secteurs d'activité et le niveau de sortie de la fonction publique.* Le secteur porteur est celui de la santé : de multiples officines de soins de santé s'ouvrent dans tous les quartiers de la ville. Les activités les plus prisées sont le commerce et le transport, mais ce sont celles où les échecs sont les plus nombreux¹⁴. "La rentabilité dans le secteur agro-pastoral n'est pas démontrée"¹⁵. Le taux de réussite semble plus élevé parmi les ex-fonctionnaires de la catégorie A; inversement le taux d'échec est plus important pour ceux provenant des catégories B, C et D. Cela ne semble pas seulement tenir directement au niveau de qualification, mais indirectement à l'adéquation de la compétence au projet choisi.

- *Les emplois créés ne sont pas de la qualité espérée ou annoncée.* Dans la majorité des cas, les emplois ne sont pas des emplois qualifiés : il s'agit de balayeurs, de porteurs de messages, de vendeurs sans qualification... De nombreux emplois sont temporaires. Les activités mises en place ressortent fréquemment du secteur informel et participent de l'informalisation de la vie économique au Niger. Ces emplois ne sont pas déclarés à la Sécurité sociale et échappent à l'impôt sur le revenu. Enfin "le niveau des salaires n'atteint pas le SMIC"¹⁶.

L'ensemble du projet PAIPCE est ambigu. Cela commence déjà avec l'intitulé du projet : d'un côté on parle d'appui à l'initiative privée, ce qui implique au moins la liberté; d'un autre côté, on parle d'appui à la création d'emplois : l'emploi ne découle pas de la demande mais d'une organisation administrative.

De plus, le volet de départ volontaire ne constitue à l'origine que l'une des composantes du programme PAIPCE, "un volet opérationnel à l'intérieur d'un programme essentiellement conceptuel". Mais par la force des choses, ce programme est devenu la principale activité du PAIPCE, "le principal élément d'identification aux yeux de la population"¹⁷.

En 1990, le ministre du Plan évoque la possibilité d'une privatisation du PAIPCE¹⁸. Le terme est peut-être excessif, mais le dispositif est revu dans une double perspective :

- l'idée d'un comité de juges de la pertinence de projets est douteuse et est en voie d'abandon;
- le fonctionnaire qui veut quitter l'Administration et qui devait obligatoirement présenter un projet de création d'entreprise "n'a plus besoin de feindre pour obtenir la prime de départ"¹⁹.

Le PAIPCE est aujourd'hui un organisme en sommeil : actuellement son personnel collecte des demandes de fonctionnaires qui voudraient quitter la fonction publique; il semblerait qu'il y en ait un grand nombre²⁰. Comme il n'y a plus d'argent en caisse, il

¹³. Rapport de mission d'identification, 1990, page 13.

¹⁴. Rapport de mission d'identification et d'évaluation, 1992, page 3.

¹⁵. Ibid.

¹⁶. Ibid., page 4.

¹⁷. Ibid., page 24.

¹⁸. Projet d'appui à la direction du PAIPCE, *Bilan et perspectives*, décembre 1991.

¹⁹. Ibid.

²⁰. Deux raisons peuvent expliquer ces demandes de départ :

vivote, il fait un rapport annuel sur les problèmes généraux qu'il rencontre et il ressassé son histoire.

III. L'AGENCE DE FINANCEMENT ET D'ENCOURAGEMENT DE LA LIBRE ENTREPRISE AU NIGER (AFELEN)

La création de l'AFELEN résulte du constat, fait par le bureau de consultants TRANSTEC pour le compte de la CEE, que le secteur bancaire nigérien est moribond et n'est plus à même de prêter de l'argent aux entrepreneurs²¹. Il convient donc à la fois de créer une dynamique du prêt et de l'entrepreneuriat et une politique en faveur du secteur privé qui ne soit pas handicapée par des entraves politiques et économiques. Ce constat insiste sur le fait que les expériences d'aide au secteur privé ont "manqué de cohérence et de logique économique", d'où il est résulté "une certaine inefficacité et de nombreux gaspillages". Ses propositions visent donc à remédier par une seule opération à l'ensemble de ces problèmes. C'est ainsi que l'*Agence de financement et d'encouragement de la libre entreprise au Niger* (AFELEN) est créée le 26 mars 1992 sous forme d'association sans but lucratif visant à engager toutes les actions nécessaires au succès de la politique d'appui aux entreprises privées au Niger. Il s'agit d'une agence ayant reçu délégation de l'Etat nigérien pour gérer les sommes mises à la disposition du Niger par le FED afin de soutenir la politique nationale d'appui aux entreprises privées. Les membres fondateurs de l'association sont deux banques (BIAO et Sonibank), la Chambre de commerce, le syndicat patronal des entreprises et trois associations de promotion des activités privées (celle des femmes entrepreneurs, celle de la promotion des activités d'irrigation et une agence de création d'emplois au moyen de travaux d'intérêt public²²).

L'idée est de promouvoir l'entrepreneuriat au moyen de deux séries d'actions :

- la diffusion d'un esprit d'entreprise et d'une culture économique de l'entreprise au moyen de conférences, bulletins, interventions radio et télédiffusées; ce volet est important au point qu'il est défini dans l'article 3 des statuts et qu'il est placé au même niveau mais avant le volet de prêts aux entreprises. Cette partie d'action psychologique fait l'objet d'un interventionnisme qui plaît beaucoup, mais dont l'effet est douteux²³;
- des prêts à des entreprises qui auraient des difficultés avec les banques.

Le dessein explicite est de disposer d'une structure légère et d'une direction adaptée à un objectif précis. Celle-ci doit s'appuyer sur un document appelé *Règles du jeu* qui encadre l'action de l'association.

- l'ignorance des conditions financières du départ, car de nombreux fonctionnaires ne se rendent pas compte que l'opération inclut aussi une liquidation des droits à pension;

- une préférence intertemporelle très marquée, car ces fonctionnaires espèrent toucher immédiatement l'argent correspondant à la prime de départ, même s'ils perdent des avantages dans le futur.

²¹. Définition d'un dispositif d'appui au secteur privé au Niger, TRANSTEC, Bruxelles, août 1991.

²². Le calcul de ces associations semble pertinent puisque dans un article de présentation de l'AFELEN, celle-ci affirme privilégier notamment "les projets les plus créateurs d'emplois... et les projets des femmes entrepreneurs", *Construire l'Afrique*, 1^{er} décembre 1993.

²³. Quand une mission de promotion part à Diffa et propose des prêts, elle recueille immédiatement 73 projets (représentant 28% des demandes de prêts reçues) dont huit seulement sont susceptibles d'être étudiés. La différence d'avec l'échantillon global est significative à plus de 1 pour 10.000. Quand on demande aux individus, "Voulez-vous des prêts?", ils en demandent tous sans considérer les conditions requises.

A. Les règles du jeu

La définition des règles du jeu, élément central de la mise en place de l'AFELEN, doit amener "la cohérence de pensée et d'action". Ces règles du jeu forment un corps de principes, de règles de travail et de décision dont l'application "détermine la philosophie, l'esprit, les objectifs et les conditions de mise en œuvre de la politique de développement du secteur privé". De plus il existe un double engagement : ces règles du jeu seront suivies très exactement tant par l'AFELEN que par l'Etat : "AFELEN s'engage à appliquer strictement les *règles du jeu*... L'Etat adopte ces règles du jeu comme présidant à l'exécution de sa politique nationale d'appui aux entreprises privées".

1. Les règles du jeu, guides de l'action de l'AFELEN

Les règles du jeu sont au nombre de dix-huit et établissent un ensemble de principes devant servir à guider l'action de l'AFELEN.

Il s'agit tout d'abord de *règles prudentielles* qui sont semblables à celles des banques : un prêt ne peut avoir lieu sans que le prêteur ne bénéficie de garanties réelles ou personnelles, le niveau de ces garanties correspondant à 80% du montant du prêt, chiffre dégressif s'il y a une suite d'opérations financières sans incidents ou s'il y a amélioration de l'efficience économique générale.

Il s'agit ensuite de *critères de rendement* : il faut que le projet soit financièrement rentable (TRI supérieur d'au moins 3% au coût moyen des capitaux investis) et on précise même que la valeur résiduelle de l'investissement est prise en compte, de même que le capital a un coût d'opportunité et que le rendement positif doit correspondre à "la vérité économique..., ce qui entraîne la correction de tous les éléments de rentabilité artificielle, subventions déguisées, non-comptabilisation d'apports ou d'appuis matériels, utilisation de valeurs ou de prix fictifs, etc." et qu'il ne doit pas résulter de passe-droits, d'abus de position dominante...

Une autre règle insiste sur l'évaluation objective des qualités du projet soumis en tenant compte de trois critères : le rendement interne du projet, le degré de risque externe et les qualités propres du promoteur. L'article 5 précise les amendements à apporter à cette norme et donne même un exemple. La règle 10 affirme que la récupération des créances se fait par toutes les voies, sans égard pour d'autres considérations sociales personnelles ou politiques. Le remboursement des prêts est qualifié "d'impératif absolu", les fonds gérés par l'AFELEN étant "sacrés"²⁴ pour créer de la richesse nationale. La règle 13 revient là-dessus et précise qu'une comptabilité minimale doit être tenue, éventuellement avec l'aide de l'AFELEN.

"La politique d'appui ne se substitue pas aux structures existantes"... ce qui implique "un recours aux banques pour la gestion des crédits"... et que ces dernières "prennent une part croissante des risques" (règle 11). La règle 18 précise même que la politique d'appui "promeut un transfert systématique et aussi large que possible aux banques des crédits consentis au taux prévalant sur le marché. Chaque fois que possible le financement est donc réparti entre les banques et les organes d'exécution de la politique d'appui, la partie prise en risque par les banques sur leurs moyens propres

²⁴. Conditions d'accès au financement d'un projet, Document AFELEN, sans date.

étant couverte par une partie adéquate des garanties constituées". Des objectifs précis de transfert des prêts et des risques aux banques sont énoncés.

De façon transitoire, on applique des taux d'intérêt différentiels, car certains segments du marché se trouvent déstructurés ou désintégrés. Les taux d'intérêt vont de 5% (hors TVA) pour l'équipement et l'outillage agricole ou pour l'industrie (mais 16% en ce qui concerne le secteur des transports ou le commerce) à 11% pour les travaux d'aménagement dans certains secteurs et 16% dans d'autres, à 13% pour tout ce qui concerne le bâtiment et à 16% pour tout ce qui concerne le fonds de roulement hors intrants. Ces conditions hétérogènes sont explicitement qualifiées de "second-best" et sont destinées à être remplacées, à terme, par un taux d'intérêt unique, à travers des réductions progressives de la disparité entre taux. Mais en même temps, il existe un objectif quantitatif pour les prêts de chaque type²⁵.

2. La nature des règles du jeu et leurs implications

Ces règles du jeu n'ont rien d'extraordinaire; il s'agit simplement d'une mise en forme de principes de la gestion du crédit; il s'agit de règles générales qui s'imposent normalement au banquier (étude objective du dossier, constatation de la rentabilité financière du projet, étude des modalités de remboursement du prêt, prise en compte du risque, importance de la personnalité de l'emprunteur, conditions des garanties...). Mais s'il faut les mettre par écrit, s'il faut les considérer comme l'élément central, incontournable et spécifique de la gestion de l'AFELEN, ces règles du jeu, par ce qu'elles précisent, montrent *a contrario* ce qui n'allait pas jusque-là dans la distribution du crédit :

- clairement l'étude de rentabilité n'était pas faite de façon sérieuse, on ne valorisait pas le capital pour un coût d'opportunité, on ne tenait pas compte de la valeur résiduelle des investissements, la rentabilité positive pouvait résulter d'opérations profitables mais n'accroissant en rien l'efficience économique; la comptabilité n'existait pas ou n'était pas sérieuse²⁶;
- visiblement, certains projets n'étaient pas étudiés de façon objective mais au contraire de façon *intuitu personae* ou en raison de considérations politiques;
- certains prêts étaient débloqués sans les garanties suffisantes;
- le remboursement des prêts était aléatoire et la récupération des fonds prêtés prenait en compte des considérations sociales personnelles ou politiques.

B. L'équilibre financier de l'AFELEN

Après d'importants frais d'installation, en année normale, les frais de personnel prévus sont de 348.025 euros (226 millions de F CFA) et l'ensemble des frais de fonctionnement de 645.084 euros (420 millions de F CFA). A partir du cinquième exercice, les dépenses totales diminuent et tombent à 545.000 euros (354 millions de F CFA) par "une rationalisation des services et une plus grande participation des banques".

²⁵. Il s'agit d'une contradiction, car il est impossible (sauf par système de rationnement sous-optimal) de contrôler à la fois les prix (les taux d'intérêt) et les quantités (quotas de prêts par type).

²⁶. L'obsession de la comptabilité est telle que les statuts imposent au directeur de l'AFELEN de produire une comptabilité. Cela laisse entendre combien l'obligation légale de tenue des livres comptables n'est généralement pas respectée au Niger et à quel point les entrepreneurs et les banquiers se soucient peu de la comptabilité...

D'un autre côté, les fonds mis à la disposition de l'AFELEN augmentent progressivement par des versements en trois tranches déposés dans les deux banques qui les gèrent. A terme, on arrive à un encours de crédit stable de 8,65 millions d'euros²⁷. "L'encours des crédits devrait atteindre 100% de la ligne de crédit au cinquième exercice"²⁸.

Afin de permettre une reconstitution dans le pays d'un certain capital productif de transformation, l'agence propose des taux plus incitatifs pour certaines catégories de prêts. La structure des taux appliqués est déterminée en fonction des barèmes courants appliqués par les banques, tout en étant un peu moins cher. L'objectif est de bénéficier d'un taux de rendement net de 10% sur des prêts performants, après paiement d'une commission de 1,5% pour les services des banques et constitution d'une provision pour risque de 0,5% des intérêts perçus.

Le taux de sinistre est censé tomber de 10% la première année à 5% à partir de la cinquième, par baisse d'un point de pourcentage par an²⁹. Cela implique que la première année toutes les recettes financières soient provisionnées pour couvrir les sinistres et qu'à terme, en régime de croisière, la moitié de ces recettes soit destinée à ce poste.

L'AFELEN est prévue toutefois pour être une structure viable, c'est-à-dire qui ne consomme pas son capital. Cette viabilité est inscrite dans les objectifs quantitatifs de l'AFELEN : "Ceci permettra à l'AFELEN de dégager progressivement un revenu net, qui passerait de 0% à 5% de l'encours moyen des crédits en 5 ans"³⁰ et "les fonds reportés et les revenus rendent l'AFELEN financièrement autonome dès le sixième exercice". L'ensemble du dispositif financier ainsi que les idées de départ et les règles du jeu est repris des études du bureau de consultants TRANSTEC³¹. Un examen plus attentif de l'annexe 4 du document montre toutefois qu'il convient de présenter les choses de façon quelque peu différente.

²⁷. Ce qui nous donne un ratio des frais totaux du fonctionnement à l'encours de crédits distribués de 6,3% en année normale, deux fois plus que dans une banque locale.

²⁸. Direction Générale du Développement, Commission des Communautés Européennes, Document VIII/964/91-FR, page 3, Bruxelles, janvier 1992.

²⁹. "Le taux de sinistre diminue progressivement de 10% à 5% de l'encours moyen du premier au cinquième exercice". *Ibid.*, page 3.

³⁰. *Ibid.*, page 5.

³¹. Définition d'un dispositif d'appui au secteur privé au Niger, TRANSTEC, Bruxelles, août 1991.

APERÇU CORRIGE DE L'EVOLUTION FINANCIERE DU DISPOSITIF
AFELEN ³²

(en millions d'euros : un euro = 650 F CFA)

	Encours de crédit	Taux de sinistre	Revenu net	Dépenses effectives totales	Solde annuel des recettes et dép. nettes	Solde cumulé des recettes et dépenses nettes
Exercice 1	820	10%	0	807	-807	-807
Exercice 2	2.320	9%	23,2	645	-621,8	-1.428,8
Exercice 3	4.320	8%	86,4	645	-558,6	-1.987,4
Exercice 4	6.820	7%	204,6	645	-440,4	-2.427,8
Exercice 5	8.650	6%	346	645	-299,0	-2.726,8
Exercice 6	8.650	5%	432,5	545	-112,5	-2.839,3
Exercice 7	8.650	5%	432,5	545	-112,5	-2.951,8
Exercice 8	8.650	5%	432,5	545	-112,5	-3.064,3
Exercice 9	8.650	5%	432,5	545	-112,5	-3.176,8
Exercice 10	8.650	5%	432,5	545	-112,5	-3.289,3

Il apparaît que, compte tenu des frais encourus pour distribuer ces crédits et de l'importance des sinistres prévus, "aucune année un tel projet n'est viable; chaque année, et même en régime de croisière, l'AFELEN dégage des pertes". Dans ces conditions, c'est seulement dans le cas où le taux de sinistre tombe à 3,7% que l'AFELEN est rentable en année de croisière. L'ensemble des pertes cumulées est impressionnant, puisque sur les dix ans d'activité programmée, les pertes cumulées absorbent 40% de l'ensemble de la ligne de crédit... Bel exemple de soutien à l'entreprise privée et à la culture d'entreprise...

C. Les premières opérations de l'AFELEN

L'AFELEN reçoit de nombreuses demandes de prêts; elle en élimine plus de sept sur dix. Sur ce total, un tiers est rejeté pour des motifs techniques (rentabilité, apport personnel trop faible ou garanties insuffisantes), un tiers n'est pas exploitable (absence de données économiques ou financières, chiffres fantaisistes...) et environ un tiers des dossiers sont inéligibles ou retirés par leurs auteurs. Pour être bref, 25% des demandes de prêts exigent des études complémentaires et prennent un temps variable et seuls 4% des projets soumis bénéficient d'un prêt dans des délais courts.

³². Les chiffres de toutes les colonnes, à l'exception des deux dernières, proviennent des documents prévisionnels de l'AFELEN qui recopient les documents de TRANSTEC, à l'exception des éléments cruciaux suivants :

- l'encours de crédit en année normale est de 8.650 (l'unité étant le millier d'euros) au lieu de 9.300;
- cette petite différence conduit à des rentrées nettes moindres (432,5 au lieu de 465);
- les coûts sont plus élevés que dans le projet TRANSTEC (545 au lieu de 465).

L'équilibre annoncé par TRANSTEC - et qui était atteint par véritable miracle - ne peut plus être atteint par l'AFELEN qui perçoit des recettes moindres et qui subit des coûts plus élevés.

De toute façon, on peut se demander quelle est la rationalité financière d'une opération qui engage au total des frais de 3.387 milliers d'euros (sur cinq ans) pour en prêter 8.650 (ce qui représente 40 centimes de frais au franc de prêt)... Sous un autre angle, les pertes cumulées du projet sur dix ans représentent 38% des sommes prêtées, hors coût d'opportunité du capital...

Les 23 premières opérations initiées (au 30 juin 1994, ce qui correspond presque à un an d'exercice) ne correspondent que fort peu aux règles du jeu précédemment définies et qui devaient constituer le corps de la philosophie de l'action de l'AFELEN.

- Deux opérations (représentant 55% des crédits distribués) constituent des opérations de crédits de campagne pour un gigantesque organisme public. Il s'agit d'une substitution à d'autres organismes de financement (en particulier les banques) et pour des emprunteurs qui n'ont nullement vocation à s'adresser à l'AFELEN.

- Le crédit à la plantation pérenne est considéré comme un crédit à court terme prolongé, remboursable en entier avant l'entrée en production de la plantation; la direction de l'AFELEN en est consciente et confirme qu'il s'agit d'une facilité de trésorerie pour un entrepreneur particulièrement dynamique qui dispose par ailleurs de crédits bancaires³³.

- Les crédits pour l'acquisition de taxis peuvent difficilement être envisagés comme des opérations visant à accroître de façon significative la capacité de production nationale.

- Les crédits à l'établissement ou à la modernisation des boulangeries se dirigent vers un secteur particulièrement encombré, à la rentabilité douteuse.

Les prêts effectués ont le grand avantage d'utiliser les lignes de crédit dans un environnement où les utilisateurs potentiels sérieux ne se bousculent pas³⁴; ils ont d'autre part l'avantage de ne pas avoir conduit à des sinistres (ce qui était attendu). Ces deux faits permettent à la direction de présenter un bilan satisfaisant du premier exercice. La direction de l'AFELEN est consciente de toutes ces critiques et il s'agit peut-être du seul point positif.

Enfin, il existe un grand sérieux dans l'équipe dirigeante : des rapports sont préparés et présentés dans des formes correctes, il existe encore une dynamique et une ambition de l'AFELEN dont témoignent le personnel et les lieux. C'est le minimum, compte tenu des frais engagés.

Mais plus généralement, il convient de situer l'AFELEN dans un cadre plus vaste, pour permettre de nuancer tant les éléments de succès que les doutes :

- L'AFELEN constitue une source de financement pour l'économie du Niger qui est dépressive : 12 millions d'euros vont être prêtés à différents projets (près de 4 milliards de F CFA avant dévaluation, le double après) et les autorités nigériennes en attendent une relance de l'économie. Les banques sont d'autant plus aisément partenaires de ce projet que les fonds sont déposés chez elles avant utilisation et qu'elles perçoivent une commission de tenue de compte après utilisation. Les différents autres partenaires (Associations des femmes entrepreneurs, Chambre de commerce...) espèrent pouvoir bénéficier de prêts pour leurs membres.

³³. Cela est d'ailleurs heureux, car on ne voit pas comment on pourrait rembourser un prêt destiné à la réalisation d'une activité alors que cette activité n'est pas entrée en production et ne génère pas de revenus.

³⁴. Les banques privées sont surliquides par manque d'opportunités de financement. L'économie est tellement dépressive que les projets d'activités de transformation apparaissent généralement comme déficitaires; les banques ne "financent" que l'import-export avec, très souvent, un "deposit" de 100% du crédit documentaire demandé, tellement il y a eu de fraudes...

- La création de l'AFELEN constitue la contrepartie des efforts d'assainissement demandés au Niger. Ceux-ci commencent par une pétition de principe que le développement du Niger passe par le secteur privé, et comprend le désengagement progressif de l'Etat, l'assainissement de l'environnement économique, financier, juridique et fiscal. L'AFELEN et les crédits qu'elle distribue sont les contreparties explicites d'un certain nombre de mesures qui sont détaillées sur plusieurs pages : contre des mesures impopulaires, difficiles à prendre³⁵, la CEE propose de l'argent, sachant que celui-ci sera perdu³⁶. Il s'agit d'un marchandage : argent contre mesures de politique économique. Mais il faut bien concevoir que les mesures demandées sapent la base sur laquelle repose tout l'édifice de politique économique du Niger : trafics avec le Nigéria, importations en fraude, absence de paiement de certains droits et taxes, trafic lucratif des autorisations d'import-export ou de transit...

- En même temps, l'AFELEN constitue la structure de contrôle par laquelle vont transiter tous les concours au secteur privé octroyés par la CEE durant cinq ans. La CEE espère, en créant une structure légère, contrôlée par des expatriés, que les prêts seront étudiés en fonction de critères techniques et que l'argent ne sera pas détourné, des audits trimestriels étant prévus pour empêcher les dérives.

- On voit mal ce que l'AFELEN apporte de plus qu'une banque. Les garanties exigées sont du même ordre de grandeur, l'étude des dossiers fait appel aux mêmes éléments techniques et de sérieux, les taux d'intérêt sont assez proches... Si un client obtient un crédit par son entremise, l'entrepreneur devra avoir un compte à la banque... Pourquoi un entrepreneur s'adresse-t-il à l'AFELEN? Parce qu'il en a entendu parler à la radio ou à la télévision³⁷, que les banques ne font pas de telles interventions et qu'enfin il se dit qu'il pourra facilement obtenir du crédit chez des gens qui intimident moins que les banques et qui viennent "proposer de l'argent".

CONCLUSION

Ces trois organismes ont chacun une grande spécificité : le premier, le FIPMEN, n'a pour ainsi dire rien fait. Le deuxième, le PAIPCE, qui avait des ambitions très vastes, a dû se contenter d'organiser en quatre ans la sortie d'un peu plus de 400 fonctionnaires de la fonction publique et d'en transformer environ la moitié en tout petits investisseurs. Le dernier, l'AFELEN, n'a qu'une expérience trop courte pour qu'on puisse le juger; mais il est certain que son dynamisme actuel tient à sa nouveauté et aux sommes dont il dispose.

Quelques documents parlent de "la désuétude des structures"³⁸ telles que le FIPMEN ou le PAIPCE; d'autres trouvent qu'il y en a trop : il existe un "foisonnement

³⁵. Par exemple, l'Etat s'engage à organiser la profession de pharmacien, à réexaminer les régimes d'autorisation ministérielle concernant l'import-export et le transit, à prendre des mesures de lutte contre la fraude, notamment douanière, à augmenter le nombre des assujettis à la TVA, à réformer la patente, à faire appliquer certains éléments du droit social (notamment en matière de grève et de licenciement...).

³⁶. Pour la CEE, les fonds mis à la disposition de l'AFELEN sont considérés comme non remboursables de toute façon.

³⁷. Pour donner une idée de l'activisme en matière de communication, il faut savoir que durant les six premiers mois d'activité, il y a eu sept interviews radiotélévisées des responsables, une campagne publicitaire générale, un reportage journalistique, cinq reportages radio et télévision sur l'AFELEN, quatre missions de promotion chargées de vendre les prêts AFELEN dans les départements et la participation à neuf structures différentes, sectorielles ou générales.

³⁸. Groupe de travail sur la promotion du secteur privé national et des investissements étrangers, *Document préparatoire sur la Table Ronde Générale*, mars 1994, page 9.

de structures d'appui dont certaines remplissent les mêmes fonctions (FIPMEN, AFELEN)³⁹. Plus généralement ces structures sont centrées sur elles-mêmes et tous les moyens qu'elles utilisent ne contribuent que rarement aux opérations privées.

Les banques et le soutien au secteur privé

On note que des banques participent à ces projets de soutien à l'entreprise privée alors qu'elles sont à la fois surliquides et réticentes à prêter directement aux petites et moyennes entreprises. N'y a-t-il pas de contradiction dans cette politique? La réponse est non. Avec leur propre argent, les banques privées sont circonspectes. Mais telle n'est pas la situation.

Dans le cas du PAIPCE, l'opération se présente de la manière suivante : un certain nombre de fonctionnaires effectuent un premier tri des dossiers de demandes de prêts déposés et éliminent ceux qui n'ont aucune chance d'obtenir un prêt. Puis les banques effectuent leur propre tri et débloquent les prêts. Mais durant tout ce temps, elles bénéficient des fonds déposés chez elles et, si tous les fonds ne sont pas utilisés, elles les conservent en compte à leur disposition. D'autre part, un fonds de garantie est déposé chez elles et les banques font jouer ce fonds quand elles-mêmes constatent des retards de remboursement importants. Elles assument donc un risque très faible et, contre celui-ci, ont à disposition des capitaux stables, à bas coût.

Dans le cas de l'AFELEN, l'opération ne présente que de faibles différences : les banques participent très modestement au capital d'un organisme qui dépose chez elles des fonds importants, qu'elles ont à disposition durant un moment et qui donnent lieu par la suite à des commissions très importantes.

Dans d'autres cas que ceux analysés ici (cas Wocu et ferme de Bani Bongou), l'organisme prend en charge 80 à 100% du risque et la banque fait jouer les garanties quand elle-même constate qu'il existe des retards de paiement. La banque est donc juge et partie à la fois. Elle ne court que fort peu de risques et bénéficie de beaucoup d'avantages.

Les idées derrière le soutien à l'entreprise privée

Le but ultime des expériences de soutien au secteur privé est de développer l'esprit d'entreprise. Or chaque Nigérien est aujourd'hui confronté à du chômage urbain, à une baisse absolue de ses revenus (compression des salaires, notamment dans la fonction publique) et à une hausse rapide des prix (adaptation à la dévaluation du franc CFA). Chaque individu cherche désespérément un moyen de rentabiliser sa situation/position, d'avoir une deuxième activité, d'envoyer sa femme s'occuper d'un petit commerce... L'esprit d'entreprise ne fait donc nullement défaut. C'est d'ailleurs dans ces conditions que l'on estime que "l'ajustement structurel au Niger est un ajustement informel"⁴⁰. Le secteur informel a été capable plus que le secteur moderne de diminuer les coûts, il a favorisé un transfert d'activités en provenance du secteur moderne. Il y a donc une erreur de diagnostic, ce n'est pas l'esprit d'entreprise que l'on cherche à développer, mais une certaine forme de culture d'entreprise fondée sur la rationalité comptable et financière et liée à des organisations larges et dotées de capitaux. Mais dans ce cas, le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises au Niger conduiraient ces entreprises à ne plus pratiquer l'ensemble des comporte-

³⁹. Programme-cadre de renforcement de la capacité de gestion de l'économie, Rapport général, avril 1994.

⁴⁰. P. et S. Guillaumont, *Ajustement structurel, ajustement informel*, L'Harmattan, Paris, 1991, page 24.

ments qui font leur succès actuel (fraudes, arrangements avec les contrôleurs, interventions personnelles et politiques...) et qui expliquent cette observation maintes fois faite qu'il vaut mieux contrôler dix petites entreprises dans divers secteurs qu'une grande.

Deuxièmement, dans l'ensemble des programmes précédents, il s'agit de partir d'une entreprise et de soutenir ses premiers pas (PAIPCE) ou son développement (AFELEN et FIPMEN). L'idée est de s'occuper de l'offre et des éléments de la production : on s'intéresse ainsi à l'entrepreneur, éventuellement on le forme, on lui fournit une comptabilité ou un audit, et on lui octroie des crédits, étant entendu qu'il s'agit surtout d'accroître son outil de production. Mais dans ces conditions, il n'est jamais certain que l'entreprise agisse sur des marchés viables et susceptibles d'expansion (alors précisément que l'économie est dépressive). Le soutien à l'entrepreneur l'encourage à poursuivre dans la voie qu'il a choisie, mais rien ne garantit qu'en l'absence de soutien l'entreprise est viable; c'est en particulier ce qu'illustrent les problèmes rencontrés par les fonctionnaires transformés en entrepreneurs sous la houlette du PAIPCE.

Une tout autre approche est possible en partant de l'idée d'une demande finale matérialisée. Cette philosophie différente a été appliquée au secteur privé de la construction et des travaux publics par la NIGETIP (qui fait partie des membres fondateurs de l'AFELEN).

L'Agence Nigérienne de Travaux d'Intérêt Public pour l'Emploi (NIGETIP)

Le projet NIGETIP consiste à mettre des entrepreneurs en concurrence pour fournir des petits marchés de travaux publics (pavage de trottoirs ou de rues, construction de bâtiments d'école...). L'idée est différente puisque la demande est garantie (le pavage de telle rue est un contrat), et que les entreprises sont en concurrence pour assurer l'offre, étant entendu que les techniques de production doivent posséder telle et telle caractéristique (notamment un fort contenu en main-d'œuvre et en produits locaux). Il semblerait que l'expérience soit un succès puisque les prix sont comparables à ceux du secteur moderne (voire plus bas) et que la classe des petits entrepreneurs en bâtiments et travaux publics en sort très renforcée techniquement et financièrement. Mais il s'agit de dépenses à fonds perdus car, contrairement à ce qui est espéré, ces opérations ne génèrent que fort peu de revenus susceptibles d'être encaissés; il s'agit d'une espèce de politique keynésienne de grands travaux - à l'échelle du Niger - susceptible de ranimer la demande et de soutenir l'emploi, et qui a un effet important sur l'entrepreneuriat du secteur.

Chapitre 9 : Le financement de l'entreprise africaine : les dimensions économiques et sociales

L'exemple des milieux d'entrepreneurs du Burkina Faso, du Niger et de la Côte d'Ivoire

*Pascal LABAZEE
ORSTOM - Abidjan*

La diversité des activités de production et d'échange observables dans l'Afrique urbaine appelle un classement, pour rendre intelligibles les segmentations entre des entités entrepreneuriales de dimension variée, financées, organisées et gérées selon différents principes, et entretenant avec l'environnement économique et social des liens multiples. Quels que soient les instruments employés dans les analyses pour en rendre compte - taille de l'activité, secteur, degré de légalité, origine du capital, forme juridique par exemple -, il est entendu que l'unité d'observation est l'entreprise, instance singulière où la combinaison des facteurs de production s'effectue dans un local spécialisé et réservé à cet effet, que sa naissance dépend d'abord d'une mobilisation de ressources financières¹, et que son fonctionnement a un but marchand. La commodité de cette approche a été largement vérifiée, par exemple dans les travaux consacrés à l'entrepreneuriat ivoirien² : d'une part, elle n'induit aucune des distinctions de nature que renfermaient *a priori* les notions de secteur "moderne" et "traditionnel" utilisées jusqu'à la fin des années 1960³ ; d'autre part, elle est suffisamment extensive pour faciliter les enquêtes de terrain - il s'agit alors d'inventorier les "points d'activité" présents dans l'espace urbain⁴ - et peut, par ailleurs, se coupler avec les données statistiques officielles telles que les banques de données financières, les fichiers d'imposition, de main-d'œuvre, les registres de commerce, etc., du moins lorsqu'ils sont disponibles⁵. C'est donc au terme de l'inventaire que ces analyses croisent les variables recueillies, distinguant alors entre différents types d'établissements sous l'angle de leurs propriétés internes respectives. Ont été ainsi élaborées des strates d'activités, souvent rangées par secteurs : grandes entreprises modernes, établissements du secteur intermédiaire ou de transition, secteur informel ou de subsistance, micro-activités. L'extrême rareté des cas d'établissements passant d'une catégorie vers l'autre par un processus linéaire de croissance suggère que les stratifications ainsi obtenues, loin de se résumer en des typologies nées d'arbitraires savants mais néanmoins contingents, approchent de près les éléments constitutifs d'une structure durable et nécessaire des activités africaines. Et

¹. La prolifération remarquable des guichets à vocation financière - qui constituent aujourd'hui l'armature des dispositifs d'appui au secteur privé africain - montre bien que le besoin de financement est considéré comme le préalable absolu à l'essor des milieux d'opérateurs privés africains.

². X. Oudin, *Les activités non structurées et l'emploi en Côte d'Ivoire*, Thèse, Université de Rennes, 1985.

³. P. Hugon, Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital - Peut-on dépasser le débat?, *Revue Tiers Monde*, t.XXI, n°82, 1980, pp. 235-259.

⁴. B. Lootvoet, *L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne*, ORSTOM, Paris, 1988.

⁵. Y.A. Fauré, *Le monde des entreprises en Côte d'Ivoire. Sources statistiques et données de structure*, ORSTOM-IES, Abidjan, 1988.

que la nature du financement de chaque strate - qu'il faut se garder de traiter comme une question spécifiquement économique - est au cœur de cet agencement.

Ces typologies ont néanmoins leurs limites. En sont d'abord exclues toutes les formes de production à domicile et de colportage, ainsi que bon nombre d'affaires importantes, financières et commerciales notamment, dont l'inscription territoriale est nulle ou sans commune mesure avec les opérations traitées. L'omission n'est pas secondaire, puisque ses conséquences affectent à la fois l'inventaire des activités urbaines - le nomadisme est une modalité courante de l'activité entrepreneuriale en Afrique⁶ - et la portée explicative des structurations élaborées⁷. Sont ensuite négligés les facteurs extra-économiques du financement des entreprises : ceux-ci sont certes repérés au sein des unités par différentes traces - accès au capital de départ et aux crédits, avances en marchandises ou en matières premières, modalités d'embauche, nature des débouchés notamment, qui laissent apercevoir le travail social accompli par les opérateurs afin de donner vie à leur entreprise -, mais ils ne figurent pas pour ce qu'ils sont, i.e. le critère premier donnant à la structure générale sa signification et sa morphologie. L'approche par l'institution - la boutique, le grand commerce, l'atelier, l'usine - n'autorise guère à faire la genèse des liens sociaux qui, une fois convertis en positions économiques, donnent à chaque opérateur l'occasion d'occuper une place particulière dans le monde des activités rémunératrices. Or, ce travail de conversion revient aux entrepreneurs, l'entreprise en étant le résultat : c'est au cours de trajectoires sociales que sont d'une part engrangées des relations et des positions d'autorité mobilisables à des fins économiques, et d'autre part incorporées les logiques pratiques et les règles du jeu de la conversion.

Aussi, la lancinante question du financement des entreprises africaines appelle un déplacement du cadre de l'analyse afin d'éclairer les propriétés économiques de l'entreprise par les propriétés sociales accumulées au préalable par l'entrepreneur lors de son parcours. La démarche porte cependant un risque de particularisation du domaine de recherche de sorte que l'étude des biographies d'opérateurs nécessite un triple cadrage. *Historique* d'abord : les trajectoires individuelles d'entrepreneurs sont, à quelques exceptions près, des déclinaisons particulières de trajectoires collectives appartenant à des groupes historiquement constitués. *Economique* ensuite : les tendances de long terme des économies nationales ont des incidences visibles sur les milieux d'opérateurs, en particulier sur le poids respectif des divers lobbies d'entrepreneurs, que ceux-ci soient répartis par régions, secteurs, filières d'activité, ou encore par des indicateurs de type sociologique. Les renversements de conjoncture ont, eux, des effets immédiats sur la distribution des revenus au sein des segments de filières, qui infléchissent sensiblement les devenir possibles des agents et la courbe de leur trajectoire. Ainsi, le parcours des opérateurs et le devenir de leurs établissements renvoient sans cesse à un état du champ économique. Mais réciproquement, l'agrégation des trajectoires individuelles laisse entrevoir le travail de construction du champ économique auquel se livrent les entrepreneurs. *Culturel* enfin : c'est par un ajustement perpétuel des systèmes de représentation que sont surmontées, avec parfois quelques retards désastreux pour le devenir des unités, les tensions entre l'entreprise et

⁶ P. Béraud et J.L. Perrault (éds), *Entrepreneurs du Tiers Monde*, Maisonneuve et Larose, Paris, 1994.

⁷ Il importe de noter que les structures particulières que sont les réseaux marchands ou productifs n'ont pas vocation à être étudiées comme une curiosité locale dans la théorie de l'organisation des entreprises. Des structures semblables sont apparues - dans un contexte bien sûr très différent - aux Etats-Unis, en Europe et en Asie dès que le passage de la production fordienne à une production "personnalisée" a fait naître des "entreprises-réseau". Ces organisations complexes ont rendu le système de statistique industrielle "anachronique et peu utile" (R. Reich, *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1993, page 85).

son environnement, ainsi que les blocages internes en matière d'innovation technique ou sociale.

La démarche biographique n'a pas pour but de se substituer aux travaux de gestion d'entreprise ou aux études économiques inventoriant leurs moyens de financement. Mais elle les complète et les éclaire en donnant une profondeur historique et une signification sociale aux stratifications objectivement repérées par des méthodes économiques ou financières. La collecte d'informations auprès des opérateurs en est l'étape première, permettant de situer l'origine et les périodes-clés de leur carrière et de déterminer, au moins partiellement, les différentes propriétés sociales - positions d'autorité familiale, coutumière, religieuse, politique, capital de relations par exemple - héritées ou accumulées. Le croisement de ces données avec d'autres sources d'informations est la seconde étape. Les informateurs - proches parents, confrères, employés de l'entreprise - et les archives disponibles autorisent la confrontation et redressent la reconstitution des trajectoires. Enfin, le comparatisme met en évidence les constantes et les variantes des trajectoires individuelles; appliqué cette fois aux données d'ordre cognitif recueillies pendant les entretiens, il laisse voir l'identité de représentations au sein de groupes homogènes d'opérateurs, et les clivages principaux qui opposent les groupes différents. La question de la représentativité des biographies recueillies ne se pose pas à cette phase : il s'agit ici de découvrir les propriétés générales de la vie sociale - ce que Goffman nomme les "cadres sociaux" de l'expérience⁸ - incorporées dans chaque cas singulier. En pratique, la collecte des biographies s'achève lorsque le recueil de trajectoires supplémentaires ne livre plus que des informations sur la manière dont ces propriétés générales se spécifient en identités particulières.

Cet article traitera peu des modes de financement économique de chaque groupe d'entrepreneurs, et beaucoup des préalables sociaux qu'appelle toute mobilisation de fonds importants⁹. La comparaison de biographies d'opérateurs, collectées ces dernières années au Burkina Faso, au Niger et en Côte d'Ivoire, est ici la méthode employée pour ranger selon un ordre logique le financement des activités privées. Deux groupes de promoteurs ont ainsi été identifiés : les membres de la fonction publique reconvertis dans les affaires et les commerçants dits "traditionnels" sont en effet présents dans chacun des trois pays, bien que leur influence économique respective soit très différente.

I. LES FONDEMENTS SOCIAUX DU FINANCEMENT DES ACTIVITES : LA DUALITE DU MONDE DES AFFAIRES

Que ce soit au Burkina Faso, au Niger ou en Côte d'Ivoire, la sphère haute de l'activité économique privée oppose bien souvent à l'observation un triple secret. L'un est relatif à l'origine précise des ressources mobilisées par les entreprises, le second au détail des affaires traitées, le troisième enfin concerne la genèse sociale des agents qui les traitent. En revanche, ce qu'une étude rapide peut livrer, c'est l'appartenance des opérateurs à deux catégories distinctes, celle des membres - ou anciens membres - de la fonction publique et des appareils politiques, celle des marchands et négociants qualifiés de traditionnels. Ces groupes sont d'autant plus aisés à identifier que ceux qui en font partie s'en réclament, ne serait-ce que par des jugements de valeur relatifs à leur histoire, leurs compétences, leurs pratiques et leur efficacité. Ce qui reste à dé-

⁸ E. Goffman, *Les cadres de l'expérience*, Editions de Minuit, Paris, 1991.

⁹ On n'abordera ici que les entrepreneurs à la tête d'affaires importantes: sont exclus les petits promoteurs du commerce et de l'artisanat urbains ainsi que la pluri-activité domestique.

couvrir, outre l'existence même de ces affaires dont certaines ne laissent que des traces spatiales et comptables ténues, c'est la genèse de leur financement liée, pour une bonne part, à l'assise sociale des opérateurs.

Au Burkina Faso, l'accès aux activités manufacturières d'un côté, au commerce et au transport de l'autre, est commandé par des mécanismes d'accumulation distincts et cloisonnés, si bien que chaque activité renvoie régulièrement à un type précis d'hommes d'affaires¹⁰. Entrer dans la sphère marchande est soumis à différents préalables dont aucun n'est directement lié à la détention d'un capital économique initial. Il s'agit plutôt d'accumuler une connaissance des circuits sous-régionaux d'approvisionnement et de distribution, et des usages commerciaux qui régissent les contrats. Il s'agit aussi de créer - ou de s'insérer dans - des réseaux dominant les principales filières et hors desquels la réalisation d'une marge est aléatoire. Ajoutons que ni la possession d'un capital, ni même la position d'héritier, ne sont des critères pertinents dans la transmission sélective des connaissances ou dans la cooptation par un collectif marchand. Créer une entreprise manufacturière de moyenne ou de grande taille relève aussi de préalables sociaux, notamment de l'accumulation de relations personnelles auprès des responsables susceptibles de faciliter l'accès aux crédits en équipement et en marchandises, de garantir les débouchés ou de protéger les marchés, de lever les contraintes administratives, fiscales et douanières qui pèsent sur l'entreprise, bref d'assurer *a priori* les conditions de rentabilité des unités de production. Bien que grossière, cette première partition des milieux d'affaires semble avoir un pouvoir descriptif général dans la sous-région, à la condition toutefois d'en pondérer la portée d'un double point de vue.

D'une part, le poids respectif de ces deux pôles du monde des affaires diffère d'un pays à l'autre. Au Faso, le nombre et la surface économique du groupe des "fonctionnaires reconvertis" apparaît élevé. A la demande formulée dès 1961 par la Chambre de commerce - "Les milieux politiques doivent contribuer à résoudre [la pénurie de cadres et de patrons d'origine voltaïque] et s'efforcer de créer le plus grand nombre d'entrepreneurs compétents" -, la première République du président Yaméogo a répondu en propulsant dans les affaires quelques cadres administratifs de haut niveau au moyen de financements préférentiels et de marchés protégés. Toutefois, les montages dans l'industrie et la manufacture, le bâtiment, les services, se sont intensifiés avec la venue au pouvoir des militaires qui forgèrent différents outils institutionnels permettant de tirer un avantage économique d'une position dominante dans la fonction publique, tels que l'Office de promotion des entreprises voltaïques, la Direction de l'industrie et de l'artisanat, la Banque nationale de développement, la Caisse nationale des investissements, la Caisse nationale des dépôts et investissements, etc. De l'indépendance jusqu'au début des années 80, une soixantaine d'entreprises privées à capitaux locaux majoritaires ont vu le jour, l'actionnariat issu de fonctionnaires reconvertis dominant largement; s'y ajoutent aussi des prises de participation dans les établissements majoritairement étrangers et dans le secteur d'économie mixte. Les grands commerçants, qu'ils soient du plateau Mossi ou de Bobo-Dioulasso, n'ont qu'exceptionnellement participé à ces investissements manufacturiers. Et ni la période sankariste, ni la vague libérale de la fin des années 80, n'ont profondément modifié cette donne¹¹.

¹⁰. P. Labazée, *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Karthala, Paris, 1988.

¹¹. M. COSNARD, *Eléments de démographie des entreprises industrielles au Burkina Faso*, ORSTOM, Ouagadougou, 1994; B. Ganne et M. Ouedraogo, Sentiers inédits et voies fragiles au Burkina Faso : du commerce à l'industrie?, *Politique africaine*, numéro spécial Entrepreneurs, Ajustement et Démocratie, n°56, décembre 1994, pp. 55-65.

La situation est à cet égard différente de celle qui prévaut au Niger. Le poids particulièrement élevé des capitaux publics dans ce dernier pays laissa, dans le courant des années 70, moins d'espace aux placements privés dans l'industrie locale. Il est possible d'approcher la part relative des pôles des fonctionnaires reconvertis et des grands commerçants en s'appuyant sur l'exploitation des données tirées des déclarations statistiques et fiscales de la Direction générale des impôts, qui détaillent la composition du capital du secteur dit moderne, puis en étudiant les parcours professionnels des opérateurs privés nigériens qui y sont engagés¹².

Origine du capital de 272 entreprises privées du secteur moderne, année 1991
(en millions de F CFA)

Secteurs activité	Nb. entrep.	Capital total	Etat	Stés locales	Privés	Libano syriens	Euro péens	Autres étrang.
Ensemble	272	24.660	6.489	436	4.604	976	11.767	388
		100%	25%	2%	19%	4%	48%	2%
Industrie	37	13.955	4.214	61	1.126	4	8.455	95
		100%	30%	0%	8%	0%	61%	1%
BTP	56	1.380	0	20	1.325	0	27	8
		100%	0%	1%	96%	0%	2%	1%
Transports	13	3.778	1.835	350	175	0	1.394	24
		100%	48%	9%	5%	0%	37%	1%
Commerce	92	4.991	440	5	1.659	973	1.676	238
		100%	9%	0%	33%	19%	34%	5%
Services	39	155	0	0	31	- 16	117	23
		100%	0%	0%	20%	- 10%	75%	15%
Hôtel-Rest	35	401	0	0	288	15	98	0
		100%	0%	0%	72%	4%	24%	0%

¹². La méthodologie adoptée est la suivante : à partir de l'exploitation des données fiscales concernant 306 entreprises du secteur dit moderne, représentant un capital de 85,7 milliards et une valeur ajoutée de 78,6 milliards pour l'année 1991, on a retranché la totalité du secteur minier (uranium, charbonnages et autres), des sociétés d'Etat, des sociétés de distribution pétrolière (BP, Mobil, Shell, Total) et des compagnies bancaires et d'assurances (à l'exception des représentants indépendants), et des établissements privés dont la composition du capital s'est révélée insaisissable. Sur les 272 entreprises restantes, le capital a été réparti par origine afin d'isoler les participations des particuliers nigériens et celle de sociétés nigériennes dotées d'un portefeuille de participations dans d'autres entreprises. Enfin, dans les cas d'établissements en nom personnel, des recherches sur l'origine sociale des opérateurs ont été engagées, de même pour les sociétés à partir de la composition nominale détaillée du capital. On n'ignore pas les limites d'une telle démarche, qui rend compte d'une répartition sociale du capital à partir de données officielles elles-mêmes socialement construites : ainsi, le pôle des commerçants tend à être ici sous-représenté, et celui des anciens fonctionnaires sur-représenté.

Les 272 grandes entreprises privées ainsi sélectionnées au Niger concentrent un capital de 24,6 milliards, soit 28,7% du capital total du secteur moderne. La part détenue par des privés nigériens serait de 18,7%, à laquelle il faut toutefois ajouter quelques participations croisées, ainsi qu'une partie significative du capital détenu par des opérateurs "autres" - il s'agit le plus souvent d'investissements effectués au bénéfice d'agents en poste dans la fonction publique nigérienne par des prête-noms. Le capital privé local ne saurait toutefois excéder, pour les entreprises considérées, les 5 milliards de francs.

Sur ce montant global, il a été possible de détailler entre les placements réalisés par des opérateurs issus de la fonction publique et ceux des grands commerçants, cela pour 85% des placements identifiés (4,3 milliards). La place des fonctionnaires reconvertis se révèle finalement modeste puisqu'elle ne compte que pour 1,2 milliard, soit 28% des placements concernés. Elle ne domine nettement que dans la restauration, l'hôtellerie, les bars, les services; elle rivalise avec les investissements marchands dans le secteur des transports; elle est très faiblement représentée dans l'industrie - à peine 17% des capitaux locaux, fortement concentrés dans les branches de l'imprimerie et de la boulangerie; elle reste enfin pratiquement absente du secteur commercial.

Cette approche statistique, bien que représentant de manière très imparfaite la configuration de la sphère haute des milieux d'opérateurs nigériens, confirme néanmoins ce qu'une observation empirique laissait présager : par comparaison au Faso, les investissements d'anciens fonctionnaires nigériens sont d'une importance moindre. Le maillon manquant se situe, au Niger, dans le secteur manufacturier où les commerçants haoussa et zarma occupent de fait une place non négligeable. En revanche, l'orientation sectorielle des autres placements d'anciens fonctionnaires est comparable à celle observée au Burkina Faso.

On peut avancer plusieurs explications. *La première* renvoie à un effet d'éviction lié à la différence de période à laquelle est effectuée la comparaison. Les observations concernant le Faso ont été faites à une phase où la promotion étatique d'hommes d'affaires issus de la fonction publique était encore en vigueur, sous la forme d'un accès concessionnel aux ressources bancaires, ou d'une rétrocession des participations publiques¹³; celles du Niger correspondent à une phase déclinante du soutien à l'entrepreneuriat national, les résultats intégrant ainsi les disparitions d'entreprises privées, créées aux forceps entre 1974 et 1985 par le régime Kountché selon des modalités comparables à celles étudiées au Burkina¹⁴. *La seconde* renvoie à la nature différente des placements privés dans les industries burkinabè et nigériennes : si, au Faso, des promoteurs venus de l'administration furent d'emblée associés au montage financier des entreprises, ou encore tirèrent parti d'une politique d'investissements publics cessibles à terme, les participations privées dans l'industrie nigérienne sont plutôt le fait de grands commerçants, sollicités par l'Etat ou par le capital étranger en leur qualité de distributeurs. Tel est le cas pour les principales unités manufacturières - Sonitextil (textile), Braniger (brasserie), SPCN (chimie) par exemple - dont les actionnaires nationaux sont tous des revendeurs de produits fabriqués. Cette opposition entre investisseurs privés de "production" et de "distribution" tient aux contraintes locales de ré-

¹³. P. Labazée, *op.cit.*

¹⁴. Le cas des Etablissements Wazir est de ce point de vue significatif, qui furent fondés par un proche du président, ancien ingénieur des Travaux publics, et bénéficièrent d'avantages multiples - dégrèvements fiscaux, emprunts sans contrôle à la BDRN, marchés publics - qui assuraient des chiffres d'affaires supérieurs à deux milliards de francs CFA au début des années 1980. En liquidation à partir de 1988, l'entreprise n'est comptabilisée ici que pour un chiffre d'affaires de 30 millions de francs, son compte de capital étant du reste négatif.

alisation des rentes manufacturières : la proximité du voisin nigérian laissait à l'Etat nigérian une marge de manœuvre infiniment inférieure à celle des autorités burkinabè pour imposer des promoteurs issus de la fonction publique au détriment d'un pôle marchand dont les industries ont un besoin absolu pour écouler leurs produits. Enfin, une troisième explication ne doit pas être négligée : le peu de placements réalisés par les intérêts libano-syriens dans le secteur moderne nigérian réduit d'autant le recours à des courtiers locaux et aux prête-noms, souvent choisis parmi d'anciens fonctionnaires.

On doit convenir que la composition du monde des affaires dans les deux pays réfracte une même opposition entre marchands et membres de la fonction publique, qui recoupe des modes de financement des entreprises fort différentes. Néanmoins, la part occupée par chaque pôle, et l'insertion de ces derniers dans l'activité locale, sont manifestement différentes. Au Burkina Faso, les politiques de transfert sélectif de financement et de marchés publics en direction d'anciens dignitaires et de hauts fonctionnaires ont mené à l'institutionnalisation de ce type de placement, repérable dans le tissu manufacturier de moyenne et grande dimension. Au Niger, ces mêmes transferts ont moins alimenté le parc manufacturier que financé des activités non enregistrées : filières contrebande avec le Nigéria, la Libye et le Bénin¹⁵, investissements à l'étranger dans l'industrie ou l'immobilier nigérian par exemple¹⁶, ou encore placements monétaires et immobiliers en Europe, petit commerce, transport urbain, restauration et immobilier dans les villes nigériennes.

Cette division entre pôles, et partant entre modalités sociales de financement, est présente dans le monde des affaires ivoiriens. L'emprise des intérêts privés de la bourgeoisie d'Etat sur le secteur moderne, par le jeu de placements d'opportunités dans le capital des grandes entreprises publiques et étrangères, a tôt été mise en évidence¹⁷, ainsi que les stratégies de conversion au secteur privé d'un groupe d'opérateurs issus des rangs politico-administratifs, ne parvenant pas à s'extraire du maternage étatique¹⁸. Plus récemment, une étude a tenté d'objectiver la place du capital privé ivoirien dans les entreprises du secteur moderne au moyen d'une analyse des informations collectées par la Banque des données financières, puis en a décodé le sens social et politique¹⁹. Au total, entre 8 et 12% du capital total des unités du secteur moderne serait aux mains de promoteurs ivoiriens²⁰. Le rôle des élites politiques et administratives

¹⁵. C'est ainsi que le fructueux transit de la cigarette vers le Nigéria et la Libye qui portait sur un montant de 27,2 milliards de produits réexportés en 1993 - dont 16,2 milliards étaient destinés au seul Nigéria - est dominé par un petit nombre d'établissements d'origine libano-syrienne ou algérienne, deux de ces établissements contrôlant 68 % du total du trafic. Ces entreprises, qui siègent à Niamey et travaillent dans la discrétion la plus absolue, ont pour fonctionner besoin de garanties politiques et administratives qu'elles obtiennent en intéressant à leurs affaires d'anciens hauts responsables de l'administration.

¹⁶. Pour seul exemple, quelques hauts responsables de la troisième République ont placé des fonds dans diverses grandes sociétés nigérianes - Plastic T., Okon Goni, T. Sweet, T. Sweet and T., Int. B. Constructions notamment - leurs intérêts aux conseils d'administration étant gérés par des hommes de confiance, qu'il s'agisse d'officiels nigériens en poste au Nigéria ou d'hommes d'affaires nigériens.

¹⁷. J. Chevassu et A. Valette, *Les industriels de la Côte d'Ivoire. Qui et pourquoi?*, ORSTOM, Abidjan 1975.

¹⁸. C. De Miras, De la bourgeoisie d'Etat à l'avènement d'un milieu d'entrepreneurs ivoiriens?, in *Laboratoire Connaissance du Tiers Monde, Entreprises et entrepreneurs en Afrique*, L'Harmattan, Paris, 1983.

¹⁹. Y.A. Fauré, Les politiciens dans les entreprises en Côte d'Ivoire : investisseurs ou courtiers?, *Politique Africaine*, n°56, op.cit., pp. 26-40.

²⁰. Notons au passage que cette proportion est comparable à celle calculée au Niger à partir des données fiscales : en réincorporant les sociétés précédemment éliminées de notre base d'analyse, les placements privés nigériens s'élèvent à 6,5 milliards de F CFA, soit 7,5% du capital total inventorié dans le secteur moderne (hors filière uranium).

ivoiriennes est important : le tiers de celles-ci est impliqué dans l'actionnariat, notamment dans des sociétés de production de biens et de services. Elles sont, en revanche, peu présentes dans le secteur marchand. Tout se passe comme si "la qualité politique des actionnaires, même modestes, des entreprises modernes de Côte d'Ivoire constituait un levier : ils participent à des unités de plus grande taille (par les effectifs et les capitaux en jeu) et [sont] impliqués davantage dans les activités industrielles que dans les échanges commerciaux, ils sont mieux insérés dans le monde des relations interentreprises et des montages en cascade, et ils sont davantage associés au capital public"²¹. On retrouve ici les comportements de courtiers et de *brokers* émergeant au guichet entrepreneurial en contrepartie de leur fonction d'interface avec les autorités ivoiriennes. D'autres travaux, cette fois centrés sur les secteurs du commerce et du transport ivoiriens, montrent la résistance des réseaux *dioula* aux ingérences externes dès le début des années 50. Ceux-ci exercent sur le trafic routier savane-forêt un monopole sans partage, et les tensions entre transporteurs africains et européens lors de la venue de la Transafricaine en 1958 sont vite jugulées à l'avantage des opérateurs du Nord ivoirien, notamment ceux de la région d'Odienné et de Korhogo politiquement liés au Rassemblement démocratique africain²². Leur domination sur la région de savane et dans les échanges sous-régionaux ne fait guère de doute aujourd'hui encore²³, bien que leur position en zone de forêt semble moins assurée, notamment dans l'intermédiation du café-cacao, suite à l'implantation d'établissements européens, libanais, voire d'entreprises locales contrôlés par le pouvoir politique²⁴.

Ce principe de division, qui prend son sens dans la relation à l'Etat, est donc justifiable d'une infinité de combinaisons selon les pays. Il joue aussi comme un principe d'oppositions et de concurrences pour le contrôle des associations et organismes patronaux, aussi bien que pour l'accès à quelques domaines rentiers. Toutefois, sur la longue durée, les formes de gestion, les comportements économiques et le résultat financier de ces deux pôles d'hommes d'affaires laissent entrevoir leur devenir probable. Ainsi, le financement d'un capitalisme privé fondé sur l'orientation sélective de l'épargne et des marchés publics par le biais de réseaux enracinés dans l'administration n'a pas réussi à s'autonomiser, et n'a pas pu dégager les ressources propres indispensables à sa reproduction; de plus, le fonctionnement interne des entreprises est commandé par des contraintes sociales, notamment à l'embauche, qui rendent les gains de productivité aléatoires²⁵. Notons enfin qu'au Burkina comme au Niger, les alliances implicites entre les pouvoirs et les agents politico-administratifs engagés dans le secteur privé sont toujours susceptibles d'être mises en cause lors de changements de régime. Par contre, le capitalisme privé reposant sur l'adaptation des pratiques marchandes aux transformations du champ économique a été mieux à même d'opérer une accumulation durable et endogène.

²¹. Y.A. Fauré, *op.cit.* page 38.

²². B. Lewis, *The Transporters Association of the Ivory Coast. Ethnicity, Occupational Specialization and National Integration*, Evanston, Illinois, 1970.

²³. P. Labazée, Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique, in E. Grégoire et P. Labazée (éds), *Grands Commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Karthala, Paris, 1993.

²⁴. C. Boone, *Commerce and Capitalism in the Ivory Coast*, Harvard University, Harvard, 1991.

²⁵. P. Labazée, Le monde des affaires burkinabè : typologie d'un milieu d'entrepreneurs africains, in S. Ellis et Y.A. Fauré (éds), *Entreprises et entrepreneurs d'Afrique subsaharienne*, Karthala, Paris, 1995, pp. 81-87.

II. ETHIQUE DES AFFAIRES ET RELATIONS D'AFFAIRES : LES RESSORTS CACHÉS DE L'ACCÈS AUX SOURCES DE FINANCEMENT

On doit distinguer au Burkina Faso trois grandes catégories formant le groupe des agents d'Etat passés au secteur privé. *En premier lieu*, les "promoteurs influents", peu nombreux, viennent du sommet de la hiérarchie administrative et politique. Ils possèdent une solide formation universitaire, ont occupé de hautes fonctions à la direction du Commerce, au ministère des Finances, aux Affaires étrangères, dans les banques et organismes inter-étatiques. Ils sont au centre d'une part des systèmes d'information et de décision économique qui sont l'armature des politiques publiques - ce qui les autorise à apprécier la conjoncture²⁶ -, et d'autre part des circuits de financement étatique et para-étatique - ce qui leur donne les moyens d'anticiper cette conjoncture en mobilisant les fonds nécessaires. Enfin, ils sont présents, ou représentés, dans les instances dirigeantes du patronat burkinabè. Tous ont créé des entreprises d'envergure - brasserie, matériel agricole, pneumatiques, secteur minier, chimie et parachimie, transports et travaux publics - et développent leurs affaires selon une logique financière. *En second lieu*, les "fonctionnaires reconvertis", plus importants en nombre, sont à la tête d'unités de dimension moyenne. Ils détiennent un capital scolaire plus modeste, sanctionné par des diplômes techniques acquis dans des cycles de formation spécialisés, et ont occupé des fonctions d'encadrement, mais non de direction générale, dans les ministères ou le secteur parapublic. Leurs relations personnelles, limitées aux organismes ministériels dont ils sont les ressortissants, n'a d'efficacité réelle que dans le domaine de compétence de ces derniers, de sorte que l'extension de leurs affaires ne mène pas à la diversification. *Enfin*, nombre de fonctionnaires en poste, occupant des postes administratifs subalternes ouverts aux détenteurs de diplômes du second degré, placent leur épargne dans de petites entreprises - commerce de détail, restauration, transport intra-urbain - gérées directement ou mises au nom d'un proche parent.

C'est sur ces catégories d'opérateurs, classés en raison de leur influence dans l'appareil politique et administratif du pays, que repose jusqu'en 1986 la création d'unités manufacturières par le jeu d'un accès lui-même hiérarchisé aux guichets d'aide et d'assistance technique, aux prêts bancaires, aux marchés publics et aux informations de conjoncture. Le dispositif d'appui à la création d'entreprises privées était alors contrôlé par quelques décideurs enclins à favoriser des promoteurs donnant les gages d'une rationalité gestionnaire, i.e. ceux qui possédaient une expérience ou une qualification reconnues en gestion, comptabilité et encadrement du personnel²⁷. Il s'agissait, par exemple pour l'Office de promotion des entreprises voltaïques et les bailleurs qui l'assistèrent jusqu'en 1981²⁸, de faire émerger des "promoteurs dynamiques connaissant la comptabilité", après une sélection fondée sur la compétence et plus encore sur une "impression d'ensemble de la personnalité de l'opérateur". Une récente étude du dis-

²⁶. De récentes décisions prises par les autorités burkinabè, dans des secteurs aussi importants que la transformation des cuirs et peaux et la commercialisation de l'or, dans lesquels des dignitaires ont des intérêts soit directs, soit familiaux, montrent bien que l'ère libérale entrave peu les rapports entre les "promoteurs influents" et les politiques publiques.

²⁷. P. Labazée. La gestion de l'entreprise africaine. Réflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste, *Revue Tiers Monde*, t.XXXI, n°124, 1990, pp. 833-853.

²⁸. La quasi-totalité des organismes internationaux - Banque mondiale, ONUDI, Coopération allemande, française et hollandaise - participa à l'expérience de promotion du secteur privé voltaïque, du moins jusqu'en 1981.

positif d'appui au secteur privé voltaïque confirme que "la grande majorité des promoteurs sélectionnés (à cette période) était issue de l'Administration"²⁹.

Acquérir ces connaissances fut l'un des préalable pour entrer dans le dispositif étatique d'appui au secteur privé, bien que les performances des promoteurs ainsi sélectionnés n'aient jamais été vérifiées³⁰. En pratique, le critère gestionnaire et comptable de répartition des avantages économiques, financiers et fiscaux, a plutôt fonctionné comme un moyen d'exclure les patrons des réseaux marchands dioula de ce dispositif, et la formation en gestion fut rapidement perçue par ces derniers pour ce qu'elle était : une concession nécessaire envers l'éthos et la symbolique de la modernité, qu'il fallait accepter pour émarger aux sources de financement public et international, et non un instrument de connaissance économique efficace. Aussi, bien des enfants de ces *dioula-ba* suivirent-ils des cycles de scolarité technique; ils forgèrent ainsi des liens solidaires avec les futurs cadres de l'administration, et capitalisèrent aussi les signes d'une "véritable culture" distinguant le capitaliste sérieux et compétent - ce que Braudel appelait le "monde d'affaires intelligent et hardi"³¹ - de l'aventurier, du négociant illettré, du spéculateur occasionnel.

On peut se demander si les politiques libérales de soutien au secteur privé reconduisent désormais, sous couvert de critères pertinents d'efficacité technique, la même symbolique du modernisme entrepreneurial et les mêmes fractures sociales. Le malentendu semble total, au Niger par exemple, où les deux organismes d'appui au secteur privé nés des politiques d'ajustement bénéficient de fait aux promoteurs venant de la fonction publique, soit sous la forme d'un soutien direct à leur reconversion³², soit sous la forme d'une multiplicité de conditions techniques et sociales à l'octroi de prêts - il s'agit de sélectionner les demandeurs en fonction de leur "esprit d'entreprise" et de leur capacité à promouvoir une "culture économique d'entreprise" - dont la sommation restreint les candidatures possibles à un groupe d'entrepreneurs certes idéaux, mais qui n'existent pas³³.

²⁹. Eurelec, Les organismes d'appui au secteur privé, Eurelec-GTZ, Ouagadougou 1992.

³⁰. Au Faso, la quasi-totalité des unités implantées par l'OPEV dans le domaine industriel de Kossodo, au nombre de 18, étaient en cessation totale ou partielle d'activité dès le milieu des années 80. On doit admettre que le critère de compétence gestionnaire et comptable, qui fut l'un des critères d'accès au dispositif d'appui au secteur privé burkinabè, n'a donné que de piètres résultats : la faible efficience technique des méthodes de gestion, appliquées notamment aux études de marché en Afrique, est en effet manifeste dans les domaines où un dénouement rentable n'est prévisible que si un promoteur dispose au préalable de la maîtrise sociale de tous les participants. Cf. D. Bollinger et G. Hofsdete, *Les différences culturelles dans le management. Comment chaque pays gère-t-il ses hommes?*, Editions d'Organisation, Paris, 1987, ainsi que les travaux de Guarino.

³¹. Exceptionnels sont en effet les cas où les patrons de commerce ont profité, pour leurs propres affaires, des compétences comptables de leurs enfants, l'investissement scolaire étant plutôt orienté vers la captation d'une ressource financière nouvellement apparue.

³². Ainsi, le programme d'appui à l'initiative privée et à la création d'emploi (PAIPCE), créé en octobre 1987, avait pour objectif d'accélérer la sortie du secteur public en convertissant des agents de l'Etat en entrepreneurs. Plus de 400 salariés ont bénéficié d'une enveloppe globale de 1,6 milliard entre 1988 et 1991, mais les rapports d'évaluation sont peu enthousiastes quant aux résultats. Cf. la contribution de C. Rietsch et J. Mathis à cet ouvrage, *supra*, pp.155-170

³³. C'est le cas de l'Agence de financement et d'encouragement de la libre entreprise au Niger (AFELEN), créée en 1992, qui gère l'ensemble des fonds d'appui au secteur privé de la Communauté européenne. Au cours de sa première année d'activité, l'Agence n'a pas pu déboursier les montants d'aide prévus faute de dossiers bancables, et une bonne partie des fonds ont été finalement employés à un subventionnement indirect d'un établissement public. Cf. C. Rietsch et J. Mathis, *op.cit.*

L'éthique marchande repose bien sûr sur une toute autre symbolique, bien que le lien entre celle-ci et l'accès aux financements et aux opportunités du négoce soit de même nature. Ainsi, dans les milieux dioula du Nord ivoirien, une enquête menée en 1990 auprès de 146 commerçants montre que la possession d'une compétence religieuse et d'une autorité sociale, associative et familiale notamment, est corrélée à la position hiérarchique occupée par chaque patron dans l'espace commercial, à son aisance financière et plus encore à sa capacité de mobiliser à crédit des ressources financières et humaines pour mener à bien ses affaires. Les plus riches marchands capitalisent les distinctions religieuses, en l'occurrence le titre d'*El Hadj* conféré à ceux qui ont accompli le pèlerinage à La Mecque, ainsi que les responsabilités au sein des hiérarchies confrériques ou des associations islamiques, bien qu'ils ne soient pas toujours les mieux pourvus en connaissances coraniques. Tous sont chefs de résidence, ont le plus d'épouses et de dépendants à leur charge, et la plupart sont responsables de plusieurs associations. Enfin, plus la surface des affaires traitées par ces commerçants est importante, plus est élevé le nombre de commerçants influents qu'ils comptent dans leur parentèle.

Les manières de vivre et d'actualiser la réussite professionnelle sont distinctes d'un pôle d'entrepreneurs à l'autre, si bien qu'on ne trouve guère de convergence entre les comportements professionnels et privés de ces deux types de *big men* que sont les grands patrons de commerce islamisés et les élites politiques venues aux affaires. La dynamique d'accès aux ressources financières repose pourtant, dans les deux cas, sur une accumulation de liens sociaux - indissociable de l'incorporation d'une éthique des affaires et de pratiques spécifiques - bientôt convertis en un capital économique dont une partie, parfois importante, est dépensée à des fins de consommation démonstrative prenant valeur d'affirmation sociale. Acquisition et redistribution de biens rares marquent un statut d'entrepreneur et le valorisent. Mais la différence tient à ce que la relation à l'Etat sépare nettement, aux plans de l'éthos et des comportement légitimes - qui poussent l'un et l'autre à privilégier un petit nombre de possibilités d'enrichissement et de moyens d'agir dans le champ économique - ceux qui en sont issus de ceux qui ne sont qu'invités à le fréquenter. Aussi les promoteurs venant de l'Etat et dont la réputation, le statut et les avantages dépendent étroitement de l'acquisition des signes les plus visibles de la rationalité et de la modernité tendent-ils à multiplier les investissements, aussi bien publics que privés, et qui valent adhésion pour ceux qui sont prêts à les reconnaître³⁴. Il en va de même pour les marchands, dont la réputation au sein de

³⁴. On pourrait multiplier les exemples montrant que la réputation d'hommes d'affaires, que les responsables des ministères, des banques, des institutions internationales et des promoteurs occidentaux contribuent à établir, repose sur des critères d'appréciation indistinctement professionnels et personnels, qui engagent aussi bien un type de compétences dans la gestion qu'une "stylistique" définissant un mode de vie. On reprendra, à titre illustratif, des jugements enregistrés au Burkina Faso, en 1981 et 1982, auprès de cadres occidentaux évoquant deux entrepreneurs nationaux du bâtiment et des Travaux publics :

P.C., ingénieur, responsable d'une société française de génie civil, à propos de A.D., patron d'une société de BTP et ancien haut fonctionnaire : "C'est bien tenu, c'est net. Quand je réceptionne [les travaux], c'est vite expédié, parce qu'il sait de quoi je veux parler (...) Je fais le tour du chantier et il ne va pas palabrer si je lui dis de refaire quelque chose (...) Je suis toujours invité chez lui, il débouche le champagne (...) Avec lui on ne risque pas d'être dérangé par le cousin ou le petit frère (...) Son grand avantage, c'est qu'il raisonne de manière très logique pour organiser ses chantiers, mais sur le plan humain c'est la même chose (...) Il a des enfants, tu ne fais pas la différence avec un gamin français".

J.J., ingénieur canadien, ancien cadre de haut niveau dans l'entreprise de travaux publics O.K., à propos de El Hadj O.K., grand entrepreneur yarga à Ouagadougou : "Tout le monde est intéressé par ce cas. Techniquement si ça tourne, c'est inexplicable, ça ne devrait pas tourner (...) Tous ses fils ont une charge importante dans l'entreprise et il a beaucoup de famille (...) C'était dans sa culture, il est toujours sollicité et entouré; il perd un temps fou à régler de petites histoires avec les employés (...) Il veut garder un œil sur tout : l'entreprise, la famille, il ne fait pas la différence".

l'espace commercial fréquenté suppose autant un savoir-faire qu'un savoir-vivre admis par les fournisseurs, les clients et les dépendants. En conséquence, les relations électorales qui confortent l'appartenance à un pôle d'hommes d'affaires passent par une maîtrise pratique du cérémonial et de l'étiquette commandant, en chaque cas, l'accès aux ressources en capital et en travail.

On aurait tort d'en conclure que tous les comportements privés des hommes d'affaires africains, souvent orientés vers la capitalisation de symboles, savoirs, comportements et biens socialement valorisés, révèlent la prédilection pour la consommation et le prestige, la dépense plutôt que l'avoir, le paraître plutôt que l'être. Et que les passions "acquisitives", que Hume rangeait du côté d'une nature non encore soumise à conventions, sont l'avatar local d'un trait culturel commun au Tiers Monde. Ou encore que les mondes marchand et politico-financier consomment indistinctement revenu et capital avec une égale boulimie, manifestant ainsi une spécificité culturelle incompatible avec la rationalité instrumentale. Le contresens est absolu, qui méconnaît l'ajustement fonctionnel des placements symboliques aux sources de financement des affaires privées, leur rôle de barrière économique à l'entrée et de sélection sociale des opérateurs. Il est possible de montrer, par exemple, que les dépenses parfois élevées des marchands dans l'acquisition de compétences symboliques, notamment religieuses, a une efficacité pratique pour conclure des opérations commerciales; à l'inverse, les qualifications en gestion et en comptabilité acquises par les agents d'Etat passés aux affaires ont principalement une efficacité symbolique.

La comparaison des biographies d'entrepreneurs fait apparaître la dualité du monde des affaires, ainsi que la tendance à la formation d'idéologies, de savoirs et de comportements publics et privés différents, dont l'acquisition est un préalable pour s'intégrer aux réseaux sociaux contrôlant l'accès aux positions économiquement dominantes. La remarque de Braudel, notant que dans aucune économie les qualités et les grâces prêtées par Schumpeter, Sombart ou Weber aux capitalistes ne sont entièrement réunies ni totalement absentes³⁵ semble particulièrement utile pour l'étude des milieux d'opérateurs africains où les logiques privées et entrepreneuriales s'interpénètrent à l'intérieur de cycles de conversion de capitaux économiques, sociaux et symboliques. Les transactions sont permanentes, chaque parcours professionnel attestant de l'importance des liens personnels dans l'accumulation économique et, en retour, de l'acquisition à titre onéreux des signes de reconnaissance sociale valorisés par les hiérarchies administratives, ou marchandes.

III. DE LA DUALITE ORIGINELLE DU MONDE DES AFFAIRES A L'APPARITION DE COMPLEMENTARITES FONCTIONNELLES

L'opposition entre les commerçants de souche et les agents de l'Etat passés aux affaires doit être entendue dans toute sa plasticité, les pôles d'opérateurs étant aujourd'hui financièrement imbriqués et interpénétrables. L'imbrication tient aux exigences pratiques du fonctionnement des filières d'activité : si le financement des manufactures est bien souvent commandé par l'accumulation préalable de relations

³⁵. F. Braudel, *op.cit.*, pp. 192-197.

administratives et politiques, le fonctionnement courant de ces mêmes entreprises ne peut faire l'économie d'alliances avec le monde marchand afin de garantir avec efficacité ses achats et ses ventes. Les traces les plus visibles d'accommodement se retrouvent au Niger où un bon nombre de grandes entreprises font appel au savoir-faire des réseaux de commerce pour tirer parti de la proximité du Nigéria. Le cas de la Sonitextil a déjà été évoqué à cet égard, il faudrait lui ajouter celui des imprimeries, hôtels, boulangeries, etc. travaillant d'ordinaire à partir de matières premières, parfois d'équipements, importés du Nigéria. Elles ne sont pas moins présentes dans le nord ivoirien, où les grandes compagnies commerciales soumises à la concurrence des produits de la fraude tendent de faire appel à des intermédiaires pour importer et exporter vers les pays voisins³⁶.

L'interpénétration des sphères marchandes et politico-administratives semble, pour sa part, être une façon commode de réguler les conflits suscités par l'existence de pôles entrepreneuriaux opposés et concurrents. A la différence de l'imbrication, qui ne concerne que des liens fonctionnels noués afin d'assurer la continuité des filières, l'interpénétration repose sur des alliances sociales durables entre les deux groupes d'hommes d'affaires et stratégiquement agencées pour sommer les divers avantages économiques auxquels donne droit chaque type de capital social.

A l'opposé de toute vision naturaliste visant à faire du grand commerce et des milieux politico-administratifs convertis aux affaires des pôles irrémédiablement séparés par des cultures relevant de deux paradigmes historiques distincts, et voués à une reproduction endogène, il convient de noter la fréquence des liens de famille unissant ces pôles. Ces liens sont le résultat d'une part des parentés croisées dues aux alliances matrimoniales passées avec les tenants de l'autorité politique, d'autre part des stratégies de scolarisation des fils de grandes familles marchandes. La reconstitution de ces liens est d'autant moins aisée qu'ils sont noués sur plusieurs générations, qu'ils ne deviennent apparents que lorsqu'ils sont fonctionnels : leur efficacité, et par là leur visibilité, sont en raison de l'intérêt qu'éprouvent les agents à les activer.

De semblables articulations sont à l'œuvre dans les milieux d'affaires des trois pays étudiés. Ainsi au Niger, où il est fréquent que des dizaines d'entreprises commerciales ou industrielles, modernes ou informelles, n'entretenant entre elles aucun lien économique apparent, soient unies par des liens de parenté ou d'alliance entre les entrepreneurs, qui s'accordent mutuellement des ressources financières de court terme, ou plus rarement prennent des participations sur la base du contrôle qu'autorise le lien social. Dans la durée, l'interdépendance entre pôles commercial et étatique va croissant et résulte surtout des stratégies de familles marchandes multipliant les carrières politiques, administratives ou syndicales de leurs enfants et neveux, ainsi que les alliances matrimoniales avec des membres influents de l'appareil d'Etat.

Mentionnons à titre d'exemple le cas d'Alaji Ibrahim Baoudji³⁷, souvent évoqué comme la première et la plus grande fortune marchande de la région de Tahoua.

Décédé en 1993 à l'âge de 62 ans, la carrière personnelle d'Ibrahim Baoudji puis celle de ses dix-sept enfants attestent d'un considérable travail d'accumulation et de conversion de capitaux économiques, politiques et administratifs, servi en outre par des stratégies visant à soumettre le devenir social des dépendants familiaux aux exigences de croissance et de diversification de ses affaires - acquisition par ses descendants de connaissances techniques ou symboliques variées, gestion des liens matrimo-

³⁶ P. Labazée, Les échanges entre le Mali..., *op.cit.*

³⁷ Les noms ont ici été modifiés.

niaux par exemple - au terme desquelles l'activité marchande s'est trouvée confortée sans que son autonomie en soit hypothéquée.

Issu d'une famille maraboutique dont il a suivi l'enseignement, Ibrahim Baoudji s'est tôt lancé dans la vente de sucreries, d'animaux et d'étoffes, tandis que son frère aîné Bachir, ayant suivi l'école occidentale, est devenu instituteur puis haut fonctionnaire au ministère des Affaires étrangères. C'est de ce dernier qu'il obtient la somme nécessaire pour acheter au Nigéria colifichets et tissus (*haja*) revendus en pays haoussa. Il développe alors ses affaires sur les axes de Kano et Sokoto, réactive à cette occasion des relations commerciales avec des parents nigériens qu'il emploie comme correspondants pour le commerce de bétail, sucre, céréales, cigarettes et basin. Il tire aussi parti de ses relations administratives pour devenir l'un des principaux clients de la Copro-Niger³⁸ dont il sera plus tard l'un des administrateurs. S'il mène seul ses activités de commerce avec le Nigéria, Ibrahim Baoudji bénéficie des conseils et du soutien de Bachir pour conquérir d'importantes responsabilités à la Chambre de commerce, pour participer au capital de différentes entreprises industrielles et lier des contacts avec les opérateurs libanais basés à Niamey. En retour, Bachir s'appuie sur la réputation marchande et la surface financière de son frère pour conforter sa carrière politico-administrative. A diverses reprises, il obtient des dons et prêts afin d'améliorer son ordinaire et développe lui-même quelques petites affaires de commerce et de transport. Quelques fils aînés d'Alaji Baoudji sont scolarisés, certains étant initiés à ses affaires; l'un d'entre eux fera une brillante carrière universitaire avant d'entrer dans la fonction publique, un autre fera des études comptables à Lomé, un troisième enfin sera plus étroitement associé au commerce paternel après un échec scolaire.

Au décès du fondateur, les frères décident de maintenir l'affaire commerciale dans l'indivision, et en confient la gestion au plus initié. La vente de quelques biens permet au fils fonctionnaire de monter ses propres affaires à Niamey, en partie liées à celles de Tahoua. Moussa, le comptable, a amorcé une carrière politique : avec le soutien de la grande famille, il a pu conquérir la section régionale d'un parti rattaché à l'Alliance des forces pour le changement (AFC) avant d'être élu député aux élections législatives de 1995. Quelques centaines de têtes du bétail familial ont alors été vendues pour assurer sa campagne électorale. Parallèlement, il s'est associé avec des promoteurs libanais de Niamey dans le rachat d'une unité agroalimentaire et fait son propre commerce. Trois des filles d'Alaji Ibrahim Baoudji ont récemment manifesté le désir de faire des affaires au Nigéria. Pour ce faire, elles ont bénéficié d'un prêt remboursable, à période fixe, sur les bénéfices générés. L'une s'est installée à Zinder et sert de correspondante pour toutes les opérations menées localement par l'entreprise familiale. Notons enfin que divers liens matrimoniaux unissent les enfants du fondateur, ainsi que leurs cousins patrilatéraux, à de grandes familles marchandes, politiques, administratives et coutumières régionales, de sorte que de multiples combinatoires sont envisageables - et pratiquées - afin d'assurer la prospérité collective. Les données dont on dispose laissent penser que les descendants d'Alaji Ibrahim Baoudji contrôlent au Niger plus d'une trentaine d'établissements indépendants ou de succursales de l'entreprise paternelle à Niamey, Tahoua, Maradi et Zinder, auxquels il faudrait ajouter les intérêts directs placés au Nigéria, et les affaires détenues par les neveux et parents par alliance.

Il faut admettre que les deux pôles constitutifs des milieux d'affaires africains ne forment aucunement des isolats économiquement et socialement clos, bien que chacun soit doté de propriétés distinctives qui laissent l'impression d'être face à des

³⁸. La Copro-Niger, société d'Etat, dispose alors d'un monopole d'importation et travaille à crédit avec un nombre restreint de grands commerçants nigériens.

domaines mutuellement exclusifs. De fait, le monde du grand commerce et celui des fonctionnaires reconvertis entretiennent avec soin les singularités de leur style de vie respectif, alimentant ainsi nombre d'oppositions culturelles, religieuses, gestionnaires et éthiques, cristallisées dans des manières d'être et de faire privées et publiques visiblement différentes. Une approche d'ethnographie confirmerait sans doute ces propriétés différentielles, par exemple aux plans de l'habitat, des habitudes vestimentaires, du régime matrimonial, du mode de consommation ou de l'administration des affaires de famille, aussi bien que dans les façons de concevoir l'entreprise et de la gérer. Au reste, ces différences sont bien entendues comme des identités distinctives qui, revendiquées par les hommes d'affaires, tendent à s'institutionnaliser au sein d'organismes, officiels ou non, qui manifestent l'adhésion à l'un ou l'autre de ces pôles d'opérateurs et sont destinés à enfermer l'information économique. De ce point de vue, les *Jeyci* ou adhérents à la Jeune chambre économique de Côte d'Ivoire, ceux du Lion's Club de Niamey, ou les participants aux réunions de la Rose-Croix de Ouagadougou ont en commun de ritualiser leur différence dans des sociétés qui, fonctionnant sur la cooptation, célèbrent leur commune appartenance à une élite urbaine, formée dans les bonnes universités et participant au secteur moderne des économies nationales; inversement, quelques jeunes fils des grands commerçants de Niamey, appartenant au club fermé des *Cent millions Izè*, se retrouvent régulièrement dans une modeste concession en banco, le rituel des réunions rappelant à chacun ce qui les distingue de l'univers des intellectuels et affairistes d'Etat; il en va de même à Korgho, où les grands commerçants ont l'habitude de se réunir dans le grand marché de la ville pour traiter des affaires communales, personnelles, religieuses, bref pour actualiser par des prises de position leur appartenance de corps. Toutefois, l'adhésion à ces groupes cristallisant les distinctions, et dont la vocation est de faire des deux modalités sociales de l'enrichissement le résultat d'une identité substantielle, ne peut faire oublier que bien des affaires sérieuses doivent, pour être traitées, combiner des ressources relationnelles marchandes, politiques et administratives.

La structure du monde des affaires hésite ainsi entre l'endogamie reconduisant les grandes propriétés sociales et économiques de chaque pôle, et la perméabilité nécessaire à la bonne marche des affaires. Il est possible que cette hésitation soit le résultat d'une histoire structurale appartenant en propre au champ économique africain; en attendant, le financement économique du milieu marchand et celui des agents d'Etat reconvertis dans les affaires suppose d'abord une accumulation de capitaux sociaux suffisamment différents pour qu'on puisse, par enquête, les objectiver. Il reste que, dans la moyenne et grande entreprise à capitaux locaux, la tendance est à l'imbrication croissante des sources de financement, et que celle-ci s'explique par un patient travail de construction de liens sociaux entre les grands commerçants et les tenants du pouvoir politique.

Chapitre 10 : La théorie de la répression financière à l'épreuve des faits : le cas des pays africains de l'UMOA

Abdou MAI SALE

Université de Niamey et Université d'Orléans - I.O.F.

La littérature sur la répression financière trouve son appui théorique dans les travaux de pionniers effectués par McKinnon et Shaw dans la première moitié de la décennie 70¹. Des différentes mesures de répression financière énumérées par ces auteurs, celle qui a fait l'objet des plus larges débats est la politique délibérée de bas taux d'intérêt pratiquée dans la plupart des pays en développement. En effet, cette politique d'inspiration keynésienne serait, d'après les néo-libéraux, à l'origine de la faiblesse de l'épargne financière et du sous-développement financier qui caractérisent ces pays. Ceci est fortement préjudiciable au maintien et à la poursuite de tout effort de développement économique, d'autant plus que les éventuels épargnants ne sont guère incités à aller vers le système bancaire. En outre, la fixation des taux à un bas niveau est le plus souvent arbitraire et ne répond nullement à un processus de transformation de l'épargne existante en investissements productifs. Car les banques ont privilégié en Afrique des crédits à court terme davantage destinés à la consommation courante ou aux besoins de trésorerie des entreprises qu'à financer des investissements longs dans l'industrie. Alliée à une forte inflation due principalement à un financement monétaire du budget de l'Etat, cette politique a généré des taux d'intérêt réels négatifs, découragé l'épargne et conduit à une allocation sous-optimale des faibles ressources disponibles. C'est donc fort logiquement que les néo-libéraux préconisent pour les pays en développement l'abandon de cette politique interventionniste en desserrant les contraintes qui pèsent sur le système formel, et à terme en instaurant les règles du marché dans l'allocation des ressources.

Nous évoquerons dans un premier temps la réalité de la répression financière dans le contexte des pays de l'UMOA en examinant successivement la politique des taux d'intérêt et quelques indicateurs du développement financier. Ensuite nous tenterons une estimation économétrique des relations-clefs de l'analyse néo-libérale.

¹. - R.I. McKinnon, *Money and Capital in Economic Development*, The Brookings Institution, Washington, 1973.

- E.S. Shaw, *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, New York, 1973.

I. LA REALITE DE LA REPRESSION FINANCIERE DANS L'UMOA

A. L'évolution du niveau des taux d'intérêt dans l'UMOA est-elle négative en termes réels?

La politique des taux d'intérêt de l'Union a connu plusieurs modifications suivant les nouvelles orientations d'ensemble données à la politique monétaire² au gré des différentes réformes. Un triple objectif lui est le plus souvent attribué : la mobilisation de l'épargne, un meilleur financement de l'économie par la réduction du rôle de la monnaie centrale, le maintien d'une structure financière équilibrée pour les banques. Mais cette politique a montré ses limites et c'est pour les pallier que les autorités monétaires ont procédé à une nouvelle réforme des taux d'intérêt en octobre 1993.

Jusqu'en octobre 1993, date de la dernière réforme importante de la politique des taux d'intérêt, ces derniers ont été fixés par la BCEAO, l'institut d'émission commun. Ces taux sont identiques pour l'ensemble des pays membres de l'Union. La réglementation consiste en l'imposition d'un minimum pour la rémunération des dépôts selon la durée ou le montant et en une fixation d'une limite maximale pour les taux débiteurs. La réforme d'octobre 1993 a en revanche conduit à une déréglementation totale des taux débiteurs. En effet, depuis cette date, ces taux ne sont plus soumis à une limite maximale comme ils l'étaient antérieurement. Il appartient dorénavant aux parties en présence, clients et banques, de débattre librement (sans aucune référence au taux d'escompte de la BCEAO) du coût du crédit, sous réserve que ce dernier, tous frais, commissions et rémunérations de toute nature compris, n'excède pas le taux légal de l'usure. Ce dernier est défini comme le double du taux d'escompte de la Banque centrale. Il va sans dire que cette mesure vise à rendre concurrentiel le marché du crédit bancaire et à optimiser l'allocation des ressources. Mais l'instauration d'une concurrence effective entre les banques risque d'être freinée par le système de consultation et de concertation qui prévaut au sein de l'Association professionnelle des banques. En effet, ce système s'est concrétisé dans le passé par l'application de concert, par les banques, du taux maximum autorisé et ce, quel que soit le secteur (taux maximum permis pour les secteurs dits prioritaires, idem pour les non-privilegiés). Force est de constater qu'un tel système ne saurait garantir une pleine expression du libre jeu de la concurrence, le niveau des taux débiteurs dans un tel contexte ne peut donc refléter une sélection adéquate des projets d'investissements les plus rentables.

Quant aux taux créditeurs, leur libéralisation est partielle puisque certaines catégories de dépôts demeurent toujours soumises à des rémunérations minimales en fonction de leur montant et de la durée du placement, l'objectif des autorités monétaires étant bien entendu de maximiser la mobilisation de l'épargne. Nous nous limitons ici à la période avant libéralisation, 1980-1990, durant laquelle les taux d'intérêt étaient réglementés.

². A propos de la politique monétaire de l'Union, voir :

- Les *Statistiques Economiques et Monétaires* publiées par la BCEAO, divers numéros.
- Le *Rapport annuel* du Comité monétaire de la Zone Franc, diverses années.

Dans le tableau I de l'annexe sont présentés les taux d'intérêt nominaux appliqués par les banques à leur clientèle. A titre de comparaison nous avons retenu deux autres pays africains (Kenya et Nigéria). La France est également retenue car ce pays constitue la référence pour les pays de l'Union en matière de politique de taux d'intérêt. En effet, eu égard à l'existence de changes fixes qui prévaut entre le franc CFA et le franc français et à la libre circulation des capitaux entre la France et les pays de l'UMOA, un large différentiel de taux d'intérêt en défaveur de ces derniers risque de provoquer une expatriation massive de fonds, ce qui est préjudiciable pour ces pays africains en quête permanente de capitaux. Par ailleurs, dans les pays à population non négligeable d'expatriés français, comme la Côte d'Ivoire ou le Sénégal, le différentiel d'intérêt affecte sensiblement la "vitesse" de transfert des salaires. Ce transfert interviendra certes tôt ou tard, indépendamment du différentiel, mais il est souhaitable pour les pays africains de retenir aussi longtemps que possible cette "épargne étrangère" en offrant une rémunération adéquate aux épargnants. De façon plus générale, notons qu'en cas de liberté de changes et de mouvements de capitaux entre pays, un différentiel d'intérêt défavorable constitue *ipso facto* un facteur de sorties de capitaux³.

Le tableau II de l'annexe présente les taux débiteurs et créditeurs appliqués par les banques à leur clientèle en termes réels. Notons qu'il s'agit des taux réels *ex post* puisqu'ils sont obtenus en ajustant les taux nominaux en fonction du taux d'inflation observé, alors que le taux adéquat serait le taux d'inflation anticipé⁴.

En premier lieu, on observe qu'en dépit de l'unicité des taux nominaux, les taux d'intérêt réels diffèrent entre les pays de l'UMOA sous l'effet des taux d'inflation qui varient d'un pays à l'autre. Quelques tendances générales sont néanmoins à considérer.

1. Du côté des taux créditeurs

Les premières années de la période d'analyse sont marquées, pour l'ensemble des pays de l'Union, par des taux d'inflation relativement élevés engendrant en conséquence des taux d'intérêt réels négatifs qui atteignent jusqu'à -13,5% en 1981 au Niger et au Togo. Cette situation dans ces deux pays est imputable à une accélération de l'inflation induite par un accroissement considérable de la masse monétaire, rendu possible par une forte amélioration des avoirs extérieurs nets. En effet, le taux de croissance annuelle de la masse monétaire s'élève pour l'année 1981 à environ 21% au Niger et 38,6% au Togo; les avoirs extérieurs nets ont augmenté respectivement de 117% et 585% par rapport à l'année précédente.

La seconde moitié de la décennie est en revanche marquée par un ralentissement de l'inflation et une nette amélioration des taux créditeurs réels dans presque l'ensemble des pays de l'Union, à l'exception de la Côte d'Ivoire où ils demeurent négatifs entre 1986 et 1988. La situation du Sénégal est également particulière car les taux réels

³. Pour la période des années 70, cf. S.P. Leite, Interest Rate Policies in West Africa, IMF, *Staff Papers*, vol.29, n°1, mars 1982, pp. 48-76 et P. et S. Guillaumont, *Zone Franc et développement africain*, Economica, Paris, 1984, pp. 156-160.

⁴. A.G. Chandavarkar, Some Aspects of Interest Rate Policies in Less Developed Countries : The Experience of Selected Asian Countries, IMF, *Staff Papers*, n°1, mars 1971, pp. 48-112.

négatifs perdurent sur un nombre d'années beaucoup plus important, pendant six ans (dont cinq consécutifs : 1982 à 1986) sur un total de onze années qui constituent la période d'observation. Cela explique sans doute pourquoi, lorsqu'on considère la moyenne sur la période 1980-1990, le taux créditeur réel le plus bas est enregistré dans ce pays, 0,6% contre 0,87% pour la Côte d'Ivoire, 1,89% au Togo, 2,2% au Burkina Faso, enfin le taux le plus élevé est constaté au Niger, environ 4%.

Les observations précédentes sont également applicables au cas français où le taux créditeur réel, négatif sur les quatre premières années de la période (1980 à 1983), devient progressivement positif par la suite. Néanmoins comparée aux pays de l'UMOA, la France réalise une performance moindre puisque le taux créditeur réel apparaît en moyenne négatif sur la période 1980-1990. Quant au Kenya et au Nigéria, la rémunération réelle des dépôts y apparaît aussi plus faible que dans l'UMOA, avec une valeur moyenne négative, -0,79% et -4,28% respectivement.

Au vu de ces chiffres, on peut avancer que l'épargne financière est encouragée davantage dans l'UMOA que dans les autres pays où le niveau moyen négatif du taux créditeur réel traduit une situation de répression financière suivant l'approche de McKinnon-Shaw. Cette dernière observation contraste cependant avec la figure 1 ci-après où on observe que le niveau du taux d'épargne financière semble plus élevé au Kenya et au Nigéria que dans les pays de l'UMOA. Cette figure présente, en effet, l'évolution comparée du taux d'intérêt réel et du taux d'épargne financière. Notons que l'épargne financière S_f en volume est approximée par la variation de la masse monétaire nominale M_2 (monnaie + quasi-monnaie, ligne 351 des *Statistiques Financières Internationales* du FMI); le taux est le ratio entre S_f ainsi obtenue et le produit intérieur brut (PIB). La première observation qui se dégage est la grande instabilité des deux taux qui semblent accuser une évolution quasi sinusoïdale, plus particulièrement le taux d'intérêt réel. En second lieu, on constate des divergences sensibles entre les pays quant à la corrélation entre les deux variables. A cet effet, la situation de la Côte d'Ivoire est somme toute singulière entre 1974 et 1977, période durant laquelle une évolution opposée est observée, ce qui est contraire aux hypothèses de l'analyse néolibérale. Le pic est atteint en 1977 où en dépit du fait que la rémunération réelle des dépôts est à son niveau le plus bas de toute la période (moins de -15%), le taux d'épargne financière est à l'inverse à son maximum (plus de 10%). Ceci pourrait s'expliquer par la hausse des prix des deux principaux produits d'exportation du pays que sont le café et le cacao : entre 1974 et 1977, le prix du café a été multiplié par 3,5 et celui du cacao a doublé⁵. Cette hausse a engendré un accroissement considérable des revenus agricoles (les recettes de la Caisse de stabilisation et de soutien aux producteurs agricoles ont été multipliées par quatre en 1977), ce qui, l'élasticité-revenu de la demande de monnaie aidant, a provoqué une demande accrue d'encaisses monétaires et fait passer la masse monétaire de 223 milliards de francs CFA en 1976 à 525 milliards, soit une variation annuelle relative de 50%. Ce dernier contraste est également constaté au Sénégal en 1975, où au niveau le plus bas du taux d'intérêt réel qui avoisine -20% correspond un taux d'épargne maximum d'un peu plus de 5%. Au Burkina Faso et au Niger, le taux d'épargne financière semble relativement plus stable, mais ne dépasse guère les 5%, et ce bien que le taux d'intérêt soit monté jusqu'à plus de 15% en 1976 dans le premier pays et à plus de 10% en 1987 dans le second. Parmi les pays de

⁵. *Statistiques Financières Internationales*, FMI, Annuaire 1993.

l'UMOA, seul le Togo semble afficher une corrélation étroite et positive entre les deux variables, à l'exception de l'année 1981 où c'est une relation inverse qui prévaut. Quant aux deux autres pays, tandis qu'au Kenya la situation semble analogue à celle du Togo (évolution parallèle des deux variables), la situation du Nigéria est différente d'autant plus que le taux d'intérêt réel varie avec une plus large amplitude.

La figure 1 montre en définitive que l'hypothèse néo-libérale d'une corrélation positive entre la rémunération réelle des dépôts et le taux d'épargne est loin d'être vérifiée ici, du moins graphiquement.

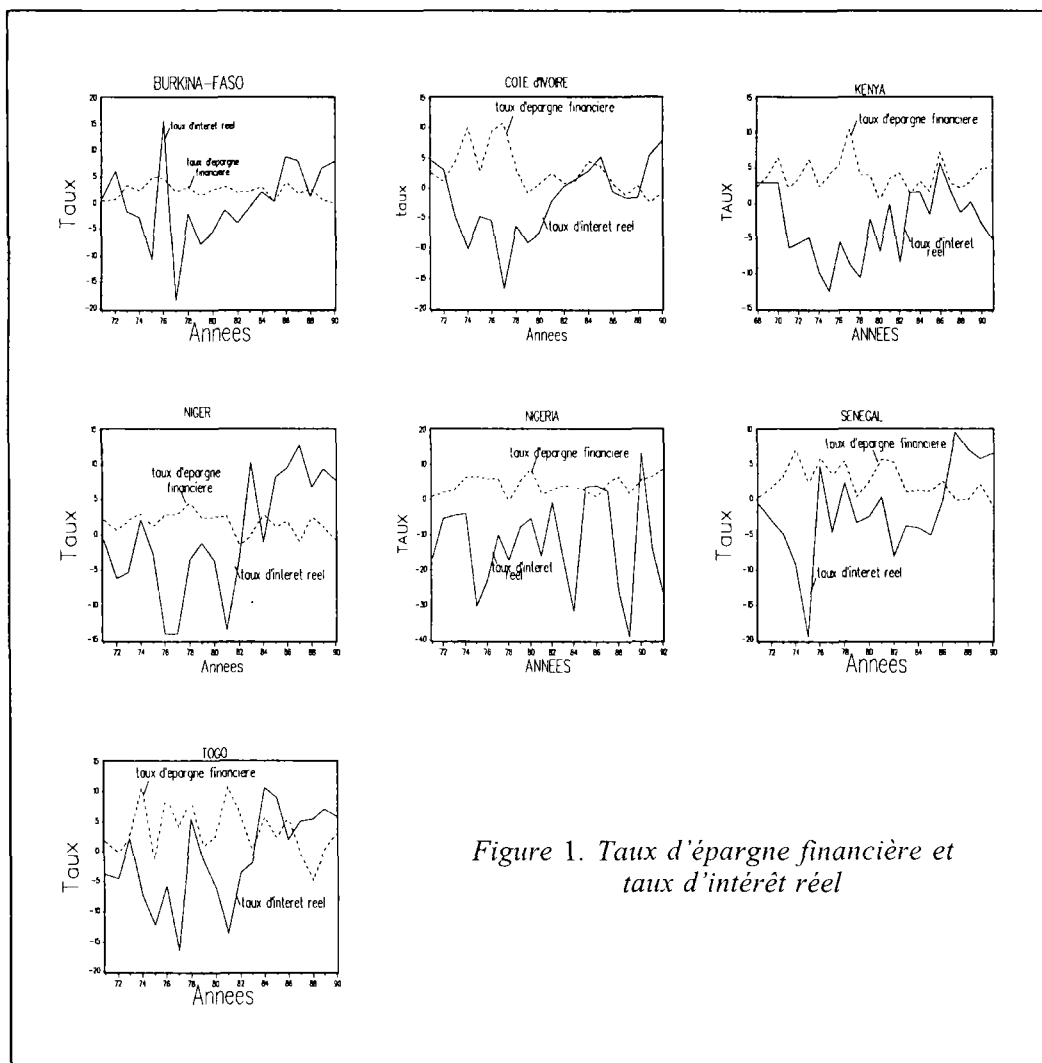


Figure 1. Taux d'épargne financière et taux d'intérêt réel

2. Du côté des taux débiteurs

Leur évolution est fort différente de celle des taux créditeurs réels. En effet, au niveau de l'UMOA, ils ont été positifs quasiment sur toute la période, exception faite de l'année 1980 pour la Côte d'Ivoire, de 1981 pour le Niger et le Togo et de 1982 pour le Sénégal, années au cours desquelles ils ont été négatifs. En revanche, ils ont été beaucoup plus fréquemment négatifs au Nigéria et ce, malgré leur niveau nominal plus élevé. C'est que ce pays est, de tout l'échantillon, celui qui enregistre le plus fort taux d'inflation (20% en moyenne sur la période 1980-1990). La situation du Kenya est presque analogue à celle des pays de l'UMOA, un taux réel négatif est constaté seulement au cours de deux années (1980 et 1982); mais en niveau les taux réels kenyans sont plus bas. En moyenne, les taux débiteurs réels dans les pays de l'Union avoisinent, sinon dépassent (cas du Niger 12,5%), les taux réels français (10%).

Nous pouvons dire, à la suite de ce survol de l'évolution du niveau et de la structure des taux d'intérêt dans l'UMOA, que ces derniers n'ont guère été utilisés durant les années 80 comme des instruments incitatifs de crédit à bas prix, conformément à ce qui ressort des statistiques des autres pays où les taux ont été en moyenne négatifs en termes réels. La théorie de la répression financière (taux d'intérêt réels négatifs) ne semble pas en vigueur dans l'UMOA durant la période d'analyse.

B. Quelques indicateurs de profondeur financière

L'indicateur de développement financier le plus couramment utilisé dans l'appréciation quantitative du degré de répression financière est le ratio entre la masse monétaire M2 (monnaie+quasi-monnaie) et le produit intérieur brut (PIB). McKinnon⁶ a pour sa part retenu le produit national brut comme dénominateur dans son étude portant sur les pays semi-industrialisés d'Asie et d'Amérique latine. A ce premier ratio, nous en adjoignons ci-après un deuxième qui concerne la quasi-monnaie et le PIB.

Le tableau ci-après nous présente ces ratios pour les pays de l'UMOA. Pour des besoins de comparaison nous y avons inclus deux pays développés et un certain nombre d'autres pays africains. On constate une tendance générale à la hausse des deux ratios dans les trois groupes de pays, avec toutefois un assez large écart entre les pays industrialisés et ceux d'Afrique subsaharienne. Pour ce qui est des pays de l'UMOA, on observe que le ratio M2/PIB progresse lentement, passant de 15% en moyenne en 1975 à 26% environ en 1990, tandis que le second ratio (quasi-monnaie/PIB) est multiplié par cinq, passant de 2% à 10%. Ils sont dans l'ensemble comparables à ceux des autres pays africains, avec certes des différences entre les pays. En dépit de cette progression, ces ratios demeurent largement en-dessous de ceux de la France et des Etats-Unis. Ces résultats sont semblables à ceux trouvés par McKinnon dans le cas des pays asiatiques et latino-américains où le ratio M2/PNB est en moyenne de 18% pour ce dernier groupe (Argentine, Brésil, Chili et Colombie) et de 25% pour le premier groupe (Inde, Philippines, Sri Lanka et Turquie). Dans un cas comme dans l'autre, la faiblesse de ce ratio traduit une situation de répression financière.

⁶. R.I. McKinnon, *Financial Liberalization and Economic Development : A Reassessment of Interest Rate Policies in Asia and Latin America*, *Oxford Review of Economic Policy*, vol.5, n°4, 1989, pp. 29-54.

Le contraste qu'on observe entre pays développés et pays en développement reflète ni plus ni moins l'existence d'une certaine corrélation entre la finance et la croissance économique, bien que le sens de la causalité soit difficile à établir. En effet, un système financier développé et diversifié renforce la croissance en améliorant l'efficacité du capital, tandis qu'un sous développement financier peut réduire le volume de l'épargne et de l'investissement et freiner la croissance. A l'inverse, compte tenu de la fixité de certains coûts dans l'activité financière, une forte croissance réelle peut induire une expansion financière en permettant des gains en termes de coûts aussi bien dans la mobilisation de l'épargne que dans la gestion des actifs. En outre, le volume de l'épargne à intermédiaire augmentant avec la croissance, le nombre d'institutions financières peut également croître selon le degré de profitabilité de l'activité d'intermédiation financière et aussi celui de concurrence du secteur (absence de barrière à l'entrée par exemple). La multiplication du nombre des institutions renforcera la concurrence dans le système financier, ce qui constitue une situation plus que favorable à une allocation optimale des ressources et à la mobilisation de l'épargne; *in fine* il y aura, en retour, un impact final positif sur la croissance économique. C'est dire que la relation croissance économique-développement financier conduit à un cercle vicieux et que cette question demeure toujours d'actualité : la finance est-elle la cause ou l'effet du développement économique⁷?

En définitive, du point de vue analytique, il existe un contraste entre les deux indicateurs de répression financière que nous avons retenus ici. L'analyse du premier, à savoir les taux d'intérêt réels, nous laisse envisager une absence de répression dans l'UMOA tandis que le second, M2/PIB, nous dit le contraire. C'est que la répression financière concerne tout un ensemble de mesures restrictives (réserves obligatoires, orientation sectorielle des crédits...) qui sont imposées à l'activité financière et que nous n'avons pas retenues car notre objectif était l'étude empirique de la sensibilité de l'épargne (investissement) et des encaisses réelles aux taux d'intérêt réels. Cette étude analytique est donc nécessaire et introductive.

⁷. H. Patrick, Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries, *Economic Development and Cultural Change*, vol.14, n°2, 1966.

Quelques indicateurs d'expansion financière

	M2/PIB					Quasi-monnaie/PIB				
	1970	1975	1980	1985	1990	1970	1975	1980	1985	1990
Pays industrialisés										
Etats-Unis	63	65	61	68	67	41	46	45	52	51
France	43	52	105	99	90	14	23	46	43	38
UMOA	15	21,6	24	26,6	25,6	1,94	3,7	5,6	8,7	10
Bénin	14	28	25	24	26,7	0,6	4	6,5	5,2	6
Burkina Faso	9,5	17,7	19,6	20	20	0,2	1,3	4,25	5	6,5
Côte d'Ivoire	25,7	29	27	30	28,8	5,6	7,8	6,7	10,2	10,9
Niger	8,6	12	14,5	16,7	20	0,7	1,2	2,5	4,25	8,4
Sénégal	15,5	21	28	26,6	22	1,15	2,7	6,3	9,5	9,3
Togo	17,2	22	30	42	35,9	3,4	5,2	7,2	17,9	19
Autres pays africains										
Cameroun	15	18,2	23,4	22,4	22,6	2,3	5,2	7,9	11,2	10
Congo	18,8	18,4	17	15,4	21,7	1,2	1,3	2	3,7	6
Ghana	9	26	18,5	13,6	13,4	2,5	7	4,3	2,4	3,2
Kenya	30,5	28,6	30,6	26,5	29,2	11	11,2	14,6	13,9	15,4
Nigéria	17,4	18,5	28,3	32	22	6	7,2	10,15	13,7	8,8
Sierra Leone	12	16	22,6	25,3	21,4	4	5,4	9,3	6,5	4,3

II. VERIFICATION EMPIRIQUE DES HYPOTHESES NEO-LIBERALES

L'applicabilité de la stratégie de financement néo-libérale est appréhendée dans la littérature économique par une vérification empirique de la prescription de base: la hausse de la rémunération réelle de l'épargne et ses effets induits sur l'activité économique dans les pays en voie de développement. Notre propos est ici d'utiliser les développements récents de la modélisation économétrique dynamique, fondée sur la notion de coïntégration⁸ pour tester l'applicabilité des recommandations néo-libérales dans le contexte de quelques pays africains subsahariens. L'avantage de cette notion de coïntégration est qu'elle opère dans le cadre des séries non stationnaires en niveau, séries qui se rencontrent assez fréquemment en économie.

La coïntégration est la propriété des séries temporelles à avoir des mouvements interdépendants, tels qu'elles vérifient une relation de long terme avec des mécanismes d'ajustement des déviations à court terme par rapport à la situation d'équilibre de long terme. En effet la théorie économique est en général insuffisante pour modéliser complètement ces ajustements et on fait appel à des spécifications économétriques

⁸. - A. Banergie, J.J. Dolado, J.W. Galbraith and D.F. Hendry, *Cointegration, Error-correction and the Econometric Analysis of Non Stationnary Data*, Oxford University Press, 1993.

- F. Maurel, Modèles à correction d'erreur : l'apport de la théorie de la coïntégration, *Economie et Prévision*, n°88-89, 1989, pp. 105-125.

connues sous le nom de mécanisme d'ajustement partiel et à correction d'erreur. Dans la suite nous nous intéresserons à cette deuxième méthode, popularisée par Hendry sous le terme général de modèles à correction d'erreur ou ECM (Error correction models).

Le premier point portera sur la spécification du modèle. Ensuite nous présenterons successivement l'analyse statistique des variables et les résultats et commentaires des tests.

A. Spécification du modèle

La méthode de spécification des ECM la plus couramment utilisée est celle dite du "général au spécifique" de Hendry. Nous partons de la forme générale des relations théoriques supposées exister à long terme :

$$(1) \quad \text{Log}(I/Y) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}(Y/P) + \alpha_2 \text{Log}(d-i^*) + \alpha_3 \text{Log}(M/P)$$

$$(2) \quad \text{Log}(M/P) = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}(Y/P) + \beta_2 \text{Log}(d-i^*) + \beta_3 \text{Log}(I/Y)$$

I/Y = taux d'investissement intérieur

$d-i^*$ = taux d'intérêt réel

Y = produit intérieur brut

M = stock nominal de monnaie

P = indice du niveau général des prix

Selon la théorie de la libéralisation financière, tous les coefficients de ces deux équations doivent être positifs. Le passage de ces relations statiques à une spécification dynamique s'obtient par une forme autorégressive à retards distribués.

$$(3) \quad \text{Log}(I/Y)_t = \alpha_0 + \sum_{j=0}^n \alpha_j X_{t-j} + \sum_{i=1}^p \phi_i \text{Log}(I/Y)_{t-i}$$

$$(4) \quad \text{Log}(M/P)_t = \beta_0 + \sum_{j=0}^n \beta_j Z_{t-j} + \sum_{i=1}^m \theta_i \text{Log}(M/P)_{t-i}$$

Avec $X_t = \{ \text{Log}(Y/P)_t, \text{Log}(M/P)_t, \text{Log}(d-i^*)_t \}$

$Z_t = \{ \text{Log}(Y/P)_t, \text{Log}(I/Y)_t, \text{Log}(d-i^*)_t \}$

Les élasticités de long terme sont données par

$$a) \quad \frac{\sum \alpha_j}{(1 - \sum \phi_i)} \quad \text{pour l'équation (3)}$$

$$b) \quad \frac{\sum \beta_j}{(1 - \sum \theta_i)} \quad \text{pour l'équation (4)}$$

L'homogénéité unitaire suppose

$\sum \alpha_j = 1$ et $\sum \beta_j = 1$, mais cette restriction est non nécessaire dans une spécification ECM⁹, elle ne sera pas retenue dans la suite. En paramétrant à nouveau en termes de différences premières, on a

$$(5) \quad \Delta \text{Log}(I / Y)_t = \alpha_0 + \sum_{i=0}^n \alpha_i \Delta X_{t-i}$$

$$(6) \quad \Delta \text{Log}(M / P)_t = \beta_0 + \sum_{j=0}^p \beta_j \Delta Z_{t-j}$$

Après vérification de l'hypothèse de coïntégration des variables, les formulations finales retenues pour l'estimation, selon la méthode classique des modèles à correction d'erreur, doivent intégrer le résidu de la régression statique de long terme (équations (1) à (4) ci-dessus).

$$(7) \quad \Delta \text{Log}(I / Y)_t = \alpha_0 + \sum_{i=0}^n \alpha_i \Delta X_{t-i} + ECM_{t-1}$$

$$(8) \quad \Delta \text{Log}(M / P)_t = \beta_0 + \sum_{j=0}^p \beta_j \Delta Z_{t-j} + ECM_{t-1}$$

avec ECM = le résidu de la régression statique de coïntégration, représentant la déviation par rapport à la cible de long terme.

$$\Delta X_t = \{ \Delta \log(Y / P)_t, \Delta \text{Log}(d - i^*)_t, \Delta \text{Log}(M / P)_t, \Delta \text{Log}(I / Y)_{t-1} \}$$

$$\Delta Z_t = \{ \Delta \text{Log}(Y / P)_t, \Delta \text{Log}(d - i^*)_t, \Delta \text{Log}(I / Y)_t, \Delta \text{Log}(M / P)_{t-1} \}$$

Nous posons $n = p = 1$, compte tenu du nombre limité d'observations que nous avons. Toutefois nous explorons dans certains cas un nombre supérieur de retards allant jusqu'à trois (limite maximale), étant donné que l'impact de la hausse de la rémunération réelle de l'épargne nécessite un certain délai pour produire les effets escomptés.

On estime les deux équations (7) et (8) ci-dessus, tout en éliminant les coefficients proches de zéro, conformément à la méthode de Hendry.

B. Analyse statistique des variables : stationnarité et coïntégration

Toutes les données sont extraites des *Statistiques Financières Internationales* du FMI. L'échantillon est composé de cinq pays subsahariens, dont trois de l'UMOA, pour lesquels nous disposons d'au moins une vingtaine d'observations, car les tests né-

⁹. A. Banerjee et alii, *op.cit.*, pp. 51-52.

cessitent des séries longues. Ce sont : la Côte d'Ivoire, le Kenya, le Niger, le Nigéria et le Sénégal.

1. Stationnarité des variables

Les résultats des tests (cf. *infra*) montrent que toutes les variables sont intégrées d'ordre un. L'application du test de cointégration, tel qu'il est défini par Engle et Granger, s'avère donc possible.

Tests de stationnarité par pays

Tableau 1, Côte d'Ivoire : 1971-1991.

Variables	Niveaux			Variations premières			Ordre
	DF	DW	R2	DF	DW	R2	
Ln(I/Y)	-1,39	1,67	-0,007	-3,45	1,92	0,38	1
Ln(Y/P)	0,98	0,94	-0,005	-2,52	1,96	0,24	1
Ln(M1/P)	0,31	1,1	-0,001	-2,84	2,07	0,3	1
Ln(M2/)	0,77	1,21	-0,006	-2,96	1,98	0,31	1
Ln(d-i*)	-0,13	2,65	-0,0009	-6	2,11	0,67	1

Tableau 2, Kenya : 1969-1991.

Variables	Niveaux			Variations premières			Ordre
	DF	DW	R2	DF	DW	R2	
Ln(I/Y)	-0,09	2,84	0,0002	-7,47	2,28	0,71	1
Ln(Y/P)	2,93	1,66	-0,01	-3,42	2,15	0,34	1
Ln(M1/P)	1,02	2,229	-0,004	-5,48	2,04	0,58	1
Ln(M2/P)	1,93	1,92	-0,01	-4,09	2,05	0,43	1
Ln(d-i*)	-0,43	3	0,004	-7,97	2,24	0,75	1

Tableau 3, Niger : 1971-1990.

Variables	Niveaux			Variations premières			Ordre
	DF	DW	R2	DF	DW	R2	
Ln(I/Y)	-0,22	2,5	0,001	-5,6	2,06	0,63	1
Ln(Y/P)	1,31	2,36	-0,005	-4,6	1,99	0,54	1
Ln(M1/P)	1,75	1,43	-0,03	-3,02	1,63	0,33	1
Ln(M2/P)	2,59	1,77	-0,04	-3,34	1,87	0,38	1
Ln(d-i*)	0,2	2,15	-0,004	-4,68	2,07	0,55	1

Tableau 4, Nigéria : 1971-1992.

Variables	Niveaux			Variations premières			Ordre
	DF	DW	R2	DF	DW	R2	
Ln(I/Y)	-0,5	1,8	0,007	-4,09	1,94	0,45	1
Ln(Y/P)	0,89	1,87	-0,003	-4,04	1,95	0,45	1
Ln(M1/P)	1	1,83	-0,007	-3,99	1,95	0,44	1
Ln(M2/P)	1,04	1,88	-0,007	-4,08	1,95	0,45	1
Ln(d-i*)	-0,98	2,65	0,04	-6,55	2,31	0,7	1

Tableau 5, Sénégal : 1971-1991

Variables	Niveaux			Variations premières			Ordre
	DF	DW	R2	DF	DW	R2	
Ln(I/Y)	-0,18	2,58	0,001	-6	1,86	0,65	1
Ln(Y/P)	1,27	2,32	0	-4,68	1,94	0,53	1
Ln(M1/P)	0,52	2,7	0	-6,17	1,87	0,66	1
Ln(M2/P)	1,53	2,65	-0,01	-5,25	1,84	0,6	1
LN(d-i*)	-0,04	3	0	-7,47	2,15	0,75	1

Valeurs critiques des tests DF : 1% - 2,7
 5% - 1,96
 10% - 1,62

2. Commentaires des résultats de coïntégration

Quatre relations statiques traduisant un équilibre de long terme sont retenues pour ce test :

- fonction d'investissement : deux spécifications, liées à deux mesures différentes de l'agrégat monétaire, sont retenues : M1 (ligne 34 des *SFI*) ou monnaie au sens strict et M2 ou monnaie au sens large (ligne 35l des *SFI*).

(1) $\text{Log}(I/Y) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}(Y/P) + \alpha_2 \text{Log}(d-i^*) + \alpha_3 \text{Log}(M1/P)$

(2) $\text{Log}(I/Y) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}(Y/P) + \alpha_2 \text{Log}(d-i^*) + \alpha_3 \text{Log}(M2/P)$

- fonction de demande d'encaisses réelles : deux équations sont retenues respectivement avec M1 et M2. Ces deux agrégats sont déflatés par l'indice des prix à la consommation, 1990 base 100, pour obtenir les grandeurs réelles.

(3) $\text{Log}(M1/P) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}(Y/P) + \alpha_2 \text{Log}(d-i^*) + \alpha_3 \text{Log}(I/Y)$

(4) $\text{Log}(M2/P) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}(Y/P) + \alpha_2 \text{Log}(d-i^*) + \alpha_3 \text{Log}(I/Y)$

Les tests de coïntégration sont basés sur les statistiques de Dickey-Fuller et le CRDW (Cointegration Regression Durbin Watson). Les résultats sont reportés dans le tableau ci-après.

Comme on peut le remarquer, les tests DF font ressortir pour la plupart des pays le rejet de l’hypothèse de coïntégration. Toutefois la statistique CRDW est relativement importante et nous conduit à soutenir l’hypothèse inverse de coïntégration car en l’absence de coïntégration cette statistique tendrait vers zéro. Les relations étant issues de la théorie de libéralisation financière, tous les coefficients doivent avoir un signe positif.

a) La variable d’échelle (Y/P)

Elle est obtenue en déflatant le PIB par l’indice des prix à la consommation.

- dans la fonction d’investissement : seule l’équation (1) pour la Côte d’Ivoire montre un signe contraire à celui attendu. Cela signifierait qu’une augmentation du revenu réel serait accompagnée d’une réduction du taux d’investissement. Ceci nous semble ambigu car la théorie économique stipule une relation positive entre le produit réel et le taux d’investissement.

- dans la fonction de demande d’encaisses réelles : seule l’équation (3) pour le Sénégal affiche un signe contraire à celui attendu. Il en résulte que la monnaie au sens M1 est beaucoup moins demandée pour un motif de transaction. Dans un pays comme le Sénégal, avec un secteur informel assez développé où les opérations s’effectuent pour une large part en espèces ou billets de banque, ce résultat est difficilement admissible. Dans tous les autres cas le signe escompté est obtenu avec un coefficient qui dépasse l’unité.

Table n°1: Tests de coïntégration : données de la Côte d'Ivoire : 1971-1991.
(régressions statiques)

Equa- tions	Varia- bles	Cons- tante	Ln(Y/P)	Ln(d-i)	Ln(M1/P)	Ln(M2/P)	Ln(I/Y)	DF	CRDW	R2
1	Ln(I/Y)	10.29	-3.09	-0.38	2.9			-2.2	0.85	0.64
2	Ln(I/Y)	4.44	2.78	-1.61		-2.74		-3.87	1.6	0.57
3	Ln(M1/P)	-1.009	0.96	-0.17			0.11	-3.25	1.4	0.92
4	Ln(M2/P)	-1.52	1.15	-0.21			-0.08	-3.75	1.68	0.94

Table n°2 : Tests de coïntégration : données du Kenya : 1968-1991.

Equa- tions	Variables	Const- tante	Ln(Y/P)	Ln(d-i*)	Ln(M1/P)	ln(M2/P)	Ln(I/Y)	DF	CRDW	R2
1	Ln(I/Y)	0.08	0.21	-0.15	0.1			-4.89	2.07	0.2
2	Ln(I/Y)	1.05	0.03	-0.14		0.21		0	2.17	0.21
3	Ln(M1/P)	4.84	0.5	-0.27			0.06	-4.52	1.8	0.57
4	Ln(M2/P)	-2.4	1.12	-0.16			0.07	-4.1	1.56	0.91

Table n°3 : Tests de coïntégration : données du Niger : 1971-1990.

Equa- tions	Varia- bles	Const- tante	Ln(Y/P)	Ln(d-i*)	Ln(M1/P)	Ln(M2/P)	Ln(I/Y)	DF	CRDW	R2
1	Ln(I/Y)	4.31	-0.51	-1.07	1.29			-4.6	2.11	0.44
2	Ln(I/Y)	-1.95	1.42	-1.11		-0.1		-4.02	1.77	0.38
3	Ln(M1/P)	-4.22	1.27	0.04			0.077	-4.14	1.84	0.88
4	Ln(M2/P)	-6.9	1.73	0.12			-0.01	-3.36	1.45	0.87

Table n°4 : Tests de coïntégration : données du Nigéria : 1971-1992.

Equa- tions	Varia- bles	Const- tante	Ln(Y/P)	Ln(d-i*)	Ln(M1/P)	Ln(M2/P)	Ln(I/Y)	DF	CRDW	R2
1	Ln(I/Y)	-10.13	1.55	0.17	-0.57			-2.16	0.74	0.3
2	Ln(I/Y)	-9.14	1.64	0.17		-0.75		-2.24	0.84	0.4
3	ln(M1/P)	-5.45	1.33	0.06			-0.19	-1.8	0.48	0.56
4	ln(M2/P)	-4.02	1.27	0.08			-0.3	-1.85	0.48	0.53

Table n°5 : Tests de coïntégration : données du Sénégal : 1971-1991.

Equa- tions	Varia- bles	Const- tante	Ln(Y/P)	Ln(d <i>i</i> *)	Ln(M1/P)	Ln(M2/P)	Ln(I/Y)	DF	CRDW	R2
1	Ln(I/Y)	6.82	-0.47	-0.2	-0.003		-	-4.58	2.08	0.48
2	Ln(I/Y)	6.8	-0.46	-0.2		-0.008	-	-4.58	2.08	0.48
3	Ln(M1/P)	5.39	-0.05	0.11			-0.005	-2.63	0.47	0.04
4	Ln(M2/P)	-0.6	0.76	0.11			-0.02	-2.69	0.24	0.32

Valeurs critiques tests DF:

1%.	-5.65
5%.	-4.69
10%.	-4.24

b) Le taux d'intérêt réel IR

Le calcul du taux d'inflation anticipé suivant un processus adaptatif occasionnant une perte d'observations, nous avons utilisé le taux effectif d'inflation pour obtenir le taux d'intérêt réel. Le taux calculé étant négatif dans la plupart des pays sur plusieurs périodes, nous avons ajouté un nombre positif correspondant au taux négatif le plus élevé en valeur absolue, afin de rendre possible la génération du logarithme.

Le taux d'intérêt réel est calculé avec la formule suivante :

$$IR = d-i^* = 100[(1+i)/(1+\pi) - 1] \quad \text{et}$$

$$\pi = (P_t - P_{t-1})/P_{t-1}$$

avec i = taux nominal

π = taux d'inflation observé

P = indice des prix à la consommation, 1990 base 100.

- *dans la fonction d'investissement* : le signe attendu est négatif dans les deux spécifications retenues (régressions statiques équations (1) à (2)) dans le cadre des pays suivants : la Côte d'Ivoire, le Niger, le Sénégal et le Kenya. Ce résultat contraste avec les prédictions de la théorie de la libéralisation financière où une corrélation positive est stipulée entre la rémunération réelle de l'épargne et le taux d'investissement. Cette relation positive n'est vérifiée que dans le cas du Nigéria (cf. figure 2 ci-après).

- *dans la fonction de demande d'encaisses réelles* : des deux définitions du stock de monnaie retenues, seul le résultat de la Côte d'Ivoire montre un signe contraire à celui escompté et l'équation (3), monnaie au sens de M1 dans le cadre du Kenya. Dans tous les autres cas, la théorie de McKinnon-Shaw est vérifiée.

c) La relation de complémentarité de McKinnon

- *dans la fonction d'investissement* : le signe positif escompté est vérifié pour le Kenya dans les deux cas de figure envisagés pour la mesure de l'agrégat monétaire (M1/P et M2/P). Dans le cadre du Niger, c'est la définition de la monnaie au sens de M1 qui produit le signe attendu. Dans tous les autres cas c'est la relation inverse qui est vérifiée.

- *dans la fonction de demande d'encaisses réelles* : la complémentarité est vérifiée pour la Côte d'Ivoire et le Niger (équation 3 avec M1) et pour le Kenya (équations 3 et 4). Pour les trois autres pays c'est la relation contraire qui est vérifiée indifféremment de la définition du stock d'encaisses réelles.

En définitive, cette étude de la cointégration des variables montre des résultats mitigés pour la théorie de la libéralisation financière. Qu'en est-il de l'ajustement à court terme de toute déviation par rapport à l'équilibre de long terme ?

III. LES ENSEIGNEMENTS DE L'ETUDE

- *A propos de la méthode de cointégration* : le résidu de la régression de cointégration incluse dans chacune des équations¹⁰ (7) et (8), dont chacune a deux spécifications suivant les deux mesures de l'agrégat monétaire retenues, montre un ajustement plus ou moins rapide de l'écart par rapport à l'équilibre stationnaire de long terme, en particulier pour la fonction de demande d'encaisses réelles. En effet le signe négatif du coefficient de ce résidu est significatif et est comme attendu : plus il est élevé en valeur absolue, plus vite se résorbera l'écart à la cible de long terme. Les modèles à correction d'erreur ou ECM ont surtout été appliqués à l'étude empirique de la demande de monnaie ou de la consommation dans les pays développés et sont rarement utilisés dans le contexte des pays en développement (aucun des travaux empiriques effectués dans le cadre des pays qui nous concernent et dont nous avons connaissance n'y a eu recours)¹¹.

- *L'applicabilité de la théorie néo-libérale* : les tests économétriques font ressortir des résultats variés selon les pays.

¹⁰. Les résultats ne sont pas présentés ici mais sont disponibles sur demande. Notons que la méthode d'estimation retenue est celle des moindres carrés ordinaires (MCO).

¹¹. C. Bordes et M. Strauss-Kahn, Cointégration et demande de monnaie en France, *Cahiers Economiques et Monétaires de la Banque de France*, 1989, pp. 161-197.

Taux d'intérêt réel, taux d'investissement et demande d'encaisses réelles :
résumé des résultats

Pays	Nature de la corrélation avec le taux d'intérêt	
	taux d'investissement	demande d'encaisses réelles
COTE D'IVOIRE	Corrélation négative	Corrélation négative
	Corrélation négative	Corrélation négative
NIGER	Corrélation négative	Corrélation positive
NIGERIA	Corrélation positive	Corrélation positive
SENEGAL	Corrélation négative	Corrélation positive

- Impact du taux d'intérêt réel : il se dégage de ce qui précède qu'une relation positive avec le taux d'investissement est décelé dans le cadre du Nigéria. La figure 2 ci-après montre en effet que ce pays est le seul de ceux qui ont servi au test empirique dans lequel l'évolution des deux variables semble converger. En outre, notons que les graphiques relatifs au Burkina Faso et au Togo, qui n'étaient pas retenus pour le test pour insuffisance de données (en particulier sur le PIB), laissent également envisager une corrélation entre le taux d'intérêt et le taux d'investissement (du moins jusqu'en 1981). Pour les autres pays, c'est la relation inverse qui est observée. En revanche la demande d'encaisses réelles est en corrélation positive avec le taux d'intérêt réel, à l'exception de la Côte d'Ivoire et du Kenya.

- Relation de complémentarité : cette hypothèse est vérifiée dans le cadre du Niger et du Kenya dans les deux sens et elle l'est de façon unilatérale dans le cas de la Côte d'Ivoire, le coefficient du taux d'investissement étant positif dans l'équation de la demande d'encaisses réelles.

Des régressions dynamiques, il ressort des coefficients de feedback qui diffèrent selon les pays. C'est ainsi que l'on observe que, dans le cadre du Nigéria, la vitesse d'ajustement à la cible de long terme est beaucoup plus lente que dans le cas des autres pays : -0,31 (coefficient des ECM t-1) pour l'équation (1) et -0,49 pour l'équation (3), mais par exemple -1,36 pour le Niger (équation 3).

Bien que les méthodes soient différentes, ces résultats se rapprochent de ceux obtenus par quelques études antérieures :

- Andely¹² a vérifié l'applicabilité de la théorie de McKinnon-Shaw dans le cadre de quelques pays subsahariens incluant ceux de notre échantillon. L'auteur conclut que l'impact du taux d'intérêt réel sur l'épargne (investissement) est incertain. Il trouve un résultat analogue pour la fonction de demande d'encaisses réelles, où le coefficient du taux d'intérêt réel, s'il est significatif, est du signe contraire à celui attendu. Ceci contraste avec nos résultats où la sensibilité des encaisses réelles au taux d'intérêt réel est vérifiée dans l'ensemble. S'agissant de la relation de complémentarité, elle est plus confirmée dans le cadre des pays de l'UMOA que dans celui des autres pays, pétroliers pour la plupart : Gabon, Cameroun ou Nigéria.

- Yayi¹³, au terme de son étude portant sur l'estimation économétrique de la fonction de demande d'encaisses réelles de McKinnon dans le cas de l'UMOA, conclut que le taux d'intérêt réel influence négativement la demande d'encaisses réelles dans le cas de la Côte d'Ivoire et du Niger, tandis que l'hypothèse de complémentarité est vérifiée dans l'ensemble des pays à l'exception de la Côte d'Ivoire.

- Ajewole¹⁴ étudie l'hypothèse de McKinnon pour le Nigéria à travers une fonction de demande d'encaisses réelles dans laquelle deux mesures alternatives du stock de monnaie sont retenues : M1 et M2. Les résultats économétriques confirment la relation de complémentarité, mais le taux d'intérêt réel ne semble pas avoir une influence positive et significative sur la demande réelle de monnaie. Ce résultat contraste avec le nôtre où la sensibilité des encaisses réelles au taux d'intérêt réel est vérifiée pour ce pays aussi bien pour la spécification au sens de M1 que pour celle avec M2, tandis que l'hypothèse de complémentarité ne l'est pas.

- Enfin, dans le cadre du Kenya, notons l'étude de Oshikoya¹⁵, dont les résultats, à l'instar des nôtres, corroborent l'applicabilité de la théorie de la libéralisation financière à ce pays. En effet, et la sensibilité du taux d'investissement et des encaisses réelles au taux d'intérêt, et la relation de complémentarité sont vérifiées.

La diversité de ces résultats qui sont parfois contradictoires¹⁶ attestent de l'ambiguïté de l'effet de la libéralisation financière sur l'activité économique réelle. En effet, le taux d'intérêt n'influence le taux d'investissement que dans le seul cas du Nigéria, tandis qu'il exerce un impact positif sur la demande d'encaisses réelles dans presque la totalité des pays (sauf la Côte d'Ivoire). Etant donné que la monnaie constitue quasiment le seul actif financier offert aux agents économiques, on peut penser que tout accroissement de sa demande favorise la formation du capital physique. C'est pourquoi l'implication de politique économique qui se dégage de cette étude empirique est que la

¹². R.R. Andely, *Stratégie monétaire et financière néo-libérale de développement. Application à l'Afrique Subsaharienne*. Thèse Université de Clermont-Ferrand, 1988.

¹³. B.T. Yayi, *Monnaie, Systèmes financiers et croissance économique dans les pays membres de l'UMOA : la stratégie néo-libérale à l'épreuve des faits*. Thèse Université de Paris IX-Dauphine, 1991.

¹⁴. J.O. Ajewole, Some Evidence on Demand for Money in Nigeria : A Test of McKinnon Model of Demand for Money in Developing Economies, *Savings and Development*, n° 2, 1989, pp. 183-198.

¹⁵. T.W. Oshikoya, Interest Rate Liberalization, Savings, Investment and Growth : The Case of Kenya, *Savings and Development*, n°3, 1992, pp. 305-320.

¹⁶. Cette caractéristique de la vérification empirique des hypothèses néo-libérales n'est pas propre aux pays africains. Pour une synthèse des travaux similaires dans les pays latino-américains et asiatiques, voir J. Thornton, The Financial Repression Paradigm : A Survey of Empirical Research, *Savings and Development*, n°1, 1991, pp. 5-17.

hausse de la rémunération réelle des encaisses serait souhaitable pour accroître le taux d'investissement dans ces pays. Ceci est corroboré par la relation de complémentarité qui est vérifiée dans le cadre du Kenya pour les deux définitions du stock d'encaisses réelles retenues (M1/P et M2/P), et avec la définition de la monnaie au sens strict dans le cadre du Niger et de la Côte d'Ivoire. Cette relation de complémentarité vérifiée implique qu'un accroissement des encaisses réelles détenues par les épargnants augmente le volume d'investissement et en retour une augmentation de l'investissement favorise la demande d'encaisses réelles. La politique active de taux d'intérêt - plusieurs ajustements sont intervenus depuis 1980, voir tableau 1 en annexe - observée depuis quelques années dans l'UMOA est à cet effet à encourager.

Il est important cependant d'ajouter qu'à la suite de nombreuses expériences de libéralisation financière, dont certaines ont été désastreuses, notamment en Amérique latine¹⁷ (Chili, Argentine...), un certain nombre de mesures d'accompagnement doivent être prises pour qu'elle réussisse. McKinnon¹⁸ lui-même reconnaît cette nécessité de réunir les conditions préalables au succès du programme de libéralisation financière, lesquelles sont résumées par Fry¹⁹ qui s'inspire des expériences couronnées de succès des pays asiatiques : stabilité économique (maîtrise de l'inflation), discipline fiscale, crédibilité des politiques économiques. Nous pouvons ajouter que, dans le cas des pays africains où l'aversion à la fiscalité semble constituer une des raisons principales parmi tant d'autres (faiblesse des revenus, manque de confiance, insuffisance de la couverture sociale...) du recours massif au secteur financier informel, il serait souhaitable de réduire l'impôt sur les intérêts afin d'attirer, ne serait-ce qu'en partie, la clientèle de ce secteur non officiel qui prend de l'ampleur, tandis qu'en dépit de nombreuses réformes monétaires le système bancaire demeure loin de remplir pleinement son rôle. Car en dépit des divers services financiers qu'offre le système non officiel, sa capacité à promouvoir le développement par le financement des investissements lourds de longue durée demeure limitée par sa segmentation au sens où les organes qui y opèrent ne sont pas inter-reliés par une structure centrale à l'instar du système officiel où l'existence d'un marché financier (qui reste à développer dans ces pays) et d'un marché interbancaire permet une meilleure utilisation des ressources en même temps qu'une interconnexion entre les institutions (transfert de liquidité des institutions à excédent vers celles à déficit). L'accent doit également être mis sur l'assurance des déposants quant aux éventuelles faillites des banques. A la suite des faillites en série des institutions financières durant les années 80, la faiblesse ou l'absence de cette assurance a occasionné des non-remboursements des épargnants et renforcé le rôle du secteur non officiel.

¹⁷. C. Diaz-Alejanro, Goodbye Financial Repression, Hello Financial Crash, *Journal of Development Economics*, vol.19, septembre-octobre 1985, pp. 1-24.

¹⁸. R.I. McKinnon, Financial Liberalization and Economic Development : A Reassessment of Interest Rate Policies in Asia and Latin America, *Oxford Review of Economic Policy*, vol.5, n°4, 1989, pp. 29-54.

¹⁹. M.J. Fry, Financial Development : Theories and Recent Evidence, *Oxford Review of Economic Policy*, vol.5, n°4, 1989, pp. 13-28.

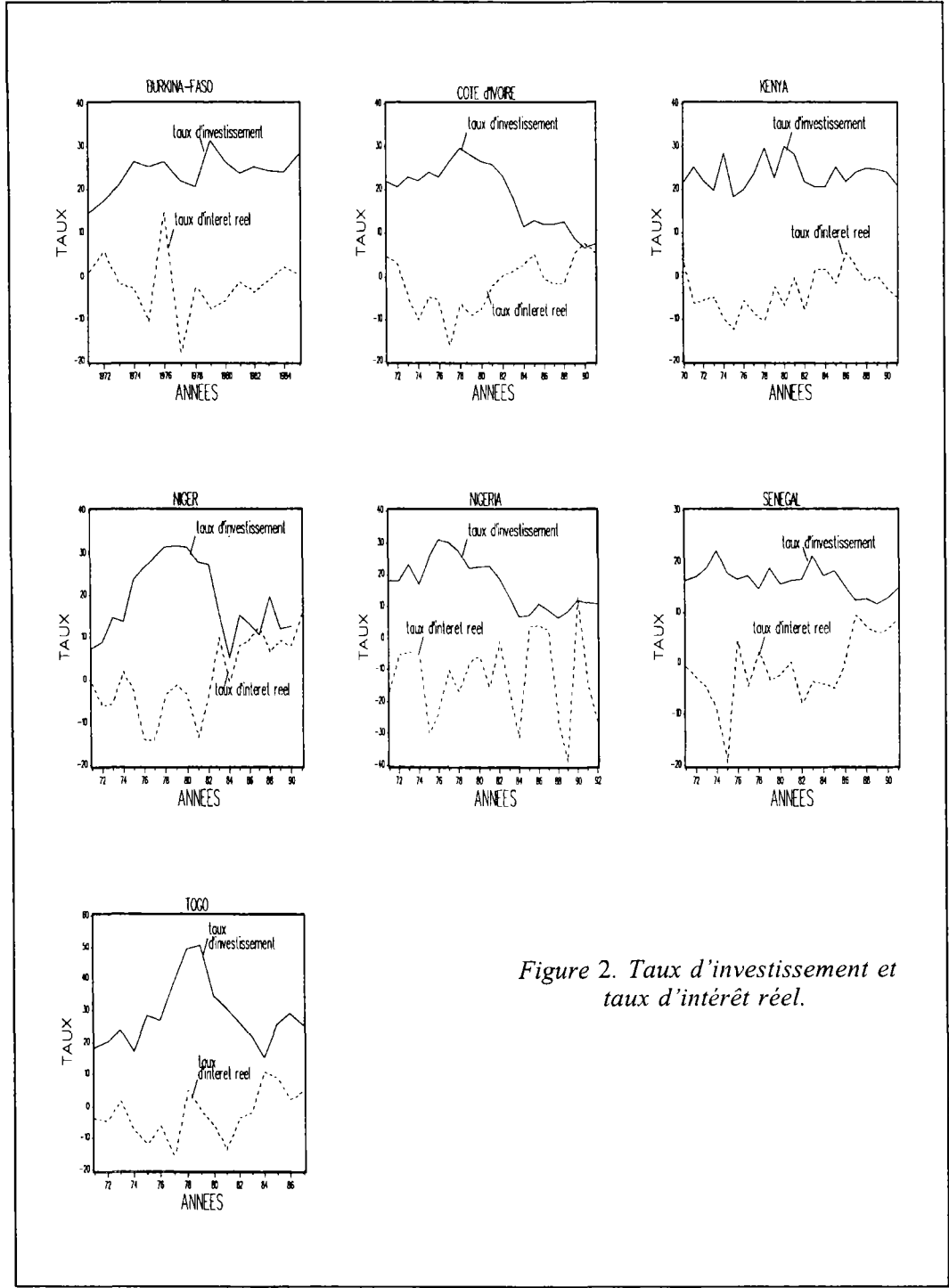


Figure 2. Taux d'investissement et taux d'intérêt réel.

Tableau I : Taux d'intérêt nominaux dans quelques pays
(pourcentage par an)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
UMOA											
taux du marché monétaire*	10,3	13,68	14,66	12,23	11,84	10,66	8,58	8,37	8,72	10,07	10,98
taux d'escompte	10,5	10,5	12,5	10,5	10,5	10,5	8,5	8,5	9,5	11	11
taux créditeur**	6,19	6,25	7,75	7,5	7,25	7,25	6,08	5,25	5,25	6,42	7
taux débiteur***	14,5	14,5	16		14,5	14,5	14,5	13,5	13,58	15,08	16
Autres pays africains											
KENYA											
taux d'escompte	8	6	8	8	10	10	10	12,75	12,75	18,5	18,5
taux créditeur**	5,75	5,72	7,6	7,41	8,25	9,12	9,24	13,09	12,95	14,68	19,78
taux débiteur***	10,58	8,92	9,54	9,98	10,24	9,43	9,96	13,96	16,62	20,44	25,3
NIGERIA											
taux d'escompte	6	6	8	8	10	10	10	12,75	12,75	18,5	18,5
taux créditeur**	5,27	5,72	7,6	7,41	8,25	9,12	9,24	13,09	12,95	14,68	19,78
taux débiteur***	8,43	8,92	9,54	9,98	10,24	9,43	9,96	13,96	16,62	20,44	25,3
FRANCE											
taux du marché monétaire*	11,85	15,3	14,87	12,53	11,74	9,93	7,74	7,98	7,52	9,07	9,85
taux interbancaire	12,2	15,26	14,73	12,63	11,88	10,08	7,79	8,22	7,88	9,34	10,18
taux d'escompte	9,9	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
taux créditeur**	6,25	7,75	9,31	8,28	7,68	6,8	5,23	5,31	5,01	5,92	6,68
taux débiteur***	18,73	20,77	20,33	18,95	18,95	17,77	16,28	15,82	15,65	16,01	

* taux d'intérêt applicable aux avances interbancaires au jour le jour. Pour la France, c'est la moyenne mensuelle des taux de l'argent au jour le jour contre effets privés, ils sont établis sur la base des cours d'ouverture.

**taux sur les dépôts de moins de six mois pour l'UMOA; dépôts de 3 à 6 mois pour le Kenya et dépôt à 3 mois pour le Nigéria. Pour la France, il s'agit du taux moyen sur les dépôts à terme et d'épargne et sur les bons de caisse à court terme.

***Pour l'UMOA, c'est la moyenne des taux débiteurs appliqués par les banques à leur clientèle. Pour le Kenya, c'est le taux maximum applicable aux prêts non garantis et aux avances des banques commerciales à la clientèle privée. Pour le Nigéria, il s'agit du taux appliqué aux avances de premier ordre et enfin pour la France, c'est le taux légal minimum.

Tableau II : Taux d'intérêt débiteurs et créditeurs réels et taux d'inflation* : 1980-1990

Pays	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	Moyenne
Burkina Faso												
taux d'inflation	12,34	7,56	11,94	8,41	4,81	6,88	-2,54	-2,7	4,01	-0,3	-0,79	4,5
taux créditeur réel	-5,47	-1,22	-3,74	-0,84	2,33	0,34	8,84	8,17	1,19	6,74	7,86	2,2
taux débiteur réel	1,92	6,45	3,62	9,99	9,24	7,13	16,45	16,65	9,2	15,42	16,92	10,27
Côte d'Ivoire												
taux d'inflation	14,76	8,68	7,4	5,92	4,29	1,87	6,73	7	6,97	1	-0,79	5,8
taux créditeur réel	-7,47	-2,24	0,33	1,49	2,84	5,28	-0,61	-1,63	-1,6	5,36	7,86	0,87
taux débiteur réel	-0,22	7,21	8	8,1	9,79	12,4	6,34	6,07	6,18	13,94	16,92	8,61
Niger												
taux d'inflation	10,34	22,93	11,63	-2,52	8,39	-0,94	-3,18	-6,74	-1,43	-2,8	-0,79	3,17
taux créditeur réel	-3,76	-13,57	-3,48	10,27	-1,05	8,26	9,56	12,85	6,77	9,48	7,86	3,92
taux débiteur réel	3,77	-6,86	18,99	11,68	5,63	15,58	17,22	21,17	15,22	18,4	16,92	12,52
Sénégal												
taux d'inflation	8,83	5,82	17,33	11,65	11,83	12,97	6,17	-4,08	-1,88	0,5	0,3	6,31
taux créditeur réel	-2,43	0,41	-8,17	-3,72	-4,1	-5,06	-0,06	9,73	7,27	5,89	6,68	0,6
taux débiteur réel	5,21	8,2	-1,13	2,55	2,4	1,35	6,93	18,32	15,75	14,5	15,65	15,65
Togo												
taux d'inflation	12,26	19,83	11,15	9,28	-3,55	-1,74	4,06	0,1	-0,2	-0,8	1,01	4,67
taux créditeur réel	-6,07	-13,58	-3,4	-1,78	10,8	8,99	2,02	5,15	5,45	7,22	5,99	1,89
taux débiteur réel	2	-4,4	4,4	4,78	18,7	16,5	9	13,4	13,8	16	14,8	9,9
Kenya												
taux d'inflation	13,8	9,1	22,2	11,4	10,2	13	4,9	7,8	11,6	11,7	16,3	12
taux créditeur réel	-7	-0,23	-8,2	1,6	1,42	-1,5	6	2,33	-1,14	0,27	-2,26	-0,79
taux débiteur réel	-2,83	3	-6,3	3,97	3,83	0,88	8,7	5,75	3	4,96	2,1	2,46
Nigéria												
taux d'inflation	10,5	21,4	7,8	23,6	39,7	5,3	5	10,5	37,9	53,1	5,7	20,04
taux créditeur réel	-4,7	-12,9	-0,18	13,1	-22,5	3,63	4	2,34	-18,1	-25,1	13,3	-4,28
taux débiteur réel	-1,87	-10,28	1,61	-11	-21	3,92	4,72	3,13	-15,43	-21,33	18,54	-6,14
France												
taux d'inflation	13,3	13,4	11,8	9,6	7,4	5,8	2,6	3,3	2,7	3,4	3,4	6,97
taux créditeur réel	-6,22	-4,98	-2,22	-1,2	0,26	0,94	2,6	1,94	2,25	2,44	3,17	-0,09
taux débiteur réel	4,8	6,5	7,63	8,53	10,66	11,31	13,33	12,12	12,6	12,19	nd	9,96

* Le taux d'inflation est le taux de variation annuelle de l'indice des prix à la consommation (ligne 64 des *Statistiques Financières Internationales* du FMI, annuaire 1994, 1990 base 100).

Le taux d'intérêt réel r est obtenu avec la formule:

$$r = 100 \left[\frac{1+i}{1+\pi} - 1 \right] \quad \text{avec } i \text{ le taux d'intérêt nominal et } \pi \text{ le taux d'inflation}$$

Chapitre 11 : Finance informelle et politique monétaire

Pasteur E. J. AKPO

Université Nationale du Bénin, Cotonou

Les pays en développement (PED) en général, et les pays africains en particulier, sont caractérisés, entre autres, par un dualisme financier, c'est-à-dire par la coexistence de secteurs financiers formel et informel, qui s'explique soit par la "répression financière" dont sont victimes certaines couches de la population, soit par la survivance de pratiques socio-culturelles et économiques assez anciennes.

Cette "cohabitation", sur le plan financier, n'est-elle pas de nature à compliquer le fonctionnement des institutions financières, tant formelles qu'informelles ?

Dans les développements suivants nous tenterons de faire ressortir les relations possibles entre la finance informelle et la politique monétaire.

Dans un premier temps, nous ferons ressortir l'influence de la finance informelle sur la politique monétaire, notamment sur l'atteinte des objectifs intermédiaires et des objectifs finaux des autorités et, finalement, sur la question de l'efficacité de ladite politique face à un tel dualisme financier.

Dans un deuxième temps, nous montrerons, à l'inverse, l'influence de la politique monétaire sur la finance informelle, tant du point de vue de la mobilisation de l'épargne que de celui de la distribution du crédit.

De tels développements nous permettront finalement d'aborder la question de l'interpénétration entre les institutions financières formelles et les institutions financières informelles en vue d'une meilleure efficacité de la politique monétaire.

I. IMPACT DE LA FINANCE INFORMELLE SUR LA POLITIQUE MONETAIRE

"Dans la plupart des pays en développement, les spécificités économiques (étroitesse des marchés monétaires et financiers, préférence pour la liquidité, dualisme économique et financier...) compliquent la gestion monétaire"¹. En ce qui concerne plus particulièrement le dualisme financier, nos réflexions - qui s'inscrivaient dans le cadre de l'étude menée sur l'applicabilité de la conception traditionnelle de la politique monétaire aux pays de l'ex-Union Monétaire Ouest-Africaine (aujourd'hui Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine) - nous avaient naturellement conduits à imaginer, proposer les améliorations souhaitables pour que les politiques

¹. P. Akpo, *Application de la conception traditionnelle de la politique monétaire aux pays de l'Union Monétaire Ouest-Africaine (UMOA)*, Université Nationale du Bénin et Institut Orléanais de Finance, 1992.

basées sur des objectifs de croissance monétaire et de taux d'intérêt se révèlent efficaces.

Dans cette partie du travail, il s'agit plutôt de faire ressortir l'influence de la finance informelle sur la politique monétaire. Or celle-ci, partie intégrante de la politique économique de l'Etat, vise essentiellement un certain nombre d'objectifs (croissance maximum, plein-emploi, stabilité de la valeur de la monnaie, équilibre de la balance des paiements) recherchés par la fixation d'objectifs intermédiaires (taux d'intérêt, norme de progression monétaire...). Aussi nous attacherons-nous, dans cette première partie, à réfléchir en considérant deux cas.

Dans le premier point, nous aborderons le cas où l'objectif intermédiaire défini par les autorités monétaires est la fixation d'une norme de progression monétaire; ce qui nous permettra de mettre en lumière toutes les influences positives et négatives de la finance informelle sur la politique basée sur des objectifs de quantités (de monnaie).

Dans le deuxième point, nous nous intéresserons au cas où les autorités retiennent des objectifs de prix (c'est-à-dire de taux d'intérêt) et nous tenterons de voir si la conduite d'une telle politique monétaire est facilitée ou rendue difficile par l'existence d'un secteur financier informel coexistant avec un secteur financier formel.

A. Lorsque la norme monétaire est l'objectif des autorités

Dans ce cas, on peut distinguer les problèmes de l'atteinte dudit objectif, de l'efficacité du contrôle monétaire, du pouvoir de création monétaire... qui ne peuvent pas manquer de se poser dès lors que l'on considère un environnement marqué notamment par le dualisme financier.

1. En ce qui concerne l'atteinte de l'objectif intermédiaire de norme de progression monétaire

La finance informelle, faut-il le rappeler, accélère la monétarisation de l'économie dans la mesure où le marché est un lieu où circule la monnaie centrale; mais, dans le même temps, elle accentue l'informalisation de l'économie car les institutions financières informelles sont avant tout destinées au financement des activités informelles ou de petites et moyennes entreprises (PME)². On comprend, dans ces conditions, que plus la finance informelle se développe, plus l'activité économique échappe à la saisie statistique. Notamment, les données disponibles sur le produit intérieur brut (PIB) seront sous-évaluées. Or, il s'agit là d'une variable importante dont l'évolution, si elle est bien suivie, permet aux autorités monétaires d'estimer avec beaucoup plus de fiabilité la quantité de monnaie nécessaire au bon fonctionnement de l'économie. Ainsi la finance informelle ne faciliterait pas l'ajustement de la masse monétaire en circulation mais compliquerait au contraire l'atteinte de l'objectif quantitatif des autorités.

Un tel constat est également valable dans le domaine de l'efficacité du contrôle monétaire.

². Voir à cet effet M. Lelart, Les tontines et le financement de l'entreprise informelle, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°91-18.

2. En ce qui concerne l'efficacité du contrôle monétaire des autorités

De ce qui précède, il apparaissait implicitement une certaine fuite de monnaie fiduciaire du circuit monétaire classique vers les circuits financiers parallèles.

Cette quantité de monnaie fiduciaire hors du circuit officiel échappe à l'emprise de la Banque centrale, et cela de deux manières. La première, c'est qu'une telle masse d'argent n'est pas facilement quantifiable puisqu'elle circule dans un secteur dans lequel les autorités monétaires n'interviennent pas. Elle ne peut donc pas être facilement prise en compte dans les statistiques monétaires. La seconde, qui est le corollaire de la première, est que cette masse d'argent obéit à des logiques différentes de celles qui ont cours dans le secteur financier formel, et son niveau ne peut nullement être affecté par la technique du réglage direct des contreparties de la masse monétaire (notamment les crédits à l'économie) ou par celle du réglage indirect de la masse monétaire. Si, par exemple, on manipule le taux des réserves obligatoires, l'effet d'une telle action sera nul sur le stock de monnaie disponible dans l'informel. Il s'ensuit que les autorités monétaires sont dans une situation où elles sont incapables non seulement d'estimer correctement le niveau de la circulation monétaire (donc le supplément de monnaie centrale qu'il conviendrait d'injecter dans l'économie pour produire, par le biais du multiplicateur monétaire, la quantité de monnaie manquante), mais également de contrôler la quantité de monnaie en circulation³. Cette analyse, si elle est poursuivie, conduit inévitablement à aborder la question du pouvoir de création monétaire du système bancaire.

3. En ce qui concerne le pouvoir de création monétaire du système bancaire

Par le mécanisme bien connu "les crédits font les dépôts", les banques secondaires peuvent créer de la monnaie scripturale qui vient gonfler le stock de monnaie en circulation. Mais, comme on le sait aussi, les "fuites du circuit monétaire" représentées notamment par la constitution de réserves auprès de la Banque centrale et la forte préférence du public pour la liquidité limitent le pouvoir de création monétaire des banques⁴. Dans le cas d'espèce, le développement de la finance informelle, qui suppose l'exacerbation du phénomène de fuite monétaire, affaiblit davantage le pouvoir de création monétaire desdites banques et donc de l'ensemble des institutions financières formelles. Quant aux institutions informelles, étant entendu que ces dernières fonctionnent suivant le principe de l'antériorité des dépôts à l'octroi de prêts, il n'y a pas de possibilité de création monétaire à leur niveau.

Lorsqu'on traite de la question du pouvoir de création monétaire, on ne peut éluder celle relative au rôle des marchés financiers qui facilitent un financement sain de l'économie et de la conduite de la politique monétaire. A cet égard, on serait tenté de les assimiler à la finance informelle puisque tous deux ont pour caractéristique commune de ne pas stimuler la création monétaire. Cependant, ces deux phénomènes

³. Cette inefficacité de la politique monétaire (basée sur des objectifs quantitatifs) sera davantage manifeste lorsque nous aborderons le cas où le taux d'intérêt est la variable-instrument des autorités monétaires.

⁴. En effet, à cause de l'importance du rapport des billets à la masse monétaire (M) dans ces pays, traduisant le comportement du public, le multiplicateur (k) de la base monétaire (B), soit $k = M/B$, est plus faible qu'il ne l'aurait été si la part des billets détenus (donc la base monétaire) avait été moins grande.

s'opposent nettement lorsqu'on cherche à analyser leur contribution en matière de contrôle monétaire de la Banque centrale. Les premiers, comme nous le disions tantôt, aident à atteindre des objectifs quantitatifs tandis que la seconde complique énormément les choses comme nous l'avons également vu. Cette complication, faut-il le rappeler, est plus accentuée lorsque les autorités choisissent le taux d'intérêt comme variable-instrument.

B. Lorsque le taux d'intérêt est l'objectif intermédiaire des autorités

L'impact de la finance informelle sur la politique de taux d'intérêt des autorités vient :

1° - de ce qu'il existe dans ces économies deux marchés financiers formel et informel bien distincts sur lesquels prévalent également des taux déconnectés les uns des autres et présentant souvent un écart assez important qui pourrait justifier des arbitrages en faveur de tel marché ou de tel autre, et

2° - de ce que certains agents économiques sont durement frappés par la répression financière qui sévit dans le secteur financier formel. Celle-ci se manifeste de la manière suivante :

"La pratique de taux d'intérêt administrés très bas par rapport à ce qu'implique la rareté du capital dans ces pays - et qui se justifie par le souci d'alléger la charge du crédit aux consommateurs modestes (souci d'équité) ou d'encourager l'investissement (souci d'ordre économique) - a produit des résultats contraires à ceux escomptés. Cette politique a eu pour conséquences la raréfaction de l'épargne financière (donc du volume de fonds disponibles pour l'investissement) et la hausse de la demande de crédit. Ce déséquilibre entre l'offre et la demande de crédit ne pouvant se traduire par une augmentation du taux d'intérêt officiel, on a assisté à une réorientation de l'épargne (préalablement placée auprès du système financier formel) vers les circuits financiers informels où elle est mieux rémunérée. D'autre part, sur les marchés du crédit officiel, une telle politique entraîne le rationnement de la demande de crédit suivant des critères objectifs (crédibilité et solvabilité du client, rentabilité du projet présenté, caractère prioritaire par rapport aux objectifs de développement économique...) ou des critères éloignés de toute rationalité économique (favoritisme, corruption, liens de parenté, liens politiques...). Les consommateurs à faible revenu et les petits entrepreneurs trouvent rarement leur compte dans ce "marchandage financier" sur le marché officiel. Ainsi, "la répression financière" caractérise la situation dans laquelle une bonne partie de la population est exclue des prêts officiels et doit donc supporter des taux d'intérêt informels exorbitants"⁵.

Nous tenterons d'identifier la contribution de la finance informelle à l'efficacité ou non de la politique des taux.

La politique monétaire basée sur des objectifs de taux d'intérêt est soutenue par beaucoup d'économistes. Elle a été pratiquée au lendemain de la Seconde Guerre mondiale dans la plupart des pays puisqu'on croyait, avec Keynes, que la pratique de taux d'intérêt faible pouvait stimuler la croissance économique. Les pays en développement ne sont pas restés en marge de cette conduite. Seulement, l'adoption d'une telle politique dans un environnement marqué par la répression financière et le dua-

⁵. P. Akpo, Mobilisation des ressources locales de financement du développement économique en général, et des petites et moyennes entreprises (PME) en particulier, Recherches post-doctorales dans le cadre de la Bourse d'Excellence de l'UREF, Institut Orléanais de Finance, 1992, page 2.

lisme financier n'a pas produit les résultats attendus : la croissance et le développement n'ont pas été réalisés, le chômage s'est installé et la finance informelle a connu une forte expansion comme réponse à la marginalisation des couches les plus importantes de la population. Malheureusement, une telle expansion n'est pas sans compliquer la politique monétaire basée sur des objectifs de taux d'intérêt. Nous en analyserons l'impact sur la politique des taux elle-même, ensuite sur les objectifs visés par ladite politique.

1. En ce qui concerne l'efficacité de la politique basée sur des objectifs de taux

En effet, étant donné la coexistence de deux secteurs financiers formel et informel, qui ne connaissent aucune interpénétration, on observe naturellement un dualisme de taux dans les deux secteurs, également non connectés les uns aux autres, avec un écart important entre les taux d'intérêt souterrain et officiel. Les taux d'intérêt dans le formel sont nettement plus faibles que ceux observés dans l'informel⁶. Et la difficulté réside ici dans la réussite d'une politique monétaire qui ne s'adresse qu'à une petite proportion de la population nationale, celle-là même qui est en relation avec les institutions financières formelles. Ainsi, lorsque les autorités réduisent, par exemple, le taux d'intérêt afin de relancer les activités économiques (via les investissements), le seul résultat qu'elles risquent d'obtenir est le détournement de l'épargne du circuit financier officiel vers le circuit financier informel ou vers l'extérieur, et également la mauvaise allocation des ressources dans la mesure où des taux faibles peuvent également conduire au choix de projets de développement qui, autrement, n'auraient pas été retenus, parce que peu viables économiquement.

Cependant, la finance informelle aide à lutter contre la pratique de taux usuraires en ce sens que tout demandeur de crédit n'a plus besoin de s'adresser aux marchands d'argent⁷. C'est dire que plus la finance informelle se développe - et c'est le cas maintenant - plus la pratique de taux d'intérêt raisonnables s'installe, car le passage progressif de l'informel au semi-formel oblige bien souvent, sinon à observer toute la réglementation en vigueur en matière financière, du moins à accepter de se conformer à certaines règles élémentaires (l'inscription au registre du commerce...).

On assiste tout de même à une situation paradoxale où les couches les plus nanties obtiennent du crédit moins cher dans le système formel tandis que les couches pauvres obtiennent des crédits très chers. D'ailleurs l'échec de la politique des taux en face d'une finance informelle en plein essor viendrait surtout du fait que, "c'est le taux d'intérêt souterrain qui conditionne l'essentiel de l'activité économique"⁸. Or, ce taux n'est nullement influencé par les décisions des autorités. Bien au contraire, le

⁶. En fait les taux d'intérêt dans l'informel ne sont pas systématiquement plus élevés que dans le système financier formel. A la diversité du secteur financier informel et donc des pratiques financières qui y ont cours, correspond souvent la diversité des taux : dans la majorité des cas, les taux d'intérêt calculés ne sont pas explicites mais implicites. Par ailleurs, il est difficile de déterminer le taux d'intérêt dans la mesure où la période de remboursement n'est pas toujours déterminée dans ce genre de pratiques. De plus, on exagère parfois en considérant que les taux en vigueur, lorsqu'il en existe, sont exorbitants, dans la mesure où, généralement, il s'agit de crédits à très court terme (1 à 3 mois) dans un monde rural où les besoins de financement ne se font généralement sentir que pendant les périodes de soudure ou de campagne agricole. De telle sorte qu'ils sont finalement supportables par les bénéficiaires. Enfin, on relève aussi des pratiques sans intérêt ou avec peu d'intérêt dans le secteur informel.

⁷. Nous désignons ici par "Marchands d'argent" les usuriers qui opèrent dans l'informel.

⁸. C. Eboué, Les effets macro-économiques de la répression financière dans les pays en développement, *Economie appliquée*, Tome LXIII, 1990, n°4, pp. 93-121.

taux souterrain qui prévaut peut amener les autorités à dévier de leur objectif initial de taux d'intérêt. Nous traiterons, à présent, de l'efficacité de la politique des taux vue sous l'angle de l'atteinte des objectifs globaux visés par les autorités, notamment la mobilisation de l'épargne, la croissance économique, l'équilibre de la balance des paiements, la stabilité des prix.

2. En ce qui concerne la mobilisation de l'épargne

La finance informelle peut accroître la mobilisation de l'épargne en offrant des produits financiers adaptés aux besoins de certains épargnants potentiels. Elle peut aussi aider à la transformation de l'épargne en nature (ne rapportant rien) en épargne monétaire grâce à la rémunération souvent élevée proposée aux déposants, à la simplicité et à la rapidité des opérations financières dans l'informel.

En effet, toutes les possibilités ne sont pas encore exploitées dans ce secteur financier assez dynamique. Des innovations tontinières bien adaptées au milieu peuvent aider à une mobilisation accrue de l'épargne disponible. Mais pour que l'épargne soit davantage mobilisée et transformée, non seulement en épargne monétaire mais également en épargne financière, il faut, en plus de l'attrait exercé par des taux parfois intéressants, amener la population à mieux comprendre les mécanismes financiers et surtout à avoir des comportements favorables à l'utilisation de l'épargne à des fins productives.

3. En ce qui concerne la croissance économique

Le développement de la finance informelle s'explique par l'augmentation des activités informelles ou semi-formelles qui sont le plus souvent des activités de survie et rarement des activités qui favorisent le développement économique. Si cette expansion de la finance informelle se fait - comme c'est souvent le cas - au détriment de la finance formelle, il s'ensuivrait que le taux de croissance économique va se dégrader par rapport à la situation antérieure. Dans ce cas, il faudra œuvrer pour une interpénétration des deux secteurs financiers formel et informel en vue d'assurer une meilleure allocation des ressources financières pour un développement économique pertinent.

4. En ce qui concerne l'équilibre de la balance des paiements

Cet objectif global s'obtient dans le cadre de la politique des taux en essayant de jouer sur les taux d'intérêt intérieurs par rapport aux taux d'intérêt étrangers, de manière à éviter des fuites de capitaux indispensables pour la poursuite de l'effort de décollage économique. Les autorités monétaires, dans une telle situation, doivent surveiller également le niveau du taux de change. Mais, dans ce cas, la finance informelle contrarie souvent la gestion des taux de change (en facilitant des transferts frauduleux) ainsi que l'objectif d'équilibre de la balance des paiements, puisque les marchés parallèles de change obéissent à d'autres lois et non pas aux signaux émis par les responsables de la politique monétaire.

5. En ce qui concerne la stabilité des prix

Si la finance informelle est en pleine évolution, la demande de conversion des devises en monnaie fiduciaire va être forte, ce qui pourrait contrecarrer la réalisation de l'objectif final de stabilité des prix. De même, toute politique monétaire restrictive destinée à juguler l'inflation échouerait parce qu'elle n'influencerait pas la circulation monétaire dans l'informel. Tout au plus, cette politique peut faire monter le taux d'intérêt souterrain, mais une telle hausse ne peut être dissuasive, les intervenants de ce secteur étant déjà habitués à des taux usuraires beaucoup plus élevés ou étant peu sensibles au taux d'intérêt.

D'une manière générale, la finance informelle complique la tâche des gestionnaires de la monnaie en ce qu'elle les empêche d'atteindre leurs objectifs tant intermédiaires que globaux. C'est sans doute ce qui justifie la position des détracteurs du dualisme financier qui pensent qu'il faut rompre avec la segmentation actuelle du secteur financier car, disent-ils, "la segmentation du marché crée la possibilité d'une situation de rente pour les prêteurs; elle ne favorise pas la diversification des portefeuilles et ne permet pas la réalisation d'économies d'échelle..."⁹.

La finance informelle est certes limitée dans sa contribution au processus de développement dans ces pays. Cela explique sans doute la nécessité de recourir au secteur financier formel (donc à la politique monétaire) même si, comme nous l'avons vu, celle-ci est mise en difficulté par l'existence et le développement de la finance informelle.

Nous essaierons à présent de voir quelle est, à l'inverse, la contribution de la politique monétaire à l'épanouissement de la finance informelle.

II. L'IMPACT DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE SUR LA FINANCE INFORMELLE

La finance informelle connaît plusieurs avantages, notamment le niveau élevé de son taux de recouvrement dû à la proximité sociale entre l'emprunteur et le prêteur. Elle comporte néanmoins quelques limites :

- elle finance essentiellement des prêts à court terme destinés à la consommation;
- l'intermédiation financière qu'elle opère est limitée dans l'espace, d'où une allocation non optimale du crédit;
- les taux d'intérêt pratiqués sont excessifs (cf. les usuriers)¹⁰.

Seulement certains soutiennent que ce sont les politiques macro-économiques et macro-financières inadaptées des gouvernements des PED qui ont contribué à créer la finance informelle¹¹. C'est pourquoi il est utile de se demander comment la politique monétaire, notamment, affecte la finance informelle, en particulier la mobilisation de l'épargne et la distribution du crédit qui sont les deux grandes activités par lesquelles s'apprécie la vitalité de la finance informelle.

⁹. D. Germidis, D. Kessler et R. Méghir, Le dualisme financier dans les PED : quel avenir pour les secteurs formel et informel?, *Problèmes Economiques*, n°2233 du 10 juillet 1991, pp. 8-15.

¹⁰. J. Mathis, *Monnaies et banques en Afrique francophone*, UREF, Hachette, EDICEF, 1992.

¹¹. D. Germidis, D. Kessler et R. Méghir, *op.cit.*

A. En ce qui concerne la mobilisation de l'épargne

En la matière, la politique monétaire influence différemment les activités informelles selon qu'elle est restrictive ou expansionniste.

1. L'impact d'une politique monétaire restrictive

Une politique monétaire restrictive a pour objectif de réduire la quantité de monnaie en circulation. Aussi, lorsqu'elle est mise en œuvre, elle va accentuer la répression financière au niveau du secteur financier formel et le secteur financier informel sera davantage sollicité, et ce d'autant plus que, comme nous l'avons vu, la politique des autorités n'influence pas très sensiblement ce secteur, et qu'il est beaucoup plus facile pour les intervenants du secteur financier formel de se tourner vers les institutions financières informelles.

2. L'impact d'une politique monétaire expansionniste

Lorsque la politique monétaire des autorités est une politique monétaire facile, il s'ensuit qu'il s'offre alors, tout au moins pour les intervenants capables d'intervenir sur chacun des deux secteurs financiers formel et informel, la possibilité de faire des arbitrages de portefeuille selon les conditions prévalant sur les deux secteurs. Ainsi, face à une politique monétaire restrictive matérialisée par la hausse des taux d'intérêt dans le système financier formel, on peut assister à un détournement de l'épargne informelle vers les circuits financiers formels à la recherche d'une meilleure rémunération¹² tandis que, dans le même temps, les demandeurs de crédit seront obligés de se porter sur les marchés financiers non officiels pour avoir les suppléments de crédit qu'ils n'ont pu obtenir auprès des institutions financières formelles. Lorsqu'une politique monétaire expansionniste caractérisée par une détente des taux s'observe, la situation inverse va prévaloir respectivement dans chacun des deux secteurs.

On peut dire que la politique monétaire a une influence certaine sur le développement de la finance informelle.

B. En ce qui concerne la distribution du crédit

L'analyse précédente a montré que, lorsque la politique monétaire est mise en œuvre, les arbitrages que font les intervenants dans les deux secteurs financiers formel et informel affectent la mobilisation de l'épargne et la distribution du crédit, et cela de façon inverse dans chaque secteur en fonction de la nature (restrictive ou expansionniste) de la politique menée par les autorités monétaires.

Il va donc sans dire que, lorsque les responsables de la politique monétaire tentent d'agir sur les conditions d'exercice de l'activité d'intermédiation financière dans le secteur formel, ils peuvent également influencer indirectement celles en cours dans le secteur informel. En effet, suite à une hausse des taux d'intérêt consécutive à l'application d'une politique de resserrement monétaire, la hausse des demandes de fonds dans l'informel peut conduire finalement à une augmentation du coût du crédit

¹². Ceci n'est pas évident car un tel comportement suppose que la hausse du taux d'intérêt formel est suffisante pour inverser le différentiel de taux d'intérêt en faveur du secteur formel.

informel. Il n'est donc pas tout à fait exact de soutenir que la politique monétaire des autorités laisse indifférent le secteur financier informel. Peut-être peut-on dire que l'impact n'est pas très important au point d'assurer l'efficacité de la politique monétaire conduite par les autorités. Il en est ainsi parce que, si nous considérons que les politiques alternatives de taux d'intérêt et de croissance monétaire sont adoptées, on peut très bien concevoir par exemple que, dès que l'objectif de taux d'intérêt est retenu, les autorités monétaires laissent l'offre de monnaie se déterminer librement sur le marché. Dans ce cas, si la politique monétaire est restrictive, on peut néanmoins assister à une augmentation de la demande de monnaie fiduciaire destinée à alimenter le secteur financier informel et, dans cette hypothèse, il n'y aurait point transmission des effets de la politique menée par les autorités au secteur financier parallèle¹³.

On peut en déduire que l'effet de la politique monétaire sur la finance informelle n'est possible que si les mécanismes du marché ne jouent pas et que les autorités cherchent plutôt à contrôler à la fois la quantité de monnaie en circulation et le taux d'intérêt, comme cela a été longtemps le cas dans les pays de l'ex-UMOA.

Or, une telle hypothèse est aujourd'hui difficile à soutenir lorsqu'on sait que, dans la plupart des pays africains, des mesures de libéralisation financière accompagnent la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel (PAS) qui posent le libéralisme économique comme nouvelle voie de redressement économique et financier.

Cette affirmation est d'ailleurs confirmée par l'observation empirique qui atteste la défaillance observée au niveau du secteur financier formel en matière de financement de l'économie non structurée ou des PME et qui fait que, quelles que soient les conditions attrayantes d'octroi de crédit dans le système financier formel, il existe toujours une répression financière qui frappe certains opérateurs économiques.

La politique monétaire peut également aider à la lutte contre la pratique de taux usuraires dans l'informel et donc contribuer ainsi à l'assainissement de la gestion des activités informelles. En effet, avec la mise en place de mesures visant à réglementer le fonctionnement des structures mutualistes d'épargne et de crédit qui foisonnent un peu partout en Afrique¹⁴, on peut espérer que celles-ci respectent les plafonds en matière de taux d'intérêt (sous peine de tomber sous le coup de la loi) et offrent par là même aux intervenants dans l'informel une alternative plus intéressante (dans le semi-formel) que celle que proposent les "marchands d'argent" avec leur offre de crédits à taux usuraire.

En tout cas, il est évident que, si les règles de gestion de l'épargne disponible sont adaptées aux contraintes du monde pauvre (comme c'est d'ailleurs le cas au niveau des structures mutualistes et des coopératives d'épargne et de crédit), ceux qui sont victimes de la répression financière se tourneront de plus en plus vers le système finan-

¹³. En effet, si la demande de monnaie fiduciaire, quel que soit son montant, est satisfaite au taux fixé par les banques classiques, le secteur financier informel pourra suppléer à l'insuffisance de ses disponibilités monétaires sans forcément avoir besoin de relever le taux d'intérêt souterrain déjà très élevé par rapport à celui pratiqué dans le système financier formel. Cette stabilité du taux d'intérêt informel se justifierait d'ailleurs par la capacité qu'a le système financier informel de répondre à toute augmentation de la demande de monnaie qui résulterait d'une plus grande répression financière dans le secteur financier formel par suite de la mise en place d'une politique monétaire restrictive.

¹⁴. Il s'agit du projet de loi PARMEC (Projet d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit) soumis par la BCEAO à la ratification des différents Parlements des pays membres de l'UEMOA. Ce projet vise à protéger les épargnants et à imposer aux structures de financement décentralisées la rigueur de la loi bancaire. Cette loi est déjà en vigueur dans tous les pays. Cf. la contribution de M. Lelart à cet ouvrage, *supra*, pp. 34-38.

cier semi-formel qui est peut-être une étape intermédiaire vers la formalisation des activités financières informelles. Une telle hypothèse semble aujourd'hui plausible, vu le développement des innovations financières auquel on assiste actuellement et qui s'oriente surtout vers le secteur financier semi-formel ou, parfois, vers le formel.

La politique monétaire des autorités ne sera davantage capable d'influencer la finance informelle que dans la mesure où les responsables de la gestion monétaire seront à même de faire preuve d'imagination en matière de création de produits financiers adaptés aux réalités de leur milieu d'intervention. De plus, l'efficacité de la politique monétaire en terme d'impact sur la finance informelle ne peut se renforcer que si le processus de libéralisation financière se poursuit et s'intensifie, notamment à travers la création d'un environnement propice au développement des marchés monétaires et financiers officiels, et s'il s'accompagne d'une restructuration des institutions financières informelles afin que le recours au marché devienne incontournable à l'occasion de toutes les transactions financières¹⁵.

CONCLUSION

Au terme de nos réflexions relatives aux relations possibles entre la finance informelle et la politique monétaire, nous pouvons dire que chacune des réalités étudiées peut, en même temps qu'elle influence l'autre, se laisser aussi influencer.

Mais si on peut affirmer que les différentes politiques macro-économiques et macro-financières menées dans ces pays ont provoqué l'émergence de secteurs informels (parmi lesquels la finance informelle est une réponse à l'inadaptation des structures financières héritées du colonialisme et qui continuent d'avoir cours dans ces pays), il serait faux d'affirmer que la finance informelle a influencé la conception de la politique monétaire dans ces pays. Toutefois, après des dizaines d'années de pratiques financières, les gestionnaires de la monnaie en Afrique ont commencé à prendre au sérieux la finance informelle qui a su, mieux que la finance formelle, apporter des réponses satisfaisantes aux différents acteurs économiques au cœur de la crise économique qui a secoué le continent et qui a conduit la plupart des institutions financières formelles à la paralysie ou à la faillite.

Ainsi, choisir d'étudier le lien entre finance informelle et politique monétaire, c'est accepter d'amorcer une réflexion, c'est accepter de remettre en cause la conception traditionnelle de la politique monétaire qui s'inspire presque exclusivement des pratiques importées. c'est s'engager en faveur d'une politique monétaire plus réaliste qui s'appuie sur les réalités socio-économiques et culturelles des pays concernés. Un tel changement d'attitude doit pouvoir se traduire concrètement par la mise en place de réformes, tant structurelles qu'institutionnelles, destinées à créer un cadre favorable à l'exercice d'un autre type de politique monétaire.

Dans les développements précédents, on s'est particulièrement intéressé à la question cruciale de l'éventuelle formalisation des institutions financières informelles, mais on peut toutefois se demander quel est le bien-fondé d'une telle tentative dans des économies où la parole donnée a généralement plus d'importance que les garanties formelles exigées dans le secteur financier classique. Par ailleurs, que gagnerait-on à

¹⁵. Nous avons développé les améliorations nécessaires, tant sur le plan institutionnel que technique, pour rendre la politique monétaire plus performante dans l'ex-UMOA dans P. Akpo, *Applicabilité de la conception traditionnelle de la politique monétaire*, op. cit.

institutionnaliser un secteur financier informel qui obéit à des logiques différentes, qui s'adresse à une clientèle particulière, et qui n'a d'ailleurs sa raison d'être que parce qu'il répond à des besoins spécifiques qui ne peuvent être satisfaits autrement. En termes clairs, peut-on aujourd'hui garantir la survie de telles institutions si on tente de les réglementer comme le fait la BCEAO ou doit-on, au contraire, les laisser se développer et attendre qu'elles remplissent les conditions nécessaires pour leur intégration naturelle et tacite dans le secteur officiel ?

L'étude de la relation finance informelle - politique monétaire n'a finalement sa raison d'être que si elle est mise en perspective avec les objectifs macro-économiques globaux de la politique économique. Et, vu sous cet angle, on pourrait soutenir que, aujourd'hui, le renouveau observé au niveau du mouvement coopératif dans les PED, et notamment en Afrique, constitue une chance pour ces pays, et ce surtout en raison du fait que ce renouveau est beaucoup plus le fruit du libéralisme économique naissant que d'un interventionnisme en perte de vitesse. Ce regain d'intérêt en faveur du mouvement coopératif et associatif semble trouver un terrain de prédilection au niveau du secteur financier avec la prolifération des innovations financières qui visent en général à satisfaire les besoins des petits entrepreneurs individuels, des artisans, ou des coopératives de production qui s'organisent pour faire face au chômage grandissant. Ces différentes tentatives cadrent d'ailleurs très bien avec la nouvelle stratégie de promotion de l'auto-emploi et de la PME, plus efficace en matière de création d'emplois ou de lutte contre le chômage que l'ancienne stratégie fondée sur la promotion de la grande entreprise.

Aujourd'hui il semble évident que le développement visé par toute politique économique doit reposer sur le mouvement coopératif et associatif qui a pour défi d'inventer une nouvelle voie de progrès économique et social qui viendrait du génie propre des PED.

La présente étude, faut-il le souligner, a montré toute la nécessité d'adapter la politique monétaire (et d'ailleurs toute la politique économique) aux contraintes spécifiques des PED¹⁶. L'efficacité de la politique des autorités est à ce prix. Le développement économique desdits pays est également à ce prix car, sans une telle démarche, aucune stratégie de développement auto-centré, s'appuyant sur les forces productives nationales, le talent local et les ressources financières locales, ne peut avoir les moyens de sa réussite.

¹⁶. Notamment, comme le dit F. Owoundi, "la mobilisation de l'épargne informelle par les intermédiaires financiers officiels semble donc résider dans l'accès au crédit bancaire. Cet accès lui-même dépend de l'évolution de l'ordre monétaire existant", ordre dont sont garantes les banques centrales des P.E.D., notamment celles des pays africains qui doivent changer leurs règles d'intervention. Le rôle des banques centrales africaines dans la mobilisation de l'épargne, *Techniques Financières et Développement*, n°30, mars 1993, pp. 41-51.

Chapitre 12 : Interactions entre économie informelle, secteur financier et politique d'ajustement : Bilan d'une décennie de conceptualisation

Thierry MONTALIEU
I.O.F. - Université d'Orléans

Le débat sur le secteur informel s'est longtemps porté sur la définition des concepts et le contenu de ce champ d'analyse. Cette notion, "bien cotée"¹ aujourd'hui, a été reprise à leur compte par de nombreux interlocuteurs : les planificateurs du développement, ceux qui cherchent à réduire la pauvreté, les théoriciens et les comptables nationaux. Elle s'inscrit également dans une réflexion fondamentale de l'économie du développement portant sur la structure des marchés dans les pays pauvres². L'existence de marchés noirs, parallèles ou fragmentés, signifie-t-elle la même chose? S'agit-il d'un renouvellement des thèses historiques du dualisme et de l'inarticulation? Le cœur de la problématique semble se situer dans les relations entre l'action des pouvoirs publics et la réaction des acteurs privés. De manière plus positive, l'économie informelle englobe l'ensemble des "actes économiques marchands qui échappent aux normes légales, en matière fiscale, sociale, juridique ou d'enregistrement statistique"³. Elle se développe dans tous les secteurs de l'activité économique : primaire, secondaire, tertiaire, rural et urbain, public et privé. Son poids, bien que difficilement mesurable, a été évalué à plus de 30% de la population active non agricole en Amérique latine, jusqu'à 45% de l'emploi urbain en Inde et 40% du PIB au Pérou. Au Cameroun, le secteur financier informel représenterait 54% de l'épargne collectée par les réseaux officiels et fournirait 75% des crédits ruraux en Malaisie⁴.

L'ajustement est devenu un terme récurrent de l'économie du développement des années 80. Au sens strict, ce terme désigne le processus de rééquilibrage de la balance des paiements courants après l'apparition d'un choc perturbateur. De façon plus large, il recouvre les politiques de stabilisation de la demande globale et les réformes structurelles mises en œuvre pour adapter l'économie à un environnement qui se modifie en permanence et pour promouvoir les conditions d'une croissance saine⁵.

L'objet de cette contribution est de montrer comment l'ajustement et le secteur informel se sont mutuellement influencés dans les dix dernières années. Tout en conser-

¹. Selon l'expression de L. Peattie, *An Idea in Good Currency and how it grew : The Informal Sector*, *World Development*, vol.15, n°7, 1987, pp. 851-860.

². Pour une présentation générale, voir D.L. Lindauer, *Parallel, Fragmented, or Black? Defining Market Structure in Developing Economies*, *World Development*, vol. 17, n° 12, 1989.

³. C. De Miras, *Etat de l'informel, informel et Etat*, illustrations sud-américaines, *Revue Tiers Monde*, n° 122, 1990, pp. 377-391.

⁴. Ces quelques statistiques sont extraites de données fournies dans l'ensemble des références citées dans le texte.

⁵. Cf. P. Hugon, *L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains*, *Revue Tiers Monde*, n°122, avril-juin 1990, pp. 235-249.

vant une vision générale, l'analyse apportera un éclairage spécifique aux questions financières. Nous ne réduirons pas notre analyse au secteur financier au sens strict dans la mesure où son évolution dépend largement du comportement de la totalité des activités informelles. L'informalité est un ensemble de connexions où peuvent s'entremêler les modes de financement, les relations commerciales et industrielles des micro-entreprises, les marchés parallèles des devises et les problématiques fiscales et juridiques liées au travail ou à la propriété. Cela semble particulièrement pertinent dans une phase d'ajustement où un ensemble de mesures de politique économique exerce une action multidimensionnelle sur l'environnement.

La réflexion sur la dynamique de l'économie informelle s'est modifiée dans le contexte spécifique des politiques d'ajustement qui a suggéré de nouvelles relations avec le secteur officiel (section 1). La conception des politiques d'ajustement par les institutions internationales (FMI, Banque mondiale) s'est elle-même transformée au cours de cette période. Il est possible d'en attribuer une responsabilité partielle au débat concernant le secteur informel (section 2).

I. LE SECTEUR FINANCIER INFORMEL DANS LE CONTEXTE DE L'AJUSTEMENT

La décennie 80, présentée à juste titre comme celle de l'ajustement des économies en développement, a été l'occasion d'une profonde révision de nombreux concepts et analyses consacrés aux pays pauvres. Il en a été ainsi du secteur informel dont l'approche s'est fortement enrichie, aussi bien sur le plan théorique que sur le plan méthodologique. Nous allons montrer que ce changement trouve une origine dans la discussion autour des politiques d'ajustement.

A. Une analyse controversée

Les dix dernières années ont vu naître une forte opposition quant aux forces qui s'expriment dans la dynamique du secteur informel, aussi bien en Amérique latine qu'en Afrique⁶. On peut schématiser cette divergence en distinguant tout d'abord ceux pour qui la croissance du secteur informel résulte de la crise profonde qui caractérise l'économie des pays en voie de développement. D'autres envisagent cet essor comme l'affirmation d'une économie émergente, source d'activité et d'emplois, indispensable au renouveau des pays en crise.

1. L'informel comme résultat de la crise des PVD

La crise traversée par la plupart des PVD dans les années 80 et qui perdure largement aujourd'hui, révèle une composante structurelle et une composante conjoncturelle pour lesquelles le secteur informel est une réponse. On envisage ici le rôle social de l'économie informelle⁷.

⁶. Voir C.A. Rakowski, *Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate : A Focus on Latin America*, 1984-92, *World Development*, vol. 22, n°4, 1994, pp. 501-516 et M. Penouil, *Secteur informel et crises africaines*, *Afrique Contemporaine*, n°164, 1992, pp. 70-80.

⁷. B. Lautier, *L'économie informelle dans le Tiers Monde*, La Découverte, coll. Repères, 1994. Cf. le chapitre 2.

Même si ces activités revêtent une certaine permanence, les analyses théoriques et monographiques du dualisme sont une pierre angulaire de l'économie du développement, cette problématique est perçue avec une plus grande acuité depuis la crise de la dette et la période d'ajustement qui s'en est suivie. L'échec des politiques de développement, lourdement ressenti au début de la décennie précédente, est la manifestation brutale des faiblesses de structure dont souffrent les économies sous-développées. Une des finalités des réformes de politique économique est de corriger ces déséquilibres et inefficiences à l'origine de la stagnation : dysfonctionnements institutionnels, urbanisation sauvage, blocage du système de formation, mauvaise allocation des ressources productives, technologies inadaptées... L'informel devient ici un mode de gestion de la crise dont les remèdes ne peuvent s'inscrire que sur la longue période. Il s'agit en fait d'une véritable économie de survie mise en place pour assurer un revenu minimum et offrir des produits et services accessibles aux populations exclues des circuits officiels. De plus, le secteur informel comble un écart entre la société traditionnelle et l'activité marchande moderne sur le plan des valeurs culturelles, de l'apprentissage, de la couverture des besoins et de leur financement.

La composante conjoncturelle de la crise des PVD renvoie d'abord aux chocs de nature exogène subis par ces économies : détérioration des termes de l'échange, encours de la dette, taux d'intérêt, récession mondiale et faiblesse des transferts financiers. Une part de responsabilité incombe aux mauvaises politiques macro-économiques : déficit public, création monétaire excessive et taux de change inadapté. Face à ces difficultés conjoncturelles, l'économie informelle apporte une réponse directe à différents niveaux. L'insuffisance ou l'évolution défavorable du revenu principal du ménage a pu être compensée par des revenus d'activités annexes. De même, la compression de la consommation privée a vu ces effets négatifs réduits par des approvisionnements transitant par des circuits non officiels. Le problème de l'emploi lié à la crise agricole, à la rationalisation industrielle et à la réduction des effectifs de la fonction publique a été partiellement amorti par l'essor du secteur informel. Enfin, la faible mobilisation des ressources par les circuits étatiques, la diminution des apports de capitaux extérieurs et la concentration des crédits aux grandes entreprises ont contribué à donner un rôle majeur à l'épargne informelle, comme mode de financement de certaines activités, celles des petits entrepreneurs en particulier⁸.

2. L'informel comme expression d'une nouvelle dynamique

C'est justement l'étude du comportement des petits entrepreneurs qui est à l'origine d'une approche positive du secteur informel s'inscrivant dans le corpus de la "nouvelle économie institutionnelle"⁹. L'attention est ici portée aux relations entre les "règles du jeu" qui définissent l'environnement institutionnel de l'activité humaine et le processus du développement. Le cadre de l'analyse néo-classique standard, composé d'une fonction de production incorporant des facteurs selon une technologie à préciser, d'une fonction d'utilité et de marchés autorisant l'allocation optimale des ressources et la répartition des biens et services, est complété par l'introduction d'une fonction de transaction déterminant les coûts associés à l'échange. L'objet de cette approche est d'obtenir une vision du développement économique associant des coûts de transformation et des coûts de transaction dans un contexte de calcul économique des agents, considérés comme rationnels. Ces coûts sont fondamentalement déterminés par la disponibilité des facteurs et l'efficacité de la combinaison productive. Ces dernières

⁸. Pour un panorama complet, voir M. Lelart, La finance informelle, *I.O.F., Document de Recherche*, 1994.

⁹. Dans l'optique de E.L. Feige, Defining and Estimating Underground and Informal Economies : The New Institutional Economics Approach, *World Development*, vol.18, n°7, 1990, pp. 989-1002.

dépendent d'institutions formelles telles que le droit, les privilèges consentis, la régulation étatique. Le secteur formel se définira alors comme toute activité adhérant aux "règles du jeu" ou bénéficiant de leur protection; inversement, les agents y échappant ou refusant cette garantie seront inclus dans l'activité informelle. L'hétérogénéité du secteur informel repose alors sur la variété des institutions susceptibles d'être contournées. Enfin, le poids relatif des deux secteurs dans une économie résultera de l'écart observé sur les coûts de transformation et les coûts de transaction.

Dans cet esprit, une étude consacrée au Pérou présente des propositions visant à réduire le poids des réglementations dans l'économie, comme préalable à toute politique de développement¹⁰. Ces mesures, considérées comme une véritable "révolution invisible", consistent à supprimer les restrictions administratives pénalisant les micro-entreprises, abolir les obligations en matière de licences et annuler les diverses procédures bureaucratiques d'autorisation¹¹. Dans ce contexte, l'Etat devrait se retirer du marché et laisser les agents du secteur informel participer à la production des biens et services satisfaisant la demande. Le secteur informel n'est plus un simple substitut passif à l'économie marchande moderne, mais la preuve qu'une déréglementation généralisée provoquerait l'expansion globale de l'activité. Sur un plan pratique, cela suggère qu'il faut distinguer les bonnes lois qui encouragent l'efficacité économique et les mauvaises lois qui créent des rentes de situation et protègent une minorité privilégiée; De Soto parle "d'instruments législatifs facilitateurs".

Comment ne pas voir dans cette approche l'influence libérale du message délivrée par les institutions internationales en charge de l'ajustement. Le contenu des plans de stabilisation et d'ajustement structurel est en totale harmonie avec la vision "légaliste" du secteur informel. L'intervention excessive de l'Etat, l'existence de distorsions pénalisant l'allocation des ressources et la mise en œuvre de politiques discriminatoires sont autant d'arguments habituellement soulignés par le FMI et la Banque mondiale pour expliquer les blocages du développement. Par ailleurs, certaines mesures concrètes, telles que les privatisations des entreprises publiques, pourraient reposer sur la dynamique spécifique du système financier informel palliant la crise des circuits officiels et l'insuffisance de la finance directe¹².

B. Une formalisation accrue

Les progrès dans la connaissance de l'économie informelle ou des circuits parallèles ne résident pas seulement dans le débat sur les concepts et la définition d'un paradigme unificateur. La modélisation et les techniques quantitatives se sont mises au service de l'analyse du fonctionnement du secteur informel et de ses relations avec le reste de l'économie. Cela revêt un intérêt d'autant plus capital que l'application des programmes d'ajustement a révélé des obstacles qui altèrent leur efficacité et limitent leur portée, parmi lesquels l'existence d'un important secteur non-déclaré. Même si une littérature déjà ancienne existe sur le sujet, la thématique de l'effet des interventions étatiques sur les marchés, centrale pour l'ajustement et les politiques de dévelop-

¹⁰. Voir l'édition anglaise de l'ouvrage fondateur, H. De Soto, *The Other Path : The Invisible Revolution in the Third World*, Harper and Row, New York, 1989.

¹¹. Pour une analyse détaillée, cf. H. Lubell, *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, O.C.D.E., Paris, 1991.

¹². Une tentative d'évaluation est fournie par G. Gallais-Hamonno, Les privatisations des PVD souffrent-elles d'une insuffisance d'épargne locale?, Colloque Politiques structurelles et gestion du secteur énergétique en Afrique, Douala, 14-15 mai 1992, *I.O.F. Document de recherche*, 1992.

pement, a stimulé les milieux scientifiques comme en témoigne le séminaire organisé par l'Institut du développement international de l'Université de Harvard¹³.

1. L'approche macro-économique : comptabilisation des activités informelles et effets des politiques d'ajustement

Les travaux d'inspiration macro-économique envisagent deux aspects essentiels du secteur informel; comment mesurer son poids dans l'activité nationale et quels sont les mécanismes qui le mettent en jeu dans le cadre des politiques économiques?

La comptabilité nationale ne peut, par définition, permettre une évaluation satisfaisante d'activités dont la raison d'être est justement d'échapper à l'observation. Néanmoins, on peut obtenir des informations pour apprécier l'importance de l'économie informelle à partir de trois sources principales¹⁴. A l'origine de nombreuses réflexions théoriques se trouve un ensemble de données qualitatives que l'on peut qualifier d'anecdotiques, dans le sens où elles sont obtenues grâce à la participation directe des chercheurs nouant des contacts privilégiés avec des agents impliqués dans l'activité informelle. Evidemment, il est impossible de se contenter de telles démarches dont la portée analytique est réduite du fait qu'elles ne peuvent donner lieu à un traitement quantitatif systématique. On peut y ajouter les informations collectées par des enquêtes de terrain et les recensements auprès des ménages et des entreprises. Le Bureau international du travail produit d'abondantes études empiriques basées sur une telle approche, dont le défaut majeur est qu'elles se révèlent coûteuses et donc difficilement généralisables. Pour obtenir un suivi temporel cohérent du secteur informel, il ne reste que les données macro-économiques qui sont peu onéreuses et n'introduisent pas de distorsions liées à la présence d'un observateur direct. En se fondant sur des comparaisons entre différentes sources statistiques, il est possible d'évaluer la taille des opérations économiques non-déclarées. Une première modalité consiste à mesurer l'écart entre les agrégats de la comptabilité nationale calculés à partir du revenu et de la dépense. Il peut également s'agir du croisement des comptes nationaux et des données fiscales. Enfin, une divergence peut apparaître entre flux réels et flux monétaires; ainsi, un écart entre moyens de paiement et transactions estimées est un indice d'informalité. Cette méthode peut être complétée par le calcul d'un ratio de liquidité (monnaie fiduciaire/dépôts ou masse monétaire) dont l'évolution peut traduire un accroissement du secteur informel. Ces techniques d'évaluation sont par ailleurs l'objet de critiques¹⁵.

Une autre famille de travaux utilise la modélisation macro-dynamique pour saisir les relations entre les marchés parallèles et le reste de l'économie, afin d'apprécier l'impact de certaines mesures de politique économique. C'est le cas des conséquences d'une modification du taux de change, instrument essentiel des programmes d'ajustement, dans un contexte de change multiple¹⁶ et de contrebande commerciale¹⁷. Kamin

¹³. Une synthèse est effectuée par C. Jones et M. Roemer, Modeling and Measuring Parallel Markets in Developing Countries, *World Development*, vol.22, n°9, 1994.

¹⁴. Cf. E.L. Feige, *op. cit.*, pp. 993-999.

¹⁵. Comme le montre la vive polémique à propos de la taille du secteur informel au Pérou. Voir R.G. Rossini et J.J. Thomas, The Size of the Informal Sector in Peru : A Critical Comment on Hernando de Soto's El Otro Sendero, et I.L.D., A Reply, *World Development*, vol.18, n°1, 1990.

¹⁶. Cf. S.B. Kamin, Devaluation, Exchange Controls, and Black Markets for Foreign Exchange in Developing Countries, *Journal of Development Economics*, vol.40, 1993, pp. 151-169.

¹⁷. J.P. Azam propose une modélisation appliquée aux pays de la Zone Franc, Convertibilité, contrebande et dévaluation, *Revue d'Economie du Développement*, n°3, 1994, pp. 79-104.

analyse la réaction des exportations et importations à une dévaluation anticipée par le marché noir des devises qui accentue la pression sur les réserves de change. Le modèle permet de comprendre certains phénomènes incompatibles avec la théorie standard de la courbe en J et justifie l'existence de cycles de dévaluation. Azam construit un modèle où se côtoient des importations frauduleuses et une monnaie convertible dans un contexte théorique de choix de portefeuille; cas permettant de traiter des effets de la dévaluation du franc CFA. Si le taux de change a été utilisé comme variable d'ajustement, la plupart des pays de la zone ont encore une politique commerciale caractérisée par une protection non-tarifaire importante, générant un flux d'importations clandestines. L'analyse peut être étendue au cas d'un régime de parité glissante intégrant les effets dynamiques de dévaluations anticipées. La diminution de la protection nominale résultant d'une dévaluation n'est réalisée que dans le cas où une répétition de dévaluations n'est pas envisageable. A cette seule condition, les activités de substitution à l'importation et de contrebande verront leur profitabilité diminuer.

Les modèles d'équilibre général calculable (EGC) forment une troisième catégorie de travaux à portée macro-économique, en présence de marchés parallèles. Ils sont utiles pour tester les effets globaux des mesures habituellement envisagées dans les programmes d'ajustement, telles que la déréglementation ou la dévaluation¹⁸. Kelley construit un modèle EGC, appliqué au Pérou, dans le but de simuler trois mécanismes illustrant l'interdépendance entre secteurs formel et informel; les deux premiers dans une optique hétérodoxe de relance budgétaire et de hausse des salaires du secteur moderne, le dernier dans une optique orthodoxe de suppression des barrières administratives. Tout d'abord, la concurrence entre les deux segments de l'activité réduit la valeur du multiplicateur keynésien de la dépense autonome et exerce un effet de substitution néfaste à la croissance. L'amélioration des conditions de production du secteur informel participe à une crise de l'activité marchande moderne alors que les revenus "informels" chutent, suite à la hausse de productivité face à une demande inélastique. Ces différents exercices indiquent les limites d'une stratégie d'ajustement fondée sur une dynamique de l'économie parallèle. Daubrée envisage les effets de la dévaluation du franc CFA à travers le cas du Niger, économie caractérisée par des activités d'import-export clandestines. Dans ce cadre, une dévaluation est compatible avec l'objectif de réduction du déficit budgétaire, de relance de l'activité industrielle et profite par ailleurs aux petits producteurs informels dont le niveau de vie augmente.

2. L'approche micro-économique : marché financier et organisation industrielle

Ce qu'il est convenu d'appeler la nouvelle micro-économie¹⁹ représente sans aucun doute une avancée méthodologique de première importance pour la compréhension du secteur informel et de ses relations stratégiques avec l'économie officielle. La théorie des jeux et l'économie de l'information trouvent ici une application naturelle. Le traitement des dysfonctionnements des systèmes bancaires et financiers fournit une explication au dynamisme des pratiques financières informelles. Les rapports entre débiteurs et emprunteurs avec information asymétrique (modèle type principal-agent)

¹⁸. Cf. B. Kelley, *The Informal Sector and the Macroeconomy : A Computable General Equilibrium Approach for Peru*, *World Development*, vol.22, n°9, 1994, pp. 1393-1411. C. Daubrée, *Les effets de la dévaluation du franc CFA sur les marchés parallèles africains : un modèle d'équilibre général calculable appliqué au cas du Niger*, *Colloque Comportements micro-économiques et réformes macro-économiques dans les pays en voie de développement*, Rabat, 13-14 janvier 1995.

¹⁹. Pour une introduction à ces questions, voir P. Cahuc, *La nouvelle microéconomie*, La Découverte, Coll. Repères, 1993.

justifient les phénomènes d'antisélection et de risque moral, fréquemment observés dans les relations financières. Enfin, la modélisation des interactions entre firmes en présence d'imperfections de marché permet d'illustrer certains caractères spécifiques des économies dualistes²⁰.

Sur un plan organisationnel, au-delà des différences de fonctionnement entre les deux secteurs, des liaisons de nature industrielle peuvent être mises en évidence²¹. Le secteur informel est alors un fournisseur de biens intermédiaires pour l'activité marchande moderne qui en fabrique également. Cette caractéristique explique la permanence du secteur informel qui intervient alternativement en position de concurrence ou de complémentarité par rapport au secteur officiel. Par analogie, un raisonnement de ce type peut s'étendre au système bancaire. Les pratiques informelles s'adressent à des agents exclus par les réseaux officiels mais aussi à ceux qui peuvent arbitrer en fonction des coûts de transaction associés à chaque service.

L'analyse théorique du secteur informel s'est progressivement imprégnée des méthodes d'investigation scientifique qui s'inscrivent nettement dans la démarche d'une nouvelle économie du développement à laquelle les institutions de Bretton Woods, en charge de l'ajustement, ont donné une impulsion indéniable. Mais la relation entre les théories de l'informalité et les politiques d'ajustement n'est pas univoque. Nous allons maintenant indiquer que, dans une certaine mesure, la vision de l'ajustement a elle-même évolué sous l'influence des problématiques du secteur informel.

II. CONCEPTION DE L'AJUSTEMENT ET SECTEUR INFORMEL

Au cours des années 80, les programmes d'ajustement préconisés par le FMI et la Banque mondiale ont connu quelques modifications dans leur conception et déroulement. Cette évolution est le résultat de nombreuses influences internes et externes aux institutions. Des débats ont émergé au sein même de ces structures, soit entre les différents services n'ayant pas forcément la même approche ou le même horizon temporel (optique macromonétaire contre optique développement, optique projet contre optique ajustement...), soit à propos du partage des responsabilités et du calendrier des interventions du Fonds et de la Banque. Sur le plan externe, les piètres résultats de nombreux programmes, voire leur suspension, ont souligné l'importance d'une réflexion sur le contenu et l'agenda des mesures et sur la soutenabilité socio-politique des réformes. Des institutions comme le BIT ou l'UNICEF ont adopté une attitude très critique à l'égard des agences de Bretton Woods. Par ailleurs, les progrès de la théorie économique ont mis en évidence de nouveaux mécanismes et permis d'évaluer la réaction de certaines variables aux stimuli. Parmi ces influences, nous noterons que la vision du secteur informel perçue par les institutions internationales en charge de l'ajustement a participé à cette évolution. A l'origine, leurs interventions étaient conçues de manière exogène aux problématiques de l'informel, même si elles pouvaient avoir un impact. Depuis, la pratique de l'ajustement a été partiellement endogénéisée par les concepts et mécanismes analysés par les théories de l'informalité.

²⁰. Cf. J.E. Stiglitz, *Economic Organization, Information and Development*, in H.B. Chenery et T.N. Srinivasan (éds.), *Handbook of Development Economics*, North Holland, Amsterdam, 1988.

²¹. Un modèle est proposé par T.D. Chaudhuri, *A Theoretical Analysis of the Informal Sector*, *World Development*, vol.17, n°3, 1989.

A. La logique exogène des institutions internationales

Une distinction fondamentale doit s'opérer entre les plans de stabilisation du FMI et les réformes structurelles encouragées par la Banque mondiale. Les premiers ont une vocation purement macro-économique d'assainissement financier, les seconds s'inscrivent dans une optique micro ou meso-économique de modification des structures socio-économiques. Sans référence explicite aux marchés informels, les deux catégories de programmes exercent pourtant des effets sur ces derniers.

1. La stabilisation ou l'informel ignoré

Le contenu d'un plan de stabilisation se déroulant dans le cadre d'un accord de confirmation (12 à 24 mois) repose sur le modèle de Polak, développé dans les années 50. Pour résorber rapidement les déséquilibres macro-économiques, externe avec le déficit des paiements courants, interne avec l'inflation, trois instruments sont à la disposition des autorités publiques. Il s'agit de la politique monétaire, de la politique budgétaire et du taux de change; on les retrouve dans des proportions diverses dans tous les programmes "stand-by". Or, il est aisé de démontrer que ces interventions ont des effets parfois considérables sur la dynamique du secteur informel. Dans une vision globale, il faut d'abord envisager le débat des conséquences sociales des politiques d'ajustement. Les effets à court terme de ces politiques se traduisent le plus souvent par une récession plus ou moins profonde et par la fragilisation des plus faibles pour lesquels le secteur informel serait le seul débouché²².

Les mesures visant à réduire le déficit budgétaire ont un impact quasi direct sur les activités parallèles. La diminution des dépenses publiques nécessite le plus souvent une contraction des effectifs de la fonction publique considérés comme pléthoriques. Qu'ils soient ou non accompagnés de mesures de soutien à la création de micro-entreprises, les licenciements de fonctionnaires accroissent la main-d'œuvre disponible pour l'économie souterraine. Il convient de signaler que la situation initiale, c'est-à-dire des agents de l'Etat mal rémunérés, crée aussi des opportunités de cette nature à travers la corruption. Par ailleurs, la recherche de recettes fiscales supplémentaires amènera les pouvoirs publics à tenter d'élargir l'assiette de l'impôt, ce qui ne manque pas d'influencer la profitabilité du secteur informel.

La politique monétaire, définissant les conditions d'accès au crédit, agit sur le fonctionnement des circuits financiers informels qui se sont développés dans un contexte de répression financière. Les modifications de l'environnement macro-économique, telles que la réduction de l'inflation et la hausse des taux d'intérêt, ont des effets ambigus²³. La mesure dans laquelle le crédit informel peut s'isoler de la restriction monétaire, dépendra de sa capacité à concurrencer le circuit officiel de collecte de l'épargne²⁴. L'action par le taux de change modifie la profitabilité relative de la production des biens échangeables sur le marché mondial et de celle des biens non échangeables; à ce titre les activités clandestines d'import-export sont concernées. Par ailleurs, les dévaluations monétaires réduisent l'écart entre taux de change officiel et taux de change sur les marchés parallèles censés décrire les véritables conditions de

²². Les conséquences sociales de l'ajustement sont envisagées dans le cas de la Colombie et du Brésil par B. Lautier, L'ajusteur justifié? Politique d'ajustement, emploi et dérégulation en Amérique latine, *Revue Tiers Monde*, n°117, 1989, pp. 9-38.

²³. Pour une analyse détaillée, P. Hugon, L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains, *Revue Tiers Monde*, n°122, avril-juin 1990, pp. 235-249.

²⁴. Un bilan de l'expérience asiatique est fournie par P.B. Ghate, Interaction between the Formal and Informal Financial Sectors : The Asian Experience, *World Development*, vol.20, n°6, 1992, pp. 859-872.

l'offre et de la demande. Il convient de remarquer ici l'influence des anticipations sur les marchés noirs des devises qui tendent à devenir autoréalisatrices.

2. L'ajustement structurel : entre éradication et intégration

Les mesures d'ordre micro et méso-économique sont définies soit dans le but de corriger les distorsions structurelles, dont certaines sont à l'origine du secteur informel, soit pour apporter un soutien à des activités souterraines susceptibles de s'intégrer à terme au reste de l'économie. La complexité relative du secteur informel rend cependant improbable l'existence d'une intervention standard efficace, capable de tenir compte des particularités locales²⁵.

La réforme de la politique commerciale extérieure visant à réduire les barrières protectionnistes ou à détaxer les flux d'exportation complète logiquement la dévaluation monétaire. Ces décisions enlèvent au commerce extérieur clandestin une bonne partie de sa raison d'être. Il en va de même des politiques de libéralisation financière, de restructuration du système bancaire dont la conséquence est de réintroduire une véritable concurrence sur le marché des capitaux et donc de permettre l'accès du circuit officiel à des opérateurs qui en étaient écartés jusqu'alors. Enfin, les déréglementations administratives diverses, concernant notamment le marché du travail, ont pour effet de rétablir les conditions d'une compétitivité ouverte des micro-entreprises marginalisées dans l'informel.

La plupart des efforts des gouvernements et des organismes d'aide, qui visent à soutenir les activités du secteur informel, sont en fait consacrés à des interventions micro-économiques. Elles ont pour but de fournir du crédit et des services de vulgarisation aux entreprises les plus viables. Elles consistent également à encourager des liaisons de type industriel, commercial ou financier entre les deux secteurs; les pratiques de prêts groupés ou de crédit coopératif en sont une illustration²⁶. On distingue ainsi les activités qui relèvent d'une volonté d'intégration et celles qui ne sont pas incluses dans le groupe-cible, pour lesquelles des mesures additionnelles d'assistance sociale sont plus appropriées. Ces tentatives de légalisation autoritaire des activités informelles seraient par nature limitées dans leur impact, si aucune action n'est entreprise simultanément pour réformer les marchés (du crédit notamment) et surtout pour relancer la demande globale²⁷. Malgré quelques exemples de réussite en matière de normalisation, il peut paraître illusoire de vouloir convertir ce secteur à un mode de fonctionnement capitaliste au risque de l'exposer à la concurrence alors que sa logique est tout autre²⁸. Au contraire il convient de sauvegarder les principes qui font la réussite des associations traditionnelles d'épargne : zone géographique limitée, gratuité des fonctions administratives, exclusion des dividendes ou encore la responsabilité limitée à la part sociale. Néanmoins, le manque d'accès aux services financiers reste un obstacle majeur au développement, notamment dans les zones rurales des pays les moins

²⁵. Voir la typologie proposée par C. Hénin et J. Doutriaux, *Secteur informel : les difficultés de l'approche et de l'intervention dans les pays en développement*, *Canadian Journal of Development Studies*, 1993.

²⁶. Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, 1989. Cf. le chapitre 8.

²⁷. Pour une critique des tentatives de normalisation, voir P. Pigeon, *Micro-entreprises des pays en développement, l'illusion institutionnelle*, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-45, 1994.

²⁸. Illustration par le cas du Rwanda dans C. Biguma-Napoléon, *Les politiques d'appui au secteur informel : un exemple paradoxal de réussite, le cas du Rwanda*, *Revue Tiers Monde*, n°122, 1990, pp. 393-404.

avancés. C'est pourquoi la collaboration entre les marchés financiers formel et informel doit rester une priorité²⁹. Les organisations non gouvernementales pourraient servir d'intermédiaires dans la mesure où elles sont en contact avec les deux types d'interlocuteurs. Elles proposent des services à des agents impliqués dans le secteur informel et sont souvent clientes des institutions financières formelles avec lesquelles elles ont pu nouer des relations de confiance.

B. Vers un ajustement endogène

La seconde moitié des années 80 a vu apparaître des programmes d'ajustement que certains qualifient de seconde ou troisième génération³⁰. Leur caractéristique est d'enrichir leur contenu par de nouvelles préoccupations et d'allonger leur calendrier d'application. Ainsi, le Fonds monétaire international a créé des modalités d'intervention à moyen terme, appelées Facilité d'ajustement structurel et Facilité d'ajustement structurel renforcée (FAS, FASR). Pour sa part, la Banque mondiale réorientait ses programmes d'ajustement structurel en intégrant une dimension sociale jugée indissociable de l'efficacité économique dans la stratégie d'ajustement tournée vers la croissance (PAS III).

Le débat sur la conception des politiques de réforme et de développement évoque trois problématiques fondamentales, qui sont pour partie liées à l'analyse du secteur informel. Il en est ainsi de la nécessité d'évaluer l'impact des décisions publiques sur les groupes sociaux les plus pauvres, dont la plupart sont exclus des circuits économiques officiels, et d'envisager des mesures spécifiques de compensation à court terme. Le caractère primordial d'un changement dans les modes de gestion des entreprises a été reconnu face aux nombreux échecs de transfert des schémas organisationnels occidentaux, alors que la dynamique de l'informel apporterait la preuve que les valeurs socio-culturelles traditionnelles ne sont pas incompatibles avec une certaine modernité. Enfin, le poids de l'Etat et les formes institutionnelles que doit prendre l'autorité publique sont d'une importance majeure dans un contexte d'ajustement où le gouvernement doit s'impliquer dans les réformes et mobiliser les populations. En ce sens, on parlera d'un ajustement endogène.

1. Des politiques centrées sur la pauvreté

Le lancement du projet "Dimension sociale de l'ajustement" (DSA) à la Banque mondiale en 1987 illustre les efforts qui ont été consentis pour intégrer la question de la pauvreté dans la conception des plans d'ajustement, tant sur le plan analytique que sur le plan des mesures envisagées.

La prise en compte des aspects sociaux exige une bonne compréhension de la vulnérabilité de certains groupes socio-économiques et de l'impact des réformes sur la distribution des revenus. Une méthodologie permettant de définir une ligne de pauvreté et, à partir de là, de proposer une typologie des populations ciblées est un préalable à toute analyse théorique³¹. Encore convient-il de spécifier les caractères sociologiques des couches les plus pauvres afin de revoir les idées stéréotypées sur le

²⁹. Thèse développée par G.I. Nwanna, *Forging Collaboration between Formal and Informal Financial Markets : Some Thoughts, Savings and Development*, vol.18, n°3, 1994, pp. 232-334.

³⁰. Selon une terminologie interne à l'institution, cf. Banque mondiale, *Les dimensions sociales de l'ajustement en Afrique*, Programme d'action, Washington, 1990.

³¹. Voir C. Grootaert et R. Kanbur, Analyse opérationnelle de la pauvreté et des dimensions sociales de l'ajustement structurel, *Document de travail DSA*, n°1, Banque mondiale, 1990.

secteur informel et les revenus tirés de ces activités³². Des modèles d'équilibre général calculable ont été conçus pour mesurer les effets de différents scénarios macro-économiques, stylisant le contenu des politiques d'ajustement, sur la réduction de la pauvreté³³.

Selon le discours de la Banque mondiale, "l'expérience des dix dernières années tend à montrer que les mesures prises pour restructurer l'économie à la suite d'une crise financière sont, pour l'essentiel, compatibles avec le passage, à moyen terme, à un schéma de croissance et de valorisation des ressources humaines véritablement réducteur de pauvreté. A court terme, cependant, certains pauvres y perdront"³⁴. Cela rend nécessaire la mise en place d'une stratégie visant à modérer la baisse de la consommation, à réorienter les dépenses publiques en faveur des biens et services consommés par les pauvres et à procéder à des transferts ciblés. Un autre élément, qui doit être central à toute politique orientée vers les pauvres, est de promouvoir une participation accrue des populations vulnérables au processus de développement. Cela passe par des programmes d'action sociale insistant sur l'accès aux besoins fondamentaux tels que la santé, l'éducation, en particulier pour les femmes et les enfants. Des politiques d'appui au secteur informel et des projets d'aménagements urbains faisant un appel prioritaire aux micro-entreprises complètent ce schéma de réduction de la pauvreté³⁵.

Les politiques macro-économiques et les mesures de restructuration ne doivent pas faire oublier à la communauté internationale sa responsabilité en matière de financement pour limiter les effets récessifs de l'ajustement³⁶. Malgré les progrès réalisés par les institutions internationales dans leur démarche d'un ajustement à visage humain, le fossé est encore important entre le débat d'idées et la réalité des plans d'ajustement³⁷. Certains expriment leur doute quant à la réelle volonté ou possibilité des agences de coopération internationale d'intégrer le bien-être des pauvres. Ils empruntent pour cela à l'analyse du marché du travail en termes "insider-outsider"³⁸. Ces organisations ne sont pas structurées pour défendre naturellement l'intérêt des populations vulnérables, par nature éloignées du pouvoir; seule la création de filiales indépendantes pourrait répondre à cette faiblesse.

2. Des modes de gestion révisés

On parle souvent à ce sujet d'ajustement culturel. Cela concerne les pays en développement à qui l'on demande de modifier leur approche de l'entreprise, mais également les agences internationales à qui l'on reproche habituellement de vouloir exporter des schémas organisationnels inadaptés. Un débat s'est donc instauré sur la possibilité d'intégrer les valeurs des sociétés traditionnelles dans le processus de développement et d'ajustement, au sein même des institutions de coopération multi-

³². Comme le montre W. Weekes-Vagliani, Variables socio-culturelles et ajustement : remise en question des idées reçues, *Revue Tiers Monde*, n°126, 1991, pp. 303-315.

³³. Un exemple est fourni par L. et D. Demery, Poverty and Macroeconomic Policy in Malaysia, 1979-87, *World Development*, vol.19, n°11, 1991.

³⁴. Extrait de la conclusion du chapitre 7, Les années 80 : chocs, réactions aux chocs et pauvreté, Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, 1990.

³⁵. Voir les programmes d'appui en zones urbaines d'Afrique francophone, J. Charmes, Quelles politiques publiques face au secteur informel?, Caisse Française de Développement, *Notes et Etudes*, n°23, 1989.

³⁶. Cf. G.K. Helleiner, Stabilization, Adjustment and the Poor, *World Development*, vol.15, n°12, 1987.

³⁷. Critique développée par R. Van der Hoeven, Adjustment with a Human Face : Still Relevant or Overtaken by Events?, *World Development*, vol.19, n°12, 1991.

³⁸. Notamment P. Clements, An Approach to Poverty Alleviation for Large International Development Agencies, *World Development*, vol.21, n°10, 1993.

latérale³⁹. Deux domaines essentiels à l'activité économique sont au cœur de cette réflexion : le fonctionnement interne des entreprises et l'environnement juridique.

C'est une vision excessivement restrictive que d'envisager l'entreprise dans les pays en voie de développement comme l'expression de la seule logique économique. Son rôle est beaucoup plus large puisqu'elle incarne également une dimension sociale. Cette approche de l'entreprise semble particulièrement pertinente pour l'activité informelle, souvent dominante dans les pays les moins avancés⁴⁰. La double vocation que l'on vient de suggérer entraîne des conséquences positives et négatives pour la gestion de l'activité productive. Elle crée des contraintes nouvelles, liées aux interdits et obligations coutumières; mais elle est aussi source de richesses par l'insertion de l'individu-entrepreneur dans un réseau de relations sociales solidaires. Les grandes entreprises posent un problème de nature différente dans la mesure où il est difficile d'y personnaliser toutes les opérations. Les procédures de décentralisation de la responsabilité importées de l'Occident sont porteuses d'échec, dès lors qu'elles sont appliquées dans un contexte culturel différent. Cependant des solutions existent, en cherchant à concilier la modernité et la tradition, notamment lorsqu'il s'agit des relations humaines dans l'entreprise. Il est indispensable de créer des relais entre le monde villageois, très présent en Afrique par exemple, et l'anonymat actuel des organigrammes et des statuts dans les grandes firmes⁴¹. Il faut donc inventer des modalités de gestion originales dans lesquelles les performances individuelles ne doivent pas être ressenties comme une menace à la solidarité. Les contraintes sociales traditionnelles sont loin d'être immuables et peuvent présenter parfois une forme de modernité qu'il convient d'exploiter⁴². Il en va ainsi de l'utilisation de rites coutumiers pour résoudre les conflits ou des pratiques hiérarchiques qui sont déjà extrêmement diverses dans le monde développé.

L'informel est aussi un lieu où se crée le droit, tant en zone rurale qu'en zone urbaine. Ces droits populaires qui se forment en dehors des instances étatiques sont particulièrement puissants sur le continent africain, à tel point que l'on parle de pluralisme juridique. Le domaine d'application privilégié de cette problématique est le droit foncier importé qui entre souvent en conflit avec les règles coutumières d'utilisation des terres et de responsabilité des acteurs⁴³. Il conviendrait probablement de réévaluer les réformes structurelles du secteur agricole à la lumière de ces considérations qui peuvent expliquer certains résultats décevants.

3. Des institutions adaptées

Les logiques informelles soulignent le besoin de mener une réflexion sur le rôle de l'Etat dans l'activité économique et sociale et sur les modalités institutionnelles de son

³⁹. Sur ce thème, noter la contribution de M. Dia, Développement et valeurs culturelles en Afrique subsaharienne, *Finances et Développement*, décembre 1991, pp. 10-13.

⁴⁰. Voir B. Haudeville, Logique économique et logique sociale : la double rationalité de l'entreprise informelle et ses implications en matière de financement, *Revue Internationale des PME*, vol.5, n°3/4, 1992, pp. 13-20.

⁴¹. Cf. P. d'Iribarne, Face à l'impossible décentralisation des entreprises africaines, *Revue Française de Gestion*, septembre-octobre 1990, pp. 28-39, et P.R. Olomo, Comment concilier tradition et modernité dans l'entreprise africaine, *Revue Française de Gestion*, septembre-octobre 1987, pp. 91-94.

⁴². Comme le soulignent les deux articles de A. Henry, Peut-on redresser une entreprise africaine en respectant la parole des ancêtres?, *Annales des Mines*, septembre 1988 et Les entreprises en Afrique : des progrès méconnus, *Afrique 2000*, 3^e trimestre 1993, repris in *Problèmes Economiques*, n°2351 du 24 novembre 1993, pp. 16-21.

⁴³. Voir M. Gaud, Nouveaux regards sur l'économie informelle, *Afrique Contemporaine*, n°157, 1991, pp. 23-32 et Complexité africaine et développement, *Afrique Contemporaine*, n°163, 1992, pp. 3-16.

action⁴⁴. Une énergie considérable est mobilisée par les grandes phases de la vie politique nationale : accès au pouvoir, substitution d'appareil politique, règlement de comptes et redistribution des pouvoirs. Ce "labyrinthe tacticien" conduit à considérer les enjeux économiques comme des opportunités à valoriser sur le plan politique ou encore des prétextes nourrissant des stratégies partisans, plutôt que comme des contraintes techniques à surmonter. Au-delà de ce questionnement sur la légitimité de l'Etat, il convient de s'interroger sur sa nature paradoxale : faible et omniprésent. La montée de l'économie informelle est autant l'expression d'un recul du pouvoir d'Etat dont les prérogatives se verraient remises en question par l'initiative privée, que l'expression de son incapacité à générer une articulation entre les différents éléments composant une société moderne. Il faut donc distinguer les pratiques informelles qui révèlent les excès de la réglementation étatique et celles qui expriment des solidarités sociales, signes d'une déficience.

Les politiques d'ajustement cherchent ainsi à redéfinir les domaines d'intervention de l'Etat : les grands équilibres monétaires et financiers, le développement et la maintenance des grandes infrastructures économiques nationales, la gestion administrative des services publics et la mise en place d'un filet protecteur pour les plus démunis. Dans ce contexte limitatif, on peut ébaucher l'hypothèse que les régulations économiques informelles présentent un intérêt dans la mesure où elles expriment une mobilisation et une participation directe des agents à la définition d'un projet de société. Or, l'idée que la soutenabilité des réformes dépend essentiellement de l'implication des populations concernées et de leur faculté à s'emparer de leur contenu est caractéristique d'une nouvelle approche de l'ajustement.

CONCLUSION

Des analyses aussi distantes, en apparence, que celle des politiques d'ajustement et du secteur informel se sont pourtant réciproquement influencées au cours des dernières années. Le concept d'informalité largement débattu dans un contexte descriptif à caractère sociologique et institutionnel s'est enrichi en intégrant les outils méthodologiques et les concepts des courants dominants : paradigme néoclassique, nouveaux keynésiens, école des anticipations rationnelles ou synthèse. Il s'agit probablement d'une étape incontournable pour s'insérer dans la thématique de l'ajustement. C'est finalement en s'appropriant les instruments d'analyse privilégiés par les institutions de Bretton Woods qu'il devient possible de les sensibiliser à de nouvelles dimensions des politiques de stabilisation et d'ajustement structurel. Ainsi, il est incontestable que les programmes d'intervention du FMI et de la Banque mondiale ont partiellement évolué dans leur conception, leur contenu et leur déroulement sous l'influence des interrogations suscitées par l'économie informelle. Certes, il faut relativiser la convergence des points de vue. Les plans d'ajustement restent essentiellement centrés sur des objectifs d'équilibre macro-monnaire à court terme et sur des réformes introduisant les bases d'une croissance de longue période fondée sur les mécanismes du marché. De même, l'étude du secteur informel, notamment financier, continue à développer ses propres outils et à cerner des problématiques originales. Mais le décloisonnement conceptuel et méthodologique doit être perçu comme un véritable enrichissement mutuel.

⁴⁴. Un bilan est dressé par B. Lautier, C. de Miras et A. Morice, *L'Etat et l'informel*, L'Harmattan, Paris, 1991.

Bibliographie

Nous n'avons regroupé ici, parmi les références utilisées par les auteurs, que celles qui sont relatives, de près ou de loin, à la finance informelle, en excluant les références trop générales. Et nous n'avons pas repris, dans le texte de T. Pairault, les références des publications en chinois, bien que l'auteur ait donné chaque fois la traduction en français.

Adams D.W. et Fitchett D.A. (éds), *Finance informelle dans les pays en voie de développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994.

Adams D.W., Une nouvelle vision de la finance informelle, in Adams D.W. et Fitchett D. A. (éds), *Finance informelle...*, *op.cit.*, pp. 17-36.

Adechoubou A. et Tomety S., Les banquiers ambulants au Bénin, IRAM, Paris, avril 1992.

- La banque tontinière Opérations 71 de Cotonou et ses prolongements, IRAM, Paris, avril 1992.

- Les banquiers ambulants au Bénin, *Revue Tiers Monde*, n°145, janvier-mars 1996, pp. 59-66.

Agbodjan M.M. et Amoussouga F.G. (éds), *Les facteurs de performance de l'entreprise*, John Libbey Eurotext, Paris, 1995.

Ahouansou G. et Dovonou M.G., *Problématique de financement des PME/PMI dans une économie en transition vers une économie de marché : le cas du Bénin*, Mémoire, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques (FASJEP), Université Nationale du Bénin, 1994.

Ajewole J.O., Some Evidence on Demand for Money in Nigeria : A Test of McKinnon Model of Demand for Money in Developing Economies, *Savings and Development*, n°2, 1989, pp. 183-198.

Akpo P., *Application de la conception traditionnelle de la politique monétaire aux pays de l'Union Monétaire Ouest-Africaine (UMOA)* - Université Nationale du Bénin et Institut Orléanais de Finance, 1992.

- *Mobilisation des sources locales de financement du développement économique en général, et des petites et moyennes entreprises (PME) en particulier*, Recherches post-doctorales dans le cadre de la Bourse d'Excellence de l'UREF, Institut Orléanais de Finance, 1992.

Andely R.R., *Stratégie monétaire et financière néo-libérale de développement. Application à l'Afrique Subsaharienne*. Thèse Université de Clermont-Ferrand, 1988.

Arellano R., Gasse Y. et Verna G., Le monde de l'entreprise informelle : intervention ou laisser-faire, Centre Sahel. *Série Dossiers*, n°26, Université Laval, septembre 1992.

Aryeety E. et Steel W.F., Savings Collectors and Financial Intermediation in Ghana, *Savings and Development*, n°2, 1995, pp. 191-212.

Ayangma Amang P. et Bakang N., Les régimes de retraite en Afrique : le cas du Cameroun, *Techniques Financières et Développement*, n°31, juin 1993, pp. 13-16.

Azam J.P., Convertibilité, contrebande et dévaluation, *Revue d'Economie du Développement*, n°3, 1994, pp. 79-104.

Balandier G., *Sociologie actuelle de l'Afrique noire*, PUF, Paris 1955.

Balenghien A., Le problème du financement des petites et micro-entreprises et les perspectives institutionnelles actuelles au Maroc, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-42.

Balkenhol B., Les banquiers ambulants, *Techniques Financières et Développement*, n°33, janvier 1994, pp. 66-69.

Banque mondiale, Systèmes financiers et développement, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, 1989.

- Les années 80 : chocs, réactions aux chocs et pauvreté, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, 1990.

- Les dimensions sociales de l'ajustement en Afrique, Programme d'action, Washington, 1990.

Baumann E., Les banquiers de quartier au Sénégal, *Afrique Contemporaine*, 1^{er} trimestre 1996, pp. 54-63.

Baumann E. et Servet J.M., Proximité et risque financier en Afrique - Expériences sénégalaises, in Haudeville B. et Lelart M. (éds), *op.cit.*, pp. 213-226.

Békolo Ebé B., Le système des tontines : liquidité, intermédiation. comportement d'épargne, *Revue d'Economie Politique*, 1989, n°4, pp. 616-638.

- Analyse critique du système financier de la Zone Franc dans son rôle de financement de l'économie, Séminaire BEAC, Yaoundé, octobre 1992.

- L'état actuel de l'analyse de l'intermédiation financière informelle : un essai de synthèse, UREF, *Note de recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°97-63.

Béraud P. et Perrault J.L. (éds), *Entrepreneurs du Tiers Monde*, Maisonneuve et Larose, Paris, 1994.

Bierschenk T. et de Sardon J-P.O., Enquête collective rapide d'identification de conflits et de groupes stratégiques, APAD (*Association Euro-Afrique pour l'anthropologie du changement social et du développement*), Bulletin n°7, juillet 1994, pp. 35-43.

Bierschenk T., Development Projects as Arenas of Negotiation for Strategic Groups - A Case Study from Benin, *Sociologica Ruralis*, n°2-3, 1988.

Biguma-Napoléon C., Les politiques d'appui au secteur informel : un exemple paradoxal de réussite, le cas du Rwanda, *Revue Tiers Monde*, n°122, 1990, pp. 393-404.

BIT/PNUD/INSAE, Résultats d'enquêtes, Programmes d'études et d'enquêtes sur le secteur informel (PEESI), Cotonou, mars 1995.

Bloy E. et Mayoukou C., Analyse du risque et réintermédiation de l'épargne en Afrique Subsaharienne, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-38.

- Le développement d'une complémentarité de l'intermédiation en Afrique Subsaharienne : le rôle des tontiniers, in Haudeville B. et Lelart M. (éds), *Entreprises et dynamique de croissance*, UREF-AUPELF 1996, pp. 227-239.

Bollinger D. et Hofsdete G., *Les différences culturelles dans le management. Comment chaque pays gère-t-il ses hommes?* Editions d'Organisation, Paris, 1987.

Boone C., *Commerce and Capitalism in the Ivory Coast*, Harvard University, Harvard, 1991.

Botzung M., Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise. *Revue Tiers Monde*, n°145, janvier-mars 1996, pp. 135-151.

Brenner G. et Servet J.M., Proximité et mobilisation de l'épargne : le cas des loteries africaines, Colloque Jacques Cartier, Lyon, décembre 1993.

Callier P., Informal Finance : the Rotating Saving and Credit Association on Interpretation, *Kyklos*, vol. 42, n°2, 1990, pp. 273-276.

Cassehouin C.H., Analyse des résultats de l'enquête sur les unités économiques du secteur informel urbain du Bénin, Cotonou, 1995.

Chandavarkar A.G., Some Aspects of Interest Rate Policies in Less Developed Countries : The Experience of Selected Asian Countries, IMF, *Staff Papers*, n°1, mars 1971, pp. 48-112.

Charmes J., Quelles politiques publiques face au secteur informel?, Caisse Française de Développement, *Notes et Etudes*, n° 23, 1989.

- Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, in Turnham D., Salomé B. et Schwarz A. (éds), *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, 1990, pp. 11-51.

Chaudhuri T.D., A Theoretical Analysis of the Informal Sector, *World Development*, vol.17, n°3, 1989.

Chevassu J. et Valette A., Les industriels de la Côte d'Ivoire. Qui et pourquoi?, ORSTOM, Abidjan 1975.

Chokki D.M., *Le capital risque : une nouvelle approche pour le financement des entreprises béninoises*, Mémoire, FASJEP-Université Nationale du Bénin, 1993.

Clements P., An Approach to Poverty Alleviation for Large International Development Agencies, *World Development*, vol.21, n°10, 1993.

Cosnard M., *Eléments de démographie des entreprises industrielles au Burkina Faso*, ORSTOM, Ouagadougou, 1994.

Credo P.C., Principaux résultats des unités économiques informelles, PEESI, BIT/PNUD/INSAE, Cotonou, 1995.

Daubrée C., Les effets de la dévaluation du franc CFA sur les marchés parallèles africains : un modèle d'équilibre général calculable appliqué au cas du Niger, in *Comportements micro-économiques et réformes macroéconomiques dans les pays en voie de développement*, 2^{es} Journées scientifiques du Réseau Analyse économique du Développement, Rabat, janvier 1995, UREF-AUPELF, Collection Actualité Scientifique, John Libbey Eurotext, Paris, 1995, pp. 7-42.

de Boissieu C. L'innovation financière au service du développement : le cas des pays africains à revenu intermédiaire, *Revue d'Economie Financière*, n°15, hiver 1991, pp. 189-200.

- Quelques réflexions sur l'analyse économique des innovations financières, *Revue d'Economie Appliquée*, n°3, 1986, pp. 449-472.

de Miras C., De la bourgeoisie d'Etat à l'avènement d'un milieu d'entrepreneurs ivoiriens?, in Laboratoire Connaissance du Tiers Monde, *Entreprises et entrepreneurs en Afrique*, L'Harmattan, Paris, 1983.

- Etat de l'informel, informel et Etat, illustrations sud-américaines, *Revue Tiers Monde*, n°122, 1990, pp. 377-391.

de Soto H., *The Other Path : The Invisible Revolution in the Third World*, Harper and Row, New York, 1989.

Demery L. et D., Poverty and Macroeconomic Policy in Malaysia, 1979-87, *World Development*, vol.19, n°11, 1991.

Derreumaux P., Financement des projets CcPEPE : le label marque des points, *Initiaux*, Cotonou, n°2, 1991.

D. Desjeux, *Stratégies paysannes en Afrique - Le Congo - Essai sur la gestion de l'incertitude*, L'Harmattan, Paris, 1987.

Dia M., Développement et valeurs culturelles en Afrique Subsaharienne, *Finances et Développement*, décembre 1991, pp. 10-13.

Diaz-Alejanro C., Goodbye Financial Repression, Hello Financial Crash, *Journal of Development Economics*, vol.19, septembre-octobre 1985, pp. 1-24.

Diouf M., *Economie Politique, Tome 2 : Théorie Economique*, Editions NEA, Dakar, 1981.

Dirat J.R. et Makaya A., Proximité, diffusion de l'innovation et intermédiation tontinière : le cas des grands marchés de Pointe-Noire, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-44.

Dirat J.R., Crise du système bancaire : la Banque centrale en question, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°95-52.

- La promotion du secteur informel au Congo : analyse institutionnelle, BIT/PNUD/SAT 1, Brazzaville 1994.

- La répression financière au Congo, *Annales de l'Université Marien Ngouabi, Série Economie et Gestion*, n°1, 1991, pp. 28-44.

- Le financement des caisses d'épargne et de crédit, Séminaire sur la promotion du système de micro-crédit en milieu féminin, PNUD, Brazzaville, mars 1995.

d'Iribarne P., Face à l'impossible décentralisation des entreprises africaines, *Revue Française de Gestion*, septembre-octobre 1990, pp. 28-29.

Djibo A. et Barhouni M., Définition d'un dispositif d'appui au secteur privé au Niger, TRANSTEC, Bruxelles, août 1991.

- Politiques et mesures de promotion du secteur privé : bilan et perspectives, MCTT - ONUDI, Niamey, février 1993.

Dossou A., Caractéristiques de la gestion des microentreprises informelles, PEESI, BIT/PNUD/INSAE, Cotonou, 1995.

Eboué C., Les effets macro-économiques de la répression financière dans les pays en développement., *Economie appliquée*, t.LXIII, 1990, n°4, pp. 93-121.

- Les effets macro-économiques du dualisme financier : les enseignements d'un modèle, in Hénault G. et M'Rabet (éds), *op.cit.*, pp. 27-41.

Fauré Y.A., Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi (Côte d'Ivoire) : l'illusion informelle, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°92-25.

- Le monde des entreprises en Côte d'Ivoire. Sources statistiques et données de structure, ORSTOM-IES, Abidjan, 1988.

- Les politiciens dans les entreprises en Côte d'Ivoire : investisseurs ou courtiers?, *Politique Africaine*, numéro spécial Entrepreneurs, Ajustement et Démocratie, n°56, décembre 1994, pp. 26-40.

Feige E.L., Defining and Estimating Underground and Informal Economies : The New Institutional Economics Approach, *World Development*, vol.18, n°7, 1990, pp. 989-1002.

Fry M.J., Financial Development : Theories and Recent Evidence, *Oxford Review of Economic Policy*, vol.5, n°4, 1989, pp. 13-28.

Gallais-Hamonno G., Les privatisations des PVD souffrent-elles d'une insuffisance d'épargne locale?, Colloque Politiques structurelles et gestion du secteur énergétique en Afrique, Douala, 14-15 mai 1992, I.O.F. *Document de recherche*, 1992.

Ganne B. et Ouedraogo M., Sentiers inédits et voies fragiles au Burkina Faso : du commerce à l'industrie?, *Politique Africaine*, numéro spécial Entrepreneurs, Ajustement et Démocratie, n°56, décembre 1994, pp. 55-65.

Gaud M., Nouveaux regards sur l'économie informelle, *Afrique Contemporaine*, n°157, 1991, pp. 23-32.

- Complexité africaine et développement, *Afrique Contemporaine*, n°163, 1992, pp. 3-16.

Geertz C., The Rotating Credit Association : "A Middle Rung" in Development, *Economic Development and Cultural Change*, vol.X, n°1, octobre 1961, pp. 241-263.

Germidis D., Kessler D. et Méghir R., Le dualisme financier dans les PED : quel avenir pour les secteurs formel et informel? *Problèmes Economiques*, n°2233 du 10 juillet 1991, pp. 8-15.

- Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?, OCDE, Paris, 1991.

Ghate P.B., Interaction between the Formal and Informal Financial Sectors : The Asian Experience, *World Development*, vol. 20, n° 6, 1992, pp. 859-872.

Ghate P. et alii, *Informal Finance - Some Findings from Asia*, Asian Development Bank, Manille, 1992, deuxième édition 1994.

Gnansounou S., *Endettement et financement autonome dans l'économie sous-développée, de nouveaux arguments en faveur de l'épargne intérieure, finance formelle et informelle au Bénin*, Thèse Université d'Orléans, 1989.

- Informel et artisanat - L'exemple du Bénin, Forum francophone sur la mobilisation de l'épargne pour l'entrepreneuriat, Cotonou, avril 1995. Actes publiés par l'ACCT, 1995, pp. 227-240.

- L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive : référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n° 91-20, et *Revue Internationale PME*, vol.5, n°3-4, 1992, pp. 21-47.

- Les portefeuilles tontiniers et le financement des micro-entreprises au Bénin, 3^{es} Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, Cotonou, avril 1993.

Graham D.H. et alii, *Finance rurale au Niger : une évaluation critique et des recommandations de réforme*, Rapport final présenté par l'Université d'Etat de l'Ohio à la mission de l'USAID, Niamey, 1987.

Grootaert C. et Kanbur R., Analyse opérationnelle de la pauvreté et des dimensions sociales de l'ajustement structurel, *Document de travail D.S.A.*, n°1, Banque mondiale, 1990.

Guillaumont P. et S., *Ajustement structurel, ajustement informel*, L'Harmattan, Paris, 1991.

- *Zone Franc et développement africain*, Economica, Paris, 1984.

Haudeville B., Logique économique et logique sociale : la double rationalité de l'entreprise informelle et ses implications en matière de financement, *Revue Internationale des PME*, vol.5, n°3/4, 1992, pp. 13-20.

Haudeville B. et Lelart M. (éds), *Entreprises et dynamique de croissance*, Serviced, Tunis, 1996.

Helleiner G.K., Stabilization, Adjustment and the Poor, *World Development*, vol. 15, n° 12, 1987.

Hénault G. et M'Rabet (éds), *L'Entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 1980.

Hénin C. et Doutriaux J., Secteur informel : les difficultés de l'approche et de l'intervention dans les pays en développement, *Canadian Journal of Development Studies*, 1993.

Henry A., Les entreprises en Afrique : des progrès méconnus, *Afrique 2000*, 3^e trimestre 1993, repris in *Problèmes Economiques*, n°2351 du 24 novembre 1993, pp. 16-21.

- Peut-on redresser une entreprise africaine en respectant la parole des ancêtres?, *Annales des Mines*, septembre 1988.

Hernandez E.M., La gestion des entreprises du secteur informel africain : systèmes de contraintes et rationalité, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°95-48.

Holst J.U., Le rôle des institutions financières informelles dans la mobilisation de l'épargne, in Kessler D. et Ullmo P.A. (éds), *Epargne et Développement*, Economica, Paris, 1985, pp. 121-154.

Hugon P., Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital - Peut-on dépasser le débat?, *Revue Tiers Monde*, t. XXI, n°82, 1980, pp. 235-259.

- Les politiques d'appui au secteur informel, Centre Sahel, *Séries Conférences*, n°15, Université Laval, avril 1989.

- L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains, *Revue Tiers Monde*, t. XXXI, n°122, avril-juin 1990, pp. 235-249.

- Politique d'ajustement et systèmes financiers informels africains, in Adda J. et As-sidon A. (éds), *Dette et financement du développement*, L'Harmattan, Paris, 1991, pp. 89-112.

Hyden G., La crise africaine et la paysannerie non capturée, *Politique Africaine*, 1985, pp. 93-113.

INFOSEC, Rapport final du Séminaire National sur les PME et l'emploi, Cotonou, 1988.

Jones C. et Roemer M., Modeling and Measuring Parallel Markets in Developing Countries, *World Development*, vol.22, n°9, 1994.

Kamin S.B., Devaluation, Exchange Controls and Black Markets for Foreign Exchange in Developing Countries, *Journal of Development Economics*, vol.40, 1993, pp. 151-169.

Kelley B., The Informal Sector and the Macroeconomy : A Computable General Equilibrium Approach for Peru, *World Development*, vol.22, n°9, 1994, pp. 1.393-1.411.

Kessler D., Quel rôle pour la Sécurité sociale et l'assurance dans les pays en développement?, *Techniques Financières et Développement*, n°31, juin 1993, pp. 3-5.

Labazée P., *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Karthala, Paris, 1988.

- La gestion de l'entreprise africaine. Réflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste, *Revue Tiers Monde*, t.XXXI, n°124, 1990, pp. 833-853.

- Le monde des affaires burkinabè : typologie d'un milieu d'entrepreneurs africains, in S. Ellis et Y.A. Fauré (éds), *Entreprises et entrepreneurs d'Afrique subsaharienne*, Karthala, Paris, 1995, pp. 81-87.

- Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique, in Grégoire E. et Labazée P. (éds), *Grands Commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Karthala, Paris, 1993.

Lachaud J.P., Les activités informelles de production et l'emploi au Bénin : analyse et stratégie de développement, Programme Mondial pour l'emploi, OIT, Genève, 1986.

Lassort T. et Clavier J.L., Les P.M.E. dans les pays ACP, *Le Courrier Afrique, Caraïbes, Pacifique, Union Européenne*, n°155, 1989, page 58.

Lautier B., de Miras C. et Morice A., *L'Etat et l'informel*, L'Harmattan, Paris, 1991.

Lautier B., L'ajusteur justifié? Politique d'ajustement, emploi et dérégulation en Amérique latine, *Revue Tiers Monde*, n°117, 1989, pp. 9-38.

- *L'économie informelle dans le Tiers Monde*, La Découverte, coll. Repères, 1994.

Le Noir A., Conditions de la participation du secteur privé au développement, Communication Brazzaville, mars 1995.

- Les sociétés de Caution Mutuelle au service des PME, *Jeune Afrique Economie*, n° 167, 1993.

Le Pape J. et de Mestier Y., L'assurance dans la Zone Franc, *Revue d'Economie Financière*, n° 28, Printemps, 1994, pp. 203-236.

Leite S.P., Interest Rate Policies in West Africa, *IMF Staff Papers*, vol.29, n°1, mars 1982, pp. 48-76.

Lelart M. (éd.), *La tontine : pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 2^e édition 1991.

Lelart M., L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises, *Revue Tiers Monde*, t.XXX, n°118, avril-juin 1989, pp. 271-298.

- L'Association "71 Opérations 71" de Cotonou... de l'organisation des tontines à la banque tontinière..., *Techniques Financières et Développement*, n°13, décembre 1988, pp. 36-41.

- L'épargne informelle en Afrique, *Revue des Etudes Coopératives*, n°14, 2^e trimestre 1985, pp. 53-78.

- Tontines, innovations et développement, in Ponson B. et Schaan J.L., (éds), *L'esprit d'entreprise. Aspects managériaux dans le monde francophone*, John Libbey Eurotext, Paris, 1993, pp. 369-382.

- La finance informelle, Bilan des travaux, questions en suspens..., *Document de recherche*, Institut Orléanais de Finance, 1994.

- Les modes de financement des petites et moyennes entreprises, in Ellis S. et Fauré Y. (éds), *Entreprises et Entrepreneurs africains*, Karthala, Paris, 1995, pp. 445-458.

- La nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dans les pays d'Afrique de l'Ouest : la loi PARMEC de l'UEMOA, *Mondes en Développement*, n°94, décembre 1996, pp. 57-69.

Lelart M. et Gnansounou S., Tontines et tontiniers sur les marchés africains : le marché Saint-Michel de Cotonou, in Lelart M. (éd.), *La tontine, op.cit.*, pp. 109-133.

Lespès J.L., Les informalités tontinières : traditions et innovations, in Lelart M. (éd.), *La tontine, op. cit.*, pp. 323-346.

Lewis B., *The Transporters Association of the Ivory Coast. Ethnicity, Occupational Specialization and National Integration*, Evanston, Illinois, 1970.

L'Héritieu M.F., Dette extérieure et modèles de développement : la place du Tiers Monde dans le nouveau dispositif impérialiste, *Revue Tiers Monde*, n°80, octobre-décembre 1979, pp. 703-719.

Lindauer D.L., Parallel, Fragmented, or Black? Defining Market Structure in Developing Economies, *World Development*, vol.17, n°12, 1989.

Lootvoet B., L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne, ORSTOM, Paris, 1988.

Lubell H., *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, OCDE, Paris, 1991.

Makaya A., Les tontines sur les marchés brazzavillois, ou quand la finance informelle vole au secours des vendeurs, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, à paraître.

Maldonado C., Analyse des résultats du recensement national des établissements économiques urbains du Bénin, BIT/PNUD/INSAE, Genève, 1994.

- Petits producteurs urbains d'Afrique francophone : analyse et politiques d'appui, BIT, Genève, 1987.

- Rompre l'isolement : une expérience d'appui aux petits producteurs urbains du Bénin, *Revue Internationale du travail*, vol.132, 1993, pp. 275-295.

Mathis J., *Monnaies et banques en Afrique francophone* - UREF, Hachette, EDICEF, 1992.

Mauri A., Domestic Savings Mobilization through Formal and Informal Sectors : Comparative Experiences in Asian and African Developing Countries, *East-West Center*, Honolulu, 2-4 mai 1987.

Mayoukou C., Dirat J.R. et Makaya A., Mobilisation et allocation des ressources par les tontines mutuelles et commerciales au Congo : résultat d'une enquête dans les grands marchés de Brazzaville, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°93-31.

Mayoukou C., Innovations financières et structures de l'industrie bancaire congolaise, *Annales de l'Université Marien Ngouabi, Série Economie et Gestion*, n°1, 1991, pp. 71-80.

- *Le système des tontines en Afrique, un système bancaire informel*, L'Harmattan, Paris, 1994.

- La réputation, un mécanisme incitatif dans la fonction d'intermédiation des tontiniers en Afrique subsaharienne, *Savings and Development*, n°3, 1996, pp. 327-351.

Mbemba D., De quelques problèmes du petit entrepreneur africain, Centre Sahel, *Série Notes et Travaux*, Université Laval, 1989.

McKinnon R.I., *Money and Capital in Economic Development*, The Brookings Institution, Washington, 1973.

- Financial Liberalization and Economic Development : A Reassessment of Interest Rate Policies in Asia and Latin America, *Oxford Review of Economic Policy*, vol.5, n°4, 1989, pp. 29-54.

Miracle M.P., Miracle D.S. et Cohen L., Informal Savings Mobilization in Africa, *Economic Development and Cultural Change*, vol.28, n°24, 1980, pp. 701-724.

Moustapha D.M., Composante du capital investi et financement de l'entreprise, PEESI, BIT/PNUD/INSAE, Cotonou, 1995.

- *Les déterminants de l'investissement dans les entreprises béninoises*, Mémoire, Institut National d'Economie (INE), Cotonou, mars 1991.

Nagnitchede G. et Tchibozo P., *Essai de perfectionnement des outils de gestion de l'entreprise informelle*, Mémoire FASJEP - Université Nationale du Bénin, 1996.

Ndione, *L'économie urbaine en Afrique : les dons et le recours*, Karthala, Paris, 1993.

Nignon R., Le financement des petites et moyennes entreprises du secteur BTP au Niger, UREF, *Note de recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°96-59.

Nwanna G.I., Forging Collaboration between Formal and Informal Financial Markets : Some Thoughts, *Savings and Development*, vol.18, n°3, 1994, pp. 323-334.

OCDE, *Secteur informel et cadre institutionnel dans les pays en développement*, Paris, 1990.

Olomo P.R., Comment concilier tradition et modernité dans l'entreprise africaine? *Revue Française de Gestion*, septembre-octobre 1987, pp. 91-94.

Oshikoya T.W., Interest Rate Liberalization, Savings, Investment and Growth : The Case of Kenya, *Savings and Development*, n°3, 1992, pp. 305-320.

Oudin X., *Les activités non structurées et l'emploi en Côte d'Ivoire*, Thèse, Université de Rennes, 1985.

- Dynamique de l'investissement dans le secteur informel : une étude de cas au Niger in Hénault G. et M'Rabet (éds), *op.cit.*, pp. 145-155.

Owoundi F., Le rôle des banques centrales africaines dans la mobilisation de l'épargne, *Techniques Financières et Développement*, n°30, mars 1993, pp. 41-51.

Pairault T., Mécanique des systèmes tontiniers chinois, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°91-17.

- Sociétés de tontines et banques des petites et moyennes entreprises à Taiwan, in Lelart M. (éd.), *La tontine*, *op. cit.*, pp. 281-308.

- Banques de PME et financement tontinier à Taiwan, in Ponson B. et Schaan J.L. (éds), *L'esprit d'entreprise*, *op. cit.*, pp. 427-446.

Patrick H., Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries, *Economic Development and Cultural Change*, vol.14, n°2, 1966.

Peattie L., An Idea in Good Currency and how it grew : the Informal Sector, *World Development*, vol.15, n°7, 1987, pp. 851-860.

Penouil M., Les activités informelles : réalités méconnues, espérances illusoires, *Problèmes Economiques*, n°2196 du 24 octobre 1990, pp. 1-12.

- Secteur informel et crises africaines, *Afrique Contemporaine*, n°164, 1992, pp. 70-80.

Pigeon P., Micro-entreprises des pays en développement, l'illusion institutionnelle, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-45.

Polanyi K., *La grande transformation*, Gallimard, Paris, 1983.

Ponson B. et Schaan J.L. (éds), *L'esprit d'entreprise - Aspects managériaux dans le monde francophone*, John Libbey Eurotext, Paris, 1993.

Potter J., Capitalism and the Chinese Peasant : Social and Economic Change in a Hong Kong Village, Berkeley, University of California Press, 1968.

Rakowski C.A., Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate : A Focus on Latin America, 1984-92, *World Development*, vol.22, n°4, 1994, pp. 501-516.

Richmond J., Entreprises cherchent financement désespérément, *Jeune Afrique Economie*, n°180, 1994.

Rivallain J., *Echanges et pratiques monétaires en Afrique du XV^e au XIX^e siècle à travers les récits de voyageurs*, Musée de l'imprimerie et de la banque, Lyon, 1994.

Rossini R.G. et Thomas J.J., The Size of the Informal Sector in Peru : A Critical Comment on Hernando de Soto's El Otro Sendero, et I.L.D., A Reply, *World Development*, vol.18, n°1, 1990.

Servet J.M., La confiance, un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°94-41.

Sethuraman, Le secteur urbain non structuré : concept, mesure et action, *Revue Internationale du Travail*, vol.114, n°1, 1976, pp. 79-92.

Shaw E.S., *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, New York, 1973.

Singbo K. et Kpongnonhou Y., *Contribution à la réglementation des opérations de tontines*, Mémoire FASJEP, Université Nationale du Bénin, 1982.

Soedjede D., Mécanisme de collecte de l'épargne et de financement de l'entrepreneuriat informel et formel par les banquiers ambulants de Lomé, IRAM, Paris, avril 1992.

Stiglitz J.E., Economic Organization, Information and Development, in H.B. Chenery et T.N. Srinivasan (éds), *Handbook of Development Economics*, North Holland, Amsterdam, 1988.

Sy O.S., Base de données sur la recherche et les actions de promotion en faveur du secteur informel au Sénégal, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°92/28.

Taillefer B., *Guide de la banque pour tous - Innovations africaines*, Karthala, Paris, 1996.

Tchamambé-Djine L., Le "Flash-Cash" et les MC2 : innovations financières au Cameroun, *Techniques Financières et Développement*, n°33, décembre 1993-janvier 1994, pp. 61-65.

Thiaw B., Le rôle de la femme dans le secteur non structuré au Sénégal : problèmes et perspectives, UREF, *Note de Recherche* du Réseau Entrepreneuriat, n°93-33.

Thornton J., The Financial Repression Paradigm : A Survey of Empirical Research, *Savings and Development*, n°1, 1991, pp. 5-17.

Traimond B., La fausse monnaie au village : les Landes aux XVIII^e et XIX^e siècles, *Terrains*, n°23, 1994, pp. 27-44.

U Tun Wai, Interest Rates Outside the Organized Money Market of Underdeveloped Countries, FMI, *Staff Papers*, vol. VI, novembre 1957, pp. 80-142.

Van der Hoeven R., Adjustment with a Human Face : Still Relevant or Overtaken by Events?, *World Development*, vol.19, n°12, 1991.

Vandeweerd L., Camara I. et Baldi O., Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés - Bénin, Programme d'appui aux structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, Dakar, novembre 1994.

Webster L. et Fidler P. (éds), *Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, 1995.

Weekes-Vagliani W., Variables socio-culturelles et ajustement : remise en question des idées reçues, *Revue Tiers Monde*, n° 126, 1991, pp. 303-315.

Wellons P., Germidis D. et Glavanis B., *Banques et intermédiaires financiers : leurs actions dans le développement*, OCDE, Paris, 1986.

Wonou C., *La bancarisation des tontines, une alternative à la mobilisation de l'épargne et au financement du secteur informel en Afrique*, Université Senghor, Alexandrie, 1993.

Yahouza I., *Le PAIPCE et la politique de reconversion des agents de la fonction publique au secteur privé*, Mémoire de la FSJE, Université de Niamey, 1989.

Yayi B.T., *Monnaie, systèmes financiers et croissance économique dans les pays membres de l'UMOA : la stratégie néo-libérale à l'épreuve des faits*, Thèse Université de Paris IX-Dauphine, 1991.

La collection **Universités francophones**, créée en 1988 à l'initiative de l'**UREF**, propose des ouvrages de référence, des manuels spécialisés et des actes de colloques scientifiques aux étudiants de deuxième et troisième cycle universitaire ainsi qu'aux chercheurs francophones et se compose de titres originaux paraissant régulièrement.

Leurs auteurs appartiennent conjointement aux pays du Sud et du Nord et rendent compte des résultats de recherches et des études récentes entreprises en français à travers le monde. Ils permettent à cette collection pluridisciplinaire de couvrir progressivement l'ensemble des enseignements universitaires en français.

Enfin, la vente des ouvrages à un prix préférentiel destinés aux pays du Sud tient compte des exigences économiques nationales et assure une diffusion adaptée aux pays francophones.

Ainsi, la collection **Universités francophones** constitue une bibliothèque de référence comprenant des ouvrages universitaires répondant aux besoins des étudiants de langue française.

La finance informelle regroupe l'ensemble étonnamment varié des pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit. Elle concerne d'abord la mobilisation de l'épargne, dont les tontines sont le mode le mieux connu et sans doute le plus efficace. Elle concerne aussi l'utilisation de cette épargne, c'est-à-dire la distribution du crédit qui apparaît comme un problème majeur dans les pays en voie de développement. Après la finance informelle, c'est aujourd'hui la micro-finance qui suscite le plus grand intérêt.

Cet ouvrage a été préparé par une équipe de chercheurs français et africains qui travaillent depuis plusieurs années au sein du Réseau Entrepreneuriat de l'UREF. Il regroupe une douzaine de contributions qui étudient tel ou tel aspect de ce phénomène au Bénin, au Niger, au Congo, au Cameroun... et même en Chine et à Taiwan. Les observations relevées ici ou là ont généré un certain nombre d'analyses, notamment sur les relations entre la finance et l'économie informelles, comme entre la finance informelle et la finance institutionnelle...

Au-delà des questions posées, l'intérêt majeur de cet ouvrage est d'avoir favorisé une étroite collaboration entre des universitaires du Nord et du Sud. N'est-ce pas là, précisément, le but de l'UREF et de sa vingtaine de réseaux ?

Prix Europe Occidentale, Amérique du Nord, Japon : 160 FF • Autres pays (prix préférentiel UREF) : 40 FF

ISBN 2-8412-9636-9



Diffusion France et pays du Maghreb : Ellipses
Diffusion tous pays, hors France et Canada : Edicef-Hachette
Diffusion Canada : DPLU

Code de diffusion Hachette : 59.6036.4