

PARTIE II

Epargne informelle, tontines et modes de financement

4

Les circuits parallèles de financement : état de la question

M. LELART

*Centre National de la Recherche Scientifique
Institut orléanais de Finance, Université d'Orléans, France*

La mobilisation de l'épargne en Afrique, et plus généralement dans les pays en voie de développement, est à l'ordre du jour depuis plusieurs décennies. Il est maintenant acquis que l'épargne domestique constitue un ressort essentiel de tout processus de développement. Son insuffisance a obligé un nombre croissant de pays à recourir à l'épargne étrangère. Cette solution atteint maintenant ses limites : la progression de l'endettement international ne peut être maîtrisé que par une mobilisation systématique de l'épargne nationale.

Cette nécessité s'impose d'autant plus que le système bancaire a largement failli à cette tâche qui était pourtant la sienne. Il connaît même actuellement une crise grave dans plusieurs pays africains. La solvabilité de certaines banques est fortement compromise et leurs guichets sont désertés par ceux qui commençaient à utiliser leurs services. Dans les pays où n'existent que des banques d'Etat la crise est encore plus grave. Partout les tentatives de restructuration se succèdent sans susciter de réels espoirs.

On a conclu longtemps qu'il y avait trop peu d'épargne dans ces pays puisque les banques ne réussissaient pas à attirer un volume croissant de dépôts, ni même à étendre leur clientèle. Cette observation est maintenant remise en cause. On avait bien conscience de l'originalité des attitudes et des comportements dans ces pays où les banques n'ont pas cherché à s'adapter à la population. On savait aussi que les gens se regroupaient en associations dont la vocation était autant sociale que financière et dont la rationalité échappait totalement à l'observateur occidental. Des travaux récents de chercheurs isolés ont mis au jour l'importance de ces pratiques et fait comprendre que l'épargne africaine était essentiellement informelle : elle passe par les tontines.

Cette épargne permet de financer l'économie informelle dans laquelle la production et le commerce sont le fait de petites entreprises non recensées dont

l'activité n'est pas enregistrée dans des comptes normalisés ni saisie dans les comptes nationaux⁽¹⁾. Souvent il s'agit simplement de familles, voire d'individus isolés qui peuvent n'exercer leur activité que d'une façon temporaire ou intermittente. Des travaux sont maintenant consacrés au secteur informel. Ils étudient la production, le commerce, les revenus, mais ne parlent que rarement, et d'une façon tout à fait incidente, du financement. Et pourtant il faut bien financer ces activités. Au départ les capitaux sont apportés par les agents eux-mêmes ou leur famille élargie qui utilisent leur propre épargne. Par la suite, les investissements peuvent progressivement s'autofinancer. Cette formation initiale du capital, comme l'accumulation qui suit, sont dans une large mesure endogènes à l'individu, à la famille, à l'entreprise : elles passent par les tontines [19].

C'est par des circuits bien particuliers, dits parallèles, que l'épargne informelle finance l'économie informelle. Ces relations n'ont guère été étudiées à ce jour d'une façon systématique. Cela tient bien sûr à leur caractère même : comme rien n'est chiffré, recensé, comptabilisé, quantifié, toute analyse de nature scientifique est difficile. Cela tient aussi à l'antériorité naturelle des ressources sur les emplois. Et l'originalité des tontines concerne davantage semble-t-il les modalités de son utilisation. En d'autres termes, les tontines sont d'abord un moyen par lequel l'argent circule et s'accumule entre les membres avant d'être employé par l'un ou par l'autre, en fonction de ses besoins et de ses choix.

Nous voulons essayer de faire le point sur ce financement parallèle, notamment sur la formation de l'épargne par les tontines qui constituent l'élément moteur de ces circuits et permettent l'émergence d'une finance informelle encore peu connue et mal maîtrisée. Nous allons procéder en trois étapes, en mettant l'accent successivement⁽²⁾ sur :

— le constat : à partir d'observations personnelles complétées par les premières enquêtes effectuées au sein du Réseau de l'UREF, comme des travaux déjà publiés qui recèlent un nombre grandissant d'informations, comment nous apparaît actuellement le phénomène tontinier en Afrique ?

— l'analyse : la formation de l'épargne passe par des mécanismes qui n'ont rien de commun avec ceux que nous connaissons mais qui apparaissent vite complexes. Dans quelle mesure peut-on parler de « finance informelle » et comment peut-on l'analyser ?

— les questions : à partir de ces observations et de cette première analyse, bien des questions se posent si l'on veut prendre en compte ces circuits parallèles. Elles constituent autant d'interrogations susceptibles d'orienter les recherches. Nous nous contenterons d'en indiquer quelques-unes...

Le constat : le phénomène tontinier

Les tontines africaines

Les tontines observées dans une quarantaine de pays africains sont des tontines mutuelles ou tournantes, encore appelées Associations rotatives d'épargne et de

(1) Le secteur informel est plutôt un fourre-tout qui ne peut être appréhendé d'une façon précise [1].

(2) Les deux premiers points reprennent certains éléments de notre communication au colloque sur les pratiques informelles comparées, organisé à Nouakchott par l'Université de Mauritanie et l'Université d'Orléans, les 8 et 10 décembre 1988.

crédit, selon l'expression désormais consacrée. On sait maintenant comment elles fonctionnent, on sait qu'elles sont très répandues parmi toutes les couches de la population et on sait que dans certains pays elles drainent des capitaux importants, parfois considérables.

Ces tontines auxquelles on s'intéresse depuis peu de temps ne sont pas un phénomène nouveau. Elles existent au contraire depuis toujours car elles plongent leurs racines dans l'histoire lointaine des peuples concernés. En France aussi, autrefois les paysans avaient l'habitude de travailler ensemble dans le champ de chacun à tour de rôle, ou de réparer ensemble le toit des maisons, l'une après l'autre, après la tempête. Les paysans africains de leur côté faisaient de même. Ils constituaient de cette façon une tontine de travail qui pouvait servir aussi à creuser les tombes, une tontine en nature pour acheter des tuiles ou organiser une fête. Puis, quand la monnaie a commencé à se répandre, ils ont organisé une tontine en monnaie pour faire face aux dépenses des funérailles ou pour constituer une dot. Bien des appellations locales de ces tontines témoignent aujourd'hui encore de cette origine lointaine⁽³⁾.

Les tontines africaines sont toutes fondées sur les mêmes principes, mais leurs variantes sont innombrables, pour ne pas dire infinies. Chaque enquête effectuée sur le terrain met en présence ici ou là une forme nouvelle, chaque monographie patiemment reconstituée fait entrevoir une particularité encore ignorée. Cette variété est bien mise en évidence par la multitude des appellations locales.

On trouve dans certains pays une dizaine de racines différentes [13, 20], qui correspondent à autant de dialectes, car on retrouve les mêmes mots de chaque côté d'une même frontière. Elles s'expliquent sans doute par l'origine de ces associations ou par l'importance donnée à telle ou telle pratique. Mais d'un pays à l'autre on retrouve les mêmes termes. Certains sans doute ne caractérisent que des pratiques isolées ou ne se rencontrent que dans des régions très restreintes, d'autres semblent beaucoup plus répandus et correspondent à un type qu'il est possible d'identifier chaque fois.

L'« Esusu »

C'est le type le plus répandu dans le golfe du Bénin; on le rencontre spécialement au Nigéria et dans les pays voisins où il est pratiqué par les musulmans yoruba [3]. Mais il est également connu au Libéria, en Sierra Leone et en Gambie. Il se caractérise par une très grande souplesse car il peut se présenter sous des modalités très diverses. Il semble que les autres variétés observées au Nigéria telles que le *dashi* ou le *bam* en soient très proches, de même que l'*ikub* en Ethiopie, le *wari moni* en Côte-d'Ivoire, le *nath* ou le *teck* au Sénégal, le *khatta* au Soudan... Il en est certainement de même de l'*esso* au Bénin et au Togo, du *susu* au Ghana, de l'*asussu* au Niger et de l'*osassa* au Zaïre car il s'agit toujours de la même racine.

Le « djanggi »

Très pratiqué par les Bamilékés du Cameroun depuis le début du siècle et déjà beaucoup étudié, il est facile à distinguer des précédents. Les capitaux disponibles à chaque tour ne sont pas tirés au sort ou attribués par le président. Ils sont mis aux enchères et attribués au plus offrant. Un intérêt est donc payé par le membre

(3) Au Bénin, *adjolou* signifie travailler dans les champs, *gbé* ou *so* signifie cotiser en vue d'une cérémonie religieuse ou familiale. Au Congo, *denké* veut dire creuser une tombe...

qui lève les fonds — sauf le dernier qui n'est plus en concurrence. Le taux est différent à chaque tour. Un intérêt qui correspond à la répartition des enchères est perçue par chaque membre. Compte tenu de la date à laquelle les fonds sont versés et repris, le taux est différent pour chacun. La vocation financière du *djanggi* en fait une tontine très sophistiquée, capable de mobiliser des capitaux considérables. Le *mandjon* est également pratiqué au Cameroun par les Bamilékés, mais il tend à financer un projet déterminé à l'avance et à assurer ensuite son exploitation. Il se rapprocherait donc du Likelemba dont nous allons parler.

Le « likelemba »

Il est très répandu dans l'Afrique centrale. On le connaît bien au Zaïre et au Congo, mais on le trouve partout, de la République centrafricaine au Zimbabwe, dans les pays anglophones comme dans les pays francophones. Il s'agit d'une pratique très ancienne qui consistait autrefois à confier le trésor du clan entre les mains du lemba en lui imposant d'effectuer les dépenses indispensables. C'est devenu dans les campagnes une association de travail et dans les villes une association dans laquelle les membres mettent en commun tout ou partie de leur salaire et le confient à l'un d'eux, à tour de rôle. C'est donc une sorte de tontine dont les particularités sont encore mal connues. C'est resté un mot magique, sacré et populaire [5]... On trouve au Zaïre et au Congo une pratique qui paraît très proche, le *kitemo*, et qui semble elle aussi, derrière une permanence formelle, avoir subi de profonds changements et fait l'objet d'une véritable mutation sociale [2]. Le *pare* au Mali et au Tchad ne semblent pas très différents, tout comme le *socfel* en Afrique du Sud [9].

Caractéristiques

Autant la vocation du *djanggi* est plutôt financière, autant celle du *likelemba* et plutôt sociale. Mais l'un et l'autre ont en commun avec l'*esusu* d'être bien spécifiés, à la fois dans l'espace et dans le temps :

— ils sont bien spécifiés *dans l'espace* en ce sens que le groupe est chaque fois bien identifié. Quelle que soit la nature du lien qui réunit ses membres, ceux-ci se connaissent et restent ensemble tant que l'argent circule entre eux.

— ils sont bien spécifiés *dans le temps* car la durée de la tontine est toujours limitée. Elle est connue au départ, et dépend à la fois du temps qui sépare deux tours et du nombre de tours, qui correspond lui-même au nombre des participants.

Ces deux caractéristiques sont donc étroitement liées. Ce sont elles qui font l'originalité des tontines, définies précisément comme des associations rotatives d'épargne et de crédit au sein desquelles l'argent des uns et des autres passe à tout de rôle entre les mains de chacun.

Autres associations

On trouve encore d'autres formes d'associations proches des précédentes mais qui ne répondent pas à ces deux critères.

Les associations villageoises d'épargne au Sénégal. Elles regroupent toutes les personnes nées dans un village qui se doivent d'y participer, même si elles sont parties au loin. Mais l'argent recueilli n'est pas redistribué, il est utilisé pour financer des projets collectifs ou pour aider les plus malchanceux. L'association n'est jamais dissoute, elle n'est pas limitée dans le temps [6, 15].

Les « *bonki* » au Niger. Ils sont fondés sur des relations bilatérales indépendantes entre chaque participant et l'auteur du *bonki*. Ce dernier ne remboursera l'argent reçu d'un participant que lorsque celui-ci formera à son tour un *bonki* auquel pourront participer également d'autres personnes. L'ouverture est cette fois totale dans l'espace comme dans le temps⁽⁴⁾.

Les tontines asiatiques

Parfaitement intégrée à l'histoire comme à la mentalité africaines, la tontine n'est pas cependant un phénomène purement africain. Bien que les travaux soient moins étendus, on sait qu'elle est également présente dans toute l'Asie, et elle l'est depuis longtemps. Des tontines (*ko*) auraient existé au Japon dès le XIII^e siècle. Des « sociétés pécuniaires » qui ressemblaient fort à nos tontines étaient pratique courante au début du XIX^e siècle dans tout l'empire chinois où « tout le monde se réunissait par groupes et mettait ses ressources en commun »⁽⁵⁾. En arrivant à Taïwan à la fin du siècle dernier, les Japonais ont trouvé des tontines qu'ils ont réglementées aussitôt pour éviter leur prolifération. De nos jours, on rencontre en Chine et à Taïwan, comme dans les communautés chinoises expatriées, des tontines avec enchères, souvent fort complexes, qui ressemblent étrangement aux *djanggi* bamiléés [18]. Et on trouve des formes similaires dans les pays voisins, qu'il s'agisse du *ho* ou du *hui* au Viêt-Nam, de l'*arisan* ou du *paketan* en Indonésie [8].

Associations d'épargne et de crédit (Inde)

Le phénomène analysé est aussi fort répandu en Inde, où l'on connaît les fameux *chitt funds*. On se trouve en présence d'associations qui constituent un véritable marché financier informel, reposant sur des relations personnelles très étroites et au sein desquelles les fonds collectés tournent très rapidement. On parle d'ailleurs souvent des associations rotatives d'épargne et de crédit [22] qui sont parfois comparées aux *djanggi* [17]. A Singapour, aux termes du *Chitt Fund Act* de 1971, l'expression « tontine » est considérée comme un dérivé du mot *chitt*. [17]. Le *cheetu* du Sri Lanka qui en est très proche est présenté lui aussi comme une sorte de tontine [21]. Mais la variété de ces associations est telle que certaines sont assez différentes de nos tontines. D'une part, elles sont parfois institutionnalisées : elles sont soumises à déclaration, elles ont un bureau, elles tiennent des registres, elles engagent des employés. D'autre part, certaines d'entre elles, en contrepartie de l'argent reçu, émettent un récépissé qui peut ensuite circuler et servir dans les paiements⁽⁶⁾.

C'est dire que ces *chitt funds*, du moins une variété d'entre eux, sont en fait des institutions à caractère bancaire. Ils sont proches d'une autre sorte de tontine que l'on rencontre aussi en Afrique. Sans que la raison en soit pour l'instant bien

(4) A moins que les partenaires ne décident d'arrêter et de se répartir le capital accumulé. Mais peut-on, même dans ce cas, parler de « tontine sociale » ?

(5) Huc [10] précise que la contrainte était très forte, il n'y avait quasiment pas de défaillance. Le membre en difficulté pouvait obtenir l'argent en priorité. Le responsable profitait toujours du premier tour, comme aujourd'hui dans les tontines chinoises. L'auteur signale une particularité très intéressante : chaque mois la mise de ceux qui n'ont pas encore profité du lot est augmentée d'un petit intérêt. Le volume des fonds collectés progresse ainsi à chaque tour, réduisant pour chacun l'inconvénient de lever après les autres.

(6) Ces institutions ont donc un véritable pouvoir, certes limité, de création monétaire. Timberg et Diyar [22] parlent des Shikaruris et non pas des Chettiars dont le nom est dérivé de *chettu*.

établie, on a donné le même nom à une pratique tout à fait différente qui repose sur l'activité d'un tontinier. Celui-ci reçoit régulièrement un peu d'argent que lui confient ses clients et il s'engage à rembourser chacun au bout d'un certain temps fixé d'avance. Il leur remet une carte établie à son nom et qui contient un certain nombre de cases numérotées correspondant au nombre de versements prévus. Périodiquement il parcourt les rues de son quartier ou se rend sur le marché. Chaque fois qu'un client lui remet de l'argent, il fait une marque sur une case de sa carte. A l'échéance prévue, en principe le dernier versement, il rembourse la somme totale reçue en conservant pour lui la valeur d'un versement.

L'activité de ces tontiniers n'a pas fait l'objet à ce jour d'une analyse systématique. On les rencontre au Bénin [13] au Togo [20], au Niger [23, 24], au Nigéria, au Ghana, au Libéria [15] et sans doute dans bien d'autres pays. Ils conservent toujours pour eux un versement sur trente et un à-peu-près, ce qui fait un peu plus de 3 % : c'est le prix que versent les clients pour mettre leur argent en sécurité auprès de ces « garde-monnaie ». Il arrive aussi que les tontiniers remboursent par anticipation, dans la limite des versements déjà reçus : ils remboursent la valeur de vingt versements le quinzième jour. On comprend qu'on les appelle parfois les banquiers du pauvre, ou les banquiers mobiles puisque ce sont toujours eux qui vont au-devant de leurs clients. C'est aussi pour cela que l'on parle de tontines commerciales ou « ambulantes »⁽⁷⁾.

Mais peut-on vraiment dans ce cas parler de tontine ? On parle d'un tontinier parce qu'il brasse de l'argent comme le responsable d'une tontine mutuelle. On parle d'une tontine commerciale parce qu'il fait en quelque sorte le commerce de l'argent et il est d'ailleurs rémunéré. Mais il n'y a pas d'association entre les clients, il n'y a pas de relations multilatérales entre eux. Et cependant, comme dans la tontine mutuelle, les opérations sont doublement limitées dans l'espace comme dans le temps puisque le tontinier qui a accepté chaque client le rembourse à la date prévue. Surtout, son activité a un impact direct sur la circulation de la monnaie et la formation de l'épargne. Il est indispensable de la prendre en compte pour analyser la finance informelle.

L'analyse : la finance informelle

Une première réflexion sur le phénomène tontinier fait percevoir des mécanismes de nature financière. Ils ont peu de choses en commun avec les mécanismes que nous connaissons et qui reposent sur l'activité d'institutions mises en place à cette fin (Tableau I). Il s'agit de mécanismes originaux, encore mal maîtrisés et qui caractérisent ce qu'on peut appeler la finance informelle. Ils permettent en effet de faire circuler la monnaie en contrepartie non pas d'un échange définitif de biens ou de services, mais d'une accumulation temporaire de créances et de dettes.

Le caractère informel du phénomène tontinier

Bien qu'elles soient fondamentalement différentes, les deux variétés de tontines reposent sur la personnalisation des relations qui unissent les membres. Dans la

(7) Au Niger les tontiniers sont parfois des notables locaux auxquels on peut remettre de l'argent pour une durée indéterminée et auxquels on peut en emprunter. Leur activité semble se développer actuellement du fait de l'échec des banques [23, 24].

Tableau I. Finance institutionnelle et finance informelle.

Banque	Usurier	Tontinier	Tontine mutuelle
Grand nombre de débiteurs et de créanciers qui ne se connaissent pas Présence d'un intermédiaire	Nombre limité de débiteurs qui ne se connaissent pas Présence d'un créancier qui les connaît bien	Nombre limité de créanciers qui ne se connaissent pas Présence d'un débiteur qu'ils connaissent bien	Nombre limité de débiteurs ou de créanciers qui se connaissent parfaitement Pas d'intermédiaire
Relations de concurrence Toujours codification légale	Relations de monopole Souvent interdiction légale Codification sociale + droit coutumier	Relations de concurrence Jamais de codification légale Codification sociale + droit coutumier	Pas de marché Rarement codification légale Codification sociale + droit coutumier
Accumulation possible selon volume des crédits et dépôts accentuée par le taux d'intérêt cependant fixé par le marché et plafonné par la loi	Accumulation possible selon volume des crédits accentuée par le taux d'intérêt non plafonné par marché ou loi souvent exorbitant	Accumulation faible selon volume des dépôts Intérêt toujours limité	Accumulation négligeable Rotation des positions Absence d'intérêt
Echéance souvent reportée en fonction des besoins	Echéance parfois reportée du fait de l'intérêt excessif	Echéance toujours proche règlement intervient toujours	Echéance toujours proche règlement intervient toujours
Offre service de crédit, service de dépôt Relation entre les deux au niveau global entraîne création de monnaie	Offre service de crédit parfois branché sur une banque; dans ce cas transforme monnaie scripturale en monnaie fiduciaire	Offre service de dépôt parfois branché sur une banque dans ce cas transforme monnaie fiduciaire en monnaie scripturale	Offre service dépôt-crédit associés; aucune relation avec banques; accroît la vitesse de circulation de la monnaie fiduciaire qui n'est pas transformée en monnaie scripturale
Offre la <i>liquidité</i>	Engendre la <i>spoliation</i>	Offre la <i>sécurité</i>	Favorise la <i>solidarité</i>

tontine mutuelle, ils se connaissent tous parfaitement. Ils appartiennent au même milieu ou ont entre eux un certain lien d'affinité : amitié, famille, clan, quartier, village, profession... Dans la tontine commerciale, ils connaissent tous et très bien le tontinier. Ils ne lui confient leur argent que parce qu'ils ont en lui une confiance totale.

Le mécanisme de la finance informelle

Cette personnalisation des relations permet de mieux situer la finance informelle par rapport à la finance institutionnelle.

Absence de conditions préétablies. Pour participer à une association ou faire affaire avec un tontinier, il n'y a pas d'autorisation à solliciter, pas de démarches à effectuer, pas de garanties à apporter, pas de formalités à remplir, pas de délai à respecter. Dans les associations, les membres se donnent eux-mêmes leurs règles, ils désignent leur président, ils choisissent comment déterminer l'ordre des levées. Ils discutent avec le tontinier de l'opportunité d'une avance ou d'un crédit. Du fait de ces relations étroites entre les personnes concernées, les risques sont faibles et les défauts de paiement rarissimes.

Absence de frais de gestion. L'administration est réduite au minimum; quelquefois un cahier où sont inscrits les noms et les sommes versées et rendues, le plus souvent rien. Les seuls frais sont les boissons qu'on achète avant chaque réunion de l'association. Il n'y a pas de local, les membres se réunissent à tour de rôle chez les uns et les autres et les tontiniers vont eux-mêmes au devant de leurs clients. Il n'y a pas davantage de personnel rémunéré : les membres de l'association choisissent un trésorier parmi eux et le tontinier visite lui-même ses clients, chaque jour bien souvent. En un mot les participants s'investissent eux-mêmes. Dans ces conditions les coûts administratifs sont pratiquement inexistants.

Absence de cadre fixé. Les associations peuvent regrouper quelques membres ou quelques centaines et durer quelques semaines ou plusieurs années. L'ordre des levées peut être déterminé de plusieurs façons, y compris par enchères. Des sous-groupes peuvent être constitués... chaque tontine mutuelle est un cas d'espèce. De même des tontiniers ont trente clients, d'autres six cents; certains « passent » tous les jours ou les jours de marché, d'autres tous les mois. Dans tous les cas, ce ne sont pas les intéressés qui s'adaptent à des formules toutes faites, c'est le cadre qui s'adapte aux besoins des uns et des autres. C'est bien la raison pour laquelle il y a si peu de litiges.

Absence de contrôle. Comme elles reposent toutes sur des relations personnelles, ces pratiques sont vécues quotidiennement par la population et, dans une large mesure, collectivement entre les membres des associations. Les opérations qui s'ensuivent ne peuvent être isolées facilement de l'activité économique aussi bien que sociale des uns et des autres. Comment dès lors la Banque centrale pourrait-elle contrôler ces opérations, et pourquoi le ferait-elle puisqu'elles n'affectent que la vitesse de circulation de la monnaie sans entraîner de création monétaire. L'absence de règles préétablies, la difficulté de repérer les responsables, la souplesse du cadre utilisé rendent très difficile toute espèce de contrôle.

La solidarité entre les adhérents

Cette personnalisation extrême se trouve renforcée dans les tontines mutuelles par une très forte solidarité entre les membres, qui se manifeste de multiples façons.

Les réunions. Elles sont organisées à chaque tour, souvent chez les membres à tour de rôle. C'est l'occasion pour le groupe de passer un moment agréable, et pour

chacun de solliciter d'une façon ou d'une autre l'aide de ses partenaires, qu'il s'agisse d'échanger des informations, de parler de ses affaires, de ses projets, de ses soucis, de demander un conseil, de régler un différend. Les adhérents sont souvent tenus d'indiquer l'usage qu'ils entendent faire de l'argent qu'ils recueilleront le moment venu, parfois ils doivent exposer leur projet, faire valoir l'intérêt qu'il représente pour eux-mêmes ou pour le groupe, accepter que l'emploi des fonds soit surveillé par un membre de l'association...

La constitution d'une « cagnotte » ou d'une « tirelire ». Elle permet de faire face à quelques menus frais et que l'on va « casser » à la dernière réunion pour pouvoir organiser une fête. Entre-temps elle aura permis d'aider un adhérent qui serait aux prises avec des difficultés imprévues, notamment au plan familial. Celui qui perd un proche parent pourra obtenir un secours qui l'aidera à faire face aux frais des obsèques. Dans les tontines de femmes, celle qui se marie ne recevra pas seulement des cadeaux, elle verra aussi toutes ses partenaires participer à la cérémonie.

L'ordre des levées. Ce peut être le président qui désigne le lauréat. C'est alors celui qui a le plus besoin qui est autorisé à lever les fonds disponibles. Quand l'ordre des levées est fixé autrement, notamment par tirage au sort, il est toujours possible d'échanger, voire d'acheter un tour. Le membre qui ne peut verser la somme prévue peut l'emprunter au trésorier s'il est autorisé à utiliser la cagnotte à cette fin. Le taux d'intérêt est alors fixé d'avance, il est moins élevé que si le prêt est consenti à un non-membre. Aujourd'hui encore, comme autrefois, les adhérents peuvent décider en même temps de mettre en commun leur travail et de s'entraider à tour de rôle pour cultiver leur champ ou réparer leur maison.

Cette personnalisation des relations et cette solidarité entre les membres donnent vie à chaque tontine qui devient une véritable aventure. Chaque nouvelle tontine est une expérience nouvelle. Elle peut vivre de sa vie propre au gré des relations qui se renforcent ou qui se tendent entre les adhérents, à la faveur des problèmes qui souvent se posent, mais se trouvent toujours rapidement résolus. L'importance de cette convivialité et de cette solidarité nous met devant la tontine en présence d'un phénomène informel : la matière est dense, mais elle échappe souvent aux observateurs. Ce n'est pas qu'elle n'ait pas de formes, mais ces formes ne sont jamais les mêmes, et elles ne sont jamais les formes nettes, aux contours précis, établies rationnellement et faciles à comparer, auxquelles nous sommes habitués.

Car il y a des formes, mais elles sont très variées⁽⁸⁾. Il est toujours difficile de décrire exactement une tontine particulière tant ses caractères sont divers. Dans le cas des tontines mutuelles, cette souplesse se manifeste notamment lors de la constitution du groupe qui peut être plus ou moins ouvert, et de son organisation qui peut être plus ou moins poussée⁽⁹⁾. Elle peut tenir aussi au financement de la cagnotte comme aux modalités d'utilisation ou de répartition des enchères. Dans les tontines commerciales, elle se manifeste par la possibilité de commencer et de terminer les versements à tout moment, comme par l'acceptation de retraits anticipés dans la limite des versements effectués, voire au-delà, ce qui amène le tontinier à prêter de l'argent à ses clients. Dans ce derniers cas, la tontine commerciale tend à se rapprocher de la tontine mutuelle⁽¹⁰⁾. Dans la mesure où

(8) Définissant le terme « informel », Hugon [11] dit que parler d'une réalité informelle ou informelle, c'est parler d'une « multiplicité chaotique »... ce qui empêche toute possibilité d'analyse scientifique.

(9) Eboué [7] propose une typologie des tontines basée sur la nature du lien qui unit les membres.

(10) L'inverse peut également se rencontrer [13]. Nous avons aussi analysé l'évolution d'une institution tontinière dans laquelle des tontines mutuelles et commerciales sont associées d'une façon originale au Bénin [12].

tout est informel, le phénomène tontinier est en effet capable d'une évolution et d'une adaptation permanentes.

Le caractère financier du phénomène tontinier

Dès l'instant que les adhérents des tontines mutuelles épargnent une partie de leur revenu en le transférant à leurs partenaires, dès l'instant que les clients des tontiniers leur remettent régulièrement de l'argent, ils détiennent une créance à laquelle correspond nécessairement une dette. Quelle est la nature de ces créances et de ces dettes, et peut-on dire que les liquidités augmentent dans l'économie ?

Les tontines mutuelles

On peut dans ce cas parler de créances et de dettes. Le membre qui verse sa part dispose en contrepartie d'une créance équivalente, qui va augmenter à chaque tour. En fait tous les membres versent leur part chaque fois et l'un d'eux lève l'ensemble des parts. Celui-là contracte une dette équivalente. Dans ces conditions, certains membres voient leur créance augmenter régulièrement, d'autres voient leur créance laisser d'un seul coup la place à une dette. Les premiers ont une position créancière qui ne cesse de croître, les seconds ont une position débitrice qui va aller en déclinant. A la fin du cycle, chaque membre a reçu l'intégralité de ce qu'il avait versé, mais les uns ont eu pendant un certain temps une position nette créancière, les autres ont eu une position nette débitrice. Ces créances et ces dettes ont pourtant des caractères bien particuliers.

Elles ne sont assorties d'aucun intérêt. Ce sont des créances qui ne rapportent rien, des dettes qui ne coûtent rien. L'épargne est gratuite, le crédit également. Cela peut paraître étrange au regard de l'analyse financière habituelle, mais cela est sans importance au regard des agents concernés. Certes, pendant le cycle de la tontine ils n'ont pas été les mêmes, certains ont prêté, les autres ont emprunté, mais la ventilation s'est faite en fonction de règles adoptées au départ. Et rien n'empêche le groupe de décider que dans la tontine suivante « les derniers seront les premiers ».

Il n'y a pas d'intermédiaire qui n'ait la position inverse de toutes les précédentes, ce qui permettrait de personnaliser les créances et les dettes de chacun. La tontine n'a pas de personnalité juridique, la désignation d'un président qui veille à l'application des règles — qui ont pu faire l'objet d'un contrat écrit — le choix d'un responsable qui contrôle les transferts d'argent, l'existence d'un trésorier qui conserve la caisse n'y changent rien : les membres ont des créances et des dettes, mais ce sont des créances et des dettes qu'ils ont les uns à l'égard des autres, et qui dans certains pays sont légalement reconnues comme telles⁽¹¹⁾.

Ces créances et ces dettes qui se compensent parfaitement pendant tout le cycle s'annulent au dernier tour. Il y a donc des stocks, et des stocks qui varient, mais ces stocks ont l'allure de flux puisqu'ils ne durent pas. Il est donc impossible d'intégrer ces opérations dans les comptes nationaux où les flux sont mesurés par la variation des stocks. L'accumulation ici est temporaire. Il est vrai que les tontines

(11) Dans un arrêt rendu le 27 février 1925, la Cour d'appel de Saigon a considéré qu'il n'y avait pas à proprement parler d'intermédiaire dans les tontines qui faisaient naître des créances et des dettes mutuelles. Au Cambodge, une loi du 27 mai 1951 a considéré la tontine comme « un faisceau de contrats » [16].

se suivent et que les positions une fois annulées se reforment aussitôt. Mais celles-ci varient pendant chaque cycle d'une façon symétrique, certes, mais non linéaire.

Les tontines commerciales

On peut également dans ce cas parler de créances et de dettes. Le client qui met son argent en sûreté entre les mains du tontinier voit sa créance augmenter chaque fois. Le tontinier voit sa dette progresser d'autant. Un tontinier a facilement plusieurs centaines de clients... parfois un millier. Ses clients peuvent commencer à verser le même jour et terminer tous ensemble à la date prévue. Ils peuvent aussi commencer à tout instant et terminer indépendamment les uns des autres, quand ils ont effectué le nombre de versements prévus. Le client n'est jamais astreint à déposer la somme convenue, et il peut cesser ses versements quand il veut. Dans tous les cas, la créance des clients et la dette du tontinier sont la contrepartie l'une de l'autre : elles progressent à chaque versement et diminuent lors du remboursement. Mais cette fois encore ces créances et ces dettes ont des caractères bien particuliers.

Elles s'accompagnent d'un intérêt. Cela ne les rapproche pas pour autant des opérations auxquelles nous sommes habitués. D'abord cet intérêt est négatif, ou plutôt inversé : c'est le client qui verse qui paie, puisqu'il demande au tontinier de mettre son argent en sécurité. Cet intérêt est toujours le même : un versement sur 31, deux sur 62, cinq sur 155... ce qui fait toujours un peu plus de 3 %. En fait l'intérêt est double par rapport à la moyenne des versements effectués. Et il varie, en pourcentage, si les versements prévus ne sont pas tous réalisés.

Il n'y a toujours pas d'intermédiaire. En effet, le tontinier ne prête pas aux uns ce qu'il a reçu des autres, mais il y a un agent avec lequel tous les clients sont en relations, et sur lequel ils ont tous une créance juridiquement identifiée. Cette créance est d'ailleurs matérialisée par la carte, émise au nom du tontinier qui l'a remise à chaque client et dont il coche une case à chaque versement. Elle est un titre de créance dont la validité a déjà été reconnue en justice. Si le client la perd, le tontinier peut refuser de le rembourser... en fait il a tout intérêt à garder la confiance de ses clients.

La dette du tontinier et la créance de ses clients progressent parallèlement jusqu'au remboursement. L'accumulation est toujours temporaire, mais elle est régulière car les versements s'échelonnent selon un échéancier prévu d'avance. Il est donc plus facile de déterminer la valeur de ces créances et de ces dettes, car il arrive habituellement que les clients, sitôt remboursés, reprennent leur versement. C'est donc en permanence à peu près la même quantité d'argent qui va et qui vient. Les choses se compliquent lorsque les tontiniers remboursent avant l'échéance ou lorsque leurs clients peuvent commencer leurs versements à tout moment.

Dans ce cas, le tontinier doit gérer sa trésorerie — qui représente sa dette envers ses clients — parce qu'elle peut varier d'une façon irrégulière. Elle correspond à l'augmentation de la liquidité dans l'économie. Celle-ci est plus difficile à mesurer dans le cas des tontines mutuelles puisque le total des créances et des dettes, ou plutôt des positions nettes créditrices et débitrices, varie pendant le cycle.

Les tontines mutuelles et les tontines commerciales sont donc fondamentalement différentes : les premières affectent principalement la *circulation de la monnaie* puisque à chaque tour les fonds collectés sont redistribués entre les participants. Dans les secondes les dépôts sont plus ou moins réguliers et des remboursements peuvent être effectués avant la date prévue : *l'accumulation financière* n'est pas

toujours régulière, mais elle est prépondérante. Mais toutes deux constituent les composantes essentielles de ce que nous avons appelé la finance informelle.

L'expression peut paraître paradoxale. Les opérations financières sont dématérialisées, c'est d'ailleurs pourquoi elles peuvent devenir de plus en plus sophistiquées dans les pays occidentaux. Cette dématérialisation croissante s'accompagne forcément d'une institutionnalisation constamment renforcée. Et ces opérations se situent, de par leur nature même, dans le temps puisqu'elles s'analysent en un transfert provisoire de monnaie qui fait naître des créances et des dettes, des droits et des obligations. Elles doivent donc s'accompagner de garanties qui ne peuvent être offertes que dans un cadre institutionnel bien établi. Dans l'informel, l'institution est évitée du fait d'un réseau étroit de relations personnelles, les garanties sont offertes par une pression sociale qui ne risque pas de s'effriter... d'autant plus que l'échéance des opérations est courte et qu'elles sont toujours dénouées rapidement.

Les questions

L'importance des relations personnelles explique l'extraordinaire souplesse de la finance informelle. Les pratiques tontinières n'ont pas disparu avec l'économie de subsistance, elles se sont adaptées à l'économie de troc, puis à l'économie monétaire. Elles ne sont pas restées cantonnées dans les villages lorsque la population s'est trouvée attirée par les villes. En Afrique, depuis toujours, l'épargne, le crédit, la finance sont d'abord informels. Et cela nous amène à nous poser trois questions.

La première question concerne le passé

Comment se fait-il que le phénomène tontinier soit resté si longtemps méconnu, et qu'il semble avoir été découvert il y a tout juste quelques années ? Il y a bien eu quelques enquêtes, quelques travaux épars, notamment de sociologues ou d'anthropologues, mais qui sont restés l'exception et qui n'ont pas suffi à susciter l'intérêt des chercheurs sur une large échelle. Cela commence à changer, mais comment expliquer qu'à ce jour ce domaine soit resté pratiquement inexploré ? On peut en percevoir au moins quelques-unes des raisons.

L'analyse de l'activité bancaire

En Afrique comme dans tous les pays en voie de développement, les efforts ont porté depuis plusieurs générations sur l'implantation des banques et sur la diffusion de leurs services auprès de la population locale. La plupart des travaux sur le financement du développement ont consisté à analyser les résultats de leur activité. Ces efforts étaient louables dans la mesure où la principale vocation du système bancaire est d'assurer la création de la monnaie, la circulation des moyens de paiement, le règlement des transactions. Les mécanismes correspondants sont partout les mêmes, parce qu'ils sont d'abord des mécanismes techniques, indépendants du niveau de développement du pays considéré comme du comportement des agents économiques.

En accueillant dans leurs comptes la monnaie qu'elles ont créée, en recevant pour un temps l'argent déposé par leurs clients, les banques participent ainsi à l'accumulation de liquidités ou, comme on dit encore, à la mobilisation de l'épargne. Mais en Afrique l'acte d'épargne n'est pas posé dans le temps mais dans l'espace. Le paysan ou l'ouvrier ne cherche pas à assurer son avenir tout seul en plaçant en secret son argent aujourd'hui pour en disposer demain. Il privilégie ses relations sociales, il s'enracine dans un groupe, et il trouve auprès des autres la sécurité dont il a besoin. L'épargne n'est pas une attitude face au temps qui passe, elle est une attitude à l'égard de ceux qui sont proches.

Les services rendus par les tontines correspondent parfaitement à la mentalité africaine. Les banques ne pouvaient qu'échouer à cet égard. Cet échec ne peut étonner car ces institutions nées en Occident ne se sont pas adaptées au milieu : elles ne le pouvaient pas. Ce qui étonne c'est qu'on ne l'ait jamais compris, et qu'il ait fallu que leur échec soit total et complet, puisqu'il atteint aussi les caisses de crédit agricole comme les coopératives de crédit, pour qu'on commence à prendre en compte les motivations des Africains.

Le choix du mode de développement

Dans la plupart des pays africains comme des pays en voie de développement, les efforts ont conduit à mettre en place un processus de développement à l'occidentale. D'une part, l'industrialisation a été préférée à l'agriculture, elle devait même reposer sur un transfert du secteur primaire vers le secteur secondaire : l'épargne rurale transférée vers les villes devait financer les crédits aux entreprises modernes. D'autre part, le développement a reposé sur une ouverture croissante sur le reste du monde, le commerce extérieur devant jouer un effet d'entraînement de l'économie. Les relations commerciales avec les pays étrangers se sont doublées de relations monétaires et financières par lesquelles chaque pays a bénéficié de l'épargne étrangère.

Dans un tel schéma où les banques ont naturellement leur place, la finance informelle n'est d'aucun secours. Elle ne peut servir qu'à un autre mode de développement, autonome, endogène, autocentré comme on l'appelle souvent. Car il suscite aujourd'hui beaucoup de sympathie, voire beaucoup d'intérêt dans la mesure où les programmes d'ajustement élaborés par le FMI obligent à chercher le moyen de restaurer l'économie sans réduire de façon excessive le niveau de vie des populations. Les solutions ne peuvent être trouvées que si l'on maîtrise mieux les mécanismes de l'économie — et par conséquent de la finance — informelle. La recherche d'un autre mode de développement et la situation dramatique de certains pays africains expliquent aussi l'intérêt croissant suscité par les tontines.

La difficulté de quantifier

La recherche économique pour être scientifique a besoin de mesurer et donc de quantifier. La monnaie et la finance sont à cet égard un domaine privilégié. Les agrégats les plus fiables en macroéconomie sont les agrégats monétaires. Tout ce qui est informel est au contraire, par définition, impossible à mesurer et se prête mal à une analyse scientifique rigoureuse. On ne peut pas quantifier l'économie informelle ni l'intégrer dans les comptes nationaux [14]. On ne peut pas appréhender la finance informelle et lui appliquer les instruments d'analyse dont nous disposons. Le chercheur préoccupé par les mécanismes économiques et surtout monétaires n'est pas tenté de s'intéresser à l'informel.

Il faut là à vrai dire une démarche nouvelle, tout aussi scientifique certes, mais qui s'attache au qualitatif. Au-delà de ce que les agents achètent, épargnent ou possèdent, il faut considérer les personnes et leur façon de vivre, il faut prendre en compte ce qu'elles sont. L'informel ne peut être atteint également que par une démarche pluridisciplinaire. L'économiste ne doit pas seulement devenir comptable ou financier, il doit travailler avec l'historien, le sociologue, le juriste, l'ethnologue... Certes la pluridisciplinarité est à la mode, mais elle est plus souvent souhaitée que pratiquée. Elle a ses exigences et les habitudes scientifiques, comme toutes les habitudes, sont tenaces. Cela fait aussi comprendre que l'intérêt porté à l'informel soit récent.

La deuxième question concerne le présent

L'importance des tontines est telle qu'il faut tenir compte de ce phénomène dans l'analyse du développement. Il faut considérer la finance informelle à côté de la finance institutionnelle.

La place de la finance informelle

Une forme d'épargne. Et d'abord l'argent qui passe dans les tontines est-il vraiment de l'épargne ? Il est vrai que l'argent est vite récupéré, et cela est normal dans des pays où la population dispose d'un revenu faible et ne peut se priver pour longtemps. Il est vrai que cet argent peut être ensuite utilisé à la consommation, voire à financer des dépenses à caractère social. Mais dans les pays où les besoins essentiels de la population ne sont pas toujours satisfaits, le fait de ne pas tout dépenser pour pouvoir dépenser plus, plus tard, n'est-il pas une forme d'épargne ? Et il arrive, sans doute plus souvent qu'on ne le pense, que l'argent des tontines serve à finir de construire la maison ou à acheter une machine à coudre. Dans les tontines commerciales, l'argent accumulé permet généralement aux petits marchands de renouveler leurs stocks ou de financer leur commerce.

Financer l'activité. Cette épargne n'est-elle pas la mieux adaptée au financement de l'activité commerciale et industrielle dans le secteur informel ? On commence à saisir les possibilités qu'offrent les tontines pour encourager la population à renoncer à une consommation immédiate et pour l'inciter à un effort d'épargne, mais on a peu d'informations encore sur la contribution de cette épargne au développement de la petite entreprise dans les pays africains. Il est probable que la variable financière est un élément important de la création d'entreprises dans le secteur informel, et que l'épargne tontinière joue un rôle essentiel, et pas seulement chez les Bamiléké au Cameroun.

Les réseaux de financement en Afrique s'insèrent dans un maillage plus ou moins complexe de relations familiales, sociales, techniques, politiques dont il importe d'analyser les logiques de fonctionnement. Il n'y a pas d'allocation des capitaux par le marché, mais peut-on en déduire que l'affectation de l'épargne n'est pas optimale ? Il n'y a pas de division du travail puisqu'il n'y a pas d'institutions chargées d'assurer le financement, mais les mécanismes que nous analysons ne se fondent-ils pas sur une rationalité qui nous échappe quasi totalement ?

Accumulation financière et développement

L'accumulation financière. Elle existe, nous l'avons vu, dans la mesure où les opérations considérées aboutissent à des créances — et des dettes — réciproques qui sont une forme d'avoirs financiers. Mais peut-on les mesurer ? La chose est facile dans les tontines commerciales puisque les versements se succèdent jusqu'au remboursement. Elle l'est encore lorsque le tontinier rembourse plus qu'il n'a reçu et que son encaisse équilibre ses dépôts et ses crédits. Elle l'est beaucoup moins dans les tontines mutuelles où les positions créancières et débitrices des adhérents sont constamment remises en cause.

Ces positions progressent d'une façon exponentielle avec le nombre des adhérents et la durée de la tontine. Dans la réalité, la majorité des tontines sont de courte durée, mais il est surprenant de constater à quel rythme progresse l'accumulation financière quand la tontine s'étend et dans l'espace et dans le temps. Certes elle a chaque fois une échéance, mais la plupart du temps les adhérents, une fois le cycle terminé, s'engagent dans une autre.

Le développement financier. On s'est beaucoup demandé si le développement financier suivait ou précédait le développement économique. On admet aujourd'hui que, s'il ne le précède pas, son rôle n'est pas pour autant passif : il peut provoquer des blocages et gêner le processus de développement. Mais une relation précise n'a jamais pu être définitivement établie. Le revenu par tête n'est pas forcément plus élevé dans les pays où le rapport des avoirs financiers au revenu national ou au PIB est plus important.

Mais la relation constatée perd beaucoup de son intérêt puisqu'elle ne peut prendre en compte l'informel. Or la finance informelle permet aussi de financer le secteur moderne alors que le secteur informel a besoin de la finance institutionnelle — la monnaie fiduciaire dont la vitesse de circulation se trouve accélérée [14]. A défaut de pouvoir intégrer l'informel dans les agrégats financiers et dans les comptes nationaux, ne pourrait-on essayer d'analyser la logique de l'accumulation financière au sein des tontines en relation avec la circulation monétaire comme avec la croissance de l'activité qu'elles permettent de financer ?

La troisième question concerne l'avenir

L'importance et l'originalité de la finance informelle justifient amplement l'intérêt de telles recherches qui nous aident à mieux comprendre cette réalité. Elles peuvent aussi nous suggérer les attitudes qu'il convient d'adopter. On peut en imaginer trois.

Réduire l'importance de la finance informelle et le volume des capitaux qu'elle draine

Sans parler d'une interdiction pure et simple des tontines qui serait une absurdité, une solution couramment envisagée est le relèvement des taux d'intérêt. Puisqu'en Afrique le capital est rare, relevons son prix afin d'accroître l'offre en stimulant l'épargne et de réduire la demande en décourageant les investissements. Une telle politique peut être envisagée dans les pays où la finance institutionnelle est déjà développée, mais elle a beaucoup moins de chances dans les pays où la finance informelle joue le rôle le plus important.

Dans les tontines commerciales, les clients qui remettent de l'argent au tontinier lui paient un intérêt car pour eux la sécurité importe avant tout. Dans les tontines mutuelles classiques, les motivations des agents sont de nature sociale plus qu'économique, et de toute façon il n'y a presque jamais d'intérêt. Dans les tontines avec enchères, il y a toujours un intérêt débiteur et un intérêt créateur, mais qui sont souvent l'un comme l'autre très élevés. On voit mal comment un relèvement de quelques points de l'intérêt servi par les banques pourrait leur amener l'argent de ces tontines. Et si cela était, comment peut-on prétendre que cette épargne serait mobilisée plus efficacement alors que les banques qui ont réservé la plupart de leurs crédits au secteur dit moderne de l'économie se retrouvent en faillite les unes après les autres ?

Réduire le caractère informel de la finance du même nom

Les tontines sont partout tolérées, elles sont parfois admises légalement, mais nulle part elles n'ont un statut qui les reconnaisse comme les banques ou les caisses d'épargne et donne un cadre juridique à leur activité. Une réforme en ce sens aurait beaucoup d'avantages, mais elle atteindrait vite sa limite car le succès des tontines tient à leur souplesse et donc à leur caractère informel. De plus, l'intervention de l'Etat devrait rester discrète car elle suscite souvent la méfiance de la population.

On pourrait alors envisager une certaine coopération des tontines mutuelles avec les banques, selon des modalités très souples. En trouvant de cette façon un financement complémentaire, les tontines pourraient devenir des « tontines de crédit ». On peut imaginer plus facilement cette coopération pour les tontiniers qui remplissent déjà, d'une façon rudimentaire il est vrai, certaines fonctions bancaires. Ils reçoivent des dépôts, ils accordent des crédits, ils gèrent une encaisse. Ils pourraient certainement se rapprocher des banques, utiliser eux-mêmes leurs services, voire se mettre à leur service en devenant d'une certaine façon leurs agents comme le sont les *compradores* en Asie. Mais il faudrait pour cela qu'ils soient eux aussi dotés d'un statut adéquat, et on sait comme ils sont jaloux du secret qui entoure leurs opérations.

Transformer peu à peu les tontines

Cela concerne du moins celles qui regroupent un nombre important d'adhérents et qui, malgré leur caractère temporaire, sont systématiquement renouvelées à l'échéance. Nous connaissons au moins un exemple de tontine institutionnelle au Bénin qui est devenue en réalité une banque tontinière [12]. Nous avons également rencontré des « mères de tontine » qui, depuis une dizaine d'années, organisent des tontines qu'elles ont commencées avec une douzaine de leurs amies ou de leurs collègues de travail et qu'elles ont étendues à une centaine d'adhérentes. Elles exercent maintenant cette activité à la manière d'un gérant de succursale bancaire ou plutôt d'une caisse de crédit mutuel⁽¹²⁾. Car c'est beaucoup plus de cela qu'il s'agit, et c'est vers ce modèle que certaines tontines pourraient lentement évoluer.

Contrairement aux banques, ces institutions ont l'avantage d'être nées de la base, à l'initiative de communautés naturelles ou de groupements fondés sur des affinités profondes entre les personnes. Elles sont constituées selon leur logique propre, ce qui garantit par les relations personnelles leur cohésion et leur efficacité.

(12) On pourrait évoquer la constitution récente de « financières » qui permettent d'investir dans des projets industriels le montant des cotisations que les adhérents versent régulièrement, comme s'il s'agissait d'une tontine.

Elles peuvent aussi se regrouper de la même façon, non pas en se logeant à l'intérieur d'un modèle importé, mais en construisant elles-mêmes leur propre cadre.

On peut en effet imaginer, et facilement, des regroupements entre ces tontines sous la forme d'une association qui pourrait déboucher sur une véritable fédération assurant certains services communs. Ce pourrait être un minimum de contrôle de toutes les opérations, la possibilité d'une compensation entre des tontines d'épargne et des tontines de crédit, voire la mise en place de procédures originales de refinancement permettant à l'ensemble de ces tontines ou de ces caisses d'accorder plus de crédits qu'elles n'ont reçu de dépôts. La voie ne serait-elle pas ouverte pour un financement à plus long terme de certaines activités ?

En définitive, la souplesse des tontines et leur parfaite adaptation au milieu sont un atout considérable qui nous invite à chercher les moyens d'une mobilisation efficace de l'épargne domestique. Le moment est venu de faire preuve d'imagination pour trouver les mécanismes qui permettent de mieux répondre aux besoins en respectant les habitudes, les motivations, les façons de vivre des populations qui savent que leurs problèmes n'ont une chance d'être un jour résolus que par leurs propres efforts.

Conclusion

La réponse à toutes ces questions rend indispensable une meilleure connaissance des circuits parallèles de financement, qu'il s'agisse des mécanismes de la finance informelle ou des comportements des agents concernés. Cela peut se faire par des enquêtes menées sur le terrain qui permettront d'améliorer notre connaissance globale du phénomène en évaluant le volume des capitaux transférés et en situant l'activité des tontines par rapport au milieu.

Cela peut se faire par l'établissement de monographies qui rendent mieux compte de la diversité de ces pratiques et font mieux percevoir la logique de leur fonctionnement. Alors que la première méthode est la plus utilisée dans les études quantitatives mieux adaptées aux économies modernes, la seconde semble la voie privilégiée pour une étude de l'informel qui est d'abord d'essence qualitative.

Malgré les progrès déjà effectués, notre connaissance reste encore bien imparfaite. De nombreux aspects du phénomène étudié sont encore inconnus. Par exemple :

— Comment interpréter la diversité des appellations locales autour d'un nombre restreint de racines qui se jouent des frontières politiques ? Une carte des tontines en fonction de leur appellation aurait le plus grand intérêt !

— Quelle est l'origine de ces pratiques ? Comment, où et quand les tontines de travail et de nature se sont-elles transformées en tontines de monnaie, sans doute en utilisant d'abord les formes primitives de monnaie naturelle (les cauries par exemple) ? La tradition orale peut être très riche d'enseignement à cet égard.

— Le développement des tontines a-t-il permis de réduire l'usure qui semble aujourd'hui beaucoup moins répandue en Afrique qu'en Asie ? L'usure a-t-elle préexisté ? Subsiste-t-elle encore selon des modalités particulières mal connues ?

— Quel a été l'impact des migrations comme celui de l'urbanisation ? Quel est celui de l'élévation du niveau de vie ? Quel est exactement le rôle, qui semble capital, des femmes ? Quelle est la contribution des tontines au financement de la petite entreprise ?

— Comment évoluent actuellement les pratiques tontinières ? Les deux types que nous avons distingués ne se rapprochent-ils pas ? L'épargne et le crédit s'équilibrent-ils toujours de la même façon ?

Toutes ces questions qui concernent la réalité du phénomène tontinier sont encore largement sans réponse. Les travaux engagés sous l'égide de l'UREF devraient permettre un progrès substantiel des connaissances susceptibles d'ouvrir la voie à une réflexion approfondie sur l'importance des circuits parallèles de financement, sur la logique de ces mécanismes et sur leur contribution au financement de l'économie nationale.

Références

1. Amedon E.H. (1982). La petite production marchande : base d'un développement endogène. In : Deblé I., Hugon P., eds. *Vivre et survivre dans les villes africaines*. PUF, Paris, pp. 202-207.
2. Balandier G. (1975). *Sociologie des Brazzavilles noires*, p. 151.
3. Bascom W.R. (1952). The Esusu : a credit institution of the Yoruba, *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*; 82 : 63-69.
4. Bouman F.J.A., Harteveld K. (1976). The Djanggi : A traditional form of savings and credit in West Cameroon. *Sociologica ruralis*; 16 (21-2) : 193-217.
5. Desroche H. (1983). Solidarités traditionnelles et développements mutualistes. *Archives de Sciences Sociales de la Coopération et du Développement*; 65 : 165.
6. Dupuy C., Servet J.M. (1987). Pratiques informelles d'épargne et de prêt : exemples sénégalais, *Economie et Humanisme*; 294 : 40-54.
7. Eboué C. (1988). Les logiques financières des comportements d'épargne informelle des femmes en Afrique, *Epargne sans frontière*; 10 : 6-9.
8. Geertz G. (1961). The rotating credit association : « A middle rung » in development, *Economic Development and Cultural Change*; X (1) : 241-263.
9. Ghilain J. (1968). La formation du capital autochtone en Afrique noire : le Likelemba, *Revue de l'Institut de Sociologie*; 2 : 443-466.
10. Huc R.E. (1851). *Souvenirs d'un voyage dans la Tartarie, le Tibet et la Chine*. Bruxelles, p. 356.
11. Hugon P. (1980). Le secteur « non structuré » ou « informel » des économies des pays du Tiers Monde, *Problèmes Economiques*; 1703 : 3-9.
12. Lelart M. (1988). L'Association « Opérations 71-71 » de Cotonou... de l'organisation de tontines à la banque tontinière, *Epargne sans frontière*; 13 : 36-39.
13. Lelart M. (1989). L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises, *Tiers Monde*; 118 : 271-298.
14. Lelart M. (1988). Finance informelle et Comptes nationaux dans les pays en voie de développement, Troisième colloque de comptabilité nationale.
15. Miracle M.P., Miracle D.S., Cohen L. (1980). Informal savings mobilization in Africa, *Economic Development and Cultural Change* : 28 (24) : 701-724.
16. Morice J. (1982). La tontine, contrat asiatique de crédit mutuel, *Revue Juridique et Politique, Indépendance et Coopération*; 36 (2) : 735-762.
17. Nayar C.P.S. (1986). Can a traditional financial technology co-exist with modern financial technologies ? The indian experience, *Savings and Development*; X (1) : 31-58.
18. Pairault T. (1990). Formes traditionnelles de tontines chinoises. In : Lelart M., éd. *La tontine*. UREF-AUPELF/John Libbey Eurotext, Paris.
19. Penouil M., Lachaud J.P. (1985). *Le développement spontané, les activités informelles en Afrique*, Pédone, pp. 29-30, 123-125, 232-234.

20. Soedjede D. (1990). L'épargne et le crédit non structuré au Togo. In : Lelart M., éd. *La tontine*, UREF-AUPELF/John Libbey Eurotext, Paris.
21. Thenabadu D. (1988). Un système informel d'épargne rurale : le cheetu au Sri Lanka, *Epargne sans frontière*; 11 : 42-43.
22. Timberg T.A., Diyar C.V. (1980). Informal Credit markets in India, Banque mondiale, *Domestic Finance Studies*, 62.
23. Tinguiri K.L. (1990). Epargne et crédit informels dans les pays en voie de développement : expériences anciennes et nouvelles et la situation en milieu rural nigérien, In : Lelart M., éd. *LA tontine*, UREF-AUPELF/John Libbey Eurotext, Paris.
24. Université d'Etat de l'Ohio (1987). Finance rurale au Niger : une évaluation critique et des propositions de réforme. Rapport présenté de l'USAID, Niamey.

5

Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel

Réflexion dans le cadre du contexte africain

E. BLOY, C. DUPUY

*Département Monnaie-Finance-Banque
Université Lumière - Lyon 2, France*

La théorie du financement, élaborée dans les années cinquante autour des thèses de Gurley et Shaw, justifie économiquement la fonction des intermédiaires financiers par leurs activités de traitement du risque. Dans le face-à-face entre les apporteurs de fonds exigeant la liquidité de leurs placements et les demandeurs de fonds, contraints par leurs activités productives d'émettre des actifs peu liquides, les intermédiaires financiers jouent le rôle de conciliateurs en produisant la liquidité manquante.

Or en Afrique, il est un lieu commun de dénoncer l'incapacité du système bancaire d'assurer son rôle d'intermédiaire. Un pan entier de l'économie, dénommé secteur informel, dont les potentialités productives ne sont plus à démontrer [7, 13], échappe à ses circuits de financement bien que son haut degré de risque nécessite un traitement.

A l'inverse de cette approche théorique, il semble que le risque attaché au financement du secteur informel soit exclusivement traité selon des modalités de financement direct, originales et parfaitement adaptées à l'environnement économique et social. S'appuyant sur la force des liens personnels, ce marché du financement direct produit cette liquidité que les circuits bancaires sont incapables de fournir.

Toutefois ce marché est d'une autre nature que les marchés financiers occidentaux car les actifs échangés échappent à tout cadre juridique. Ils peuvent être la participation à une société tontinière ou la reconnaissance tacite d'un apport de la communauté familiale ou villageoise. Cette absence d'assise juridique permet de qualifier d'informelles ces modalités de financement direct.

Il ne faudrait pas voir dans ce phénomène du financement informel les restes d'un archaïsme de société traditionnelle. Le dynamisme actuel que connaissent ces modalités de financement montre que l'on ne peut pas les réduire à une forme imparfaite et non élaborée d'un modèle d'intermédiation bancaire posé comme une norme.

Le bouleversement des schémas d'analyse du financement qu'a connu la théorie économique ces dernières années permet de jeter un regard neuf sur la finance informelle. Dans les pays développés, le mouvement de déréglementation des marchés a, en effet, mis en évidence que l'innovation peut permettre au financement direct de traiter le risque de manière compétitive en créant des circuits de financement parallèles (phénomène de l'OTC) détournant des marchés officiels devenus inefficients.

Selon cette lecture nouvelle, le financement informel peut apparaître comme une innovation financière, un détournement créatif permettant de mettre à la disposition des agents a besoin de financement des fonds à coûts moins élevés. Le « marché » a su inventer une modalité originale de production de liquidité en exploitant la force des structures sociales traditionnelles.

En effet, cette supériorité du marché du financement informel face à la faiblesse du formel, expliquée par la différence notable entre les coûts de financement offerts, est due à un traitement spécifique du risque permettant d'abaisser le coût des fonds.

La non-compétitivité du marché du crédit bancaire découle de l'évaluation de sa prise de risque. Celle-ci est construite à partir de données économiques (potentialité du secteur d'activité de l'entreprise), comptables (structure de financement et rentabilité économique) et juridiques (prise de garantie). Ces critères, appliqués au secteur productif informel, conduisent à définir des taux d'intérêt excessivement élevés traduisant l'appréciation du risque par la banque : l'environnement économique précaire alourdit le risque d'exploitation, la faiblesse de l'immobilisation des emplois rend impossible la prise de garanties réelles et l'absence de comptabilité standardisée ne permet pas une analyse financière.

Par contre, dans le cas du financement informel, le coût implicite des fonds prêtés peut être notablement abaissé grâce à la force d'un lien personnel permettant aux bailleurs de fonds d'exercer une pression morale et sociale sur l'entrepreneur, réduisant ainsi la prise de risque. Levant ses capitaux au sein de groupes socialement formés et reconnus auquel il appartient et dans lesquels la solidarité préexiste à la nécessité financière, l'entrepreneur est directement impliqué dans la réalisation de leurs objectifs. Le poids de cette obligation morale tient lieu de garant pour ces bailleurs qui se définissent moins à travers les liens financiers qu'ils nouent avec lui qu'à partir de leurs relations personnelles.

Il est important de souligner que le recours au financement informel relève d'un choix et non d'une contrainte. L'entrepreneur africain à la recherche de capitaux est placé face à une alternative entre le financement intermédié formel et le financement direct informel. Ainsi est-il amené à procéder à un calcul économique le conduisant, selon un comportement rationnel, à sélectionner la source de financement la moins élevée. Il privilégiera donc le financement informel direct plus compétitif et ne fera appel au système bancaire que lorsque sa puissance de prêt lui sera indispensable, par exemple lors de l'acquisition d'une immobilisation « formelle ».

Ainsi l'informalité du mode de production ne semble pas devoir dicter une informalité des sources de financement. Néanmoins, l'observation des faits permet de constater une certaine superposition des deux sphères de l'informel, réelle et

financière. Ne peut-on pas inverser la problématique et se demander si l'informalité des modes de collecte de l'épargne ne dicte pas, dans une certaine mesure, une informalité du monde économique ?

Il convient, tout d'abord, de s'interroger sur les caractéristiques propres de rémunération des fonds prêtés et sur les éventuelles contraintes imposées à la gestion de l'entreprise par les bailleurs de fonds informels. Ensuite, les aménagements spécifiques des règles d'exploitation par l'entrepreneur africain pourront être développés.

Le diktat de l'informel sur la gestion du capital

Dans l'environnement africain, le terme bailleur de fonds prend un sens particulier. Leurs exigences particulières conduisent à définir une approche originale de la notion de coût du financement et à réviser les critères d'appréciation économique des performances des entreprises.

Les exigences particulières des bailleurs de fonds

L'étude des apports de la sociologie dans l'analyse des groupes s'avère être un détour indispensable pour cerner cette sociologie financière [11]. Elle permet de distinguer deux structurations possibles de la relation que l'individu entretient avec le groupe : l'association et la société.

Ces deux formes correspondent à deux modes différents de collecte de l'épargne, l'un basé sur la solidarité familiale, villageoise ou tribale, l'autre sur le processus tontinier. La mise en évidence de leurs différences permet de distinguer, dans l'analyse, deux populations de bailleurs de fonds aux exigences bien particulières.

***L'association d'épargne ou la solidarité communautaire* [6]**

Les ethnologues définissent les groupes associatifs par la reconnaissance d'une conscience collective. L'appartenance aux associations ne naît pas d'une démarche volontaire, elle s'impose aux individus. Ceux-ci ne sont pas sensés adhérer librement aux objectifs du groupe, mais la pression sociale les y contraint. Les communautés familiales ou villageoises sont une bonne illustration des groupes associatifs.

La dimension financière se greffe sur cette structure sociale par l'existence d'un lien de solidarité liant les membres entre eux. La conscience collective justifie la levée d'une épargne au sein de la communauté pour répondre à un besoin de financement d'un des individus faisant appel à elle. L'appartenance de tout individu africain à ces communautés associatives fonctionne comme une garantie de couverture financière toujours mobilisable.

Bien sûr, l'entrepreneur africain va s'appuyer sur la solidarité des siens pour financer son activité productive, faisant ainsi de la communauté familiale ou villageoise un bailleur de fonds bien particulier. La marque essentielle de la solidarité fait que ces apports financiers ne peuvent être considérés comme des prêts. Entre l'individu et sa communauté d'origine, il ne pourrait y avoir une

relation de créancier à débiteur. De ce fait, la contrepartie de l'apport ne peut pas être conçue comme une rémunération d'un prêt.

Toutefois l'absence de relation de prêteur à emprunteur n'atténue pas l'obligation qui pèse sur l'entrepreneur ayant fait appel à la capacité financière des siens. A une dette monétaire, clairement exprimée en montant et en terme, se substitue un engagement moral illimité. Dans ces économies précaires, la charge financière assumée en contrepartie d'un apport prend la forme d'une assurance de satisfaction des besoins essentiels de la communauté, dans sa globalité d'une part et pour chacun de ses membres en particulier d'autre part.

Les sociétés d'épargne ou le processus tontinier[4]

Lorsque l'on regarde le groupe sociétaire, on n'est plus du côté de la conscience collective mais de l'individu. Une société est un ensemble social organisé, formé d'individus qui se groupent, selon une motivation d'intérêts individuels, pour atteindre un objectif défini en commun. Les individus nouent ainsi entre eux des relations sur une base contractuelle. A la différence du lien associatif, le lien sociétaire existant entre les individus et le groupe est volontaire et temporaire : spontanément ils rejoignent la société et la dissolvent lorsque l'objectif collectif est atteint.

Le groupe tontinier est un bon représentant en Afrique de ces structures sociétaires. Des individus, motivés par un objectif financier commun, se regroupent pour mettre en commun leur épargne; une fois l'objectif atteint, les individus sont déliés de leurs obligations envers le groupe et peuvent se retirer de la tontine.

La dimension individuelle et d'intérêt personnel rend la tontine proche d'un organisme de prêt. Pourtant cette proximité ne doit pas conduire à une confusion. Le terme de « groupement rotatif de prêt » employé dans la littérature anglo-saxonne [1, 10] est passablement impropre. La mise en commun de fonds ne signifie pas un prêt rotatif.

En effet, les participants à une tontine ne sont pas animés par une volonté de prêter un capital dans le but de percevoir un revenu. Dans le monde africain de précarité, la médiation du groupe tontinier permet seulement l'accroissement de la puissance de décaissement de chacun. Les motivations d'un entrepreneur à la participation à une tontine ne sont pas la sollicitation d'un prêt mais d'un apport temporaire de trésorerie. Ainsi, en contrepartie d'une main, le groupe tontinier, devenu bailleur de fonds, n'exige pas le versement d'une rémunération mais d'un apport compensatoire de liquidité pour chacun des membres.

L'appréciation économique de la performance de l'entreprise

La non-signification du critère risque/rentabilité

La théorie de la finance contemporaine se développe autour du concept central d'arbitrage permanent des apporteurs de fonds entre le risque financier qu'ils assument et la rémunération qu'ils perçoivent. Ces bailleurs, dont la préférence marquée pour la liquidité les entraîne spontanément à rechercher les placements les plus sûrs, n'acceptent le risque que dans la mesure où il leur est garanti une rémunération qu'ils jugent suffisante.

Qu'en est-il de ce critère dans l'environnement financier africain ? Selon une première approche, il semble totalement inopérant. Pour que ce critère fonctionne

en effet, il faut que le risque individuel soit évaluable, c'est-à-dire qu'il puisse être gradué à partir d'un placement considéré comme étant sans risque. Or, la précarité et l'instabilité du cadre économique élève le risque global à un niveau tel qu'il rend impossible la modulation du prix à accorder aux risques individuels. Toute volonté d'arbitrage entre risque et rentabilité est ainsi illusoire dès que le niveau de risque global est trop élevé. Pourtant il est notable que la mise en évidence de la notion de risque et du prix du risque est importante pour comprendre les règles de gestion des entreprises africaines.

Cette absence d'évaluation possible du risque individuel signifie, en terme financier, la nécessaire absence de prise en compte du temps et des aléas qu'il contient. L'opacité du futur suscite une non-intégration du temps dans les stratégies financières ou, en d'autres termes, l'utilisation de taux d'actualisation très élevés dans les calculs financiers. Il en résulte un rétrécissement de l'horizon économique, la valeur actuelle accordée aux revenus futurs étant ainsi dérisoire.

Le prix énorme accordé à l'immédiateté n'incite pas les bailleurs à raisonner en terme de placement et de rentabilité : ni la communauté associative, ni même la société tontinière ne cherchent à effectuer un placement rémunérateur. Aucun n'effectue un arbitrage entre le risque et la rentabilité. Le poids accordé au présent amène ces agents à développer une logique financière basée sur leur volant monétaire disponible pour faire face à l'immédiat.

Ainsi un bailleur de fonds, dans ce contexte de précarité, ne se dessaisit de son avoir que dans la mesure où il lui est garanti en contrepartie une couverture à terme de ses besoins quotidiens. Cette couverture étant, soit la satisfaction des besoins domestiques dans le cas d'apport communautaire, soit l'accroissement de son potentiel de disponibilité dans le cas de financement tontinier.

La nécessaire révision des critères essentiels de gestion

En terme de théorie financière, la prise en compte de l'absence d'évaluation du temps signifie que doit être substituée à la notion de prix du risque celle du prix de la non-immédiateté. De la même façon, le critère de rentabilité-risque doit être remplacé. Nous proposons celui de disponibilité/non-immédiateté.

Ce bouleversement des points de repères essentiels à la gestion des entreprises conduit à nier la signification des concepts de capital et de résultat. La réduction du temps à l'instant interdit les raisonnements en terme de stocks et amène à ne voir dans le capital qu'un apport de liquidité. De même, la notion comptable de résultat d'exercice divisant le temps en séquences est indéchiffrable selon cette lecture.

Cette absence de mise en relation possible entre un résultat secrété et un capital investi incite à réviser les critères d'évaluation des performances des entreprises. Selon la théorie orthodoxe du coût du capital, la contrainte d'exploitation qui pèse sur l'entrepreneur est de dégager une rentabilité supérieure au coût des fonds, permettant ainsi de couvrir par un excédent d'exploitation les revenus exigés des bailleurs.

Pour l'entrepreneur africain, la contrainte d'exploitation ne peut pas être identique du fait de l'absence de notion de capital. Pour lui, le coût des fonds s'apparente à une ponction sur sa trésorerie quotidienne. L'entreprise ne sera jugée performante que dans la mesure où elle dégage, au jour le jour, des flux de liquidité lui permettant de faire face aux prélèvements des bailleurs et de reconstituer l'avance initiale. Le critère implicite de performance est ainsi le délai de récupération des fonds.

Aménagement des règles de gestion dans l'informel

Nous avons démontré précédemment que les modes de financement informel conjugués à l'instabilité de l'environnement économique africain conduisaient l'entrepreneur à privilégier, dans sa gestion, la production d'une chronique de flux de liquidité aux échéances très rapprochées. Plutôt que de recourir à une approche monographique de ces cycles d'exploitation axés sur la liquidité, il apparaît plus fécond de procéder à une analyse fondée sur un modèle permettant d'explorer didactiquement la logique des procédures utilisées.

L'analyse financière contemporaine fournit plusieurs cadres centrés sur le concept de flux de liquidité. Nous avons, parmi ces diverses grilles d'analyse, choisi celle qui nous paraissait, de par la simplicité de sa conception, la plus propre à saisir les phénomènes que nous désirons cerner. Il s'agit du tableau pluriannuel de flux financier, conçu par De Murard [2, 3, 4].

Après avoir montré que le flux de trésorerie d'exploitation est l'élément significatif d'une gestion, nous examinerons les aménagements qui en découlent.

Analyse des règles de gestion de l'entreprise informelle fondée sur le tableau de flux

Dans la chronologie d'un tableau de flux (voir en annexe), l'excédent de trésorerie apparaît comme la source de liquidité originelle qui alimente les autres soldes. Mais il ne constitue pas un indicateur de gestion en tant que tel. La seule contrainte existante est la positivité de ce flux. En revanche, le DAFIC, flux de liquidité après couverture des investissements, sera considéré comme beaucoup plus significatif. Dans la gestion d'une entreprise informelle, tout au contraire, l'ETE devient l'expression de la performance de l'entreprise.

L'adéquation de cette grandeur à la mesure de l'efficacité d'une gestion découle directement des comportements dont nous voulons rendre compte. En effet, ils se définissent, rappelons-le, par :

- l'importance accordée à la récupération la plus rapide possible des dépenses engagées dans le cycle d'exploitation;
- le peu d'intérêt accordé au développement du capital fixe, lequel d'ailleurs pèse de peu de poids dans ces activités;
- la faible place accordée dans les processus de financement aux ressources financières formelles.

Ces divers éléments excluent qu'une grande attention soit accordée aux flux de liquidité autres que l'ETE. Ainsi, le DAFIC, qui intègre l'investissement donc une stratégie de croissance, n'apparaît pas être dans la logique de ce type de gestion.

De même, le solde de gestion, qui fait intervenir les financements institutionnels et donc qui suppose la mise en œuvre d'actions complexes combinant liquidité de l'activité courante, investissement et financement externe, ne paraît pas répondre aux exigences d'une économie informelle. L'ETE, en revanche, résiste à toutes ces objections car il est le produit direct et palpable des opérations d'exploitation. Les différentes enquêtes [5, 9,12] qu'il nous a été donné de consulter suggèrent que l'ETE peut s'insérer dans trois types de schémas explicatifs correspondants à trois modalités d'exercice des activités informelles.

Activités n'exigeant pas de capital fixe (activités de négoce pur ou activités de service)

Dans le cadre de telles activités, la séquence la plus propre à rendre compte des comportements aurait la configuration suivante (Tableau I).

Tableau I.

EBE – variation BFRE
= ETE
Dépenses personnelles incompressibles
A = solde disponible après dépenses incompressibles
Perception d'un apport tontinier (+)
Apports communautaires (+)
Cotisation à une tontine (-)
Dépenses de solidarité communautaire (-)
B = solde financier
A + B = disponible net
– Dépenses discrétionnaires personnelles
– Dépenses de diversification (croissance externe)
= Flux résiduel de la période

Dans une telle séquence, nous parlons de l'hypothèse d'une confusion totale entre activité domestique et activité professionnelle. Cette optique implique que l'ETE est avant tout affecté aux dépenses personnelles incompressibles. Dans un deuxième temps, le solde disponible va s'ajouter au solde des opérations financières informelles (tontine et associations familiales) pour donner un solde disponible net. Ce flux sera affecté aux dépenses non vivrières, qu'elles relèvent de dépenses de consommation à l'occidentale ou qu'elles procèdent d'une logique de diversification des activités, attitude rationnelle en économie informelle risquée.

Activités exigeant peu de capital fixe (petit matériel ou outillage)

Nous pensons en évoquant cette catégorie à des métiers artisanaux tels que tailleurs ou maçons pour ne citer qu'eux. L'insertion dans le processus de production d'éléments de capital fixe rend plus complexe la séquence précédente en insérant des opérations en capital entre le solde disponible après dépenses incompressibles et le solde financier (Tableau II).

Tableau II.

A : solde disponible après dépenses incompressibles
Dépenses d'acquisitions ou entretien de matériel et petit outillage (-)
A' : solde après investissement
B : solde financier
A + A' + B = solde disponible net

Les utilisations du solde disponible net restent identiques à celles du cas précédent.

Activités exigeant un montant de capital significatif

Nous pensons en particulier aux activités de transport motorisé. Ces activités se situent en fait à la frontière du formel et de l'informel selon un équilibre précaire qui rend difficile le partage entre ce qui relève de l'un ou l'autre des deux secteurs.

Dans le cadre de ces entreprises, la gestion du capital fixe et de son financement va se voir affecter une place beaucoup plus importante. L'organisation et leur logique de fonctionnement rend très probable une séquence de flux conforme à la formulation de De Murard. Nous pensons en particulier que, dans ce type d'entreprise, le gestionnaire cesse de confondre son activité professionnelle et son activité domestique. Cette révision redonne un intérêt au DAFIC sous une forme quelque peu amendée. En revanche, il ne nous paraît pas utile de faire apparaître un solde disponible après dépenses de consommation incompressibles puisque les nécessités de l'existence ne seront pas directement intégrées dans l'évaluation de la performance de l'entreprise. Nous estimons que le comportement peut être apprécié à partir de la grille suivante (Tableau III).

Tableau III.

ETE
Dépenses d'investissement ou entretien d'équipement (-)
DAFIC
Perception d'un apport tontinier (+)
Apports communautaires (+)
Emprunts institutionnels (+)
Remboursements d'emprunts (-)
Frais financiers (-)
Impôts (-)
Cotisation à une tontine (-)
Dépense de solidarité communautaire (-)
= Solde financier
DAFIC + solde financier = solde disponible net

La poursuite du tableau est analogue aux cas précédents.

L'examen de ces trois catégories d'activité montre qu'il existe un fonds commun dans la conduite : la production d'un flux de liquidité d'exploitation qu'il convient d'optimiser. Il est opportun maintenant d'envisager les règles qui président à l'optimisation des flux de liquidité.

Les règles de gestion conduisant à l'optimisation des flux dans les entreprises informelles

L'observation des comportements fait apparaître trois règles de gestion fondamentales : l'élargissement des marges; l'accélération et la rotation du capital circulant et la réduction de l'immobilisation en capital fixe. Les deux premières règles touchent directement la production de l'excédent de trésorerie d'exploitation, la troisième concerne plutôt son utilisation par les entreprises qui doivent se doter d'actifs immobilisés. Néanmoins, elle nous semble importante car elle a pour objet de limiter la ponction sur la liquidité d'exploitation.

L'élargissement des marges

L'ETE étant la différence entre l'excédent brut d'exploitation et la variation du besoin en fonds de roulement, il apparaît extrêmement banal de dire qu'il est nécessaire d'accroître l'EBE pour accroître le flux de liquidité. Il est non moins banal d'affirmer que cela peut être obtenu en minimisant les charges pour un niveau d'activité donné. En revanche, les modalités selon lesquelles cette réduction des charges est obtenue méritent plus d'attention car l'informalité de ces activités est directement partie prenante à ces opérations. En particulier l'informalité permet d'alléger la ponction opérée sur la valeur ajoutée par les frais de personnel et les impôts et taxes : par les frais de personnel parce que la rémunération des aides se fait selon des procédures qui n'impliquent pas toujours un débours, parce qu'il n'y a pas d'intégration de charges sociales, enfin parce que nombre de ces activités exercées dans l'informel sont telles qu'elles n'exigent aucune force de travail autre que celle de l'entrepreneur lui-même; par les impôts et taxes puisque ces activités, n'étant pas officielles, échappent pour partie ou en totalité au paiement des prélèvements fiscaux.

Bien entendu, le coût des achats peut être également allégé par une analyse de la valeur qui conduit l'artisan à recourir à la matière la moins coûteuse, eu égard à l'usage qui sera fait du produit final, sans parler des achats réalisés en dehors des circuits marchands officiels, ce qui permet d'abaisser leur prix.

La compression de la variation du BFRE

La plupart des activités informelles sont concentrées dans des secteurs exigeant peu de capital, qu'il soit fixe ou circulant. Mais bien plus, le recours au capital circulant est systématiquement contenu grâce à des procédures spécifiques. En particulier, on peut faire les observations suivantes :

- le crédit interentreprise est ignoré, il n'y a donc pas de besoin de financement lié aux créances clients;
- le poids des stocks est allégé, voire totalement supprimé. Ainsi tel marchand ambulant prend de la marchandise auprès d'un grossiste, mais ne la paiera que lorsqu'il l'aura vendue effectivement (système du dépôt). L'artisan menuisier ne stockera pas de bois, mais achètera les débits au fur et à mesure des commandes;
- les cycles d'exploitation sont très courts, ce qui limite l'immobilisation des valeurs (en particulier celle du stock quand il existe);
- de nombreux petits métiers sont de pures activités de services qui n'exigent aucun capital circulant.

Ces diverses remarques permettent de constater que les BFR sont réduits et qu'en conséquence, la variation du BFR doit être souvent très proche de zéro. Cela signifie que la marge, à savoir l'EBE, va être presque intégralement transformée en liquidité.

La réduction de l'immobilisation en capital fixe

Cette réduction systématique est obtenue :

- en s'insérant dans des activités n'exigeant pas la mise en œuvre de véritables immobilisations (tailleur, maçon, coiffeur etc.);
- lorsque l'activité est plus capitalistique en acquérant un matériel d'occasion (cas de l'activité de transport);
- en éliminant la notion d'investissement incorporel (pas de paiement de « pas

de porte » sous une forme quelconque pour exercer une activité de négoce ou une activité artisanale);

— par obtention du capital en contrepartie d'un apprentissage non rémunéré, ou d'un travail effectué au profit d'un membre de la famille.

Cette relation au capital conduit à une gestion des actifs fixes dont l'originalité se manifeste sur deux points.

Premier point. Les entrepreneurs ignorent la notion d'amortissement. Ce mépris pour la pratique de l'amortissement est parfaitement cohérente dans le cadre d'économie où la liquidité prime sur toute autre considération.

En effet, l'amortissement est une charge non décaissée, elle n'a donc aucune prégnance sur des entrepreneurs qui veulent optimiser un flux monétaire. A la notion d'amortissement se substitue celle des dépenses d'entretien lesquelles sont opérées au coup par coup, selon les contingences du fonctionnement de la mécanique. Cela explique aussi qu'un équipement, même très ancien, conserve une valeur marchande à partir du moment où il est en état. Cette absence d'amortissement permet donc de transformer le capital fixe en réservoir de liquidité potentielle et donc de limiter les risques inhérents à l'immobilisation.

Second point. Si l'exploitation s'avère généreuse en liquidité, il est extrêmement fréquent de voir les surplus échapper au réinvestissement (donc à l'immobilisation) dans cette même activité. L'entrepreneur préférera mettre des fonds dans de nouvelles affaires de façon à diversifier son risque. Cette réaction apparaît comme une réponse à l'instabilité de l'environnement dans lequel sont immergés les exploitants.

Au total, la gestion parcimonieuse du capital fixe apparaît simultanément comme un moyen de conserver la liquidité et de limiter le risque économique qu'impliquerait inévitablement une immobilisation trop grande.

Conclusion

Ces développements nous permettent de dégager une trame logique qui s'articule autour des idées suivantes.

Le financement informel apparaît comme un système opérant une transformation des risques. Le risque économique et financier des activités informelles, intrinsèquement élevé, peut être absorbé grâce à une personnalisation des relations.

Le système de transformation du risque ne peut fonctionner que si l'informel réel est capable de répondre à l'exigence de liquidité que lui impose l'informel financier. En effet, ce jeu de relations consiste à substituer au traditionnel arbitrage risque-rentabilité, un arbitrage risque-liquidité. A ce titre, on peut considérer que c'est l'informel financier qui conditionne pour une large part les règles de gestion de l'informel réel en imposant cette substitution.

A l'intérieur de cette logique de gestion, on observe des comportements d'entreprises qui sont parfaitement efficaces et cohérents. L'entrepreneur informel fait preuve d'une totale maîtrise des procédures susceptibles de conduire à une optimisation des flux de trésorerie.

Malheureusement et paradoxalement, ces comportements, loin de constituer un atout dans les processus de développement, apparaissent plutôt comme des facteurs de blocage. L'informel en évitant soigneusement l'investissement fondé sur une rentabilité d'horizon économique éloigné entretient le sous-développement. Il

nous semble difficile de briser cette chaîne causale, car l'antagonisme entre une efficacité certaine et une logique de gestion qui hypothèque le futur n'est que la conséquence inéluctable d'un environnement à haut risque produisant de forts taux d'actualisation.

Références

1. Bouman J.A. (1977). Rotaring saving and credit societies in indigenious saving and credit societies in the third world- a message. *Savings and Development*; 1 (4) : 181-229.
2. Charreaux G. (1984). Les tableaux de financement : contenu descriptif et normatif. *Revue Banque*; 444, 445.
3. De Murard G. (1978). Revenu distribuable et génération d'investissement, *Analyse financière*; 34.
4. De Murard G. (1978). Le tableau pluriannuel de flux financiers, *Revue Française de Gestion*.
5. Dupuy C. (1985). *Mission CNRS, ERA 166, Casamance, Sénégal*.
6. Dupuy C., Servet J.M. (1985). *Pratiques informelles d'épargne et de prêt : exemples sénégalais, Economie et Humanisme*; 294 : 40-54.
7. Hugon P. (1980). Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde, *Revue Tiers Monde*; XXI (82) : 235-259.
8. Lelart M. (1988). L'épargne informelle en Afrique. Essai de typologie des tontines. *Colloque du GRECO Monnaie et financement*, Clermont-Ferrand.
9. Ministère du Plan. Enquête nationale sur le secteur informel et la petite entreprise, Niger.
10. Miracle M.P., Miracle D.S., Cohen L. (1980). Rotaring funds association in informal savings mobilization in Africa. *Economic Development and Cultural Change*. 28 (24) : 701-724.
11. Thomas L.V. (1958). *Les Diolas*. Mémoire de l'Institut Français d'Afrique Noire, IFAN Dakar, pp. 201-242.
12. Tounkara R. (1987). Enquête sur les transports humains au Mali. Laboratoire économie des Transports, Equipe mixte CNRS-108.
13. Universités d'Orléans et de Nouakchott (1988). Pratiques informelles comparées : les fondements de la non-légalité. Colloque international de Nouakchott.

6

Epargne informelle et financement de l'entreprise productive

B. HAUDEVILLE

Université d'Orléans, France

L'évolution du développement dans le monde au cours des trente dernières années n'a pas confirmé les espoirs qui avaient été mis dans la croissance du secteur moderne et sa capacité à entraîner l'ensemble de l'économie. Dans de nombreuses régions du monde le dualisme subsiste, voire se creuse. Pire, le secteur moderne lui-même éprouve des difficultés grandissantes en raison de la concurrence des importations et de la difficulté de produire dans des conditions de coûts compétitives. Dans de nombreux pays, la faiblesse des revenus, l'étroitesse des marchés ont même conduit à une régression du secteur moderne. Ce dernier représente parfois une lourde charge pour les finances du pays qui doivent supporter le poids des résultats déficitaires.

Dans les cas où il en résulte une incitation à l'emprunt extérieur, il s'ensuit un phénomène de blocage de l'activité et du développement sous le poids de la charge du service de la dette. Ainsi le secteur moderne, non seulement ne contribue pas au développement, mais le compromet en raison des charges qu'il impose à l'économie. Il s'agit fort heureusement de cas extrêmes et peu nombreux. Lorsque le secteur moderne se porte bien, sa contribution à l'emploi est toujours beaucoup plus faible que sa contribution au produit ou au revenu de telle sorte qu'il ne permet pas, ou faiblement, de réduire les problèmes de l'emploi, principalement dans les zones urbaines. L'absorption par le secteur moderne de l'augmentation de la population active dans les villes, sous le double effet de la croissance naturelle et de l'immigration, nous semble être un objectif hors de portée pour de nombreux pays.

Dans une certaine mesure, l'intérêt renouvelé des chercheurs et des responsables du développement pour le secteur informel résulte du constat précédent.

Si la période qui va du premier plan soviétique à l'achèvement du barrage d'Assouan a été caractérisée un peu partout dans le monde par la prédominance des grands projets à caractère structurant, modifiant en profondeur le milieu, la

période contemporaine est plutôt marquée par le retour de projets de dimensions réduites, caractérisés par leur insertion dans le milieu plutôt que par leur capacité à le transformer.

Cette évolution se marque dans les pays développés par le *small is beautiful* de Schumacher et par la mise à l'honneur des vertus du secteur informel dans les pays en voie de développement. Dans ces derniers, au mépris pour l'économie « indigène » a succédé un intérêt quasi ethnologique pour les sociétés traditionnelles et leurs modes d'organisation économique.

Si on ne peut que se réjouir de cette orientation, cela ne doit pas non plus conduire à surestimer la capacité des organisations traditionnelles, ou non structurées de façon moderne, à contribuer au développement économique et à l'élévation du niveau de vie de la population. Telle est la ligne directrice de cette contribution qui se propose d'apporter une réflexion critique sur le rôle de l'épargne informelle dans le financement de l'entreprise productive et dans le processus de développement économique.

Nous nous interrogerons dans un premier temps sur la véritable nature de l'épargne informelle avant d'examiner dans une deuxième partie quelle peut être sa contribution au développement.

L'épargne informelle comme source de financement

Bien qu'il soit difficile de l'évaluer avec précision, il ne fait guère de doute que la partie non consommée immédiatement des revenus qui transite par le système financier officiel ne représente qu'une faible partie des ressources disponibles. Cela ne permet pas, toutefois, d'identifier un autre « gisement » d'épargne qui existerait en dehors des institutions financières officielles.

Epargne et prédominance de la monnaie fiduciaire

Tout d'abord une partie importante des ressources est conservée sous la forme liquide en billets par les individus. Il existe en effet une très forte préférence pour la monnaie fiduciaire dans tous les PVD, même lorsque le réseau des intermédiaires financiers est assez développé. L'insuffisance du niveau d'éducation d'une grande partie de la population, la difficulté qu'il peut y avoir à obtenir un chéquier en raison des conditions de banque, la crédibilité du chèque comme instrument de règlement se conjuguent pour expliquer ce phénomène⁽¹⁾.

Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que l'encaisse en billets des individus représente parfois une fraction importante de leur revenu monétaire. Cela est encore plus vrai pour les agriculteurs dont les revenus sont acquis avec une périodicité annuelle. Mais même si leur mouvement est lent (cas des agriculteurs), il s'agit en grande partie d'encaisses de transaction. Une autre partie est tout simplement thésaurisée, c'est-à-dire qu'elle n'est pas dépensée dans le cadre du cycle de production (annuel, par convention), ni placée sous une forme ou sous une autre. Il est difficile d'évaluer l'ampleur de cette ressource même par enquête dans la mesure où les individus n'ont pas une idée précise de leurs recettes et de

(1) Pour ne rien dire du caractère sécurisant de pouvoir « toucher son argent » et éviter les déplacements et les attentes liées à l'utilisation des intermédiaires officiels.

leurs dépenses courantes et où ils n'opèrent pas de distinction entre encaisse et épargne. Pour le plus grand nombre, l'encaisse est destinée à être dépensée plus ou moins rapidement en fonction de l'évolution des besoins.

Le fait que tout ne soit pas dépensé revient à constater que l'unité a pu dégager un surplus. Or, précisément dans une économie de subsistance, il n'y a pas de surplus, et par conséquent il n'y a pas d'épargne stable. Dans ces conditions, la partie thésaurisée des encaisses fiduciaires nous paraît *a priori* faible, mais pas nécessairement nulle. La mobilisation des ressources correspondantes apporterait sans aucun doute une aide pour le financement des investissements.

Comment mobiliser l'épargne informelle ?

Le reste des ressources disponibles, c'est-à-dire la partie non déposée dans le système officiel et non conservée en liquide, est utilisé dans des opérations financières informelles. Celles-ci comprennent des opérations de prêt et d'emprunt classiques, généralement de type usuraire et des opérations réalisées avec des institutions à caractère mutualiste dont un exemple est la tontine. Là encore, il paraît difficile d'évaluer la place respective de ces deux types d'opérations.

L'importance du phénomène d'usure dans les pays en développement est sans doute variable, mais rarement négligeable. L'essentiel des opérations consiste en crédits généralement à court terme du type avance sur récolte ou prêt sur gage destiné à la consommation immédiate de l'emprunteur, parfois à l'occasion d'événements familiaux tels que naissance, mariage, décès, pèlerinage etc.

Les associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC) pourraient théoriquement constituer un bon support de mobilisation de l'épargne informelle [7, 8].

Comme le note Lelart, la nécessité de procéder régulièrement à des versements et la contrainte sociale qui s'exercerait en cas de défaillance ont un rôle positif sur la capacité d'épargne des agents. La commodité, le caractère social de ces pratiques coutumières les rendent accessibles au plus grand nombre. C'est pourquoi, leur capacité de collecte est relativement importante. Leur durée et les modalités de dévolution des fonds recueillis sont extrêmement variables et s'adaptent à toutes sortes de situations.

Certaines formes simples consistent en la redistribution des versements effectués, soit au cours de périodes successives, soit à chaque période, entre les cotisants, tandis que d'autres formes qualifiées de « financières » associent à ce mouvement une activité de prêt et d'emprunt au profit des membres de l'association ou de membres extérieurs [8].

Une épargne faiblement investie dans le secteur moderne

Bien qu'il existe certaines associations de durée relativement longue, J.U. Holst cite les *chitt funds* mensuels en Inde dont la durée est de trente mois [4], la plupart de ces associations sont de courte durée. Les sommes qui peuvent être ainsi mobilisées ne représentent qu'un faible multiple de la cotisation hebdomadaire ou mensuelle. A la fin de la période contractuelle chacun a reçu exactement ce qu'il a apporté, mais plus ou moins tôt évidemment. Dès lors que la période est courte, il s'ensuit que les ressources le sont aussi. Cet aspect n'est du reste pas gênant compte tenu de l'utilisation qui est faite des fonds obtenus par les membres. Dans la plupart des cas il s'agit de consommation différée, vêtements, biens durables tels que vélos,

radios, mobylettes etc. ou bien d'épargne destinée à la préparation d'une fête, ou bien encore à la construction d'une maison.

Pour une faible partie seulement les fonds sont destinés à un emploi productif⁽²⁾ [1]. Ils servent alors aux commerçants pour développer leurs stocks. Il faut considérer qu'une très faible partie des fonds est destinée au développement de la production de type industriel ou artisanal. De plus les utilisations de l'épargne informelle restent essentiellement dans le secteur informel. Il existe des exemples d'entreprises de l'économie officielle qui ont été financées par des tontines, mais ces exemples ne sont pas très nombreux surtout en Afrique. La situation est, sur ce point, peut-être un peu différente en Asie et particulièrement en Inde où semblent exister d'importantes activités financières informelles. Dans la mesure où existent côte à côte un secteur moderne et un secteur dit informel, il n'y a rien d'étonnant à ce que les circuits de ces deux secteurs restent peu perméables.

Il faut donc évaluer le rôle de l'épargne informelle en tenant compte du fait qu'elle est appelée à s'investir essentiellement dans le secteur informel.

L'entreprise informelle et la croissance

Dès lors qu'il existe un relatif cloisonnement entre les circuits de financement formel et informel, une attention particulière doit être portée aux utilisations faites des ressources collectées sur les différents circuits.

Définir l'entreprise informelle

En ce qui concerne le circuit de collecte, la partie des ressources qui est consacrée à un emploi productif l'est, généralement, dans le cadre d'entreprises soit petites, soit informelles. Il existe un certain flou sur la typologie des firmes de petite et très petite taille. Certains critères permettent de distinguer entre le formel et l'informel tels que l'enregistrement de l'entreprise, l'existence d'un emplacement fixe ou encore la nécessité d'obtenir une autorisation d'exercice [12].

Toutefois ces critères ne correspondent pas nécessairement à des critères de taille. Certaines entreprises informelles peuvent être de taille relativement importante, employer plusieurs personnes, généralement des apprentis, et un capital non négligeable, tandis qu'il existe des entreprises « légales » réduites à la seule personne de l'entrepreneur. Néanmoins la distinction est importante et permet de séparer l'entreprise informelle de la PME.

Dans le temps malheureusement cette séparation est beaucoup moins tranchée car certaines PME mises en difficulté par la concurrence des grandes entreprises ou des importations n'ont d'autre solution que de devenir informelles ce qui leur permet de ne plus ou de moins payer d'impôts, de remplacer les salariés par des apprentis peu ou mal payés et au total de redevenir compétitives sur un segment

(2) Si l'on prend en compte la durée d'immobilisation et l'affectation des fonds, on peut aussi considérer les formes simples d'AREC (tontines mutuelles ou commerciales) comme une modalité de la gestion des moyens de paiement. Il y a substitution des modes informels de gestion aux modes formels représentés par la banque pour des raisons de commodité, de coûts, voire d'insolvabilité du système bancaire. Toutefois celui-ci dispose de la capacité de transformer une partie des ressources courtes en capitaux à moyen et long terme.

du marché s'adressant à la fraction pauvre de la population. Le passage en sens inverse sur lequel tous les responsables et stratèges du développement fondent de grands espoirs est, par contre, plus rare. L'informel n'est pas une organisation en cours d'évolution comme le voudraient les tenants de la thèse de la transition [11].

L'avenir du secteur informel est de rester informel. Le destin des entreprises qui en font partie est pour la plupart de disparaître au bout de quelques années pour être remplacées par d'autres entreprises du même type.

Un secteur hétérogène

A l'intérieur du secteur informel, il est encore possible de distinguer différents types d'entreprises : entreprises artisanales correspondant à des métiers traditionnels, entreprises modernes nées de la confrontation de la société avec certains aspects du mode de vie des pays développés : réparations auto, réparateurs de réfrigérateurs et de radios, électriciens et enfin des activités plus ou moins illégales comme la mendicité, la prostitution, le gardiennage des voitures, le commerce à la sauvette etc. [5]. L'énumération ne rend pas compte de la formidable hétérogénéité du secteur informel dans son ensemble.

Certains vont même jusqu'à s'interroger sur l'existence d'entreprises et d'entrepreneurs au sein de ces formes d'organisation sociale et proposent une approche fondée sur les concepts de communauté de production, de communauté de consommation ou d'accumulation qui sur le plan sociologique correspondent bien à la réalité du secteur informel [3].

Rationalité et organisation sociale

Toutes ces formes d'organisation de la production ont en commun différents traits qui les distinguent de l'entreprise en tant qu'agent économique. Certes ces unités informelles s'insèrent dans la circulation monétaire et appartiennent à la partie monétarisée de l'économie [12]. Si pour certaines d'entre elles, la position sociale conférée par le métier est la principale reconnaissance de l'activité, comme dans certains métiers traditionnels, pour d'autres dans le secteur informel dit moderne, le gain monétaire est la motivation essentielle.

Mais on peut s'interroger sur le caractère systématique du but poursuivi, sur le caractère rationnel au sens étroitement économique de l'activité. Il n'est pas hors de propos de se demander avec M.P. Van Dijk ce que l'entrepreneur cherche à maximiser. S'agit-il de sa production, de son revenu, de l'emploi, ou d'aucun de ces critères⁽³⁾ ?

Cette interrogation peut encore être rapprochée du fait que la majorité des entreprises informelles n'ont pas de comptabilité, ne calculent pas de prix de revient, n'ont pas d'idée précise de leurs coûts de production en dehors du coût direct des matériaux, qui ressort nettement de toutes les enquêtes. De même on sait que la production se fait au coup par coup en fonction de la demande et qu'il n'y a pas de stocks.

(3) Comme l'écrit Hugon, il s'agit « d'activités à petite échelle où le salariat est très limité, où le capital avancé est faible, mais où néanmoins il y a circulation monétaire, vente de biens et services onéreux [5] ».

L'écart entre la réalité de la production dans le secteur informel et les différents modèles qui servent de soubassement à la théorie économique de l'entreprise est tel qu'il n'est qu'à peine exagéré de considérer avec Boeke que le travailleur traditionnel est un *Homo non economicus*. Cette affirmation est sans doute exagérée et il y a aussi des aspects de l'activité de ces agents qui correspondent à la rationalité économique. Mais il est fort probable que celle-ci ne soit pas toujours dominante et que par exemple elle se heurte à d'autres formes de comportement liées à l'insertion sociale des individus, à leur place dans le groupe familial⁽⁴⁾.

Rôle social et productivité du capital

Toutes ces remarques n'enlèvent rien au rôle social du secteur informel qui est bien connu et que nous pouvons résumer par les trois points suivants :

- fourniture de biens et de services à coûts très faibles à la population et particulièrement à la fraction la plus démunie de celle-ci;
- création de revenus d'activités pour une partie importante de la population qui de toute façon n'aurait pas d'emploi dans le secteur moderne;
- socialisation de la partie migrante de la population en milieu urbain.

Mais elles aident à comprendre que ce secteur ne relève pas de l'analyse économique traditionnelle et que ce n'est pas forcément en augmentant les ressources dont il dispose que l'on contribuera le plus efficacement au développement économique général. Dans la plupart des études on constate en effet une diminution de la productivité du capital et parfois de celle du travail, ce qui est plus étonnant, lorsque l'intensité en capital augmente [9]. Dans une étude de Nihan par exemple, la productivité du capital est de douze à cinquante fois plus forte dans le premier décile que dans le dixième, les entreprises étant classées par capital technique croissant. Sur six villes, la productivité du travail est plus faible dans deux cas pour les entreprises du dixième décile que pour celles du premier [10].

Ces résultats, concordants et largement admis, sont quasiment à l'opposé de ce qui est attendu dans un système semblable à celui qui est décrit dans les manuels d'économie. Mais précisément le secteur informel est trop différent de ce modèle.

Il y a donc une possibilité que l'utilisation de quantités accrues de capital dans le secteur informel ne conduise pas à une affectation efficace de ce facteur. En même temps se confirme l'idée énoncée plus haut que les entreprises du secteur informel ont du mal à grandir et *a fortiori* à passer dans le secteur formel et l'économie officielle.

Un frein à la transformation de la société traditionnelle

L'expérience de tous les offices de promotion de la petite et moyenne entreprise dans le Tiers monde et plus particulièrement en Afrique va largement dans le même sens. Dans l'ensemble, les résultats de ces offices en terme de création d'entreprises viables, d'emplois stables et de production compétitive sont assez médiocres et dans certains pays le fait qu'un projet soit soutenu par l'office de promotion a plutôt un effet dissuasif sur les bailleurs de fonds. Encore ces résultats concernent-ils des créations d'entreprise *ex nihilo*, pratiquement jamais des développements

(4) Ainsi par exemple la nécessité de venir en aide à d'autres membres de la famille en fonction de ses moyens, n'incite pas l'individu à chercher à maximiser son revenu.

d'entreprises informelles ou des passages du secteur informel à l'économie officielle. Encourager le secteur informel ne garantit pas un développement de l'économie officielle.

L'incapacité du secteur informel à dégager un surplus permettant une accumulation du capital en fait un mauvais vecteur du développement si on entend par là une élévation de l'intensité en capital des processus productifs et un accroissement de la productivité du travail et du revenu [2, 5]. Le secteur informel transforme le peu de capital dont il dispose en emploi⁽⁵⁾ plutôt qu'en productivité. Il reproduit et perpétue le mode d'organisation traditionnel de la société et en cela il est protecteur pour les individus, mais en même temps il constitue un frein à la transformation de la société et à la violence qui accompagne cette transformation à travers la rupture des relations de solidarité traditionnelles et la nécessité pour les individus d'assurer seuls leur survie.

Il est juste de reconnaître aussi que cette déstructuration de la société n'assure pas par elle-même la croissance et certaines grandes villes du Tiers monde montrent bien qu'il est possible de cumuler les inconvénients. Toutefois il reste à démontrer qu'il est possible de mettre en route un processus de croissance sans passer par cette phase de déstabilisation de la société.

Conclusion

Comme il apparaît clairement dans les remarques précédentes, il y a une contradiction évidente entre les objectifs sociaux et les objectifs économiques ou encore peut-être entre le court terme représenté par le maintien des structures actuelles et le long terme caractérisé par les structures de l'économie officielle généralisée. L'épargne informelle, dans la mesure où elle ne constitue pas une simple consommation différée, contribue majoritairement en raison de son processus même de collecte et de son mode de gestion à alimenter le secteur informel et contribue aussi par conséquent à réduire les difficultés de la vie pour la partie la plus déshéritée de la population.

Mais il nous semble qu'il serait vain d'en attendre une contribution au développement général de l'économie qui passe par un processus et des revenus que le secteur informel ne paraît pas à même d'assurer actuellement compte tenu des éléments d'appréciation dont on dispose.

Seule l'économie officielle avec ses multiples insuffisances, son inadaptation relative à la réalité locale nous paraît apte à enclencher un tel processus de croissance parce qu'elle est capable de dégager un surplus et de l'investir dans des emplois productifs. En ce sens la mobilisation partielle de l'épargne informelle au profit de l'économie officielle, suggérée par Lelart, représente une voie de recherche intéressante parce qu'elle permet de concilier des objectifs contradictoires.

(5) Il maximise la substitution du travail au capital selon la formule de Cl. de Miras.

Annexe

Un exemple de rationalité relative : la double nature des biens durables

Pour un individu dont l'activité économique est parfaitement intégrée dans son activité sociale, cette question n'est pas déplacée. Un rapprochement peut être tenté avec l'utilisation des biens durables, dont la double nature est bien mise en évidence par la comptabilité nationale, dans les pays développés. Le propriétaire d'une télévision ou d'une automobile produit des services pour son usage personnel. Cherche-t-il à maximiser sa production, par exemple sous la forme des kilomètres parcourus ? A minimiser son prix de revient par kilomètre (que très peu d'automobilistes se soucient de calculer, sauf pour le carburant) ? A maximiser le « profit » représenté par l'économie réalisée en utilisant une automobile plutôt qu'une solution alternative pour ses déplacements ? La réponse est évidemment non.

L'utilisation d'un véhicule à des fins privées constitue une activité à caractère routinier qui ne relève pas de ce type de calcul⁽⁶⁾, ce qui ne revient pas à dire qu'elle n'est pas influencée par des considérations économiques tenant au prix des véhicules, au coût du carburant ou à la fiscalité. La question change de nature dès lors que l'utilisation du véhicule relève de l'activité économique de l'individu. L'entreprise de transport relève de l'analyse économique au même titre que n'importe quelle entreprise. Mais c'est bien la séparation de l'activité économique et de l'activité privée ou sans but économique qui justifie ce traitement différent.

A contrario, le caractère intégré au milieu social de l'entreprise informelle, l'étroite imbrication de l'activité économique dans le comportement général de l'individu ne justifient-ils pas que les aspects économiques et non économiques ne soient pas distingués ? Dans ces conditions, il est parfaitement logique que l'activité productive ne relève pas du type de rationalité propre à l'entreprise, dans le cas du secteur informel.

Références

1. Daubry A. (1985). La mobilisation de l'épargne pour le développement rural en Afrique. In *Epargne et développement*. Economica, Paris.
2. De Miras C. (1980). Le secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan *Tiers monde*.
3. Gastellu J.M. (1980). Mais où sont donc ces unités économiques que nos amis cherchent tant en Afrique ? *Cahiers de l'ORSTOM*. Série sciences humaines ; 17 (1, 2).
4. Holst J.U. (1985). Le rôle des institutions financières informelles dans la mobilisation de l'épargne. In : *Epargne et développement*. Economica, Paris.
5. Hugon P. (1980). Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat ? *Tiers monde*.
6. Lachaud J.P. (1985). Les activités informelles en Afrique subsaharienne. In : *Le développement spontané*. Pedone.

(6) On sait toutefois que certains économistes persistent à vouloir donner une analyse économique de tous les aspects du comportement humain, y compris ceux qui relèvent le moins de l'économie, ce qui nous a donné par exemple une « économie de l'affection » etc.

Épargne informelle et financement de l'entreprise productive

7. Lelart M. (1986). L'épargne informelle en Afrique, les tontines béninoises.
8. Lelart M. (1986). L'épargne informelle en Afrique. Actes du symposium du Caire.
9. Moser C., Marsie Hasen J. (1984). *A survey of empirical studies in industrial and manufacturing activities in the informal sector in the developing countries*. UNIDO.
10. Nihan G. (1980). Le secteur non structuré, signification, aire d'extension du concept et application expérimentale, *Tiers monde*.
11. Penouil M. (1985). *Le développement spontané*. Pedone.
12. Van Dijk M.P. (1986). *Burkina Faso. Le secteur informel de Ouagadougou*. L'harmattan. pp. 12 et suivantes.

7

Représentations de la monnaie et des supports d'épargne et limites de la mobilisation de l'épargne informelle

Hypothèses de travail pour une enquête au Sénégal

J.M. SERVET

*Département Monnaie-Finance-Banque
Université Lumière - Lyon 2, France*

La présente contribution⁽¹⁾ a pour objectif de saisir la logique de l'épargne informelle à partir des représentations que les agents économiques-acteurs sociaux ont des supports d'épargne. Comprendre les comportements d'épargne nécessite, en effet, de connaître l'*idéo-logie*, autrement dit la logique des idées des épargnants, logique qui au-delà de la représentation qu'ils se font du réel conditionne leur vécu et par conséquent détermine ce qu'une approche superficielle peut définir selon une grille normative comme rationnel et irrationnel. Cette démarche nous paraît indispensable pour saisir notamment les limites de l'investissement dans des activités économiquement productives et l'importance de formes d'épargne socialement productives aux yeux de ceux qui s'y livrent. A cette fin, nous verrons successivement :

- l'importance de l'épargne non monétarisée et le cloisonnement de l'usage des

(1) Après la réunion du printemps dernier constitutive du réseau UREF participant au thème *Circuits officiels et réseaux parallèles de financement en Afrique* et du découpage géographique et thématique adopté, coordonnée par M. Lelart (de l'IOF), nous avons entrepris une réflexion méthodologique préalable à une enquête de terrain. La discussion que nous engageons ici s'appuie sur les précédentes enquêtes réalisées au Sénégal en 1985 [5].

La réflexion proposée par le département Monnaie-Finance-Banque, de l'Université Lumière - Lyon 2, vise à circonscrire une série d'hypothèses relatives à deux aspects différents :

- l'un concerne le financement de l'informel par l'informel; il sera traité par Cl. Dupuy et E. Bloy, en relation avec les équipes travaillant dans la dimension « entrepreneur »;
- l'autre, que nous allons présenter ici analyse les comportements d'épargne.

moyens modernes de paiement et des supports d'épargne qui induit un fort isolement des institutions financières;

— le caractère paléomonétaire et *a priori* non économique de certains usages monétaires, ce qui nous permettra d'éclairer les raisons de l'épargne sous forme associative ou tontinière;

— en annexe, nous présenterons les principaux éléments du questionnaire non directif qui constituera un élément essentiel de notre enquête de terrain au Sénégal⁽²⁾.

L'importance de l'épargne non monétarisée

Taux d'épargne et niveau de revenu des différents types de ménages

Il paraît évident *a priori* d'affirmer que la propension à épargner augmente en proportion de l'importance du revenu. Les couches sociales à haut revenu épargneraient une part plus importante de leur revenu que les couches sociales à faible revenu. En fait, il est extrêmement difficile de vérifier une telle affirmation.

Premièrement, il est impossible de définir un revenu minimum en dessous duquel l'épargne est impossible; des familles aux revenus monétaires très faibles économisent une part importante de ceux-ci pour des objectifs bien définis (mariage, funérailles et initiation notamment); la perception régulière d'un revenu (ne serait-ce que par de petites ventes quotidiennes sur une place de marché) permet d'adhérer à des associations et sociétés d'épargne: inversement, la perception d'un revenu aléatoire oblige à répartir dans le temps ses dépenses, donc à différer certaines consommations, autrement dit à épargner (ne serait-ce que par dons-créances).

Deuxièmement, lorsque les productions autoconsommées sont importantes, la fraction du revenu monétaire épargné l'est aussi. A revenu monétaire égal, plus la part autoconsommée du revenu total est importante (et difficilement évaluable) plus le taux d'épargne monétaire est important.

Enfin, les diverses couches sociales sont inégalement influencées par les modèles de consommation importés. Si la sollicitation à consommer des biens occidentaux est très importante pour manifester son statut social (notamment pour les salariés à revenus élevés et moyens), la propension à épargner est faible. Toutefois, le recours par ces familles à un endettement très important engendre une épargne-remboursement de dettes. Les migrations vers les villes engendrent des besoins nouveaux (alimentaires et vestimentaires par exemple) qui accroissent la propension à consommer alors que les obligations sociales « traditionnelles » vis-à-vis du village ne disparaissent pas, pour la première génération de migrants tout du moins. Ces obligations suscitent des formes de consommation différée, donc d'épargne.

Il est par conséquent impossible d'affirmer qu'en Afrique de l'Ouest l'épargne est une fonction croissante du revenu et s'accroît à la suite des migrations vers les villes. Ceci signifie en particulier qu'une accentuation de la disparité des revenus n'engendrerait pas nécessairement un accroissement de l'épargne locale; l'accroissement des hauts revenus pourrait par exemple augmenter la propension à

(2) Les tontines à fin de consommation représentent au Sénégal le plus grand nombre d'entre elles [1].

consommer des biens importés; les troubles sociaux qui pourraient naître de disparités accrues pourraient être favorables à une fuite de capitaux, etc. Par contre un accroissement du revenu des pauvres (ceux que l'on présente traditionnellement comme ayant la plus forte propension à consommer) pourrait, en développant un marché interne, favoriser l'essor de micro-entreprises et par là l'épargne investie productivement par leurs entrepreneurs.

Toutefois, une telle approche ne tient compte que d'une fraction de l'épargne, l'épargne ayant pour support un flux monétaire.

L'évolution des supports d'épargne

Si l'épargne peut être simplement définie comme la partie du revenu non consommée pendant une période donnée, la mise en réserve (sous forme de céréales ou de bétail) est un comportement traditionnel d'épargne dans les civilisations d'agriculteurs et d'éleveurs, tradition dont l'Afrique a largement hérité.

Certes, des activités rurales nouvelles, certaines activités anciennes réinterprétées (de cueillette par exemple) et la ville sont sources de revenus monétaires nouveaux; de même les supports monétaires modernes sont à l'origine de pratiques d'épargne monétaires diverses :

— dépôts rémunérés ou non dans les banques et la caisse d'épargne postale pour un petit nombre. La méfiance vis-à-vis de ces institutions, l'insuffisance des sommes à déposer dans le premier cas et les difficultés de procéder à des retraits dans le second cas sont autant d'explications de la faiblesse des sommes ainsi collectées;

— thésaurisation privée des billets. Le retour aux banques centrales de billets en état de quasi-décomposition et la disparition de certains billets sont les indices de cet usage. Le dépôt peut être fait chez un notable ou un parent en qui le déposant a confiance;

— tontines et associations populaires d'épargne aux finalités très diverses qui donnent un caractère plus collectif qu'individuel à ces pratiques.

Les formes d'épargne populaire

Toutefois, d'une part la persistance d'un grand nombre d'activités agricoles dans les quartiers périurbains et surtout le maintien de liens intenses avec les villages d'origine font qu'une partie seulement des revenus est monétarisée; d'autre part une fraction des revenus monétarisés est rapidement convertie en biens durables supports d'épargne qui font de l'épargne et de l'investissement une même opération.

Ainsi pour le plus grand nombre, et dans une proportion importante, l'épargne populaire ne fait pas l'objet d'un dépôt, d'un placement financier ou d'une thésaurisation en espèces, elle est immédiatement convertie en biens qui sont vécus comme autant de façons traditionnelles ou modernes d'investir : bétail que l'on fait souvent garder au village et, de plus en plus, bien immobilier. Les familles après avoir acquis un terrain (ou en l'occupant de fait) accumulent des matériaux disparates de construction et commencent progressivement à faire construire une maison qui ne sera achevée que beaucoup plus tard. Il suffit de survoler les villes africaines pour constater le nombre très important de maisons en cours de construction.

Saisir ces types de comportements divers (de façon macro-économique ou au niveau des unités familiales) est extrêmement important et il serait par conséquent nécessaire soit de procéder à une enquête de budgets qui mesurerait ces dépenses-investissements, soit d'observer les variations du patrimoine. Cela est d'autant plus nécessaire que la consommation ne dépend pas du seul revenu perçu pendant une période mais est aussi déterminée par d'éventuelles aliénations du patrimoine précédemment accumulé. Une telle approche permet ainsi de saisir les phénomènes de désépargne (évident pour les années de sécheresse prolongée durant lesquelles une partie du bétail soit a péri soit a été vendu). Il convient donc de ne pas seulement enregistrer les mouvements nets du patrimoine mais aussi l'évolution de l'ensemble de ses composantes. Une limite entre ce qui doit être considéré comme biens de consommation et ce qui peut être assimilé au patrimoine doit être alors tracée.

Première définition du patrimoine. Elle peut regrouper l'ensemble des biens durables pouvant procurer des utilités futures. Cette définition est beaucoup trop large puisque tout bien matériel qui n'est pas intégralement détruit lors de son premier usage peut être considéré comme patrimoine (les poteries ou les marmites pour cuire les aliments par exemple !).

Deuxième définition. Il est possible d'inclure dans le patrimoine tous les biens qui nécessitent de leur acquéreur une épargne préalable (ou future en cas d'endettement). Définir l'épargne comme une consommation différée est un critère qui possède une certaine pertinence mais qui concrètement va dépendre du niveau de revenu : une machine à coudre fera dans une même ville, pour des couches sociales différentes partie de la consommation ou du revenu épargné et investi. Il en irait de même d'une définition qui regrouperait l'ensemble des biens susceptibles de procurer un revenu futur car acquérir un vélomoteur et transporter contre rémunération ses voisins en fait alors un élément du patrimoine.

Alors qu'en zone rurale, la terre largement disponible peut faire l'objet de prêts à titre gracieux, en zone périurbaine, de très nombreuses terres en l'absence même de titres de propriété font l'objet :

- de « prêt » (avec contrepartie en travail sur les terres du possesseur ou de dons d'une partie de la récolte);
- de « location »;
- voire d'une « vente », cession à titre définitif du droit traditionnel d'exploitation.

Les droits à la terre (même non enregistrés) font partie intégrante du patrimoine et doivent être connus puisqu'ils procurent un flux de revenus ou au contraire de dépenses. La seule solution nous paraît par conséquent de définir une liste type de biens pouvant être considérés comme faisant partie du patrimoine à un certain niveau de vie de l'ensemble de la population.

Elargir la définition de l'épargne. Une appréhension de l'épargne à partir de la seule estimation de l'évolution de la valeur d'un patrimoine ne peut pas rendre compte parfaitement des pratiques d'épargne.

La valeur d'un patrimoine peut varier indépendamment de toute intervention active de son possesseur (prix des terrains urbains ou destruction à la suite de calamités naturelles ou d'un déguerpissage).

Les systèmes de prêts rotatifs dans les tontines utilisés afin d'acquérir des articles de ménage ou des vêtements (qui ne participeraient pas à la notion de patrimoine) échapperaient à cette approche. Il est nécessaire d'enquêter aussi sur cette forme particulière de créances.

De même, les dons, qui supposent un contre-don ultérieur du ou des bénéficiaires lors des funérailles, initiations, mariages, etc. et qui constituent autant de créances et de dettes en nature (à échéances connues, prévisibles ou non) et un investissement socialement productif de contreparties imaginaires et réelles, devraient être appréhendés.

Une enquête devrait par conséquent combiner des indices permettant d'appréhender les formes traditionnelles et modernes d'épargne et leur importance relative. On devrait s'attacher d'une part aux variations de stocks patrimoniaux réels, d'autre part aux montants des créances et des dettes.

Si l'on retient une définition large de l'épargne (ce qui suppose une appréciation monétaire de sa part en nature), un tel choix n'a de sens que si parallèlement, le revenu lui-même est saisi dans son intégralité (pour une part en nature et pour l'autre monétarisée). Cette démarche est d'autant plus justifiée que la fraction monétarisée du revenu fait généralement l'objet de dépenses d'un type particulier (par exemple ostentatoires) faisant ainsi perdurer d'une certaine façon les sphères cloisonnées de circulation observées dans de nombreuses sociétés.

Cloisonnement des usages des moyens modernes de paiement et des supports d'épargne

Les moyens contemporains de paiement sont en Afrique noire des éléments historiquement exogènes introduits par la colonisation, ce qui n'exclut bien évidemment pas que les sociétés africaines aient connu une monétarisation spécifique antécoloniale [2, 3] et que l'on puisse encore rencontrer ici ou là, en particulier en zones rurales, des pratiques traditionnelles de paiement que l'on qualifiera rapidement de *troc* (pratiques d'échanges à volume égal, usages de céréales en tant que moyen de paiement privilégié, paiements codifiés en *cauris*, etc.). Les paléomonnaies et monnaies traditionnelles peuvent devenir des monnaies d'appoint lorsque pièces et billets font défaut. Cela n'exclut pas non plus que les supports monétaires modernes puissent, comme nous le verrons plus loin, être réinterprétés et intégrés par les sociétés en fonction des logiques sociales en jeu.

Toutefois, les moyens modernes de paiement (pièces et billets d'une part, jeux d'écriture et chèques d'autre part), tout en étant physiquement introduits, n'apportent pas *de facto* la totalité de leur qualité monétaire. Les législations peuvent affirmer une parfaite substituabilité des instruments de paiement sans que celle-ci soit pratiquée. On assiste ainsi à une différenciation très marquée en Afrique noire entre l'usage des pièces et billets et celui des chèques.

La différence ne tient pas à la matérialité des supports. Physiquement, un billet est proche d'un chèque et se distingue ainsi d'une pièce métallique. Or, il n'existe pas de fuite devant le billet analogue à ce que l'on constate face aux chèques. La différence tient certes à l'importance de l'analphabétisme et à la faiblesse des revenus moyens, mais davantage encore au degré relatif de confiance qu'ont les individus, y compris alphabétisés et à revenus moyens ou élevés, dans les institutions financières formelles.

La prédominance du modèle occidental

Les banques et institutions financières apparaissent d'abord comme un modèle étranger. De nombreuses thèses et monographies décrivent les institutions bancaires d'un point de vue juridique ou comptable sans s'interroger sur leur nature et sur leur impact réel sur les économies et les sociétés locales. Les banques sont un cas typique d'activités transférées. Les pays occidentaux ont d'abord reproduit leur système bancaire pour financer leurs opérations commerciales locales. Dans la période de décolonisation, l'organisation financière n'a pas été restructurée; le modèle occidental est resté dominant. L'efficacité même de l'institution impose ce mimétisme; il constitue un facteur essentiel de confiance (en particulier pour la communauté financière internationale). La banque introduit ainsi une structure dont la reproduction est pensée comme une nécessité de bon fonctionnement.

Toutefois, la contrainte ne se limite pas à des règles de gestion. Elle impose un modèle culturel. Elle diffuse des normes nouvelles d'architecture des bâtiments, de décor intérieur et vestimentaire (même si le boubou n'est plus aujourd'hui absent du costume du cadre africain de banque). Le climatiseur, voire simplement un ventilateur, est un attrait pour le client qui attend au guichet. La banque est un modèle d'acculturation pour les classes dirigeantes et les classes moyennes. Dès lors rien d'étonnant à ce que la population soit très faiblement bancarisée; l'usage du chéquier et des divers services bancaires (en particulier le crédit bancaire) est ignoré par le plus grand nombre, car il est de fait exclu des prestations offertes par les banques à leurs clients, en raison de la complexité du recours à ces institutions pour une population souvent analphabète, de l'absence de garanties nécessaires que pourraient constituer un patrimoine et des ressources stables⁽³⁾, et de la faible dimension des opérations qui réduit la rentabilité de ces prêts.

Le financement des activités informelles est par conséquent en grande partie endogène : l'informel est autofinancé par l'informel.

La défiance vis-à-vis de la sphère étatique

Et surtout ces institutions paraissent trop liées à l'Etat, alors que celui-ci n'est généralement pas vécu comme intérêt général au-dessus des intérêts particuliers, mais plus communément comme intimement lié à une personne ou aux intérêts d'un groupe de personnes. D'où un très large rejet non seulement des banques mais aussi de l'épargne postale qui bénéficie pourtant d'une plus forte implantation locale. L'informel est une forme d'insoumission sociale. De façon générale, on ne recourt donc aux institutions financières que lorsque l'on ne peut pas faire autrement ou pour régler des opérations qui apparaissent à tort ou à raison elles-mêmes liées à des institutions étatiques ou paraétatiques (règlement de factures d'électricité ou d'eau par exemple). Les chèques servent de dépôts de garantie dans des commerces qui font crédit sans intervenir pour solder des opérations réglées en liquide en fin de mois.

Les institutions financières se trouvent ainsi en état d'isolat au sein même des couches sociales aux revenus moyens et élevés. Celles-ci donnent l'exemple à l'ensemble du corps social. Les petits fonctionnaires qui reçoivent leurs traitements sous la forme d'un virement bancaire s'empressent de retirer leur avoir en début

(3) Le prêt bancaire lors de l'achat d'un véhicule est rendu possible par le nantissement que constitue le camion ou le taxi, qui sont des véhicules administrativement enregistrés.

de mois, et les petits épargnants vont rarement déposer leur épargne à la poste. L'échec des expériences de banques ou de postes mobiles est quasi général. L'expérience des difficultés de retraits des avoirs dans les agences postales ne peut qu'accroître cette défiance assez généralisée. D'où un usage très important des billets, y compris pour des montants très élevés. Le poids des règlements en espèces ne tient pas seulement aux règlements informels ou illégaux mais à la fréquence des paiements, y compris légaux, sous forme liquide.

Bien qu'émanation de la sphère étatique et tout autant exogènes que les chèques, les pièces et billets sont facilement acceptés en raison de l'autonomie et de la liberté dont ils sont porteurs. En Afrique aussi, *l'argent n'a pas d'odeur* et est de la *liberté frappée*. La possibilité d'un contrôle des opérations réglées en liquide est extrêmement limitée. Ce qui explique que dans certaines sociétés, des pièces démonétisées aient continué à avoir pouvoir libérateur pendant une vingtaine d'années.

L'usage des billets et des pièces est la norme, celui des chèques l'exception; ce qui ne peut bien évidemment que limiter l'emprise des institutions financières formelles en matière d'épargne.

Fonctions paléomonétaires de la monnaie moderne et épargne associative ou tontinière

L'introduction des pièces et billets dans les sociétés africaines ne l'a pas été dans des sociétés dépourvues de toute pratique monétaire. Indépendamment des usages liés à la fiscalité et au commerce des places de marché dans les empires et royaumes, toutes ces sociétés connaissaient à des degrés divers et sous des formes multiples des traditions paléomonétaires. Si les paléomonnaies ne sont généralement pas des monnaies au sens communément donné à ce terme, elles servent de contreparties matrimoniales, de compensations pour meurtre, mémoire d'une alliance, moyen d'accession à un statut nouveau, etc. Et elles présentent des caractères de rareté et d'inutilité analogues à certains supports monétaires contemporains tout en anticipant la nature économique et politique des monnaies modernes :

— économique car ces biens précieux codifient et rythment des activités et des richesses à la manière d'unités de compte et dans leur standardisation, ils préfigurent celle des moyens de paiement actuels;

— politique parce que les paléomonnaies, en donnant accès à des rôles, expriment, actualisent, reproduisent le pouvoir relatif et la hiérarchie des individus et des groupes.

Rien d'étonnant dès lors que les premiers contacts entre Africains et Européens aient engendré une double illusion pour ceux-ci sur le caractère monétaire des paléomonnaies exotiques, et pour ceux-là sur le caractère paléomonétaire des pièces et des billets [4]. Indépendamment d'une très large et incontestable marchandisation de nombre de rapports sociaux, c'est à travers ce cadre paléomonétaire réactualisé, modernisé, que doivent être compris les usages de pièces et billets dans de nombreux dons lors de cultes, d'initiations, fêtes, mariages, deuils; les dons de monnaie participent à cette logique qui permet aux membres d'une société de donner tout en conservant.

Conserver passe par le don

Aussi le fait d'accumuler d'un point de vue individuel des biens, des avoirs dans des comptes d'épargne non seulement perd très largement tout sens, mais devient une pratique négative dans les sociétés considérées. L'investissement immobilier peut se comprendre dans la mesure où il permet de manifester la richesse d'un groupe familial, d'accueillir une large maisonnée, donc de donner aux siens des prestations réelles et imaginaires. Mais l'accumulation de créances au sein d'un large groupe assure de façon plus efficace encore l'épargne de l'individu : réciprocité indéterminée dans le cas des associations d'épargne, réciprocité prédéterminée dans le cas des tontines.

L'épargne associative comme forme de transition

De même qu'il est erroné de penser que la monétarisation des sociétés engendre nécessairement l'essor d'une épargne formellement institutionnalisée, il est faux d'affirmer pour les mêmes raisons une individualisation immédiate des formes de l'épargne. Les associations et tontines peuvent constituer en la matière des formes transitionnelles, permettant de concilier les contraintes nées de la salarisation et de la marchandisation et celles de sociétés très largement *holistes*.

Les formes d'épargne associative, auxquelles l'adhésion est obligatoire pour les originaires d'un même village, caractérisent bien évidemment avec force ces logiques sociales collectives. Mais les formes tontinières constituées sur la base d'une adhésion volontaire n'y sont pas étrangères. La participation à une tontine s'oppose *a priori* aux tendances holistes, puisqu'elle permet très largement, en faisant valoir l'obligation de verser sa part, d'échapper à ce que certains désignent comme *parasitisme familial*. En cela les tontines favorisent des pratiques individualisantes qui pourraient aussi illustrer l'inventaire des biens de consommation acquis grâce aux tontines.

Toutefois, n'est-il pas singulier que cette échappée du solidarisme traditionnel doive se réaliser à travers des formes nouvelles de vie collective qui, par le jeu des tours de rôle, peuvent constituer les pratiques mutualistes indispensables à la survie dans un cadre urbain ? En cela les tontines sont des formes en transition. Elles ne sont pas pour autant des formes bancaires primitives.

Conclusion : épargne associative ou tontinière, potentialités et limites

Il serait erroné de confondre banques et tontines. Celles-ci ont par rapport à celles-là une supériorité relative :

- les tontines étant fondées sur des relations personnelles excluent gage, nantissement ou hypothèque;
- la procédure pour faire un dépôt ou pour obtenir un prêt dans une tontine est assez simple;
- en l'absence même de contraintes légales, du fait de contraintes sociales et morales, la capacité de recouvrer ces créances est très grande;
- le coût de gestion d'une tontine est faible;

— la confiance dans une organisation totalement indépendante de l'Etat et du fisc est très grande.

Pourtant, cette supériorité des tontines par rapport aux banques n'est pas absolue. Les opérations dans une tontine ne sont pas toutes discrètes et anonymes; le voisinage a des chances de connaître dettes et créances. De plus, la périodicité préétablie des réunions limite la possibilité d'obtenir immédiatement dans une tontine un prêt. Enfin, les taux d'intérêt (lorsque ceux-ci sont pratiqués) sont généralement beaucoup plus élevés dans une tontine que dans une banque. Toutefois ce qui constitue un coût très élevé pour les débiteurs (que les institutions bancaires rejettent) est un revenu pour les créanciers !

La limite essentielle des tontines tient à la nature très particulière de ces organisations financières.

En premier lieu, les banques reçoivent des dépôts et font crédit; elles peuvent en se fondant sur la proportion et la périodicité des retraits créer de la monnaie en consentant à l'ensemble de leurs clients un montant de crédits supérieurs à la somme de leurs dépôts. En second lieu, les tontines redistribuent les apports de chacun; les créances et les dettes sont strictement équivalentes puisque le support monétaire est constitué de pièces et de billets. Si les tontines sont à même de mobiliser des encaisses qui seraient autrement oisives (ce que font aussi les banques pour les seuls dépôts), ces organisations sont incapables d'injecter des liquidités nouvelles dans l'économie. Et l'absence d'une reconnaissance légale des statuts de ces organisations les rend précaires et limite la possibilité pour certaines d'entre elles de croître et de devenir des institutions originales, adaptées et directement concurrentes des banques.

Ainsi, si fonctionnellement les organisations informelles d'épargne et de prêt rotatifs peuvent correspondre à des modalités de mobilisation de l'épargne à des fins productives, si certaines d'entre elles participent à ce mouvement, le plus grand nombre d'entre elles échappent à ce devenir, en raison même de la logique de leur constitution. Les impératifs économiques et financiers ne doivent pas masquer leurs aspects ludiques et sociétales et les déterminismes socioculturels qui sont les racines profondes d'un grand nombre d'entre elles.

Annexe

Hypothèses et terrain

Les hypothèses que nous venons de développer sur la base de précédentes études de terrain doivent être confrontées au « réel ». Un questionnaire a été élaboré au cours de l'année 1989 et l'enquête sera réalisée au cours de l'année 1989. Pour comprendre le contexte et la logique socio-économique des tontines et associations d'épargne, l'approche doit être faite à trois niveaux.

Premier niveau

C'est celui d'un repérage linguistique. Les divers termes utilisés dans des situations différentes (génération, origine religieuse, sociale, communauté linguistique) pour désigner :

- les moyens de paiement (billets, pièces, chèques);
- les prix, le salaire, la marchandise, le bénéfice, les impôts;

- les formes d'endettement, de dons, de créances;
- les institutions monétaires et financières formelles et informelles (en particulier les noms des tontines et associations d'épargne) et les termes désignant leurs diverses opérations doivent être connus.

L'opposition entre l'usage de termes locaux ou empruntés à d'autres langues doit particulièrement être saisie ainsi que les connotations de ces termes (par exemple *manger* pour prendre sa part, *main* pour tour de rôle, etc.)⁽⁴⁾. Des cartes devront être établies pour présenter la diffusion de l'ensemble de ces termes qui expriment le fonctionnement des communautés, les rapports entre groupes sociaux, l'opposition rural/urbain et le contexte de l'épargne.

Deuxième niveau

Il devra tester le degré de proximité des pratiques et institutions financières (ex : l'interviewé est-il déjà allé dans une banque ? Combien de fois ? Pour faire quoi ? A-t-il participé à une tontine, etc. Qui va-t-on voir quand on veut « faire faire la monnaie » dans le quartier ? etc.).

Troisième niveau

Il devra saisir l'imaginaire et les représentations (Qui fait les billets ? Où ? Pourquoi reçoit-on un intérêt à la caisse d'épargne postale, etc.).

Références

1. Dromain M. (1987). L'épargne ignorée et négligée : les résultats d'une enquête sur les tontines au Sénégal. *Annales 1986/87 du laboratoire de gestion et culture africaine*, pp. 18-42.
2. Iroko F. (1988). Thèse université Paris-I.
3. Rivallain J. (1988). Thèse université Paris-I.
4. Servet J.M. (1986). Pièces, billets et monnaies primitives. *Economies et Sociétés*; F(30): 7-18.
5. Servet J.M. *et al.* (1987). Pratiques informelles d'épargne et de prêt : exemples sénégalais. *Economie et humanisme*; 294 : 40-54.

(4) Ces termes doivent être saisis dans un contexte « quotidien », et l'étude sera réalisée sous forme d'interviews libres à partir d'histoires de vies, en relation avec l'équipe de recherche du CNRS 166 « Ecologie des Communautés villageoises » dirigée par G. Ducos (linguiste).

8

Les tontines et la création d'entreprises au Cameroun

G.A. BRENNER*, H. FOUUDA**, J.M. TOULOUSE***

* *Institut d'Economie Appliquée, Hautes Etudes Commerciales (HEC), Montréal, Canada*

** *Ecole supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC), Douala, Cameroun*

*** *Hautes Etudes Commerciales (HEC), Montréal, Canada*

Le rôle des entrepreneurs dans le développement et la croissance économique est reconnu depuis longtemps. Cependant, la crise économique du début des années quatre-vingt a amené les preneurs de décisions à être plus conscients de leur apport au sein des stratégies de développement. Pour cette raison, de nombreux programmes de recherche ont été entrepris dans le but de déterminer les incitations à l'entrepreneuriat et les raisons qui poussent certains à tenir le pari entrepreneurial. Ces recherches ont mené à l'élaboration de politiques d'aide aux entrepreneurs.

Entrepreneuriat et groupe ethnique

A l'intérieur des programmes d'étude d'entrepreneurs, une proportion non négligeable s'est intéressée à la création d'entreprises par les membres des divers groupes ethniques [19]. Dans les pays développés, on a en effet reconnu depuis longtemps que la propension à l'entrepreneuriat diffère selon les groupes : par exemple, une étude de Reeves et Ward [17] indique qu'en 1971 en Angleterre les immigrants en provenance de l'Inde et du Pakistan avaient une probabilité de se lancer en affaires de deux à trois fois plus grande que celle des immigrants en provenance des Caraïbes, tandis que celle des Chypriotes et des Maltais était de dix fois plus grande. Dans son étude sur les Juifs sépharades de Montréal, Lasry [11] trouve cette même propension. Il note par exemple que le nombre de ces immigrants œuvrant à leur propre compte est passé de 9 % à 37 %, ce qui se

compare favorablement au taux de 5 % des immigrants en général. Kestin [8] a constaté le même phénomène chez les immigrants juifs soviétiques aux Etats-Unis : 70 % d'entre eux créent leur propre entreprise. Ce phénomène ne caractérise pas uniquement les pays développés : Brenner [2], se fondant sur Karaka [6, 7] et Kulke [10] mentionne que les Parsis de Bombay, une minuscule communauté ethnique, se caractérisaient par une surreprésentation dans la création d'entreprises⁽¹⁾.

Plusieurs études ont souligné l'importance du réseau intra-ethnique dans le processus de création d'entreprises. Par exemple, d'après les études des immigrants coréens aux Etats-Unis de Min et Jaret [15] ainsi que celles de Kim [20], et de Young [9], c'est la famille immédiate ainsi que le réseau de la famille étendue qui sert de source première de main-d'œuvre à l'entrepreneur. Gutwirth [4] a observé le même phénomène chez les juifs religieux Hassidim de Montréal et Gold [3] rapporte son existence chez les immigrants vietnamiens et juifs soviétiques. De plus le réseau intra-ethnique sert aussi de source primaire de financement dans bien des cas. Ainsi Light [13] rapporte que la pratique de clubs d'épargne du genre des tontines explique les différents taux de représentation des groupes ethniques japonais, chinois, noirs américains et noirs des Caraïbes dans le petit commerce aux Etats-Unis⁽²⁾. Tenenbaum [18] a étudié l'importance des sociétés philanthropiques juives de prêts, une institution juive traditionnelle, dans le financement des petits entrepreneurs juifs aux Etats-Unis.

Ces études semblent indiquer l'importance de certaines variables comme l'importance du réseau ethnique ainsi que le recours aux tontines dans le processus de création d'entreprises. Cependant si de nombreuses études existent sur l'importance de ces variables dans la création d'entreprises dans les pays développés, peu d'études semblables accessibles existent dans les pays en développement. En conséquence, trop souvent on essaie d'appliquer dans ces pays les résultats d'études effectuées ailleurs, dans des contextes socio-économiques tout à fait différents.

C'est pour pallier cette lacune que nous nous sommes proposés d'entreprendre une recherche sur le rôle des tontines dans la création d'entreprises au Cameroun. En effet, il semble que les tontines y constituent aussi une source majeure de financement de la petite entreprise. Ce rôle apparaît cependant différent selon le contexte et le groupe concerné. Dans ce pays, les mouvements de population et l'immigration interne sont une dimension majeure à retenir. Nous allons procéder maintenant à une brève description du contexte socioculturel camerounais et nous allons présenter la méthodologie et les résultats de l'enquête préliminaire à laquelle nous nous sommes livrés.

Le contexte camerounais

Les Bamilékés du Cameroun sont un conglomérat de peuples qui partagent une unité culturelle mais s'expriment dans de multiples dialectes. Comme le dit

(1) Par exemple, ils ont créé neuf des treize filatures de coton établies dans la région de Bombay entre 1854 et 1870.

(2) Light affirme en effet : « Immigrants to the United States from Southern China and Japan employed traditional rotating credit associations as their principal device for capitalizing small business. West Indian Blacks brought the West African rotating credit association to the United States; they too used this traditional practice to finance small business. American-born Negroes apparently did not employ a similar institution. Hence, the rotating credit association suggests itself as a specific tradition (...) which accounts (...) for the differential business success of American-born Negroes, West Indian Negroes and Oriental [13]. »

Mveng : « Ce qui caractérise ce peuple, c'est à la fois une ardeur au travail qui ne compte guère beaucoup de concurrents sous les tropiques, un esprit d'économie et de prévoyance qui ne va pas sans une certaine âpreté au gain, une intelligence pratique rare, un individualisme qui s'allie paradoxalement à une vie communautaire sans fissure [16]. »

Très densément peuplé, le pays bamiléké compte environ quatre-vingt-dix chefferies de tailles très différentes. La structure sociale des Bamilékés est telle que, malgré la hiérarchisation sans faille et le pouvoir énorme exercé par les chefs, le dynamisme de tous les membres de la communauté peut s'exprimer.

Les pressions démographiques sont à l'origine de l'émigration des jeunes Bamilékés. Les riches hauts plateaux des montagnes qu'ils occupent à l'ouest du Cameroun étaient en effet devenus trop exigus pour ce peuple de paysans. L'émigration a débuté dans les années 1910, époque où les Allemands créaient leurs premières plantations dans le Mungo au Cameroun, région adjacente au pays bamiléké. Ils y ont proposé leurs services comme ouvriers agricoles dans les plantations de cacaoyers et de caféiers des colons européens aussi bien que des agriculteurs autochtones [1].

Vers les années 1930 « les planteurs camerounais, qui survivaient difficilement à la crise économique de 1928-32 et avaient du mal à vendre leur cacao commencèrent à retarder le paiement de leurs ouvriers bamiléké puis, au fur et à mesure que la crise s'aggravait, les payèrent en leur donnant des parcelles de terre au lieu d'un salaire [5] ». Les Bamilékés devinrent ainsi les principaux occupants du Mungo. Le flot d'immigration déborda bientôt le cadre du Mungo pour atteindre le reste du territoire camerounais. Il se poursuit encore aujourd'hui.

Lors de cette vaste migration interne, les Bamilékés qui quittaient le pays natal étaient évidemment attirés par Douala, la métropole économique du Cameroun. Dans les années 1950, les Bamilékés constituaient par exemple 38 % de la population du faubourg ouvrier pauvre de Douala, New Bell. Ils occupaient surtout les travaux manuels non qualifiés que les autochtones méprisaient. Le Vine donne certaines données qui montrent l'étendue de la migration bamiléké à Douala : entre 1947 et 1955, le pourcentage des Bamilékés dans la population de Douala est passé de 16,3 % à 26,8 % dans une population totale qui, elle-même, a plus que doublé [12].

Aujourd'hui, ils représentent 40 % de la population de Douala (les autochtones ne représentent plus que 10 % de cette population). Ils sont surreprésentés dans les activités commerciales et contrôlent de nombreuses PME dans tous les secteurs. On les considère comme le groupe le plus puissant de Douala, voire du pays entier, du point de vue économique.

L'enquête

L'enquête a été menée entre les 11 et 22 janvier 1989 dans des conditions difficiles (surtout par manque de financement) auprès des entrepreneurs immigrants bamilékés à Douala. Aux difficultés relatives aux ressources se sont ajoutées des difficultés inhérentes au milieu où l'enquête a été effectuée. La population cible n'est en effet pas habituée à ce genre d'enquête. Sa collaboration, sous peine de refus exige donc de longues explications et beaucoup de patience. Les horaires des rendez-vous ne sont pas toujours respectés. La présence de l'enquêteur est

Tableau I. Récapitulatif des grandes lignes de l'enquête.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ordre										
Age de l'entrepreneur	25	31	48	35	25	27	30	52	40	31
Sexe	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M
Niveau d'instruction	Supérieur marketing	Supérieur informatique	Primaire	Primaire	Supérieur management	Secondaire	Supérieur marketing	Primaire	Secondaire	Supérieur marketing
Expérience de travail avant	0	5	0	8	0	0	3	3	2	2,5
Nombre d'emplois avant		3		2					1	
Satisfaction/insatisfaction vis-à-vis du travail ancien	Non pertinent	Insatisfait	Insatisfait avancement	Insatisfait avancement	—	—	Satisfait	Insatisfait relations sup	Insatisfait	Insatisfait
Famille d'entrepreneurs	oui	non	non	non	oui	non	non	non	non	non
Activité des parents (pere/mere)	commerce	—	agricole	agricole	commerce	agricole	agricole	agricole	agricole	agricole
Région d'origine	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké	ouest Bamiléké
Ethnie										
Motivations	Créer quelque chose Argent Défi	Défi	Argent Créer	Argent Créer Insatisfait au travail	Indépendance Opportunité de marché	Opportunité de marché Autonomie Auto patron	Argent	Argent Insatisfait employon Autonomie	Argent Rendre service Insatisfait employon	Argent Défi Insatisfait employon

nécessaire pour compléter le questionnaire car il a beaucoup d'analphabètes fonctionnels. Les gens contactés sont de plus très prudents et doivent s'assurer que leurs réponses ne vont pas leur nuire. Plusieurs répondants ont de plus trouvé que les questions étaient trop précises et constituaient une ingérence dans leurs affaires et leur vie privée.

Compte tenu de tous ces facteurs, il n'a été possible de recueillir qu'une dizaine de réponses au questionnaire, qui avait cependant été distribué en vingt exemplaires. Pour une réponse reçue, nous avons dû contacter en moyenne cinq personnes. La collaboration était plus facile lorsqu'on était introduit par une connaissance. Même dans le cas de refus de compléter le questionnaire, les contacts n'ont pas été totalement inutiles car certains acceptaient une libre discussion qui apportait des éléments d'information. Malgré ces difficultés, nous pensons donc que les contacts noués nous ont permis de nous faire une idée préalable acceptable sur le phénomène de la création d'entreprises et le rôle que les tontines y jouent. Nous devons bien sûr continuer cette enquête sur une plus grande échelle.

Pour pouvoir obtenir le plus d'informations possible sur les entrepreneurs migrants en milieu urbain (les Bamilékés dans ce cas précis), nous avons utilisé une procédure discriminatoire pour constituer l'échantillon. Ainsi, si l'entrepreneur questionné répondait aux critères de migration (immigrant dans le milieu urbain), on posait les questions sur le financement. S'il apparaissait que les tontines étaient utilisées, un examen plus approfondi s'imposait. Nous n'avons malheureusement pas encore pu étudier le taux de participation des entrepreneurs immigrants aux tontines, ce que nous ferons dans l'enquête à grande échelle par la suite.

Un résultat apparaît cependant. La pratique du financement par tontine est très répandue chez les entrepreneurs bamilékés à Douala. Certains empruntent dans une tontine pour se servir de ce montant comme cotisation dans une autre tontine. Cette pratique amène à se demander si les « bulles » ainsi créées par l'entrepreneur ne finissent pas par éclater. La réponse à cette question demande un suivi de l'entrepreneur sur une période assez longue pour observer les différentes échéances des tontines. Nous allons maintenant examiner les résultats préliminaires de l'enquête.

Les résultats préliminaires

L'examen des résultats de l'enquête (Tableau I) et les échanges effectués avec les entrepreneurs nous amènent aux réflexions suivantes.

Age

Les entrepreneurs migrants se finançant par les tontines se recrutent dans toutes les tranches d'âge actives au Cameroun. Les jeunes, même lorsqu'ils ont fait des études universitaires, pratiquent ce genre de financement.

Niveau d'instruction

Le niveau d'instruction des entrepreneurs migrants est disparate, il est d'ailleurs en moyenne plutôt bas qu'élevé, contrairement à ce qu'indique notre petit

échantillon qui est biaisé par deux faits : la volonté de répondre au questionnaire, l'utilisation de circuits personnels pour atteindre les entrepreneurs.

Expérience

Plusieurs entrepreneurs migrants se lancent dans les affaires sans expérience professionnelle préalable. En général, c'est dans les secteurs où le savoir-faire exigé n'est pas très élevé.

Niveau de satisfaction vis-à-vis du travail antérieur

Presque tous les entrepreneurs migrants qui ont quitté un emploi avant de s'installer à leur propre compte étaient insatisfaits de l'un ou l'autre aspect de leur travail ou carrière et en particulier de leur avancement (les entrepreneurs migrants de Douala seraient-ils des frustrés ?).

Famille d'origine

Les entrepreneurs migrants ne viennent pas forcément de familles d'entrepreneurs, ils viennent pour la plupart de familles paysannes (agriculteurs, cultivateurs). Mais cet indice ne doit pas nous tromper car l'entourage familial peut parfois s'étendre à des cousins très éloignés. En plus, sans être des entrepreneurs au sens strict du terme, de nombreuses familles bamiléké s'adonnent à des activités commerciales (acheter et revendre des fruits et des légumes, du sel, du savon, etc.) même quand elles ont d'autres activités principales (fonctionnaires par exemple).

Motivations

Elles sont diverses, mais l'argent est celle qui revient le plus souvent. L'argent ici n'est qu'un moyen pour atteindre la notoriété sociale. Une fois l'argent obtenu, on le dépense parfois en réalisation de prestige pour attirer la reconnaissance des membres de sa communauté.

Associés

La plupart des entrepreneurs migrants que nous avons rencontrés n'ont pas d'associés. C'est peut-être ce qui explique aussi le recours aux tontines. Pour éviter des problèmes de coût d'agence, on préfère prêter plutôt que de s'associer.

Origine du financement

De nombreux entrepreneurs migrants utilisent les tontines comme source de financement. Parfois, le financement primaire provient d'une tontine. En général, le « fonds de roulement », lui, provient d'une tontine.

Les entrepreneurs se lancent en affaires avec des économies personnelles. Très vite ils se rendent compte qu'il faut des ressources supplémentaires pour financer

leurs besoins en fonds de roulement. N'ayant pas accès au système bancaire, ils s'adressent à la tontine où ils sont presque sûrs de trouver du financement.

Chiffre d'affaires

Les chiffres d'affaires et les bénéfices, tout comme les salaires, sont des choses dont on ne parle pas au Cameroun (surtout, surtout, surtout pas à sa femme [*sic*]). Nous avons eu beaucoup de mal à obtenir des chiffres. Certains des chiffres qui ont été trouvés semblent n'avoir aucun rapport avec l'envergure de l'affaire visitée. Les chiffres d'affaires nous paraissent donc en général biaisés vers le bas.

Conclusion

L'étude préliminaire à laquelle nous nous sommes livrés s'est révélée extrêmement fructueuse. Le rôle des tontines dans la création d'entreprises semble être confirmé. Cependant l'échantillon d'entrepreneurs que nous avons pu joindre est limité et les conclusions de cette étude doivent être complétées par une enquête basée sur un plus grand échantillon.

Références

1. Barbier J.C., Champaud J., Gendreau F. (1984). *Migrations et développement — La région du Mungo au Cameroun*. Office de la recherche scientifique et technique d'outre-mer, Paris.
2. Brenner Reuven (1983). *History of the Human Gamble*. University of Chicago Press. Chicago.
3. Gold S. (1988). Refugees and Small Business : the Case of Soviet Jews and Vietnamese.
4. Gutwirth J. (1973). Hassidim et Judaïcité, *Recherches sociologiques* : 291-325.
5. Joseph R. (1986). *Le mouvement nationaliste au Cameroun*. Karthala, Douala.
6. Karaka D.F. (1858). *The Parsees : Their History, manners, custom and religion*. Smith, Elder, London.
7. Karaka D.F. (1884). *History of the Parsees*. Macmillan, London.
8. Kestin H. (1985). Making Cheese from Snow, *Forbes* : 90-95.
9. Kim K.C., Won M.H. (1984). Ethnic Resources Utilization of Korean Immigrant Entrepreneurs in the Chicago Minority Area, *International Migration Review*; 19 : 82-111.
10. Kulke E. (1974). *The Parsees in India*. Welforum Verlag, Munich.
11. Lasry, J.C.M. (1982). Une diaspora francophone au Québec : les juifs sépharades. *Questions de culture*, Institut québécois de recherche sur la culture, Montréal, vol. 2, pp. 113-38.
12. Le Vine V.T. (1984). *Le Cameroun : du mandat à l'indépendance*. Présence Africaine. Paris.
13. Light I.S. (1972). *Ethnic Enterprise in America : Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks*. University of California Press, Berkeley.
14. Min P.G. (1984). From White-Collar Occupations to Small Business Korean Immigrants' Occupational Adjustment, *Sociological Quarterly*, 84 : 333-352.

Les tontines et la création d'entreprises au Cameroun

15. Min P.G., Jaret C. Ethnic Business Success : the Case of Korean Small Business in Atlanta, *Sociology and Social Research*; 69 (19) : 413-35.
16. Mveng E. (1984). *Histoire du Cameroun*. Ceper, tome 1, Douala.
17. Reeves F., Ward R. (1984). West Indian Business in Britain, In Ward R., Jenkins R. (eds) *Ethnic Communities in Business*. Cambridge University Press. Cambridge.
18. Tenenbaum S. (1986). Immigrants and Capital : Jewish Loan Societies in the United States, 1880-1940. Ph. D. dissertation, Brandeis University.
19. Toulouse J.M.G., Brenner A. (1988). Les entrepreneurs immigrants : à la recherche d'un modèle théorique. Rapport de recherche 88-05, Chaire Maclean Hunter en entrepreneurship, École des Hautes Etudes Commerciales, Montréal.
20. Young P.K.Y. (1983). Family Labor, Sacrifice and Competition : The Case of Korean Owned Fruit and Vegetables Stores in New York City. *Amerasia : Journal of Asian American Studies*.

9

Comportements des gains et structure des taux d'intérêt dans les tontines : étude de quelques cas

B. BEKOLO-EBE*, R. BILONGO**

** Centre Universitaire de Douala (CUD), Cameroun*

*** Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC), Douala, Cameroun*

Le niveau très élevé des taux d'intérêt est un des reproches faits au système des tontines, lorsqu'on le compare au système bancaire ou plus généralement au système financier formel. L'opinion généralement admise est que les taux d'intérêt appliqués dans le cadre de la participation à une tontine sont très élevés et relèvent plus de l'usure qu'ils n'expriment la rareté effective des capitaux. L'hypothèse implicite, corollaire de cette proposition, est que le taux d'intérêt est un prix et comme tel doit être un indicateur de la rareté.

En admettant qu'il en soit ainsi⁽¹⁾, la question qui se pose est de savoir si la pratique des tontines confirme cette opinion. Pour pouvoir donner des éléments de réponse, nous avons procédé à une enquête auprès des usagers du système des tontines. Cette enquête a été complétée par l'observation effective de quelques cas.

Les enquêtes réalisées ont permis de donner des indications sur la perception du taux d'intérêt, le comportement des gains des participants, et la structure des taux pratiqués. Pour mieux apprécier la portée des enseignements et conclusions qui seront exposés, il importe de rappeler les conditions de déroulement de l'enquête et la méthode d'exploitation des données collectées.

(1) Cette hypothèse est discutable surtout si elle implique que le taux est également un déterminant de l'allocation des ressources.

L'enquête : contexte et conditions de déroulement

L'enquête a été menée dans les provinces du Centre, du Littoral et de l'Ouest au Cameroun. On a ainsi interrogé des adhérents dans les zones urbaines (Yaoundé, Akonolinga, Douala, Bafoussam respectivement) ainsi que dans une vingtaine de villages.

L'objectif visé était de connaître les motivations des adhérents des tontines, de recueillir des éléments sur la structure organisationnelle et le fonctionnement, ainsi que la capacité de celles-ci à répondre effectivement aux attentes qui sont à l'origine dès leur adhésion. L'enquête devait servir également de base à l'évaluation préliminaire des fonds circulant dans le système.

La collecte des données accompagnait cette enquête autant que possible. On essayait de recueillir des documents relatifs aux structures et règles de fonctionnement quand ceux-ci existaient (statuts, règlement intérieur, rapport d'activité, statistiques sur l'évolution).

L'enquête était administrée sous forme d'entrevue semi-dirigée, couvrant les sujets précités, l'enquêteur se référant à un guide d'entretien mis à sa disposition et présenté en annexe. Ce type d'enquête est bien adapté pour le genre d'étude qui se veut plus exploratoire qu'analytique, d'autant plus que la partie non dirigée de l'entrevue permettait de s'étendre sur des sujets non formellement inscrits dans le guide.

Ce dernier aspect évoqué s'avère très important, car le système tontinier demeure assez fermé et il convient de pouvoir compléter ses interrogations chaque fois que l'occasion se présente, par exemple en présence d'un adhérent particulièrement disponible. Le caractère relativement fermé de ce milieu a également joué sur la collecte des statistiques, certains documents promis n'étant toujours pas disponibles, ce qui a réduit le nombre de cas pratiques étudiés.

Les données collectées ont servi dans un premier temps à orienter les entrevues correspondantes vers des sujets particuliers, à la recherche de plus de précisions dans les réponses et les appréciations. Les données ont également été exploitées pour une première appréciation du taux d'intérêt effectivement supporté par le participant.

Dans les zones urbaines, les personnes étaient interrogées individuellement, alors que dans les zones rurales, les entrevues se faisaient plus souvent en groupe, parfois lors de la tenue d'une assemblée où l'enquêteur s'était fait inviter.

Comportement des gains et structure des taux

Cas des tontines avec caisse de prêts

L'enquête et les statistiques donnent un éclairage sur la signification du taux d'intérêt et sur le rôle du gain financier comme motivation à l'adhésion dans la tontine.

S'agissant de la structure des taux d'intérêt pratiqués, ceux-ci varient dans une fourchette de 8 à 15 %, la valeur la plus citée se trouvant être 10 % par mois ou pour deux mois. En réalité, le respect de la durée n'est pas tout à fait strict, et certains ne remboursent en fait leur dette qu'à la fin du cycle, afin de permettre

la répartition des gains. Il faut cependant noter que tout en demeurant marginale, la pratique des pénalités s'installe de plus en plus, ayant pour résultat d'augmenter l'intérêt à payer en cas de défaillance au niveau du délai de remboursement.

Il apparaît ainsi que le montant de l'intérêt supporté ne dépend pas directement de la durée de l'emprunt, deux personnes ayant emprunté le même montant mais avec des périodes de remboursement inégales pouvant payer le même intérêt nominal. Or il est clair que le taux équivalent par période effectivement supporté sera différent. Une telle indifférence quant au facteur temps dans la détermination du taux d'intérêt peut s'expliquer par la signification accordée à la notion d'intérêt et d'une manière générale aux prêts alloués.

Dans ce genre de tontine, l'aspect social joue encore un grand rôle. Les choix du tontinier paraissent moins guidés par la recherche d'un gain financier que par celle d'un cercle de solidarité au sein duquel il bénéficie d'un ensemble de prestations sociales dont les emprunts ne sont qu'une composante. Si du point de vue financier, il est plus rentable d'emprunter au début du cycle — le taux d'intérêt effectif étant alors plus petit pour un même taux nominal —, du point de vue de la solidarité, la disponibilité relative des fonds nous permettra d'emprunter presque sûrement si nécessaire afin de répondre à un besoin (achat ou événement) pas toujours prévisible.

Le différentiel de taux ne semble pourtant pas être le déterminant de la période d'emprunt, soit parce que l'emprunteur raisonne en termes de coût d'opportunité et fixe plutôt la date de son emprunt en fonction de la date où la dépense sera réalisée, soit parce que la tontine établit elle-même un ordre d'accès au prêt. Ce dernier cas se présente quand il y a plusieurs demandes qui ne peuvent être satisfaites par les fonds disponibles. On peut anticiper ici et dire que cette situation peut amener une tontine donnée à instituer le système des enchères qui servirait alors à départager objectivement les concurrents tout en donnant aux autres une compensation, par le biais du taux plus élevé payé par le bénéficiaire.

La nature de l'affectation des fonds ne permet d'ailleurs pas d'évaluer ce taux d'intérêt en fonction d'un rendement quelconque attendu de l'emprunt. En effet il apparaît que les besoins sont moins ceux d'investissement que de dépenses sociales : scolarité, habitat, équipement ménager, funérailles, mariages...

Les autres membres n'attachent pas non plus une importance particulière aux gains en intérêt de la caisse de prêts, même si ceux-ci peuvent être assez substantiels dans certains cas. En fait, il semble que chaque membre fasse a priori la balance approximative entre ses paiements et ses gains, à défaut d'une connaissance exacte de son solde, qui ne sera connu qu'au moment de la répartition en fin de cycle.

Le cas des tontines avec enchères

Si, dans le cas précédent, le taux d'intérêt ne semble pas jouer un rôle important dans le comportement du tontinier, il en va tout autrement dans le cas des tontines avec enchères. Rappelons qu'il s'agit ici de tontines à versement régulier où le bénéfice du gros lot revient au plus offrant lors des enchères ouvertes à tout membre qui n'en a pas encore bénéficié [1]. Le gros lot est ici le total des versements de tous les membres lors d'une séance.

Dans ces tontines, la recherche du rendement prime sur toute autre considération, et la maximisation du gain financier devient la motivation essentielle, reléguant l'aspect social au second plan. Les entrevues réalisées permettent de dégager deux cas de figure.

Premier cas

Il concerne les tontines où il existe un plancher et un plafond pour les montants des enchères. Le plancher constitue la mise à prix, correspondant à un pourcentage prédéterminé du gros lot. Le plafond est le montant maximum admissible pour les offres.

L'idée d'un tel plafond est née dans ce cas particulier : pour limiter le jeu de certains enchérisseurs qui faisaient monter artificiellement les enchères. En effet, certaines personnes, sans éprouver le besoin de bénéficier effectivement du gros lot, faisaient monter les offres afin de maximiser leurs gains en intérêt. On retrouve ici un certain désir de tenir compte des intérêts des membres, conservant ainsi certains aspects du cercle de solidarité évoqué plus haut.

Second cas

Il représente les tontines sans plafond. C'est le cas le plus courant qui traduit la rupture définitive avec l'aspect social. Ainsi que nous l'avons souligné ailleurs [1], le tontinier s'intègre alors à un véritable marché de l'argent, où il peut être potentiellement prêteur net ou emprunteur net.

Comme prêteur, il aurait intérêt à faire monter les enchères autant que possible. Comme dans le cas cité plus haut, il existe une discipline pour contrecarrer les spéculateurs qui font monter les enchères artificiellement, mais dans ce cas, c'est souvent le système des pénalités qui prévaut.

Cependant quel que soit le taux d'enchères supporté par l'adhérent — le taux apparent —, ce taux devra être révisé pour trouver un taux effectif, qui lui ne peut être connu qu'en fin de cycle quand le contenu de la caisse aura été réparti entre les participants. Ainsi les charges apparentes pour un emprunteur net, qui peuvent paraître usurières, peuvent correspondre en fait à des charges effectives plutôt faibles par rapport aux banques, et même à des gains pour un prêteur net.

Dans la référence citée ultérieurement, il a été démontré à partir d'un modèle par Bekolo et Bilongo que le taux effectif est égal à la différence entre le taux apparent et la moyenne arithmétique des taux apparents de tous les membres quand les enchères ne sont pas capitalisées, et la moyenne pondérée quand elles le sont.

Etudes de cas

Nous avons présenté ici deux cas de tontines avec enchères non capitalisées.

La tontine ELF

Le premier cas concerne une tontine regroupant des cadres de la société ELF-SEREPCA à Douala. Le nombre de participants est de seize, et le montant du versement mensuel est fixé à 60 000 francs CFA. Le gros lot sera donc de 960 000 francs CFA, à acquérir par le plus offrant. L'évolution des enchères a permis de réaliser un « tour gratuit ». La mise à prix est fixée pour le cycle considéré à 90 000 francs, soit moins de 1 %.

La tontine Meki M'Oyem

Celle-ci regroupe en son sein cinquante membres, tous des jeunes hommes d'affaires ou des cadres d'entreprise. Cette tontine, comme d'autres, est l'émanation d'une association culturelle, mais l'adhésion est facultative. Le gros lot vaudra 2 500 000 francs CFA, car le versement mensuel est de 50 000 francs CFA. Dans le cas de cette tontine, les enchères étaient capitalisées, mais pour des problèmes de données, nous ferons les calculs sans insister sur cet aspect.

La durée théorique est de cinquante mois, mais on avait déjà enregistré neuf tours gratuits. Cependant, dans ce cas d'espèce, les quinze derniers lots sont considérés adjugés au plancher de 125 000 francs CFA, du fait de la défaillance de certains membres qui ne se sont pas acquittés de leur versement aux échéances fixées. Ces défaillances ont été telles qu'à certaines périodes, la totalité du gros lot ne pouvait être réunie, les bénéficiaires ont donc institué une compensation au niveau des taux d'enchères qui sont fixés au minimum.

Le modèle évoqué plus haut a permis, à partir des taux d'enchères d'obtenir le solde en intérêts de chaque participant et d'en déduire un taux d'intérêt annuel équivalent, compte tenu du nombre de tours gratuits observés.

Ces résultats sont présentés sur le Tableau I pour le premier cas et sur le Tableau II pour le deuxième.

Tableau I. Structure des taux dans la tontine ELF.

Participant	Enchères payées	Taux apparent	Taux effectif	Taux annuel	Solde final
1	187	19,47917	3,300779	2,63201	— 31,68748
2	152	15,83333	— 0,3450537	— 0,2761603	3,312515
3	193	20,10417	3,925779	3,12841	— 37,68748
4	174	18,125	1,946613	1,55437	— 18,68749
5	186	19,375	3,196613	2,549148	— 30,68749
6	163	16,97917	0,8007793	0,6401181	— 7,687482
7	150	15,625	— 0,5533867	— 0,4429281	5,312513
8	184	19,16667	2,988279	2,283542	— 28,68748
9	154	16,04167	— 0,1367207	— 0,1093984	1,312518
10	185	19,27083	3,0924477	— 2,466357	— 29,6875
11	157	16,35417	0,1757793	0,1405478	— 1,687482
12	150	15,625	— 0,5533867	— 0,4429281	— 5,312513
13	135	14,0625	— 2,115887	— 1,696348	20,31251
14	125	13,02083	— 3,157554	— 2,534145	— 30,31252
15	100	10,41667	— 5,76172	— 4,636574	— 55,31251
16	90	9,375	— 6,803387	— 5,480796	— 65,31251

Tableau II. Structure des taux dans la tontine Meki M'Oyem.

Participant	Enchères payées	Taux apparent	Taux effectif	Taux annuel	Solde final
1	231	9,24	— 20,21281	— 6,395382	505,3202
2	1 115	44,6	15,14719	4,21449	— 378,6798
3	1 200	48	18,54719	5,105782	— 463,6799
4	1 195	47,8	18,34719	5,053807	— 458,6798
5	1 320	52,8	23,34719	6,333983	— 583,6798
6	1 300	52	22,54719	6,131625	— 563,6799
7	1 385	55,4	25,9472	6,985152	— 648,6799
8	1 380	55,2	25,7472	6,935406	— 643,6799
9	1 510	60,4	30,9472	8,211148	— 773,6799
10	1 500	60	30,5479	8,114338	— 763,6799
11	1 000	40	10,5479	2,978301	— 263,6799
12	1 500	60	30,54719	8,114338	— 763,6799
13	1 550	62	32,5472	8,596432	— 813,6799
14	1 450	58	28,5479	7,626879	— 713,6799
15	1 410	56,4	26,9472	7,233072	— 673,6799
16	870	34,8	5,347193	1,536381	— 133,6798
17	1 150	46	16,54719	4,583633	— 413,6799
18	1 145	45,8	16,34719	4,531074	— 408,6798
19	1 195	47,8	18,34719	5,053807	— 458,6798
20	925	37	7,547194	2,152372	— 188,6798
21	930	37,2	7,747195	2,20803	— 193,6799
22	1 450	58	28,54719	7,626879	— 713,6799
23	850	34	4,547194	1,310015	— 113,6798
24	830	33,2	3,747194	1,082516	— 93,67986
25	875	35	5,547194	1,5926	— 138,6798
26	850	34	4,547194	1,310015	— 113,6798
27	940	37,6	8,147192	2,318859	— 203,6798
28	1 005	40,2	10,74719	3,032828	— 268,6799
29	1 045	41,8	12,34719	3,466225	— 308,6798
30	1 055	42,2	12,74719	3,573859	— 318,6799
31	130	5,2	— 24,25281	— 7,808191	606,3202
32	200	8	— 21,45281	— 6,823534	536,3201
33	200	8	— 21,45281	— 6,823534	536,3201
34	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
35	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
36	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
37	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
38	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
39	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
40	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
41	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
42	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
43	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
44	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
45	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
46	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
47	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
48	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
49	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201
50	125	5	— 24,45281	— 7,879502	611,3201

Les enseignements tirés des études de cas

Les taux d'intérêt créditeurs et débiteurs apparaissent relativement faibles par rapport à l'opinion généralement admise, selon laquelle les taux seraient usuriers. Pour la tontine ELF, le taux débiteur maximum est de 3,042 % et pour Meki M'Oyem, il est de 8,59 %. Les taux créditeurs les plus élevés, eux, sont respectivement de 6,58 % et 7,87 %.

Si l'on compare ces taux à ceux pratiqués par les banques, soit en moyenne 16 % et 7,5 %, on voit qu'il est plus avantageux pour le débiteur net d'adhérer à une tontine. On note cependant un écart moins marqué pour les créditeurs nets, qui gagnent moins en valeur relative, mais conservent la possibilité de devenir débiteurs nets lors d'un autre cycle.

L'avantage qu'on a à être débiteur net dans une tontine se renforce quand on observe que c'est parmi les premiers bénéficiaires que se trouvent la plupart des débiteurs nets.

Référence

1. Békolo-Ebé B. (1987). Liquidity, intermediation and saving behavior in tontines, *Revue camerounaise de Management*; 6-7.

10

Développement et financement des PME en Côte-d'Ivoire

B. CONTAMIN

Université de Pau, France

Cette communication s'inscrit dans le cadre du programme de recherche défini par l'équipe Abidjan-Bordeaux, l'une des composantes du réseau « Financement de l'entrepreneuriat et mobilisation de l'épargne » de l'UREF.

L'objectif de ce programme est de procéder à une analyse du financement des entreprises ivoiriennes⁽¹⁾ et notamment de repérer et si possible d'évaluer le rôle des financements informels. L'une des questions posées est celle de savoir s'il y a concurrence ou complémentarité entre l'épargne informelle et les financements bancaires.

Un certain nombre d'enquêtes sont en cours ou en préparation, en particulier sur les PME de la ville de Toumodi (Fauré), les femmes entrepreneurs (Ouattara), les Clubs d'investissement (Moussa) et les PME « modernes » à partir des documents comptables de la Centrale des bilans (Neunreuther).

Les résultats n'étant pas encore disponibles, notre propos consistera à faire le point sur un certain nombre de questions situées en « amont » de la recherche et qui conditionnent l'orientation des études de terrain.

Nous nous appuierons sur les travaux qui ont déjà été réalisés, à titre principal ou de façon annexe, sur le développement et le financement des PME en Côte-d'Ivoire. Nous utiliserons également les réflexions préparatoires aux enquêtes en cours et les enseignements des entretiens que nous avons menés auprès d'institutions de financement des entreprises (banques, fonds de garantie, organismes de promotion...) lors d'une mission à Abidjan en juin 1988, dans le cadre du programme UREF.

(1) Nous nous intéresserons plus particulièrement aux PME contrôlées par des Ivoiriens. Sauf précision contraire, l'expression PME désigne ici l'ensemble des petites (voire très petites) et moyennes entreprises, qu'elles soient informelles ou modernes.

La base documentaire

De très nombreuses enquêtes et analyses ont été réalisées sur les PME en Côte-d'Ivoire (la bibliographie établie par Fauré [14]). De notre point de vue, cet ensemble de travaux présente deux insuffisances :

- la question du financement est traitée en général de façon secondaire, la priorité étant accordée aux aspects « réels » (emplois, investissements au sens de FBCF...);

- le secteur informel a été privilégié par rapport aux PME dites modernes (ou semi-modernes).

Echappent à cette critique, l'étude du Ministère de l'Industrie [23] sur la mise en place d'une structure d'assistance financière aux PME, ainsi que la synthèse d'études de cas réalisée à l'initiative de la Caisse des Dépôts et Consignations [5] dans le but de « suivre les processus de financement et les stratégies de développement des unités de production de biens et de services dans les pays africains ».

Cette synthèse, dont le champ d'analyse couvre aussi bien les petits métiers que l'artisanat et les PME (modernes), a pour matériel de base cinq études de cas effectuées à Madagascar (Hugon, 1981), en Tunisie (Charmes, 1982), au Congo (CIATA, 1985) et en Côte-d'Ivoire, à savoir :

- une enquête auprès d'une quarantaine de petits entrepreneurs à Abidjan et dans les villes de l'intérieur, conduite par Baris et Zaslavsky [2]; l'un des objectifs était de poser les problèmes de financement au regard des stratégies d'investissement des petits industriels nationaux, de façon à mieux cerner les freins auxquels se heurte le développement d'un secteur national de PME dans l'industrie;

- l'évaluation « ex-post » d'une cinquantaine de PME réalisée à l'initiative du Ministère des Relations extérieures [21], les entreprises étudiées remplissant les conditions suivantes : appartiennent au secteur moderne, ont entre 10 et 50 salariés, sont contrôlées à plus de 50 % par des intérêts financiers privés réellement ivoiriens, sont effectivement dirigées et gérées par des Ivoiriens.

A côté de ce « noyau dur », un certain nombre d'autres travaux apportent des éclairages intéressants, notamment sur les processus d'accumulation. Mentionnons en particulier :

- la thèse de Lootvoet [20] qui s'appuie sur une série d'environ 500 monographies détaillées portant sur les secteurs de l'artisanat et du petit commerce; réalisées à partir d'une enquête (menée avec Bourgeois et Dubresson [3]), ces monographies comportent une analyse très argumentée des origines du financement des investissements, et en particulier des dons et des prêts familiaux;

- les études sectorielles sur la boulangerie [10], l'habillement [17], les ateliers de menuiserie et ébénisterie [9], le secteur artisanal [19], études qui comportent un volet (plus ou moins développé) sur la question du financement;

- l'article de De Miras [11] et les ouvrages de synthèse sur le secteur informel de Lachaud et Penouil [18], de Deblé et Hugon [7];

- les publications de Kouadio Koffi [15] et Budoc [4], notamment dans leurs analyses du secteur moderne géré par des nationaux.

Le développement des PME : des évolutions différenciées par catégories d'entreprises

Le problème du financement d'une unité de production se pose différemment suivant le type d'organisation et de fonctionnement de l'entreprise. Il est clair que les besoins et les possibilités de financement ne seront pas les mêmes pour une activité « informelle » de couture que pour une PME « moderne » de fabrication de meubles. Il est donc nécessaire de disposer d'informations sur les poids respectifs des différentes catégories d'entreprises et sur les grandes tendances de l'évolution de ces différents sous-ensembles.

Les statistiques disponibles sur le sujet s'appuient sur des nomenclatures dont la base est la distinction entre secteur moderne et secteur informel ou non structuré. Sans entrer dans le détail des controverses relatives aux critères et à la signification de cette distinction⁽²⁾, soulignons les dangers d'une vision dualiste sommaire.

Qualifier le secteur informel de non structuré est très ambigu, dans la mesure où ce secteur informel s'avère en fait très organisé, comme le rappelle l'étude de la Caisse des Dépôts [5]. On peut également remarquer que la modernité étant associée à la rationalité-efficacité, *a contrario* l'informel apparaît comme un champ d'irrationalité et donc de mauvaise allocation des ressources. Labazé [16], Lootvoet [20], Engelhard [13] ont bien montré l'inexactitude de tels postulats, implicitement admis dans de nombreux travaux, notamment par ceux qui adoptent la thèse évolutionniste d'une modernisation linéaire « à la Rostow »⁽³⁾.

La nécessité d'échapper à ce dualisme simpliste est encore plus impérieuse en matière financière. En effet des financements informels de l'entreprise, en particulier des dons et prêts familiaux, peuvent se révéler dans certaines situations beaucoup plus efficaces que les financements bancaires : rapidité d'obtention, souplesse d'utilisation, régularité des remboursements sont des qualités de modernité de gestion des capacités et des besoins de financement.

Certes il ne s'agit pas pour autant de considérer le secteur informel comme le détenteur du monopole de la « vraie » modernité et de justifier toutes les pratiques informelles (Engelhard, 1988, illustre cette tendance). Les prêts et dons familiaux, les systèmes de cotisation (type tontines) présentent également des coûts pour l'entreprise (en particulier une perte d'indépendance) qui peuvent s'avérer exorbitants et mettre en péril la vie même de l'unité de production.

Dans la mesure où, pour l'instant, notre objectif est de procéder à un repérage statistique des différentes catégories d'entreprises, le critère de distinction le plus pertinent est le régime fiscal auquel est soumis l'entreprise (ou l'établissement). Cette méthode est adoptée par Fauré [14] qui, s'appuyant sur les nombreuses enquêtes et analyses réalisées sur ce sujet en Côte-d'Ivoire, et notamment sur les travaux d'Oudin [22], propose une estimation de la structure de la population des entreprises (Tableau I).

L'auteur souligne que :

- la similitude de traitement fiscal ne correspond pas nécessairement à une homogénéité des structures et des comportements économiques au sein de chaque catégorie;
- la hiérarchie entre secteurs est fondée uniquement sur le degré de modernité des formalités fiscales;

(2) Pour un exposé très complet de ces controverses, voir Oudin [22].

(3) L'article d'El Idrissi [12] est un bon exemple d'approche de ce type.

— le qualificatif d'intermédiaire est préféré à celui de transition, qui suggère (à tort, comme nous le verrons) une continuité entre les différents types d'entreprise.

Sous ces réserves, il est possible de formuler un certain nombre de conclusions relatives à la structure et à l'évolution des différents secteurs.

Tableau I. Structure de la population des entreprises

Libellé du secteur	Classes d'entreprises	Caractéristiques comptables/fiscales	Nombre d'entreprises en 1985 (sauf exception)
Secteur formel (moderne)	GE	(> 50 salariés) Plan comptable	2 500
	PME	(< 50 salariés)	
Secteur semi-formel (Intermédiaire)	GE	Pas de plan comptable	31 000
	PME	Contribution grande patente (DGI)	
Secteur informel	PE	Patente municipale (Local déterminé)	55 000
	PE	Taxes locales autres que patente municipale (activités de marché et activités de rue)	222 000
	PE	Aucune imposition (activités à domicile et activités rurales non agricoles)	80 000 (activités rurales non agricoles)
			Total : 390 500

Source : Fauré [14]

Légende : GE : Grandes Entreprises; PME : Petites et Moyennes Entreprises; PE : Petites Entreprises; DGI : Direction Générale des Impôts.

Le secteur moderne : stabilité du nombre d'entreprises, diminution de la taille et faiblesse du capital privé ivoirien

Le nombre d'entreprises du secteur moderne, établi à partir du recensement de la Centrale des bilans, s'élève à environ 2 500. Après avoir connu une forte croissance dans les années soixante-dix, ce chiffre est resté relativement stable depuis le début des années quatre-vingt.

Par contre, conséquence de la crise⁽⁴⁾, l'effectif des salariés a fortement diminué, passant de 241 225 en 1979 à 164 418 en 1985. Il en est résulté une augmentation du poids des petites entreprises (moins de 10 salariés) qui représentaient 52 % du nombre total d'entreprises modernes en 1985 contre 33 % en 1975. Ces données

(4) Mais aussi en raison des modifications de statut de nombreuses entreprises publiques [6].

confirment l'intérêt d'une analyse des PME qui constituent une part croissante du tissu économique du secteur moderne.

L'ivoirisation a connu une forte progression de 1975 à 1983, les capitaux ivoiriens passant de 40 % à 66 % de l'ensemble du capital social des entreprises modernes durant cette période. A partir de 1984 ce poids a tendance à diminuer (57 % en 1985). Ce phénomène est dû principalement à l'évolution du secteur public. En effet les capitaux privés ivoiriens, après avoir fortement fluctué durant les années soixante-dix, représentent une part relativement stable, d'environ 10 % depuis 1980.

Ce pourcentage tombe à environ 5 % si l'on considère uniquement les entreprises « majoritairement » ivoiriennes, au sens où le capital social est détenu à plus de 50 % par des nationaux (Etat exclu) et où le personnel « cadres » de l'entreprise est à plus de 50 % ivoirien. C'est donc environ 125 entreprises qui remplissent ces deux conditions. En étant encore plus restrictifs (voir les conditions ci-dessus), les auteurs de l'étude du Ministère des Relations extérieures [21] ont eu beaucoup de difficultés à trouver 50 PME.

Certes les sources officielles (et notamment la Centrale des Bilans) ont tendance à sous-estimer cette population. Mais il n'en demeure pas moins que ce type d'entreprises reste marginal, contrairement à ce qu'il était vraisemblable d'attendre d'une stratégie de développement *a priori* très favorable à l'entreprise privée.

La vigueur du secteur intermédiaire

Oudin [22] a clairement montré la place et le rôle importants de ce secteur dans l'activité de la Côte-d'Ivoire. Estimé par Fauré à 31 000 en 1985, le nombre des entreprises de cette catégorie a connu un essor remarquable durant les années récentes.

L'analyse des différents fichiers de la DGI (Direction Générale des Impôts) permet d'observer une augmentation de l'ordre de 20 % à 50 %, sur une période récente de quatre à six ans [14]. Certes, ce résultat est en partie la conséquence d'une meilleure couverture fiscale, entraînée notamment par l'élargissement de l'obligation d'immatriculation des entreprises auprès des services des impôts dans le cadre des marchés publics. Mais quoi qu'il en soit, la vitalité de ce secteur d'entreprises est indéniable.

La répartition par branches d'activité des entreprises de ce secteur intermédiaire est assez semblable à celle du secteur moderne, la proportion moins forte d'entreprises de commerce recensée dans la Centrale des Bilans (39 % contre 50-55 % dans le secteur intermédiaire) étant certainement sous-estimée [14].

Sans pouvoir la chiffrer exactement, Oudin [22] insiste sur la forte ivoirisation de ce secteur, corrélée à d'autres variables (niveau de scolarisation sensiblement plus élevé, antécédents professionnels plus diversifiés, plus grande stabilité de l'entreprise, etc.), qui le distingue du secteur informel. Incontestablement les entreprises intermédiaires présentent un fort potentiel de développement d'un secteur privé national.

L'essor ambigu du secteur informel

Estimés en 1985 à environ 357 000, les points d'activité informels (non agricoles) constituent un ensemble très hétérogène, comprenant à la fois des activités de rue et des entreprises disposant d'un local fixe.

Cette diversité se manifeste également en ce qui concerne le taux d'ivoirisation, qui est extrêmement variable suivant la branche d'activité et la localisation géographique. De l'ordre de 40 % en moyenne, il varie de 2,6 % chez les colporteurs d'Abidjan en 1982 à 65,7 % dans le travail du bois des grandes villes de l'intérieur.

D'une façon générale, il est admis que la crise a entraîné une augmentation du nombre d'entreprises informelles. Après une analyse minutieuse des différentes sources statistiques disponibles, Fauré conclut que le mouvement des créations (nettes des cessations) des petits établissements a été soutenu jusqu'en 1982 (+ 10 % par an selon les estimations d'Oudin) et que de nombreux indices s'accordent à faire penser que cette expansion s'est maintenue jusqu'au milieu des années quatre-vingt. Mais cet essor est ambigu.

En effet, comme le soulignent Dubresson et Lootvoet [3] : « Un accroissement du nombre de points d'activité ne traduit pas nécessairement une augmentation correspondante des capacités de production, de vente et d'absorption de main-d'œuvre de l'ensemble de l'artisanat et du commerce. En effet cet accroissement peut être le signe (...) d'une décomposition en unités de production de plus en plus nombreuses mais également de plus en plus petites » (p. 27).

Cette évolution, qui semble confirmée par de nombreuses observations, peut être interprétée comme « le résultat d'une bonne adaptation de taille des micro-entreprises aux conditions d'une conjoncture récessive (baisse du pouvoir d'achat, demande redécouvrant les "vertus" de l'informel pour assurer un entretien à moindre coût de la force de travail, etc.), plutôt que le produit de l'autodéveloppement d'un type d'entreprises s'imposant dans le tissu économique par le triomphe de ses seuls mérites [14] ».

On peut s'interroger sur le rôle joué par les circuits de financement dans ces évolutions. La rareté et la cherté des crédits expliquent-elles la faiblesse numérique des PME modernes ivoiriennes ? Le dynamisme du secteur intermédiaire est-il favorisé par des circuits de financement performants ? La démultiplication des points d'activité informels peut-elle s'expliquer par des logiques spécifiques de circulation des capacités de financement ?

Apporter des éléments de réponse à ces questions, c'est tout d'abord dégager les logiques d'accumulation qui se manifestent dans les différentes catégories d'entreprises et qui correspondent à des capacités et à des besoins spécifiques de financement.

L'absence de passage d'un secteur à l'autre : les logiques d'accumulation

« Petits métiers, artisanat et PME ne constituent pas les différentes étapes d'un même processus d'accumulation. Les artisans n'ont pas exercé de petits métiers avant de démarrer leur activité, ils ne deviennent pas dirigeants de PME (...). Ces trois niveaux de la petite production marchande restent cloisonnés les uns par rapport aux autres. Aucun phénomène de transition ne permet le passage d'un niveau à l'autre [5] ».

Ce constat, confirmé par de très nombreuses observations⁽⁵⁾, s'appuie sur un découpage de la population des entreprises à partir de critères multiples, censés

(5) On peut noter néanmoins quelques exceptions, en particulier au Cameroun [1].

définir des catégories homogènes au regard notamment du processus d'accumulation. La *typologie* proposée peut se résumer ainsi.

Les petits métiers

Ce sont des activités qui n'exigent pratiquement aucune immobilisation de capital et dont le but principal est de dégager dans le laps de temps le plus bref possible une épargne monétaire destinée à financer des consommations finales. Constituées essentiellement par des migrants saisonniers ou temporaires, ces entreprises n'entrent que très rarement dans un cycle d'accumulation.

L'artisanat

C'est une forme plus stable et plus organisée d'entreprise. Mais la production étant effectuée « à la demande », l'activité est irrégulière et la main-d'œuvre, composée principalement d'apprentis et de salariés payés à la tâche ou au temps, est très instable.

Les surplus dégagés, lorsqu'ils dépassent les besoins de consommation finale, sont en général réinvestis non pas dans la même entreprise mais dans d'autres unités de production, en particulier dans le commerce et l'immobilier. « Le processus d'accumulation correspond alors non à une intensification mais à une diversification des activités [5]. »

Les PME

Elles se caractérisent principalement par le recours à une main-d'œuvre stable, la tenue d'une comptabilité et le paiement d'impôts et de charges sociales. Elles constituent néanmoins un ensemble hétérogène, la ligne de partage étant située dans la capacité de l'entrepreneur à « échapper aux contraintes et pressions du milieu [5] ». Si cette capacité est faible, en cas d'investissements nouveaux, l'accumulation est de type extensif avec démultiplication ou/et diversification.

Par contre si l'entreprise est plus autonome, elle peut entrer dans une logique d'accumulation intensive : investissements de modernisation, accroissement de taille, diversification des gammes de production... Dans ce cas, relativement rare lorsque la propriété et la direction sont toutes les deux ivoiriennes, l'un des facteurs limitants est le niveau d'expérience professionnelle antérieure acquis par le chef d'entreprise. C'est donc parmi les anciens salariés des grandes entreprises que se « recrutent » les entrepreneurs qui entrent dans un processus d'accumulation intensive⁽⁶⁾.

Questions soulevées par cette typologie

Les catégories d'entreprise utilisées

Elles ne coïncident pas nécessairement avec les trois secteurs retenus par Fauré. C'est la différence entre un repérage statistique et une nomenclature pertinente dans une perspective analytique particulière.

(6) C'est également la conclusion de Delalande [8].

Si les petits métiers font partie incontestablement du secteur informel, les entreprises artisanales peuvent être informelles ou intermédiaires, en principe en fonction de leur chiffre d'affaires (le seuil est actuellement de 2 millions de francs CFA). Mais un artisan peut avoir intérêt à surestimer son niveau d'activité, soit pour pouvoir accéder à certains marchés d'Etat, soit plus simplement parce que la petite patente peut s'avérer plus onéreuse.

Quant aux entreprises qualifiées de PME, si d'un point de vue formel elles remplissent les conditions de la modernité, elles peuvent avoir une logique d'accumulation similaire à celle d'entreprises artisanales voire informelles. C'est là une preuve supplémentaire de la nécessité d'adapter les nomenclatures d'entreprises aux objectifs de la recherche.

La distinction entre accumulation extensive et intensive

Elle apporte un éclairage particulier sur le débat relatif au caractère « involutif » du secteur informel dont l'ouvrage de Deblé et Hugon [7] s'était fait l'écho. En réponse à De Miras et à Hugon, dont les approches seraient trop microéconomiques, Lootvoet [20] souligne à juste titre la possibilité d'une accumulation au niveau macroéconomique par la multiplication du nombre de points d'activité.

On peut néanmoins rappeler que cette extension ne correspond pas nécessairement à un accroissement de la capacité globale de production, dans la mesure où la taille moyenne des unités peut diminuer. Et en tout cas, l'accumulation n'est pas (sauf exception) de type intensif : l'essor des capacités de production est le résultat d'une augmentation de la quantité des facteurs et non de leur productivité⁽⁷⁾.

La préférence pour la multi-activité

Si le passage à l'intensif (phénomène qui est au cœur de la dynamique du développement) ne se fait pas facilement, la pression familiale n'en est certainement pas la seule raison. De même qu'il y a une rationalité (ou plus exactement des rationalités) du développement extensif en agriculture, il existe des justifications économiques et financières de « la préférence pour la multi-activité » et la petite taille dans l'industrie et les services. Il n'est pas possible de développer ici cette question, qui pourtant détermine le rôle effectif des financements dans le blocage ou au contraire l'accélération du développement des entreprises ivoiriennes⁽⁸⁾.

Rappelons simplement l'importance des prix relatifs des facteurs de production dans le choix du niveau et des techniques de production. « D'une manière générale, pour un produit donné, seront toujours privilégiées les combinaisons pour lesquelles la substitution du travail au capital est maximum; cela en raison de la faiblesse du coût du facteur travail, relativement aux autres facteurs [20] ». Lorsqu'il y a mécanisation c'est pour travailler plus vite et sortir des produits de meilleure qualité. Mais encore faut-il que ces impératifs soient ceux du marché !

(7) Dans l'enquête effectuée sur environ 500 points d'activité dans les grandes villes de l'intérieur de la Côte-d'Ivoire, Lootvoet [20] observe que 31 % des entreprises ont réinvesti depuis l'ouverture de leur établissement : 10 % seulement ont racheté des machines (renouvellement ?), 12 % ont acquis du petit matériel, 13 % ont augmenté leur stock de marchandises ou de matières premières et 6 % ont amélioré leur local.

(8) Pour une présentation et une discussion de l'existence de seuils et de justifications de la non-modernisation, voir Laget [19] et Lootvoet « La rationalité des artisans et des commerçants et leurs performances économiques » [20].

« Le niveau d'activité et de technicité auquel peut prétendre une entreprise apparaît fortement *prédéterminé*, au moment de sa création. D'abord par le profil de l'entrepreneur. (...) L'entreprise est aussi marquée *dès le départ* par les possibilités financières de l'entrepreneur [5]. » Autrement dit, la capacité du créateur d'entreprise à mobiliser tel ou tel type de financement est aussi importante que son aptitude à mobiliser des compétences techniques et de gestion. Le montage financier *de départ* va donc être déterminé dans le choix du type d'entreprise.

Le financement de l'accumulation

Malgré la diversité des capacités et des besoins de financement des différents créateurs d'entreprise, un certain nombre de caractéristiques générales se manifestent.

La faiblesse des crédits bancaires

Relativement réduit pour les PME modernes, le financement des investissements par les banques est très faible pour les autres catégories d'entreprises. Sur 50 entreprises ivoiriennes du secteur moderne, 29 ont bénéficié d'un soutien bancaire au moment de leur création [21]. Parmi 500 petites entreprises des grandes villes de l'intérieur de la Côte-d'Ivoire, seules trois d'entre elles avaient bénéficié d'un prêt bancaire [20].

Cette réticence des institutions financières à l'égard des crédits à long terme est à mettre en relation avec l'importance des ressources bancaires à court terme et par conséquent le poids de la transformation. Manifestement les crédits de campagne sont prioritaires dans les politiques de crédit.

La faiblesse des financements bancaires est aussi (et peut-être surtout) la conséquence d'une recherche de sécurité des crédits, non exempte de justification mais excessive au regard des besoins d'accumulation. Le recours plus fréquent au crédit d'équipement dans le cas d'investissement d'extension est révélateur de cette minimisation des risques.

Dans cette perspective, il faut rappeler l'importance des crédits dans le cadre d'opérations « aidées » par l'Etat (en particulier sur des lignes de crédit ouvertes par la Banque Mondiale auprès d'institutions financières spécialisées). C'est ainsi que dans le secteur de la boulangerie, De Miras [10] observe que « 76 % des ressources mobilisées le sont sous forme de crédit ».

Par contre les crédits accordés en amont et en aval par les fournisseurs et les clients (sous forme d'avance à la commande) sont extrêmement fréquents, tant dans le secteur moderne que dans les activités informelles. Mais à notre connaissance, on ne dispose pas d'études statistiques précises sur le sujet.

Ajoutons que si les banques interviennent peu, elles jouent néanmoins un rôle important de conseil et de complément de ressources à court terme. Il est intéressant de noter que sur 43 PME modernes interrogées, 22 estiment que l'attitude des banques est satisfaisante. « L'appréciation des entrepreneurs sur le rôle des banques apparaît relativement positive, si on la compare aux discours habituels sur l'insensibilité des banques aux problèmes des PME [21]. »

L'importance de l'autofinancement

Quelle que soit la forme de l'entreprise, les ressources propres de l'entrepreneur (ou de l'entreprise lorsque celle-ci est créée) constituent l'essentiel du financement. « Sur l'ensemble des cas étudiés, l'épargne préalable constitue le principal mode de constitution du capital initial de l'artisanat (...) et des PME (modernes) [5]. »

Lachaud [17] estime à 75 % en moyenne la part de l'épargne personnelle dans l'ensemble des moyens financiers mobilisés dans le secteur informel pour le capital de départ. Duhaut [9] chiffre à 60 % environ des financements de « première importance » l'épargne antérieure utilisée pour créer des entreprises de menuiserie-ébénisterie. On est frappé également par l'importance de l'autofinancement des extensions d'activité des PME modernes [21].

Dans la plupart des cas, l'épargne antérieure est le fruit d'un travail salarié dans des entreprises similaires (même branche d'activité ou même catégorie d'entreprise) à celle qui est créée. C'est ce qui autorise certains auteurs à parler d'endogénéité du développement spontané [17].

Dans le cas des secteurs « aidés », les apports personnels sont beaucoup plus faibles (de l'ordre de 24 % dans la boulangerie [10]) et correspondent plus rarement à un travail salarié antérieur.

Soulignons que l'étude des PME ivoiriennes modernes a fait apparaître un très petit nombre de projets dans lesquels les entreprises sont d'anciens commerçants. « Cette caractéristique est révélatrice d'une coupure remarquable entre ces entrepreneurs et le milieu commercial en Côte-d'Ivoire [21]. »

Le poids mal connu mais non négligeable des financements informels

Les ressources financières, autres que les crédits bancaires et l'autofinancement, sont représentées essentiellement par les dons et les prêts accordés par des membres de la famille ou des connaissances. Les prêts des usuriers ou des banquiers de rue semblent très rares en matière de financement des investissements.

La synthèse des études de cas réalisée par la Caisse des Dépôts [5] parle d'absence quasi totale d'héritages et de dons dans le cas d'entreprises artisanales, et ne fait que mentionner la possibilité d'apports familiaux pour les PME modernes. Les investigations de Duhaut dans le secteur de la menuiserie-ébénisterie [9] tendent à confirmer cette analyse, les financements d'origine familiale ou relationnelle ne représentant que 4 % environ des ressources de « première importance » destinées à financer le capital de départ.

Par contre Lootvoet [20] note la fréquence des dons dans le financement des investissements initiaux : 46 % des entreprises interrogées (sur un total d'environ 500) ont bénéficié d'une telle ressource, et pour 29 % ce financement a été dominant. La généralisation de cette modalité de financement est-elle une conséquence de la crise ?

Les prêts informels, dont l'origine est la famille ou les connaissances, sont relativement peu répandus. Ils ne représentent que 5-6 % du financement total dans l'enquête de B. Lootvoet. Mais on peut se demander si certains dons ne sont pas

des prêts déguisés, les cas de remboursement exigé par le donateur n'étant pas rares⁽⁹⁾.

Il semble que la pratique des associations financières, type tontine, ne débouche pas en Côte-d'Ivoire sur la création d'entreprise, à l'exception peut-être des femmes commerçantes. Il serait certainement intéressant d'analyser les raisons de cette limitation des emplois financiers, en comparaison notamment avec ce que l'on peut observer dans des pays comme le Cameroun⁽¹⁰⁾.

D'une façon plus générale, on peut se demander s'il n'y a pas *sous-estimation* de l'importance de ces financements informels, dont il faudrait s'attacher à reconstituer les cheminements. On peut noter en particulier deux terrains favorables à ce type de financement :

— les apports personnels cachent souvent leurs origines; même si l'épargne personnelle antérieure est réelle, elle peut être « complétée » par des dons ou des prêts extra-bancaires;

— financer une entreprise, ce n'est pas seulement accumuler des biens de capital fixe; le fonds de roulement est également un besoin de financement, dont les exigences correspondent à certaines qualités des circuits informels, et notamment la rapidité d'obtention des crédits.

Ces financements informels ne sont pas pour autant la panacée. Ils présentent également des coûts qui peuvent s'avérer exorbitants. Outre le niveau des taux d'intérêt (extrêmement variable mais parfois très élevé), il faut mentionner les risques d'une trop forte dépendance à l'égard des bailleurs de fonds informels. Delalande [8] estime « qu'il faut se méfier comme de la peste des prêts familiaux ».

La méfiance à l'égard des financements « de proximité » semble aller à l'encontre de l'engouement pour les systèmes de mutualisation des circuits de financement, présentés généralement comme la solution la plus efficace pour assurer un taux satisfaisant de remboursement. Certes la contrainte sociale, et notamment familiale, est une excellente garantie. Mais par ailleurs, il n'est pas souhaitable que des considérations strictement financières à très court terme fassent passer au second plan les objectifs de croissance et de modernisation des capacités de production. Or il y a manifestement une déviation possible dans ce sens, sous l'effet d'une trop forte personnalisation des relations.

Baris et Zaslavsky [2] dénoncent les dangers d'une telle tendance, à propos des crédits bancaires à l'investissement :

« Le système bancaire en Côte-d'Ivoire "mise" sur les hommes plutôt que sur les projets. L'accès au crédit institutionnel dépend alors moins du projet que des garanties offertes par celui qui l'initie. En clair, ce n'est pas le projet qui est "capable", mais d'abord l'homme qui le présente. »

En conséquence, les auteurs souhaitent qu'une plus grande attention soit portée à la définition et surtout au suivi des projets d'investissement, et que soient développées toutes les dispositions incitatrices à un bon fonctionnement de l'entreprise, condition d'une solvabilité durable. Va dans ce sens par exemple la proposition de remplacement du système de taux d'intérêt bonifié par « le versement d'une prime, payée à terme échu et non d'avance, sous condition d'absence d'incidents de remboursement [23] ».

(9) C'est l'une des questions étudiées par Y.-A. Fauré dans son enquête en cours sur la ville de Toumodi.

(10) Courlet et Tiberghien notent l'existence d'entreprises créées à partir de tontines [1]

Mais attention aux recettes toutes faites ! L'étude de la Caisse des Dépôts [5] invite à beaucoup de prudence, et à prendre en considération le contexte dans lequel les mesures sont mises en place, en particulier le contexte social et culturel⁽¹¹⁾.

Références

1. Barbier J.P., Courlet C., Tiberghien R. (1986). *Emergence et développement des petites entreprises dans quelques pays au sud du Sahara*, Caisse Centrale de Coopération Economique, Paris.
2. Baris P., Zaslavsky J. (1981). *Les stratégies d'investissement des petits industriels nationaux et leurs difficultés de financement*, multigr., Ministère du Plan et de l'Industrie.
3. Bourgeois L., Dubresson A., Lootvoet B. (1985). *L'usine et la ville*, Ministère de l'Economie et des Finances, ORSTOM, Abidjan, 2 tomes (148 p. et 165 p. + Annexes).
4. Budoc R.L. (1987). *Les PME-PMI et le sous-développement. Problèmes structurels et stratégies financières possibles en Afrique. Le cas de la Côte-d'Ivoire*. Publisud, 217 p.
5. Caisse des Dépôts et Consignations (1986). *Petits métiers, artisanat et PME en Afrique. Processus de développement, épargne et stratégie de financement. Analyse tirée de quelques études par pays*, ACT-SEDES, Paris, 182 p.
6. Contamin B., Fauré Y.A. (1987). *La restructuration des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire*, Rapport au CNRS, 322 p.
7. Deblé I., Hugon P. (1982). *Vivre et survivre dans les villes africaines*, PUF-IEDES, Coll. Tiers-Monde, 310 p.
8. Delalande P. (1987). *Gestion de l'entreprise industrielle en Afrique*, Economica, ACCT, 190 p.
9. Duhaut C. (1981). *Conditions de reproduction des établissements artisanaux. Caractéristiques des ateliers de la sous-branche de production menuiserie-ébénisterie*, ORSTOM, Abidjan, 90 p. + Annexes.
10. De Miras C. (1976). *La formation de capital productif privé ivoirien. Le secteur boulangerie*, Ministère du Plan, ORSTOM, Abidjan, 100 p.
11. De Miras C. (1987). De l'accumulation de capital dans le secteur informel, ORSTOM, *Cahiers des Sciences Humaines*, 23(1) : 49-74.
12. El Idrissi Es Serhouchni Ali (1988). *Les entreprises dans les économies en développement. Structures, comportements et performances*, miméo., LGCA, Université de Nice, 24 p.
13. Engelhard P. (1988). *Quelques remarques sur l'article de Ali El Idrissi ou l'économie sous les tropiques*, miméo., ENDA, LGCA, Université de Nice.
14. Fauré Y.A. (1988). *Le monde des entreprises en Côte-d'Ivoire. Sources statistiques et données de structure*, ORSTOM-Institut d'Ethnosociologie, Abidjan, 129 p. et UREF-AUPELF, notes de recherche n° 89-1.
15. Kouadio Koffi D. (1983). *La création d'entreprises privées par les nationaux en Côte-d'Ivoire depuis 1960*, CEDA, Abidjan, 167 p.
16. Labazé P. (1988). *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Karthala, 273 p.
17. Lachaud J.P. (1976). *Contribution à l'étude du secteur informel en Côte-d'Ivoire : le cas du secteur de l'habillement à Abidjan*, Thèse complémentaire de Sciences Economiques, Bordeaux, 828 p.

(11) A ce sujet, une approche comparative est très certainement riche d'enseignement, et permet de relativiser les logiques économiques. On peut ainsi observer qu'en Tunisie « si les rapports de parenté, au sens restreint ou élargi, jouent un rôle fondamental dans l'économie des unités de production à la base, ceux-ci ne s'exercent qu'au travers d'échanges complexes certes mais tous fortement monétarisés. (Il n'y a pas) de dons familiaux sans contrepartie » [5].

18. Lachaud J.P., Penouil M. *et al.* (1985). *Le développement spontané. Les activités informelles en Afrique*, Pedone, CEAN (Université Bordeaux I), 303 p.
19. Laget M. (1985). *Quelques réflexions sur le développement*, ORSTOM, Abidjan, 37 p.
20. Lootvoet B. (1986). *Contribution de l'artisanat et du petit commerce à l'économie ivoirienne*, Thèse de Doctorat de troisième cycle, Université de Clermont I, 357 p.
21. Ministère des Relations Extérieures (1986). *Analyse « ex-post » de la promotion des PME et de l'artisanat en Côte-d'Ivoire*, CECOF-SEDES, Paris, 50 p. + Annexes.
22. Oudin X. (1985). *Les activités non structurées et l'emploi en Côte-d'Ivoire. Définition et mesure*, Thèse de troisième cycle, Université de Rennes I, 174 p.
23. RCI, Ministère de l'Industrie (1984). *Mise en place d'une structure d'assistance financière aux PME*, SEDES, Chambre Syndicale des Banques Populaires, 61 p.

11

Politique de financement de l'entrepreneuriat au Togo

D. SOEDJEDE

Université du Bénin, Lomé, Togo

Si entreprendre est un acte auquel personne ne peut se dérober, la réussite de toute activité nécessite la réunion de ressources financières adéquates.

On remarque actuellement que les entreprises togolaises se financent plus par le court terme que par le long terme. Cette situation caractérise une « forte prédominance des crédits à court terme; en moyenne plus de 65 % depuis 1976 avec une tendance marquée à la hausse; le long terme et donc le financement du développement est ainsi négligé⁽¹⁾ ». Nous avons aussi observé, lors de nos diverses missions d'audit de deux banques togolaises sur quatre ans qu'une préférence est donnée aux crédits à court terme représentés surtout par les découverts bancaires.

Les limites de ces découverts sont généralement renouvelées chaque année, le plus souvent en hausse et on assiste à une transformation du court terme en long et moyen terme. Ceci fait croire que les découverts sont utilisés pour financer les investissements. Cette observation contredit les conclusions des « tenants de la finance traditionnelle qui soutiennent que tout crédit à court terme doit disparaître avec un besoin à court terme financé; de même les crédits à long et moyen terme doivent disparaître au fur et à mesure qu'on amortit les investissements qu'ils ont financés [6] ».

Notre objectif ici est d'une part, d'infirmer ou de confirmer les idées de ces tenants de la finance traditionnelle et d'autre part, de mesurer l'importance du financement formel et informel des sociétés légalement constituées, des établissements du commerce artisanal et de la couture artisanale. Nous voulons ici déterminer là où le financement informel est important.

Je remercie très sincèrement le Dr Mavor Tetey Agbodan, Doyen de la Faculté des Sciences Economiques et Sciences de Gestion (FaSEG) et le Dr Anoumou H. Kinvi, Professeur Assistant à la FaSEG, pour leurs critiques pertinentes.

(1) Nous avons déjà critiqué dans cet ouvrage [6] cette orthodoxie.

Comme pour nos enquêtes antérieures [7], nous avons utilisé deux sources pour l'échantillonnage des entreprises à enquêter : une liste des entreprises établie par la Chambre de commerce, d'agriculture et d'Industrie du Togo et l'annuaire téléphonique de l'année 1988. Le questionnaire sur la politique de financement à long et moyen terme a été adressé à quatre-vingt-deux entreprises. Nous avons noté une très grande réticence des entreprises à répondre aux questions; certaines sociétés n'ont même pas été retrouvées à l'adresse indiquée. Nous avons récupéré quarante-sept questionnaires soit 57,31 % de la taille de l'échantillon. Précisons que lors de l'échantillonnage, nous avons éliminé les établissements qui sont des entreprises individuelles, ne tenant généralement pas de comptabilité et qui sont imposés au forfait⁽²⁾.

Les quarante-sept entreprises répondantes se répartissent selon leur secteur d'activité comme suit : commerce (18), prestation de service (15), industrie (7), travaux publics (4), commerce et industrie (2), travaux publics, menuiserie, ébénisterie (1). La direction de ces entreprises est assurée dans 80,85 % des cas par des togolais et dans 19,15 % des cas par des étrangers.

La banque détient beaucoup d'informations sur l'entreprise avec laquelle elle est en relation d'affaires. Ce lien lui permet de connaître mieux les points forts, les points faibles et la chance de survie de son client. Dans le souci de procéder à un contrôle des informations fournies par les entreprises, nous avons réaménagé et soumis un autre questionnaire aux banquiers afin de recueillir leurs avis sur les diverses sources de financement des entreprises togolaises. Sur les dix institutions financières consultées⁽³⁾, six ont rempli nos questionnaires soit 60 %.

On a souvent tendance à croire que le commerçant et l'artisan recourent moins au crédit bancaire et plus au financement informel. Nous ne voulons pas maintenir ce doute, raison pour laquelle nous avons procédé à des enquêtes auprès de cinquante établissements, de trente et une femmes commerçantes du grand marché de Lomé et de vingt-neuf couturières et tailleurs de Lomé. Pour éviter que les résultats ne soient biaisés, d'une part, et disposer rapidement des informations utiles d'autre part, nos enquêteurs ont interviewé la population retenue tout en remplissant les questionnaires. Le nombre d'enquêtes ayant été défini par nous, ils les ont sélectionnés au hasard sur leur lieu de travail. Pour les couturières et tailleurs, ceux retenus ont au moins trois apprentis. Nous avons adopté ce comportement dans le but d'avoir des réponses qui reflètent la réalité tout en éliminant ceux qui sont nouveaux dans le métier. Nous avons noté quarante-cinq refus qui nous ont donné les raisons suivantes : « les affaires ne marchent pas »; les banques sont loin de nous financer », « pas de garanties pour accéder au crédit »; « considérons cette enquête comme relevant de la Direction des impôts ».

Comprendre ce que pensent les entreprises et les artisans de leurs activités ne peut que nous permettre d'avoir une idée sur le monde des affaires en perpétuelle mutation. Pour y arriver, nous avons, avant d'aborder la politique de financement de l'entrepreneuriat proprement dit, analysé certains résultats de ces enquêtes. Aussi, proposons-nous de consacrer au développement du sujet les trois chapitres suivants.

(2) Nous avons éliminé les établissements ici parce que nous voulons disposer de chiffres comptables fiables.

(3) La CNCA, en restructuration au moment de l'enquête, n'a pas accepté de répondre à nos questionnaires. Elle est actuellement placée sous tutelle d'une autre banque togolaise. La Société Nationale d'Investissement (SNI) et la Caisse d'Épargne du Togo ont répondu à nos questionnaires en plus de quatre banques. Eco-Bank venait de s'installer; nous avons jugé inutile de la contacter parce qu'elle ne connaît pas encore le comportement de nos entreprises face aux crédits à long et moyen terme.

Quelques opinions sur l'entrepreneuriat togolais

Les conséquences de la crise internationale qui secoue tous les pays sont lourdes pour les entreprises africaines où les revenus salariaux ne suivent pas l'évolution des prix des produits. On assiste à une baisse considérable du pouvoir d'achat avec pour corollaire la régression des chiffres d'affaires des entreprises du petit commerce et de l'artisanat. Il ne s'agit pas ici de faire une analyse des conséquences de cette crise internationale sur l'évolution des entreprises togolaises, mais de recueillir leurs opinions sur la conception d'une entreprise, sa rentabilité et la manière dont les entreprises togolaises ont vécu la conjoncture.

Nous aborderons d'abord le cas des entreprises togolaises et ensuite les établissements, les commerçantes, les couturières et tailleurs de Lomé.

Opinions sur les entreprises togolaises

L'une des questions posées à la population de notre échantillon est orientée vers la saisie des conceptions qu'on se fait d'une entreprise. Deux conceptions dominantes se sont dégagées : « faire fructifier le capital », 19 entreprises soit 40,43 % ; une entreprise est un « instrument de réalisation d'objectifs », 16 entreprises soit 34,07 %. Le Tableau I présente le panorama des réponses.

Tableau I. Conception faite d'une entreprise

Conceptions	Nombre d'individus	%
Faire fructifier le capital	19	40,43
Instrument de réalisation d'objectifs	16	34,04
Faire fructifier le capital + instrument de réalisation d'objectifs	5	10,64
Instrument de travail	2	4,25
Fructifier le capital + instrument de travail + instrument de réalisation d'objectifs	2	4,25
Diminuer le chômage	1	2,13
Faire fructifier le capital + instrument de travail	1	2,13
Faire fructifier le capital + résoudre le problème d'emploi	1	2,13
	47	100 %

La première opinion des entreprises est aussi confirmée par les banques. En effet, selon 66,67 % des 6 banques répondantes, la conception que l'on se fait de l'entreprise est de « faire fructifier le capital ». Seules 2 banques soit 33,33 % estiment que c'est un « instrument de réalisation d'objectifs ».

Dans le but de comprendre les motivations des entreprises en matière de rentabilité, nous les avons interrogées, et à ce sujet, 39 entreprises, soit 82,98 %, conçoivent qu'une entreprise doit rechercher une rentabilité à long terme alors que c'est la satisfaction à court terme que recherchent 7 entreprises soit 14,89 %. La satisfaction à court terme et la rentabilité à long terme sont citées par une seule entreprise. Par ces résultats, les entreprises togolaises rejettent la satisfaction immédiate tout en recherchant la sécurité (Tableau II).

Tableau II. Conception de la rentabilité d'une entreprise

Conceptions	Nombre	%
Rentabilité à long terme	39	82,98
Satisfaction à court terme	7	14,89
Satisfaction à court terme + rentabilité à long terme	1	2,13
	47	100 %

Pour toutes les banques, la rentabilité d'une entreprise suit un objectif de satisfaction à long terme. Sur les 47 entreprises répondantes, 26, soit 55,32 %, ont traversé la conjoncture en s'adaptant aux modifications de l'environnement tandis que 20, soit 42,55 %, l'ont traversée avec difficultés.

Opinions sur le commerce artisanal et les petits métiers

Au niveau des commerçantes, des établissements et des tailleurs-couturières, les activités d'origine les plus citées, consignées dans l'Annexe sont :

— vente-commerce (12), employé-fonctionnaires (7), éducation (4), comptable (4) pour les établissements;

— élèves (8), secrétaire dactylographe (4), ménagères (2) pour les commerçantes;

— tailleurs-couturières (13), élèves (5), vente-commerce (2) pour les tailleurs-couturières.

Il y a eu une mutation des fonctionnaires, de ceux qui travaillent dans l'éducation et des comptables d'entreprises vers le secteur privé. Les femmes commerçantes avaient soit quitté les bancs, soit abandonné le métier de secrétaire dactylographe. L'initiative privée est actuellement très encouragée par le gouvernement togolais avec des séminaires d'initiation à la création des entreprises suite à l'échec des unités initiées par l'Etat. Tous les trois groupes ne font que la seule activité en dehors d'un tailleur-couturière qui associe à son métier le commerce.

En dehors des tailleurs-couturières qui ont accédé à ce métier par apprentissage, 89,65 %, l'« initiative privée et désir » ont été les plus cités par 18 établissements soit 36,00 %, 6 commerçantes, soit 19,35 %. Notons que 2 propriétaires d'établissement et 3 commerçantes ont accédé à ces métiers à cause du chômage (Tableau III).

Tableau III. Manière d'accéder à ces activités

Manières d'accès	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Initiative privée et désir	18	36,0	6	19,35		
Héritage	7	14,0	2	6,45		
Apprentissage et études	4	8,0	4	12,90	26	89,65
Apport financier familial	4	8,0				
Par vente d'articles	3	6,0				
A cause du chômage	2	4,0	3	9,68		
Autres	2	4,0	3	9,68		
Souhait de mes parents			3	9,68		
Souhait de mon époux			3	9,68		
Ancienne activité ne réussit pas			2	6,45		
Question mal comprise					1	3,45
Sans réponses	10	20,0	5	16,13	2	6,90
	50	100,0	31	100 %	29	100 %

On note que 82,00 % soit 41 établissements, 90,32 % soit 28 commerçantes et 89,65 % soit 26 tailleurs et couturières croient en l'avenir de leurs activités. Les

principales raisons sont : « évolution des affaires », 15 établissements soit 36,68 %; 19 commerçantes soit 67,86 % et 17 tailleurs et couturières soit 65,38 %. A côté de ce résultat satisfaisant, pour 10 établissements soit 24,24 %, « ça va très bien ». Mais 6 établissements soit 14,64 %, trois commerçantes soit 10,72 % et 4 tailleurs-couturières croient en l'avenir en espérant. « N'a pas de choix, car seule source » est ce qu'affirment 4 tailleurs-couturières soit 15,38 % (Tableau IV).

Tableau IV. Raisons de croyance en l'avenir des activités

Raisons	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Evolution des affaires	15	36,58	19	67,86	17	65,38
Ça marche très bien	10	24,40				
Il faut toujours espérer	6	14,64	3	10,72	4	15,38
N'a pas de choix car seule source					4	15,38
Par expérience dans l'héritage	2	4,87				
Réalité et expériences passées	2	4,87				
Bon début et ça va			2	7,14		
Sans réponses	6	14,64	4	14,28	1	3,86
	41	100,0	28	100 %	26	100 %

Si les 7 établissements qui ne croient pas en l'avenir de leurs activités donnent les raisons suivantes : « manque de clients à cause de la hausse des prix », « les affaires ne marchent pas », « mauvais début », « concurrence trop forte », « manque de moyens et taxes élevées », « état actuel du marché », il n'en demeure pas moins vrai que les raisons évoquées par les 41 établissements sont édifiantes.

Du côté des commerçantes, trois ne croient pas en l'avenir de leurs activités et les raisons invoquées sont les suivantes : « l'ampleur actuelle des affaires », « restriction du marché par rapport au nombre des vendeurs qui évoluent au jour le jour ».

Pour deux tailleurs-couturières, le « manque de clients » est la raison évoquée, mais un autre est indifférent et donne l'incertitude comme raison.

Ce sont là les visions qu'on peut avoir des entreprises, des établissements, des commerçantes et des tailleurs-couturières objet de cet article. Mais en quoi consiste leur politique de financement à long et moyen terme ?

La politique de financement à long et moyen terme des entreprises

Investir à long et moyen terme est une décision stratégique que prend une entreprise qui envisage une croissance à long terme qui conditionne la survie et la continuité de ses activités. Or les sources de financement des investissements à la création ne sont pas généralement les mêmes et n'ont pas la même importance

que celles qui financent les investissements en cours d'activité. Notre objectif ici est de quantifier les sources de financement des investissements utilisées tant à la création d'une entreprise qu'en cours d'activité.

Sources de financement des investissements à la création des entreprises

Le mode de financement des investissements à la création d'entreprises est indiqué par 40 entreprises répondantes soit 85,11 %. Sur ces 40 entreprises, 38 ont pu donner le pourcentage de chaque source dans le financement global.

D'après le Tableau V, les apports en capital constituent la source de financement privilégiée des entreprises togolaises. Ils représentent à eux seuls près des deux tiers du financement global soit 62,35 % dont 15,06 % d'apports en capital des étrangers. Les Togolais sont propriétaires de 75,84 % des capitaux propres utilisés pour le financement des investissements de démarrage.

Tableau V. Sources de financement à la création d'entreprises : point de vue des entreprises

Nature des sources utilisées	Montant des capitaux	%
Apport en capital des Togolais	1 797	17,29
Comptes courants associés	729,8	19,21
Apport en capital des étrangers	572,20	15,06
Emprunts bancaires à long et moyen terme	483,0	12,71
Dotation de l'Etat	200	5,26
Emprunts obligations	18	0,47
	3 800	100,00

Le point de vue des banques diverge de celui des entreprises car, selon les banques, les apports en capital ne représentent que 41,84 % du financement à la création des entreprises dont 19,17 % d'apport en capital des étrangers.

Tableau VI. Sources de financement des investissements à la création des entreprises : point de vue des banques

Nature des sources utilisées	%
Emprunts bancaires à long et moyen terme	50,00
Apports en capital des Togolais	22,67
Apports en capital des étrangers	19,17
Emprunts obligataires	4,50
Comptes courants associés	3,66
	100 %

Toujours selon les banques, les emprunts bancaires financent 50 % des investissements des entreprises à leur création, pourcentage qu'il faut accepter avec réserves pour des raisons que nous évoquerons plus loin (Tableau VI).

La part des fonds que les associés mettent à la disposition de leurs entreprises représentent 19,21 % du financement global. Les comptes courants associés, deuxième source de financement des investissements à la création des entreprises, est la dernière source de financement selon les banques, 3,66 % d'après les Tableaux V et VI. Cette différence importante de 15,55 % provient des emprunts bancaires à long et moyen terme que les banques ont dû surestimer. Ces emprunts à long et moyen terme représentent 12,71 % du financement global à la création selon les entreprises alors qu'ils représentent 50 % selon les banques.

Il ressort de notre enquête que les emprunts obligations ne sont que très peu utilisés par les entreprises togolaises à cause surtout de l'absence d'un marché financier organisé. Ils représentent 0,47 % et 4,5 % des sources de financement des entreprises respectivement pour les 38 entreprises et les 6 banques répondantes. « Les fonds propres nécessaires pour la sécurité financière de l'entreprise sont représentés initialement par le capital et s'accroissent ensuite par la mise en réserve des bénéfices ou par les augmentations du capital social [2] ». Aussi en cours d'activité, les entreprises ont-elles besoin de financer les investissements et les sources utilisées peuvent ne pas être les mêmes que celles observées à leur création.

Sources de financement des investissements en cours d'activité

Une fois l'entreprise créée, les dirigeants doivent penser à son développement par recours à des sources de financement internes et externes, conditions même de sa survie. Pour mener à bien nos analyses, nous avons, à l'aide d'une question, recueilli les pourcentages de répartition des différentes sources de financement des immobilisations en cours d'activité de 1982 à 1986. Pour ne pas biaiser nos résultats, nous n'avons retenu que 23 des quarante entreprises qui ont correctement rempli cette partie du questionnaire sur les cinq ans que couvrent nos recherches. Les pourcentages moyens des sources de financement utilisées sont consignés dans le Tableau VII.

Tableau VII. Sources de financement des investissements : point de vue des entreprises

Nature des sources utilisées	1982 %	1983 %	1984 %	1985 %	1986 %	Moyenne %
Bénéfices mis en réserve	39,56	42,35	41,08	36,63	32,83	38,49
Apports en capital	16,48	15,04	15,96	15,33	14,87	15,54
Découverts bancaires	13,48	14,57	13,26	11,30	11,96	12,91
Comptes courants associés	13,09	11,30	14,48	8,70	14,04	12,31
Emprunts bancaires	13,04	12,39	8,70	13,91	10,65	11,74
Autres emprunts à long terme	3,70	3,70	5,65	10,22	11,52	6,96
Emprunts obligations	0,65	0,65	0,87	3,91	4,13	2,05
Crédit bail	—	—	—	—	—	—
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

D'après ce Tableau VII, les bénéfices mis en réserves dépassent plus du tiers des différentes sources de financement en cours d'activité pour les années 1982, 1983, 1984 et 1985 et tombent en 1986 à 32,83 %. Sur les cinq ans, ces bénéfices mis en réserve sont de 38, 49 % en moyenne du financement global. Avec la

réticence des banques togolaises à financer le long et le moyen terme, nos entreprises ont plus recours aux réserves, au capital et aux comptes courants des associés qui représentent en moyenne 66,34 % (38,49 + 15,54 % + 12,31 %) des sources moyennes des cinq années.

Les bénéfices mis en réserve, en l'occurrence l'autofinancement, bien qu'il permette à l'entreprise de ne pas recourir aux tiers, est un garant des emprunts, mais décourage souvent les actionnaires et propriétaires de parts sociales qui attendent que le gain réalisé soit distribué. Dans le cas actuel des entreprises togolaises, l'autofinancement des investissements doit être encouragé à cause du refus fréquent des banques togolaises de financer ces investissements. Les raisons de ces refus sont multiples : « En général, les finances de l'entreprise autochtone sont caractérisées par des états financiers peu fiables et l'inexistence de prévisions, le manque d'évaluation des besoins en fonds de roulement, la tendance à privilégier le crédit bancaire au détriment des autres sources de financement, une gestion laxiste des ressources financières [11]. »

Or, pour les banquiers, la surliquidité de la place de Lomé « est souvent inhérente au manque de dossiers bancables sur le marché togolais. Dans certains cas, les garanties présentées ne sont pas suffisantes ». Ce langage des banquiers, bien qu'il nous paraisse fondé, n'est pas la raison fondamentale de refus du crédit aux entreprises. Aussi, convenons-nous avec M. Agbodan que « ce sont les risques élevés que représentaient les entrepreneurs nationaux ainsi que la structure inappropriée des ressources bancaires africaines qui constitueraient les véritables handicaps du crédit au développement [1] ».

La séparation marquée du court et du long terme en respect des maturités respectives des actifs et des dettes relève de « la théorie financière qui suppose que les recettes devant servir au remboursement du crédit ne seraient générées qu'à long terme; ainsi, financer les projets de longue durée avec des crédits à durée plus courte est-il une stratégie de financement fort risquée à moins qu'on puisse transformer le court terme en long terme par le système du *revolving* [1]. »

C'est apparemment cette situation qui ressort de notre enquête où les découverts bancaires viennent en troisième position avec un pourcentage moyen de 12,91 % après les bénéfices mis en réserve et l'apport en capital. Les emprunts bancaires à long et moyen terme viennent en cinquième position avec 11,74 % derrière les comptes des associés (Tableau VII).

Une étude réalisée par Idrissou montre que les institutions financières financent plus le court terme que le long et moyen terme. Pour des prêts d'un montant global de 6 970,97 millions de francs accordés par la SNI (Société Nationale d'Investissement) de 1974 à 1986, le court, le moyen et le long terme ont représenté respectivement 56,20 %; 41,25 % et 2,55 % [3].

Les comportements des banques diffèrent de ceux des entreprises. Ces banques privilégient les emprunts qu'elles font à long et moyen terme (46,67 %) aux bénéfices mis en réserve et aux apports en capital (Tableau VIII). C'est un pourcentage complaisant car, en réponse à l'une de nos questions, 3 banques accordent rarement des crédits à long et moyen terme, 2 banques le plus souvent et une ne fait plus ce type de crédit pour le moment.

Le pourcentage que représente le découvert dans les sources de financement des investissements, 16,34 %, selon les banques est raisonnable; l'écart de points entre la réponse des entreprises et celles des banques n'est que de 3,43 % (16,34 % - 12,91 %).

Tableau VIII. Sources de financement des investissements des entreprises : point de vue des banques

Nature des sources utilisées	%
Emprunts bancaires à long et moyen terme	46,67
Découverts bancaires	16,34
Apport en capital	15,17
Bénéfices mis en réserve	9,33
Autres emprunts à long et moyen terme	6,00
Comptes courants des associés	4,33
Emprunts obligations	1,83
Crédit bail	0,33
	100 %

Le point de vue des banques sur la représentativité des apports en capital dans les sources de financement des investissements (15,17 %) coïncide pratiquement avec celui des entreprises dont le pourcentage moyen est de 15,54 %. On remarque surtout que les banques ont négligé beaucoup les bénéfices mis en réserve (9,33 %) et les comptes courants associés (4,33 %) contre en moyenne 38,49 % et 12,31 % respectivement pour chacune de ces deux sources de financement selon les entreprises répondantes. La quasi-stabilité des pourcentages de chaque source de financement dans le financement global sur les cinq années nous pousse à croire en la fiabilité des réponses données par les entreprises par rapport à celles des banques.

En réponse à l'une de nos questions, 24 entreprises trouvent un financement suffisant de leurs investissements alors que 16 entreprises souffrent de pénurie de fonds. Parmi ces 16 entreprises, 12 réduisent leurs investissements, 3 abandonnent le projet d'investissement et une autre parfois abandonne le projet ou parfois réduit les investissements (Tableau IX).

Tableau IX. Financement suffisant des investissements

Réponses	Nombre d'individus	%
Oui	24	51,06
Non	16	34,04
Sans réponses	7	14,90
	47	100 %

Voulant comprendre mieux ces entreprises, nous leur avons demandé si les banques acceptent de leur faire des prêts à long et moyen terme. Trente entreprises soit 63,83 % ont répondu favorablement contre 11 entreprises, soit 23,4 %, alors que 6 entreprises, soit 12,77 %, ne se sont même pas prononcées. Finalement, près des deux tiers des entreprises enquêtées croient qu'elles peuvent accéder aux crédits bancaires à long et moyen terme. Les raisons évoquées par 8 des 11 entreprises sont : « les banques nous accordent des crédits à court terme » (2); « nous n'avons jamais essayé de faire des emprunts » (2); « garanties et conditions difficiles à

remplir » (3); « pas de confiance dans le compte d'exploitation prévisionnel » (1); les 3 autres entreprises n'ont donné aucune raison.

Le financement bancaire des activités se réduit, quand on passe des entreprises de grande taille à celles de tailles très petites. Aussi, notons-nous une diminution du financement bancaire des établissements, des commerçants et des tailleurs-couturières. Ceux-ci ne privilégient-ils pas les sources informelles de financement aux sources formelles ? Nous tenterons de répondre à cette interrogation dans ce dernier titre.

Politique de financement du commerce artisanal et de l'artisanat

Dans le deuxième point de cet article, nous avons étudié la politique de financement à long et moyen terme des entreprises togolaises sociétaires. Nous voulons ici, sur la base des résultats d'enquêtes, analyser celle qu'adoptent les chefs des établissements, les commerçantes du grand marché de Lomé et les tailleurs-couturières de la ville de Lomé. Ces agents économiques sont propriétaires de leurs affaires tout en bénéficiant dans certains cas des aides de leur famille.

Comme pour les entreprises sociétaires, nous analyserons les composantes des sources de financement au démarrage et celles utilisées en cours d'activité par ces commerçants et artisans.

Sources de financement au démarrage et les possibilités d'utilisation du crédit bancaire

Si les établissements sont généralement constitués, les commerçantes et les tailleurs-couturières relèvent eux de l'économie informelle. Les pratiques financières informelles seront nécessairement plus importantes chez les commerçantes et tailleurs-couturières que chez les établissements. Le recours aux institutions financières se réduit à cause des possibilités non officielles offertes par ces pratiques informelles. On peut convenir avec Lelart que l'économie informelle « se finance par elle-même. Au départ, l'apport des capitaux vient des agents eux-mêmes ou de leur famille élargie qui utilisent l'un et l'autre, leur propre épargne formée le plus souvent au sein des tontines [4] ». Les conclusions des résultats de nos enquêtes confirment ce point de vue de Lelart. Pour chacun des trois groupes d'enquêtes, les principales sources de financement les plus utilisées au démarrage des activités sont les suivantes : « Economies conservées chez soi », 58,16 %; 35,65 % et 56,90 % respectivement pour les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières; « aide de la famille par un don », caractéristique de la solidarité africaine, pour 24,59 %, 27,42 % et 25,68 % respectivement pour les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières (Tableau X).

Les « prêts auprès de certaines personnes » représentent en moyenne 7,66 % du financement global. Quelques commerçantes et certaines tailleurs-couturières ont pu financer leurs activités avec des aides et dons de leur époux pour respectivement 12,10 % et 3,45 %. On note une faible part des économies dans les tontines mutuelles et « yes yes » dans le financement des établissements (2,04 %) et des commerçantes (4,52 %). Aucun tailleur ni couturière n'a utilisé cette source.

Contrairement à ce que nous avons observé au niveau des entreprises togolaises, la part du financement bancaire dans les sources de financement utilisées par les

Tableau X. Sources de financement utilisées au démarrage.

Sources utilisées	Etablissements Commerçantes		Tailleurs et couturières	Total
	%	%	%	%
Economies conservées chez soi	58,16	35,65	56,90	51,42
Aide de la famille par un don	24,59	27,42	25,68	25,69
Prêts auprès de certaines personnes	8,27	7,42	6,90	7,66
Economies dans les tontines mutuelles et yes yes [8]	2,04	4,52	—	2,20
Economies remises à une personne de confiance	0,92	—	7,07	2,29
Prêts auprès des banques	4,18	—	—	1,88
Aides et dons de l'époux	—	12,10	3,45	4,36
Héritage	—	6,45	—	1,83
Achat à crédit	—	3,22	—	0,92
Gain à la loterie	1,84	—	—	0,83
Autre non spécifié	—	3,22	—	0,92
	100 %	100 %	100 %	100 %

commerçantes et les tailleurs-couturières est très faible; elle ne représente que 4,18 % chez les établissements alors qu'elle était selon les entreprises togolaises de 12,71 %.

Ces résultats édifiants prouvent qu'on est en plein dans la finance informelle qui repose sur la thésaurisation et « utilise exclusivement la monnaie fiduciaire... impossible à maîtriser statistiquement [5] ».

Poussant loin notre analyse, nous avons posé aux enquêtés la question suivante : « Pouvez-vous avoir accès au crédit bancaire ? » Il apparaît, de la réponse à cette question, que 56,0 % des établissements, 83,88 % des commerçantes et 93,10 des tailleurs-couturières ne peuvent pas accéder au crédit bancaire. Les raisons qu'ils évoquent sont consignées dans le Tableau XI.

Tableau XI. Justifications de l'impossibilité d'accès au crédit.

Justifications	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Pas de garanties et cautions	17	60,72	1	3,85	8	29,63
Pas de comptes bancaires	4	14,29	8	30,77	8	29,63
Ne veut pas de problèmes	3	10,71	1	3,85	1	3,71
Manque de relations	—	—	3	11,53	—	—
Pas besoin	—	—	—	—	5	18,52
Aucune idée	—	—	—	—	3	11,11
Autres	4	14,28	3	11,53	—	—
Sans réponses	—	—	10	38,47	2	7,40
	28	100 %	26	100 %	27	100 %

A côté de ces sans réponses, 32,00 % des établissements, 19,36 % des femmes commerçantes et 27,59 % des tailleurs-couturières n'ont fait aucun reproche au système bancaire. Mais 22,00 % des établissements, 6,45 % des commerçantes et 27,59 % des tailleurs-couturières n'ont « aucune idée du système bancaire ». Les garanties élevées et exagérées représentent 10,00 %, 16,13 % et 10,33 % respectivement pour les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières.

L'absence de « garanties et de cautions » 60,72 %, 3,85 %, 29,63 %; « pas de comptes bancaires 14,29 %, 30,77 % et encore 29,63 % respectivement pour les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières sont les importantes justifications de l'impossibilité d'accès au crédit bancaire.

En leur demandant un jugement de valeur sur le secteur bancaire, nous constatons un très grand nombre d'abstention chez les établissements (30 %), les commerçantes (58,06 %) et les tailleurs-couturières (27,59 %) (Tableau XII).

Tableau XII. Reproches au système bancaire.

Reproches	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Aucun reproche	16	32,00	6	19,36	8	27,59
Aucune idée du système bancaire	11	22,00	2	6,45	8	27,59
Garanties élevées et exagérées	5	10,00	5	16,13	3	10,33
Pas de confiance aux artisans					2	6,90
Autres	3	6,00				
Sans réponses	15	30,00	18	58,06	8	27,59
	50	100,00	31	100,00	29	100,00

Si au démarrage des activités ces trois groupes d'agents économiques n'utilisent quasiment pas le crédit bancaire et se rabattent sur le financement informel, en sera-t-il de même en cours d'activité ?

Sources de financement utilisées en cours d'activité

Comme pour les entreprises togolaises, les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières ont besoin d'argent pour financer le développement de leurs activités. Pour Lelart, en cours d'activité, « les capitaux nécessaires aux investissements proviennent également de l'épargne des petits entrepreneurs qui peuvent ainsi s'autofinancer [5] ».

Nos conclusions sont les mêmes d'après les résultats de notre enquête; en effet, le financement non bancaire est le plus souvent utilisé en cours d'activité par les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières respectivement pour 68,00 %, 58,06 % et 79,31 % (Tableau XIII).

Tableau XIII. Sources de financement utilisées le plus en cours d'activité.

Sources de financement	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Financement non bancaire le plus souvent	34	68,00	18	58,06	23	79,31
Financement bancaire le plus souvent	4	8,00				
Financement non bancaire rarement	3	6,00			4	13,79
Financement bancaire et non bancaire	4	8,00	5	16,13		
Financement bancaire rarement	1	2,00				
Sans réponses	4	8,00	8	25,81	2	6,90
	50	100 %	31	100 %	29	100 %

Le couple « financement bancaire et non bancaire » n'est utilisé que pour 8,00 % et 16,13 % respectivement par 4 établissements et 5 commerçantes. Le financement bancaire n'est le plus souvent utilisé que par quatre établissements.

Poussant encore l'analyse plus loin, nous constatons que 14,00 % des établissements, 67,75 % des commerçantes et 62,07 % des tailleurs-couturières préfèrent le financement par les tontines au crédit bancaire (Tableau XIV).

Tableau XIV. Préférence du financement par les tontines au crédit bancaire.

Réponses	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Oui	7	14,00	21	67,75	18	62,07
Non	40	80,00	6	19,35	8	27,59
Sans réponses	3	6,00	4	12,90	3	10,34
	50	100 %	31	100 %	29	100 %

Préférence est donnée aux tontines et les raisons évoquées se résument en ces termes : « pratiques et sûres » pour 4 des 7 établissements, 15 des 21 commerçantes et 10 des 18 tailleurs et couturières, « pratiques et pas d'intérêt » pour un établissement, 4 commerçantes et un tailleur-couturière (Tableau XV).

Tableau XV. Justification de préférence pour les tontines.

Justifications	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Pratique et sûre	4	57,16	15	71,43	10	55,56
Pratique et pas d'intérêt	1	14,28	4	19,04	1	5,56
Eviter les problèmes des banques					5	27,78
Autres	2	28,56	2	9,53		
Sans réponses					2	11,10
	7	100 %	21	100 %	18	100 %

A la question « Avez-vous une fois participé aux tontines et yes yes » ?, nous avons noté des réponses positives de 9 établissements, 22 commerçantes et 19 tailleurs-couturières. Remarquons qu'il existe une certaine corrélation entre la préférence au financement par les tontines et la participation aux tontines.

Les fonds ainsi levés sont utilisés la plupart du temps pour le financement des activités et des besoins personnels comme l'indique le Tableau XVI.

Tableau XVI. Utilisation des fonds levés.

Utilisation	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Financement du commerce et activités	6	66,66	8	36,36		
Financement des besoins personnels	3	33,34	7	31,82	6	31,58
Financement du commerce et besoins personnels			5	22,73		
Placement dans une caisse d'épargne			2	9,09		
Acquisition de machines					7	36,84
Frais d'installation					4	21,05
Autres (équipements, réception)					2	10,53
	9	100 %	22	100 %	19	100 %

La destination des fonds levés rejoint nos analyses sur les tontines mutuelles et commerciales [8,9].

Cette étude révèle l'importance que prennent les pratiques informelles dans le financement des investissements en cours et en début d'activité. Les institutions financières officielles sont moins sollicitées et on est loin de voir ces pratiques informelles institutionnalisées [5] quand on sait que nos banques sont incapables de financer le développement.

Conclusion

Au terme de cette recherche sur le financement de l'entrepreneuriat au Togo, nous pouvons résumer en deux points nos résultats et conclusions.

A la création des entreprises, l'apport en capital et les comptes courants associés sont les sources de financement les plus utilisées (81,56 %) par rapport aux concours bancaires à long et moyen terme (12,71 %).

En cours d'activité, après les bénéfices mis en réserve et les apports en capital, viennent les découverts bancaires qui financent une partie des investissements des entreprises. Ce constat confirme la permanence des crédits à court terme et remet en cause les travaux des tenants de la finance traditionnelle qui font une séparation marquée entre le court et le long terme. Il en est de même pour les banques togolaises qui, selon elles, financent 16,34 % des investissements des entreprises par les découverts bancaires.

D'après les réponses fournies par les entreprises, les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières, le financement bancaire diminue au fur et à

mesure que l'on tend vers le secteur informel. Cette situation est fort compréhensible en ce sens que le secteur bancaire ne fait crédit qu'aux entreprises régulièrement constituées et qui disposent de garanties certaines. La solidarité africaine aidant et n'ayant pas confiance en la finance formelle, le commerce artisanal et l'artisanat sont financés par l'épargne informelle, conservée le plus souvent chez soi.

Annexe

Activités d'origine

Activités	Etablissements		Commerçantes		Tailleurs et couturières	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Vente Commerce	12	24,0			2	6,90
Emploi-fonctionnaire	7	14,0				
Dans l'éducation	4	8,0				
Comptable	4	8,0				
Tailleur	3	6,0				
Autres	3*	6,0	4**	12,90	3***	10,34
Chauffeur	2	4,0				
Aide vendeur	2	4,0				
Déclarant en douane	2	4,0				
Aucune activité	2	4,0				
Elève			8	25,81	5	17,24
Secrétaire dactylographe			4	12,90		
Ménagère			2	6,45		
Tailleur/Couturière			2	6,45	13	44,83
Sans réponses	9	18,0	11	35,49	6	20,69
	50	100 %	31	100 %	29	100 %

* Démarcheur, sculpteur, cultivateur.

** Comptable, assureur, coiffeur, revendeuse.

*** Apprenti, meunier, manœuvre.

Références

1. Agbodan M.T. (1987). Capitaux à risque et promotion des PME en Afrique. Communication au premier Colloque des Economistes Africains, Ouagadougou.
2. Bied Charreton F., Raffegau J. (1988). *Guide pratique du financement des entreprises*. Francis Lefevbre, Paris.
3. Idrissou T.M.A. (1987). Le rôle de la SNI dans la création et le suivi des PME nationales. Mémoire de Maîtrise de Sciences de Gestion; FaSEG, Lomé.
4. Lelart M. (1988). Finance informelle et comptes nationaux dans les pays en voie de développement. Communication au troisième Colloque de Comptabilité Nationale de l'Association de Comptabilité Nationale, Paris.

5. Lelart M. (1988). Les informalités financières : le phénomène tontinier. Communication au Colloque International sur les pratiques informelles comparées : les fondements de la non-légalité, Nouakchott.
6. Soedjede D.A. (1982). *L'optimisation de la trésorerie des entreprises : modèles et applications empiriques*. Thèse de 3^e cycle, Orléans.
7. Soedjede D.A. (à paraître). Effets des dates de valeur sur la trésorerie : résultats d'enquêtes sur le cas des entreprises togolaises. *Annales de l'Université du Bénin*, Lomé.
8. Soedjede D.A. (à paraître). L'épargne et le crédit informels au Togo : la tontine mutuelle. *Annales de l'Université du Bénin*, Lomé.
9. Soedjede D.A. (1987). L'épargne et le crédit informels au Togo : la tontine commerciale; document interne, IUT de Gestion; FaSEG, Lomé.
10. Soedjede D.A. (1990). L'épargne et le crédit non structurés au Togo. In : Lelart M. *La tontine*. UREF-AUPELF/John Libbey Eurotext.
11. Rapport de l'atelier l'entreprise et ses finances (1983). Colloque National sur l'Afrique et le Management. Documents relatifs aux travaux. Chambre de Commerce, d'Agriculture et d'Industrie du Togo, Lomé.

12

Dynamique de l'investissement dans le secteur informel : une étude de cas au Niger

X. OUDIN

ORSTOM, Niamey, Niger

Après avoir longtemps été considérées comme inutiles, voire néfastes, pour le développement, les activités informelles font l'objet d'un intérêt nouveau de la part des décideurs et des bailleurs de fonds. Bien que les premières études socio-économiques de ce secteur remontent déjà à plus de quinze ans, on reste démuni lorsqu'il s'agit d'expliquer le comportement des entrepreneurs du secteur informel, en vue de l'application de mesures d'aide et d'assistance. Les experts et décideurs appliquent alors des préceptes « universels » de l'économie et s'étonnent du manque de résultats, recherchant les effets pervers. Pourtant, il est intéressant de savoir qu'un afflux de capital n'a qu'une incidence indirecte sur le niveau de la production, et que des entreprises apparemment peu dynamiques dégagent une épargne qui finance des investissements hétéroclites. Ces paradoxes méritent d'être éclaircis.

Nous prendrons comme exemple le secteur (informel) du textile à Niamey. Les données présentées ici sont extraites d'une enquête nationale sur toutes les activités informelles au Niger⁽¹⁾. Si nous avons restreint l'exemple à une profession et à un milieu géographique, c'est principalement pour éviter que des paramètres extérieurs viennent troubler l'analyse.

Les boutiques de tailleurs à Niamey se ressemblent toutes, certaines étant mieux placées, quelques-unes avec une demi-douzaine d'apprentis et autant de machines,

(1) L'Enquête nationale sur le secteur informel et la petite entreprise a été réalisée par la Direction de la Statistique et de l'Informatique, ministère du Plan et de la Planification régionale, avec la participation de l'ORSTOM (Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération). Elle s'est déroulée sur une période de près d'un an (mai 1987 à avril 1988) auprès d'un échantillon national de 2 800 établissements. Les données présentées ici sont tirées d'une exploitation provisoire des résultats de l'enquête.

la majorité, dans les différents quartiers de la ville, avec une seule machine dans une petite pièce parfois éclairée et ventilée, et un ou deux apprentis. Les méthodes de couture sont les mêmes, et s'il existe une grande variété dans les tissus et les modes vestimentaires, le travail, la technologie sont les mêmes partout, et les prix pratiqués relativement homogènes.

Cette profession et les restrictions de champ que nous avons choisies pour notre exemple devraient nous assurer d'une bonne homogénéité des résultats comptables. On constate cependant une grande diversité de situations. Il y a 1 650 établissements de couture à Niamey, non compris ceux qui exercent chez eux, sans signe extérieur de l'activité, et non compris les ambulants, repriseurs itinérants avec leur machine sur l'épaule (au demeurant peu nombreux). Le nombre de tailleurs a connu une croissance rapide, au moins depuis 1981, date où un recensement des établissements offre la possibilité de cette mesure.

Le secteur du textile a aussi ceci de particulier par rapport à de nombreuses activités informelles, c'est qu'il nécessite un capital non négligeable, y compris pour les plus petites entreprises. Alors qu'un forgeron peut exercer avec des outils d'une valeur de quelques milliers de francs CFA, et qu'un commerçant n'a besoin d'aucun capital, le plus petit tailleur doit posséder une machine, sans quoi il ne travaille pas. Ainsi, il faut déboursier en moyenne 30 000 CFA pour l'acquisition d'une machine d'occasion. Il n'existe plus de couseurs à main et les tailleurs sur les marchés aussi bien que les ambulants, spécialisés dans les reprisages et les petites réparations, doivent posséder une machine, ainsi que quelques petits outils.

De plus, et c'est une caractéristique complémentaire de la précédente, le métier de tailleur nécessite une habileté qui n'est acquise qu'après une formation spécialisée et relativement longue, par le système de l'apprentissage auprès d'un maître-tailleur dans presque tous les cas (pour notre échantillon de Niamey, la durée moyenne de la formation est de cinq ans).

Capital et formation sont donc deux barrières à l'entrée d'une profession pourtant typique du secteur informel, secteur réputé pour l'absence de barrières à l'entrée. N'est pas tailleur qui veut, et la qualification ne suffit pas à démarrer l'activité. Les tailleurs ont d'ailleurs un niveau d'instruction supérieur à la moyenne des entrepreneurs du secteur informel. Il est remarquable que toutes ces caractéristiques (niveau d'instruction, formation et importance du capital) ne leur assurent pas des revenus supérieurs aux autres catégories d'entrepreneurs.

L'échantillon étudié ici est constitué d'une centaine d'observations. Il s'agit d'un échantillon aréolaire, si bien que les diverses situations géographiques (types de quartier, marchés) sont représentées. Sur un échantillon de cette taille, on peut d'autre part estimer que les divers modes d'exercice (selon la taille, la spécialisation, le profil de l'entrepreneur) sont pris en compte. L'enquête a été effectuée de juillet 1987 à mars 1988 avec un questionnaire dont l'objectif principal est de restituer des comptabilités.

Cette enquête statistique a été accompagnée de monographies de métiers destinées à apporter un éclairage qualitatif sur les comportements (notamment les modes de gestion) dans le secteur informel. Elles ont entre autres choses servi à l'élaboration des questionnaires. D'autres monographies ont été effectuées parallèlement à l'enquête, afin de préciser certains comportements, notamment en ce qui concerne l'investissement⁽²⁾.

(2) La méthodologie générale de cette enquête repose sur les travaux de J. Charmes, et sur l'expérience qu'il a développée en Tunisie [1].

Capital et investissement

Caractéristiques comptables des entreprises

Malgré l'homogénéité supposée du secteur, on constate une grande dispersion dans les résultats comptables des entreprises enquêtées. Les moyennes indiquées ne doivent donc pas être interprétées de façon abusive. C'est pourquoi on considérera parallèlement la moyenne générale et les moyennes de trois groupes d'établissements classés selon leur valeur ajoutée : groupe 1 : valeur ajoutée annuelle inférieure à 500 000 francs CFA (33 observations); groupe 2 : valeur ajoutée de 500 à 1 500 000 (37 observations); groupe 3 : valeur ajoutée supérieure à 1 500 000 (26 observations). Les principales informations comptables sont présentées dans le Tableau I.

Tableau I. Comptes des établissements du secteur de la couture. Niamey (1987).

Groupes de valeur ajoutée	Ensemble	G1	G2	G3
	(milliers de francs CFA)			
Production	2 010	738	1 491	4 359
Matières premières	640	285	464	1 340
Loyer	86	73	72	120
Autres consommations intermédiaires*	69	58	54	101
Valeur ajoutée	1 215	320	901	2 799
Impôts	39	32	42	44
Salaires	232	105	192	447
Réparations	121	72	65	265
Investissement net	41	21	31	91
Pertes diverses	31	22	8	33
Revenu brut	751	68	563	1 919
Valeur du capital	92	48	76	173
Employés	1,4	1,1	1,0	2,4
Durée d'existence (années)	3,8	3,1	3,5	5,2

* Electricité, entretien du matériel et petites réparations, consommation d'outillage à moins d'un an (aiguilles, mètres...), frais divers.

Il est important de s'arrêter à une étude sommaire des structures des comptes de ces différents types d'établissements, avant de considérer l'investissement. On observe tout d'abord un même coefficient d'utilisation des matières premières (à peu près un tiers de la production), ce qui indique une technologie similaire dans tous les cas. Les autres agrégats se retrouvent au contraire dans des proportions variables selon le groupe considéré, et c'est donc là qu'on observe des différences de structures.

Notons en premier lieu que les deux premiers groupes ont des loyers et autres consommations intermédiaires, des impôts, et des montants d'investissements comparables en valeur absolue (alors que la valeur ajoutée varie de un à trois),

pour un capital et une main-d'œuvre quasiment identiques. Ce qui diffère entre ces deux premiers groupes, outre le niveau de production et de valeur ajoutée, c'est la rémunération de la main-d'œuvre et le revenu de l'entrepreneur. La rémunération de la main-d'œuvre est de 7 900 francs CFA par employé et par mois pour le premier groupe, le double pour le second groupe. Les revenus de l'entrepreneur du premier groupe (7 300 francs par mois) sont très faibles et en dessous du niveau de survie. Cela s'explique par la présence dans l'échantillon de revenus négatifs. Ces entrepreneurs sont donc au bord de la faillite, à moins qu'ils ne viennent d'ouvrir, ou qu'ils soient dans une mauvaise passe.

Ce sont donc les mêmes établissements que l'on retrouve dans les deux premiers groupes, la différence entre les deux étant le niveau de la production. Les premiers ne marchent pas bien alors que les seconds s'en sortent mieux.

Les établissements du troisième groupe, ceux qui réalisent les valeurs ajoutées les plus élevées, sont plus importants par la taille : les loyers sont supérieurs, ce qui indique des ateliers plus grands ou mieux placés en ville ; le nombre d'employés est deux fois plus important, et il en est de même pour le capital⁽³⁾. On remarquera également que ces établissements ont une existence en moyenne plus ancienne que celle des deux premiers groupes (plus de cinq ans d'existence contre trois ans à trois ans et demi).

La productivité du capital, comme celle du travail, sont légèrement supérieures dans le groupe 3 à ce qu'elles sont dans le groupe en dessous (la rémunération du travail — entrepreneur non compris — est par contre identique). Il pourrait y avoir l'amorce d'un saut qualitatif, par une meilleure utilisation des facteurs, mais l'étude des comportements d'investissement ne vient pas confirmer ce phénomène.

Le revenu brut de l'entrepreneur est de 160 000 francs par mois en moyenne, et est équivalent aux plus hauts salaires de la fonction publique. Ce revenu constitue la rémunération de l'entrepreneur, la rémunération du capital, mais comprend aussi une épargne non investie dans l'atelier.

L'investissement

Dans les entreprises des deux premiers groupes, l'investissement est comparable, ce qui peut paraître étonnant, puisque ce qui les distingue, ce sont les résultats. Faible en valeur absolue dans les deux groupes, l'investissement est cependant important, rapporté à la valeur du capital existant.

Il n'y a pas de différence de structure en ce qui concerne l'investissement dans les plus grosses entreprises, par rapport à la catégorie en dessous. Le ratio investissement sur résultats y est certes beaucoup plus faible, mais si l'on considère l'investissement, la valeur du capital et la production, on observe un rapport de un à trois entre les moyennes des groupes 2 et 3, pour tous ces agrégats.

Une partie (impossible à déterminer) de cet investissement n'est que remplacement de matériels réformés. On remarquera par ailleurs le niveau des dépenses pour des grosses réparations (l'entretien courant étant compté comme consommation intermédiaire). En fait, une partie de ces sommes équivaut à une sorte

(3) Dans le secteur du textile, il y a une liaison linéaire entre le montant du capital et le nombre d'employés. Cette relation s'explique par le fait que le capital est constitué de machines à coudre, et qu'à chaque machine correspond un ouvrier. Ainsi, un tailleur qui augmente son capital en faisant l'acquisition d'une nouvelle machine devra nécessairement embaucher un nouvel employé.

d'amortissement⁽⁴⁾. Toutes ces moyennes cachent cependant un fait majeur : les deux tiers des entreprises qui investissent ont été créées dans l'année.

Si l'on ventile les établissements de chaque groupe selon qu'ils ont été créés dans l'année ou non (Tableau II), on obtient des montants d'investissements très différents⁽⁵⁾.

Tableau II. Investissement selon la valeur ajoutée et la date d'installation dans le secteur de la couture à Niamey (1982-1987).

Date d'installation des Groupes de valeur ajoutée	Ensemble	G1	G2	G3
	(milliers de francs CFA)			
< 1 an	83,7	39,9	66,9	173,9
> 1 an	16,4	9,0	10,7	33,5

Il apparaît de toute évidence que l'investissement dans le secteur informel est le fait de nouveaux établissements, l'investissement des établissements existants étant négligeable. Un tiers des établissements a été ouvert dans les douze mois précédant l'enquête. Cette proportion, très élevée, est caractéristique des activités informelles dans les grandes villes.

La moitié des entreprises n'effectue aucun investissement. Ce qui est frappant, c'est que ces entreprises qui n'investissent pas se retrouvent dans toutes les catégories de taille ou de revenu. Il n'y a donc pas de relation tangible entre les résultats et l'investissement. Les établissements qui réalisent les meilleures performances ont un investissement qui n'excède pas une semaine de revenu⁽⁶⁾.

Pour résumer, on peut distinguer trois types de situation : l'investissement de démarrage (un tiers des cas), l'absence d'investissement (la moitié) et l'accroissement des moyens de production en période de croisière⁽⁷⁾. L'investissement dans le secteur informel est donc essentiellement un investissement de démarrage. Le matériel est ensuite régulièrement réparé et entretenu, voire remplacé, mais l'augmentation du capital (machines) est peu fréquente.

(4) Il est impossible d'établir un amortissement lors d'une enquête de ce type. L'amortissement comptable n'existant pas, on pourrait comparer la valeur du capital existant avec la valeur d'origine, et, connaissant les dates d'achat des machines, calculer un amortissement de fait. Cette méthode est toutefois d'interprétation délicate pour plusieurs raisons : tout d'abord, les machines ont souvent été acquises à un prix inférieur à leur valeur réelle, c'est-à-dire à leur valeur sur le marché au moment de l'acquisition; ce sont soit des dons des anciens patrons, soit des reprises d'un parent, soit tout simplement des occasions qui ont été à l'origine de l'établissement (machines acquises à l'étranger à un prix très inférieur au prix pratiqué à Niamey); il faudrait aussi tenir compte des réparations incessantes sur des matériels d'occasion, sans parler de l'inflation, toutes choses impossibles avec les informations disponibles.

(5) Il n'y a pas de corrélation significative entre la valeur ajoutée et le nombre d'années d'existence; dans les trois groupes de valeur ajoutée, on a une proportion comparable d'établissements de moins d'un an d'existence (à peu près un tiers).

(6) On peut de plus démontrer que l'investissement dans ce cas est surtout orienté vers des acquisitions de mobilier ou des améliorations de l'atelier.

(7) Il semble qu'il y ait des limites à l'accroissement des moyens de production. Un tailleur peut démarrer avec une ou deux machines, puis en acquérir une ou deux autres par la suite (engageant du même coup des apprentis). Mais il est rare de voir plus de cinq machines dans un atelier, ce qui modifierait radicalement l'organisation de la production (avec effets de seuil).

Le financement de l'investissement

Comment est financé l'investissement ? Cette question n'a été posée qu'en ce qui concerne les grosses réparations ou les acquisitions de nouveaux matériels, et les aménagements de l'atelier. Dans la majorité des cas, il est fait appel à l'épargne personnelle, normalement fruit de l'activité, mais pas obligatoirement. La seconde source de financement est le prêt (et parfois le don) de la part de parents ou d'amis. Les dons ne sont pas rares, surtout pour les machines, qu'un maître-tailleur peut offrir à un ancien apprenti qui a décidé de s'installer à son compte. Mais ce n'est pas la règle.

L'emprunt bancaire est rarissime (aucun cas dans l'échantillon, bien que 11 % des tailleurs aient un compte en banque⁽⁸⁾). Quant aux tontines ou autres groupements d'épargne, il semble qu'on y ait peu recours dans notre échantillon⁽⁹⁾. Aucun cas n'est signalé (mais il est possible que des « prêts d'amis » proviennent de tontines). En tout état de cause, la tontine n'apparaît pas comme un moyen habituel de financement des tailleurs.

Le recours à des emprunts auprès de parents ou amis est plus fréquent l'année de l'installation (Tableau III), ce qui est tout à fait logique. Quand il s'agit d'épargne personnelle lors du démarrage de l'activité, celle-ci provient donc de revenus d'activités antérieures.

Tableau III. Modes de financement de l'investissement selon la date d'installation dans le secteur de la couture à Niamey.

Financement	≤ 1 an (nombre d'observations)	> 1 an	Ensemble
Epargne personnelle	5	12	17
Prêts de parents ou amis	5	2	7
Don ou héritage	2	1	3
Sans réponse (19) ou non concernés (50)	25	44	69

Ne disposant pas de comptes financiers des établissements considérés, on doit analyser les problèmes de financement en s'appuyant sur les flux physiques constatés et sur les déclarations des entrepreneurs. Il faut bien comprendre que les comptes de l'entrepreneur ne sont pas distincts des comptes de son ménage, lequel peut avoir plusieurs sources de revenus. De plus, la distinction entre investissement économique et autres dépenses ne répond pas forcément aux critères des économistes. En particulier, il existe un investissement social ou familial qui se traduit sous la forme de dons à des parents, d'embauche d'apprentis, de cotisations pour des mariages ou des funérailles, de paiements de frais de scolarité, de construction ou de réparations de maison, d'aides au village etc. que les entrepreneurs ne dissocient généralement pas des comptes de leur entreprise.

Le financement de l'investissement dans le secteur de la couture se fait donc complètement en dehors des circuits financiers du secteur moderne. Pour les ateliers existants, il se fait essentiellement par autofinancement. Il y a toutefois un appel à l'épargne extérieure (au secteur) pour la création de nouveaux établissements, ce qui est évident. Etant donné l'importance du nombre de créations, les mouvements d'argent ainsi mis en œuvre sont importants.

(8) Un seul tailleur (sur 96) paie des agios pour des crédits à court terme. Il n'y a aucune corrélation entre le fait de posséder un compte bancaire et les montants de valeur ajoutée ou d'investissement des entreprises.

(9) Fréquente en milieu rural, la tontine semble moins pratiquée dans les villes par les hommes, surtout regroupés par professions.

Dynamique du secteur

Alors que les observations d'établissements aboutissent au constat d'un faible investissement et d'une épargne aléatoire, on constate une extension du secteur textile informel dans son ensemble, et ce malgré l'absence de financements extérieurs.

La croissance du nombre d'établissements

Le nombre d'ateliers de tailleurs était estimé fin 1987 à 1 650 dans la ville de Niamey. Un recensement en 1981 en avait dénombré 966 [2]. En six ans, ce nombre a connu une croissance de 70 %, soit plus de 9 % par an. Cette croissance est supérieure à la croissance de la population, et indique en tout cas un développement du secteur par augmentation du nombre d'établissements⁽¹⁰⁾.

Le revenu moyen des établissements de ce secteur n'a par contre pas connu le même développement. En 1982, l'enquête du PECTA estimait le revenu moyen de l'entrepreneur dans le textile à Niamey à 87 000 francs CFA par mois, alors qu'il est actuellement de 76 000, et que la hausse des prix est supérieure à 25 % en cinq ans. Cette tendance est probablement générale (le Niger a connu une baisse du revenu par tête au milieu des années quatre-vingt et on ne peut en conclure une évolution négative spécifique au secteur textile).

Tableau IV. Comptes des établissements de couture à Niamey (1982-1987).

	1982 (milliers de francs)	1987	Variation annuelle moyenne %
Production	1 686	2 010	3,6
Matières premières	400	640	9,9
Autres charges*	109	186	11,3
Valeur ajoutée	1 177	1 215	0,6
Impôts	37	39	1,1
Salaires	95	232	19,6
Revenu brut**	1 045	913	2,7
Nombre d'établissements***	963	1 650	9,3
Employés/établissements	1,0	1,1	

* Comprennent le loyer, les autres consommations intermédiaires et pertes diverses.

** Le revenu brut inclut l'investissement et les grosses réparations.

*** Le recensement date de 1981, et la croissance annuelle calculée sur six ans.

(10) La croissance du nombre d'ateliers de tailleurs est inférieure à la croissance du nombre total des établissements du secteur informel (c'est dans le commerce que cette croissance est la plus rapide). Toutefois, il est intéressant de constater que même dans un secteur réputé involutif, le nombre d'établissements pour 1 000 habitants ait augmenté depuis 1981 (il serait actuellement de 4). Il est probable que cette croissance se ralentira dans les années à venir, comme on l'a constaté par exemple à Abidjan. Ce qui semble déterminant pour l'expansion de ce secteur sous la forme actuelle de petits ateliers, c'est le mode de consommation vestimentaire de la population. (L'habillement traditionnel est très largement porté à Niamey, aussi bien par les hommes que par les femmes, et le prêt-à-porter n'a pas supplanté encore l'habit cousu main traditionnel africain, moderne africain style « jeune cadre » ou européen). Le danger pour la profession semble venir de la concurrence des fripes très bon marché ou des habits importés d'Asie du Sud-Est.

La comparaison des données comptables par établissement (Tableau IV) indique une dégradation des conditions moyennes d'exercice de l'activité. Les charges et les achats de matières premières augmentent plus vite que la production, ce qui indique que les prix des matières achetées (mercerie, tissus...) ont augmenté plus vite que les tarifs de la coupe (les conditions technologiques de la production étant inchangées). La valeur ajoutée n'a pas varié (et a donc baissé en francs constants); il en est de même pour les impôts.

L'évolution de l'emploi est tout à fait remarquable. L'emploi moyen par établissement a fortement augmenté, et il en est de même pour la rémunération de la main-d'œuvre. La rémunération moyenne par employé et par mois est passée de 7 900 francs à 13 800. Etant donné la mauvaise conjoncture, on ne peut voir dans cette augmentation un effet de l'expansion. On serait tenté d'interpréter cette évolution comme une monétarisation croissante de l'économie informelle, et singulièrement du travail. Cette évolution, qui paraît inéluctable, est cependant encore très loin d'une salarisation généralisée⁽¹¹⁾.

Si l'on extrapole les données présentées ici, on peut analyser d'un point de vue macro-économique l'évolution du secteur textile à Niamey (le taux d'extrapolation est le nombre d'établissements) :

Tableau V. Principaux agrégats du secteur de la couture à Niamey (1982-1987).

	1982 (milliers de francs)	1987	Variation annuelle moyenne %
Employés	2 030	3 960	11,8
Production	1 629	3 317	15,3
Valeur ajoutée	1 137	2 005	12,0
Impôts	36	64	12,2
Salaires	92	383	33,3
Revenu brut	1 009	1 506	8,3

Le secteur informel du textile a donc connu une croissance rapide (12 % par an) en cinq ans (Tableau V), et fait vivre deux fois plus de personnes en 1987 qu'en 1981. Ces résultats spectaculaires ont été acquis sans que le crédit institutionnel ne soit mis à contribution.

Le secteur textile illustre un type d'évolution particulière au secteur informel, évolution caractérisée par la multiplication du nombre d'établissements plutôt que par l'expansion des établissements existants. Les données comptables que nous avons étudiées auparavant doivent être interprétées à l'aulne de cette caractéristique, et ne prennent de sens que si l'on prend conscience de la dynamique spécifique à ce secteur.

Bien que le nombre d'établissements augmente rapidement, on assiste à de fréquentes disparitions. On peut mesurer grossièrement le taux de disparition en comparant les taux de croissance du nombre total d'établissements avec les déclarations sur la date d'installation dans l'enquête. Pour s'en tenir au calcul le

(11) Dans l'enquête de 1987, on a valorisé la nourriture et le logement payé par le patron (en moyenne 5 000 francs par mois), ce qui n'est peut-être pas le cas dans l'enquête de 1982.

plus simple, si à un moment donné, 38 % des établissements ont moins d'un an et que la croissance moyenne du nombre d'établissements est de 9 %, il y a dans le même temps plus de 30 % de disparitions⁽¹²⁾.

Ce processus permanent de créations-disparitions s'accompagne d'une restructuration permanente du secteur : restructuration géographique tout d'abord, que l'on peut montrer pour la ville de Niamey avec les données disponibles⁽¹³⁾, mais aussi restructuration économique, les ateliers qui disparaissent étant les moins performants, et ceux qui sont créés étant en moyenne mieux équipés. Si on a souvent décrit ces comportements instables des entreprises informelles, on a rarement relevé le processus d'accumulation qui lui correspond au niveau du secteur. C'est sur ce point que nous désirons maintenant insister.

Le processus d'accumulation

Rareté de l'investissement en dehors de l'investissement de départ; courte durée de vie moyenne des établissements et forte proportion de nouveaux venus; résultats honorables de la moyenne; fort taux de faillites et de disparitions; croissance rapide du nombre d'établissements du secteur. A quoi correspondent ces phénomènes simultanés ? Quel est le processus d'accumulation qui se profile ?

L'analyse qui permet de suggérer des réponses à ces questions repose au départ sur une interprétation des résultats de l'enquête. Mais elle est confortée par des monographies de métiers, interviews libres d'entrepreneurs où sont racontés les parcours professionnels et où sont abordées les questions relatives à l'épargne et à l'investissement.

Tout d'abord, il faut souligner que de nombreux entrepreneurs épargnent, mais que cette épargne n'est pas toujours visible à partir des comptes. L'épargne est comprise dans le revenu de l'entrepreneur, mais elle est irrégulière et rapidement placée (ou plutôt réalisée) sous des formes très diverses (prêts, dons, spéculations diverses, formation de stocks de nourriture...), souvent sans aucun rapport avec l'activité.

Les dépenses pour l'activité ne sont en général pas distinctes des dépenses du ménage (encore que la séparation sexuelle des tâches impose une organisation des budgets)⁽¹⁴⁾. Et surtout, les dépenses d'investissement ne sont pas toujours distinguées des dépenses de consommation. Il n'est pas évident qu'une dépense d'investissement soit comprise comme un sacrifice de consommation pour un bénéfice futur.

Pourtant, on assiste indéniablement à des processus d'accumulation dans le secteur informel. Ce processus semble prendre deux formes qui sont deux volets d'un même phénomène (si l'on exclut la croissance de l'entreprise existante, qui n'est pas la règle) : la création de nouveaux établissements; les transferts d'un secteur d'activité à un autre.

(12) Ces petites distorsions dans les pourcentages viennent de ce que les créations de l'année sont calculées sur le nombre d'établissements de l'année n, alors que les disparitions sont en pourcentage du nombre à l'année n-1.

(13) Les tailleurs ne sont plus aussi nombreux au Grand-Marché (détruit par un incendie, puis reconstruit), et se sont multipliés sur certains marchés ou quartiers périphériques.

(14) Au cours des interviews, lorsque l'on aborde les dépenses du ménage (en général dans le but d'évaluer le revenu), on entend souvent des hommes expliquer qu'ils versent 500 ou 1 000 francs CFA par jour à leur femme, pour « payer les condiments ». Le reste, qui est fluctuant, sert aux dépenses de l'activité, mais aussi aux besoins personnels de l'entrepreneur.

La création de nouveaux établissements lors de la réalisation d'un investissement, plutôt que l'agrandissement de l'atelier existant, est aussi un mode d'accumulation courant dans le secteur informel. Un tailleur qui est sur le chemin de la réussite aura tendance à fermer son atelier pour en ouvrir un autre plus grand, plus fonctionnel et mieux équipé et mieux placé. L'atelier précédent, s'il n'est pas fermé, pourra être confié à un apprenti ou un petit frère qui se lance dans le métier.

Mais des placements sont effectués dans d'autres secteurs. Certains ont la faveur de ces investisseurs : les taxis, l'agriculture — et maintenant le maraîchage et le petit élevage —; l'immobilier; le commerce⁽¹⁵⁾. Ainsi, lorsqu'un entrepreneur dégage des profits importants de son activité, il sera intéressé à investir dans d'autres secteurs.

Les transferts monétaires d'une activité à l'autre sont très fréquents : tel commerçant finance l'achat de machines pour son fils; un transporteur fournit un stock de démarrage à un parent commerçant; un patron offre des outils à un apprenti décidé à voler de ses propres ailes... Ces transferts ne se font pas qu'à l'intérieur du ménage, ni même qu'entre membres d'une même famille. Il est courant de constater qu'un entrepreneur qui semble « végéter » a, à plusieurs reprises, consenti des prêts ou des dons pour financer d'autres activités qui ne lui appartiennent pas directement, en plus des transferts « non productifs »⁽¹⁶⁾.

Ces comportements correspondent bien à des processus d'accumulation, mais on ne peut les saisir que par des analyses macro-économiques de secteurs⁽¹⁷⁾. En ce qui concerne le secteur du textile à Niamey, il est indéniable que le parc de machines s'est accru entre 1981 et 1987; on pense qu'il a augmenté plus rapidement que la population, ce qui signifie un accroissement du capital installé par tête, mais on ne dispose pas de moyens de le mesurer précisément.

L'accumulation dans le secteur informel se fait donc par la multiplication des petits établissements, davantage que par la croissance des entreprises existantes. On ne peut conclure de l'absence d'expansion de ces entreprises que le secteur soit involutif ou incapable d'absorber le progrès technique.

Conclusion

L'ignorance de ce type de comportement est à l'origine de politiques de développement des petites entreprises qui se sont soldées par des échecs, ou n'ont pas atteint les objectifs qui leur étaient assignés. En considérant l'artisan comme un

(15) Ces deux secteurs sont réputés « improductifs », au grand désespoir des conseillers en politique économique. Toutes les activités citées ici peuvent être mises en gérance, l'investissement se contentant d'en collecter les bénéfices. Il s'agit vraiment de placements.

(16) Les dons consentis à l'occasion de funérailles, par exemple, sont souvent décrits comme des attitudes antiéconomiques. Pourtant, cela n'a pas de sens d'isoler un producteur de son système social, et ces transferts ont une « utilité » incontestable. Il n'est pas possible de développer ici ce point de vue, mais il est en tout cas irréaliste d'analyser des attitudes économiques dans un secteur dont on vante par ailleurs les bienfaits en redistribution de revenus.

(17) Lors de l'enquête de 1981 en Tunisie, on a cherché à reconstituer des entreprises éclatées en petits établissements, en recoupant les informations données par le responsable de l'atelier concernant le propriétaire, et une étude des noms de propriétaires. On a abouti à cerner toute une population d'entreprises, qui ont été qualifiées d'intermédiaires, et dont la participation à l'économie est relativement importante.

chef potentiel de grande entreprise, avec de nombreux salariés, on a privilégié le crédit à l'investissement et les avantages à l'acquisition du capital. Ce n'est pas notre propos de passer en revue ces politiques et leurs effets, mais il est frappant de constater que l'on est souvent arrivé à surcapitaliser des entreprises, et que l'on a remarqué une tendance à la baisse de la productivité du capital à chaque augmentation.

Le financement de l'investissement ne paraît pas être le principal problème rencontré par les petits entrepreneurs. Par le biais des transferts, il semble que la capacité d'épargne soit suffisante pour financer ces activités, telles qu'elles fonctionnent actuellement. Il est évident que les petits entrepreneurs ne pourraient financer de grands métiers industriels; mais ils n'en ont pas l'utilité parce qu'ils n'en ont pas le marché.

Le principal problème rencontré par les tailleurs, d'après leurs déclarations, est en effet celui des débouchés. S'il y a des clients, tout va bien. La difficulté d'accès au crédit est rarement citée comme difficulté actuelle (par contre, les commerçants expriment souvent un besoin de crédits).

Références

1. Charmes J. (1982). *L'évaluation du secteur non structuré. L'exemple de la Tunisie. AMIRA*; 37.
2. Ministère du Plan (1981). Recensement des établissements de la ville de Niamey.

13

Le secteur de financement informel : problématique, typologie et évaluation à partir d'enquêtes à Marrakech et dans le Sud Marocain

M. EL ABDAIMI

Faculté de Droit, Université de Marrakech, Maroc

Désarroi théorique et importance stratégique du secteur informel

On s'accorde à affirmer aujourd'hui que le secteur informel en tant que domaine de recherche cause un véritable désarroi aux théories économiques traditionnelles [1]. Ni les explications en terme de dualisme (secteur moderne versus secteur traditionnel), ni celles en terme de soumission et de dépendance à l'égard du capital, ne sont considérées comme satisfaisantes pour rendre compte du comportement de ce secteur.

Le dualisme suppose l'absence de relations intersectorielles et attribue des lois de fonctionnement spécifiques à chaque secteur, attitude peu réaliste aussi bien du point de vue du contenu donné au secteur informel (secteur traditionnel), que de celui de ses comportements à vrai dire multiples et hétérogènes.

D'autre part, la théorie de la dépendance à l'égard de la logique du capital que soutient l'école marxiste pêche par son caractère abstrait résultant d'une appréhension des activités informelles à partir du comportement du capital. Or peut-on encore parler de logique du capital au singulier, et ceci peut-il conduire à expliquer utilement la multitude de comportements et le foisonnement des activités informelles ?

Les explications traditionnelles auraient en fait suffi si le secteur informel (appelé aussi secteur non structuré, parallèle ou souterrain...) ne constituait pas une dimension vivante et une composante fondamentale de la réalité des économies en développement.

On a pu estimer que ce secteur emploie 20 à 30 % de la population active dans les villes du Tiers monde, au moment où le salariat ne contribue que pour 10 à

20 % de la population active dans ces pays. Les revenus qu'il procure interviennent par conséquent pour une part non négligeable dans la vie, ou la survie, de larges couches de la population. Au Maroc, on a évalué à 76 % la population active urbaine occupée dans l'informel en 1982 (69 % en 1971)⁽¹⁾. C'est dire l'importance que revêt ce secteur pour l'analyse économique soucieuse d'en déterminer les lois d'évolution et la portée pratique.

Jusque-là nous n'avons fait que rappeler les grands traits caractéristiques de la recherche dans le secteur informel, mais sans considération du secteur informel de financement. Il est à souligner cependant que, d'évidence même, les activités informelles génératrices de biens et services selon des modes de production hétérodoxes, qui ne peuvent jouir de crédibilité auprès des institutions financières officielles font recours souvent, avec ou sans repentir, aux circuits de financement parallèles⁽²⁾. C'est dire que ce type de financement est un levier puissant du secteur non structuré de production, qui s'impose désormais à l'analyste, au-delà des diatribes théoriques, en tant que véritable instrument stratégique à maîtriser.

Le secteur informel de financement : une antithèse à la théorie de l'intermédiation financière ?

Si les définitions du secteur informel trouvent généralement des difficultés pour délimiter les activités qui relèvent du secteur non structuré et celles qui ne le sont pas⁽³⁾, le secteur informel de financement peut être délimité plus aisément par simple opposition au système de financement officiel.

Dans un premier abord, toute opération d'emprunt, de prêt, ou de constitution d'épargne qui se déroule en dehors des circuits officiels est considérée, estimons-nous, comme informelle, quelle que soit son importance ou le domaine d'activité où elle se déroule (moderne ou traditionnel). On connaît l'existence des associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC), et des banquiers clandestins, pour se limiter à ces deux formes d'opération.

Convenons que l'ampleur de ces opérations est considérable eu égard à l'importance même du secteur informel dont on vient de faire état, et avant de présenter une évaluation spécifique pour le cas qui nous intéresse, constatons que certaines questions d'ordre théorique excitent l'intérêt du chercheur en économie de développement et méritent d'être posées au préalable.

- Dans quelle mesure peut-on continuer à privilégier la notion de la « bancarisation » en tant qu'indice de développement financier, notion qui a généralement droit de cité exclusif dans les manuels et les analyses du développement ?
- Dans quelle mesure la théorie de l'intermédiation financière et son corollaire le concept de « développement financier » seraient-ils toujours opérationnels comme indicateurs du développement économique ? Ne doit-on pas faire place à

(1) M'Rabet, cité par Salahdine, qui sous-estime cette évaluation [3]. Un éditorial du journal gouvernemental *Le Matin du Sahara* (19 janvier 1981) estime la participation de ce secteur au PNB à 50 %.

(2) D'ailleurs, le recours aux crédits ne provenant pas d'institutions officielles est un critère de définition, parmi d'autres des activités informelles de production [4].

(3) Les définitions s'appuient sur des critères divers et souvent nombreux, qui n'échappent pas à la critique. Pour éviter les faiblesses dues à l'inconvénient de la généralité, les chercheurs optent désormais pour des définitions spécifiques à chaque branche d'activité.

un concept qui rendrait compte de ce qu'on peut appeler le *degré de pénétration financière* que cette pénétration prenne la voie des institutions officielles ou celles des circuits informels ?

Un indicateur du développement comme le FIR⁽⁴⁾ de Goldsmith, comptabilisant les actifs financiers institutionnels, donc relevant de la comptabilité nationale, peut-il être suffisant à rendre compte de l'ensemble des rapports financiers existants entre agents économiques ?

- Ne devrait-on pas s'interroger sur l'ampleur et la nature exacte de ces actifs financiers (ou actifs assimilés) qui transitent par des AREC, par des usuriers clandestins, ou tout simplement d'emprunts auprès d'amis ou de proches ?

- Que serait d'ailleurs la portée du concept « d'intermédiation financière » lui-même lorsque les agents économiques excédentaires et déficitaires n'ont pas besoin d'intermédiaires ? N'est-ce pas l'autofinancement ou l'appel aux relations et connaissances personnelles qui prévalent et qui se substituent aux organismes officiels pour un nombre considérable d'opérations d'investissement dans le Tiers monde ?

- Doit-on continuer à considérer la constitution d'épargne individuelle, sous forme monétaire ou en nature, comme une « thésaurisation » ? Cette notion tant usitée par la théorie de la dichotomie, comme caractère financier du secteur traditionnel, ne devrait-elle pas perdre son sens étymologique pour laisser place à celui plus vraisemblable d'épargner en vue d'investir⁽⁵⁾ ?

- D'ailleurs la théorie de R. Mc Kinnon qui fonde la fonction de demande de monnaie dans les PVD sur l'idée de complémentarité entre actifs monétaires et actifs physiques au lieu de l'idée traditionnelle (néo-classique) de leur substitution ne va-t-elle pas dans le même sens ? McKinnon reconnaît l'importance de l'autofinancement dans ces pays, et s'est limité à recommander l'encouragement aux dépôts bancaires par le biais de taux d'intérêt créditeurs réels positifs. C'était d'ailleurs un moyen pour lui de lutter contre la « fragmentation » du marché du capital [2].

- Or n'est-il pas plus pertinent de faire le diagnostic précis du marché financier informel avant de le vouer aux gémonies des économistes ? D'ailleurs accroître les dépôts bancaires (par le biais des taux d'intérêt) qui peut probablement réduire la thésaurisation (côté offre) n'a nullement d'effet certain sur les utilisateurs de crédit (côté demande) sur le marché informel.

Ce sont là quelques questions d'ordre purement théorique. Mais eu égard à la place qu'occupe le secteur informel de financement sur le plan empirique, d'autres questions d'ordre simplement pratique et opérationnel s'imposent :

- Quelle est la typologie complète de ces activités de financement informelles ?
- Quel est le volume de fonds que ce secteur véhicule ?
- Quelles sont les raisons qui sous-tendent son importance, son dynamisme et sa reproduction ?
- Quels sont les niveaux de taux d'intérêt qui se pratiquent sur ce marché ?
- Ce secteur n'est-il pas le signe d'inadaptation ou d'insuffisance du système de financement officiel eu égard aux besoins des agents économiques ?
- Comment le système de financement officiel à l'échelle régionale et locale peut-il se conduire vis-à-vis de ce marché financier informel ?

(4) *Financial Interrelation Ratio* est le rapport entre le stock d'actifs financiers et le stock d'actifs tangibles.

(5) Thésauriser dans le *Robert* : bas latin, de *thesaurus* « trésor ». V. intr. : « Amasser de l'argent pour le garder, sans le faire circuler ni l'investir. » V. tr. : « Amasser (de l'argent) de manière à constituer un trésor. »

— Dans quel type de marché peut-on classer ces relations de crédit : marché de concurrence, de monopole ou autres ?

— Quelle est la meilleure manière de faire de ce secteur un levier pour le petit et moyen entrepreneuriat ?

Les premiers travaux que nous avons menés sur le terrain jusqu'à présent nous permettent de fournir quelques indications relatives à la typologie d'une part, et à l'évaluation d'autre part.

Typologie du secteur financier informel

Par opposition au système officiel, avisons-nous avancé, le secteur financier informel peut être conçu comme étant tout procédé consistant en un emprunt, un prêt ou don, ou encore une simple constitution de fonds prêtables (ou susceptibles de l'être facilement), en dehors des institutions officielles.

Pour préciser davantage cette définition qui reste assez générale, adoptons une démarche globale et considérons les différentes possibilités du financement d'une activité économique, les aspects informels de financement en découleront aisément. Ces possibilités se résument à trois grandes catégories : le financement interne, le financement externe direct et le financement externe indirect.

Le financement interne (ou autofinancement)

Il se réalise par la constitution d'une épargne préalable qui peut prendre la forme d'un placement monétaire ou financier. Mais la forme d'une thésaurisation est également possible; et que cette dernière soit en monnaie ou en nature (biens meubles, bijoux, bétail, stock de marchandises...) elle peut être considérée comme épargne dès lors que son objectif est le financement d'un projet; ce qui peut la distinguer du reste, c'est le qualificatif d'informel.

Le financement externe direct

L'agent déficitaire et l'agent excédentaire communiquent directement pour contracter une opération de crédit, sans l'intervention d'un intermédiaire financier. La forme la plus affirmée et la plus solennelle de cette opération se déroule au niveau de la bourse des valeurs, lieu où l'unité en déficit (l'entreprise en général) propose un titre financier pour acquérir sa contre-valeur en argent. L'opération peut également se produire sans transition par la bourse, mais elle reste officielle tant qu'elle concerne une entreprise légalement constituée qui fait appel directement aux capitaux externes d'une manière transparente.

L'opération prend un caractère informel lorsque l'entreprise, quelle que soit sa forme juridique, recourt à des procédés non orthodoxes de financement, c'est-à-dire n'impliquant ni émission de valeurs mobilières, ni association déclarée comme telle, et pour une période durable. Rentrent dans cette catégorie de financement externe mais informel trois formules rencontrées dans l'espace géographique de nos investigations.

Le financement par un banquier clandestin

Il s'agit là d'une activité qui semble séculaire puisqu'elle remonte à l'époque où la profession bancaire était surtout individuelle, échappant la plupart du temps à toute réglementation puisqu'elle était exercée souvent discrètement, et par des hommes souvent de confessions autres que musulmane, en raison des considérations religieuses sur l'usure (le *riba*). De cette forme de financement sanctionnée par la perception d'un intérêt, on peut rapprocher les prêts d'amis ou de proches.

Remarquons que ce ne sont pas uniquement les entreprises relevant du secteur non structuré qui font appel à ce genre de financement; des entreprises réputées parfaitement formelles et de dimensions diverses peuvent y recourir en cas de difficulté et d'épuisement des autres moyens officiels. Des cas de ce genre nous ont été signalés aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural, le cas fréquemment cité est celui où les possibilités bancaires seraient épuisées et où les échéances des traites ne pourraient plus attendre; le banquier illicite peut alors intervenir surtout lorsqu'une récolte ou une production sûre est imminente.

Le financement par le biais d'un commerçant

L'agent déficitaire s'adresse à un commerçant de biens d'équipements ménagers (téléviseurs, réfrigérateurs...) qui dispose de la faculté d'ouvrir à sa clientèle des dossiers de crédit auprès des organismes spécialisés dans le financement de la consommation (exemple : le Crédit pour l'Équipement Domestique du Maroc [EQDOM]).

Signant les contrats d'usage, le client s'engage à payer un certain nombre de traites à l'organisme financier, mais au lieu de se faire livrer la marchandise en question, il se fait verser l'équivalent de son prix, déduction faite d'une commission. Cette opération fait donc intervenir trois parties : un organisme financier officiel, un client désireux de financer autre chose que l'équipement domestique, et enfin un intermédiaire qui joue le rôle d'adaptateur du crédit au goût du consommateur moyennant une commission.

L'intervention d'un intermédiaire supplémentaire (le commerçant) alourdit ainsi les coûts du crédit, acceptés cependant par le demandeur. N'y a-t-il pas là un cas d'inadaptation du système de financement officiel aux divers besoins des agents économiques ?

Le recours aux crédits des commerçants peut prendre d'autres formes plus simples et plus courantes : celles de l'ouverture d'un compte de crédit auprès des fournisseurs de marchandises diverses, allant des biens alimentaires auprès de l'épicier du quartier, réglés à la fin du mois, jusqu'aux biens d'équipement dont le règlement est échelonné sur plusieurs périodes.

Le financement par pseudo-commandite (ou association temporaire)

Contrairement à l'activité d'un banquier usurier qui perçoit un intérêt et qui ne s'intéresse pas aux résultats de l'entreprise, l'« associé temporaire » intervient pour financer une opération déterminée moyennant une part des bénéfices.

Dans le milieu artisanal et certains commerces. L'associé bailleur de fonds est un personnage tellement fréquent dans l'activité artisanale qu'il porte l'appellation péjorative de *maalem choukara* (ou banquier artisan). Souvent complètement étranger à la profession, il apporte à l'artisan les moyens financiers nécessaires à l'exécution d'un ou plusieurs ouvrages puis, une fois la vente effectuée, récupère

son apport augmenté d'un pourcentage des bénéfices. Ces bailleurs de fonds sont parfois des fonctionnaires à la recherche de la fructification de leur épargne (peut-être aussi la fructification de leur potentiel d'emprunt auprès de leurs banques).

Dans certains commerces (pratiquement tous les souks de la médina de Marrakech, ainsi que le marché des fruits et légumes en gros) les bailleurs de fonds sont présents pour financer des opportunités d'achat par les professionnels des marchés considérés. Lorsque la vente est effectuée, soit le jour même soit plus tard, le bailleur de fonds perçoit une partie des bénéfices en plus de son capital. Cette formule de rémunération du bailleur de fonds apparaît normale et même appréciée socialement parce qu'elle se conforme au précepte coranique interdisant l'usure mais autorisant le commerce⁽⁶⁾.

Dans le milieu rural. En milieu rural, les associations temporaires sont extrêmement utilisées dans le domaine de l'élevage et de diverses cultures modernes. L'éleveur acquiert un troupeau acheté par un bailleur de fonds et s'engage à rembourser le principal augmenté d'une part des bénéfices généralement égale à 50 %. L'opération est également pratiquée pour diverses cultures, notamment celles exigeantes en capital, comme les cultures maraîchères. Le détenteur de capital s'associe pour une culture déterminée avec le propriétaire d'une terre; il finance les charges d'exploitation, parfois même le capital s'il est inexistant, mais n'est engagé que pour l'opération en cours.

Remarquons que ce genre d'associations peut être rapproché des « Commandes simples », formes juridiques de sociétés, rares en pratique. Mais la particularité de la commandite que nous évoquons est son caractère éphémère. A la différence de la forme officielle, elle ne repose sur aucun contrat ni déclaration. Elle n'est engagée que pour une opération déterminée, avec bien sûr possibilité de reconduction et répétition.

Cette particularité nous amène à préciser que le secteur informel connaît deux formes de ces associations, particulièrement dans le secteur artisanal : l'une où le commanditaire intervient dès le financement des investissements et devient ainsi le véritable entrepreneur, faisant appel aux compétences d'un artisan sur la base du partage des bénéfices⁽⁷⁾; l'autre où le commanditaire n'intervient qu'au niveau de l'exploitation et où l'artisan est l'entrepreneur réel et permanent.

La pseudo-hypothèque immobilière. Dans le domaine du logement, en milieu urbain, il se pratique ce qu'on peut appeler une pseudo-hypothèque des maisons. L'opération consiste pour un agent déficitaire en l'hypothèque de sa maison pour une durée déterminée en contrepartie du bénéfice d'un emprunt émanant du bailleur de fonds qui prend les lieux comme résidence jusqu'à réception de ses fonds, les intérêts sont ici perçus en nature au moyen d'un loyer gratuit ou symbolique.

Cette opération de l'hypothèque des maisons est utilisée par deux catégories de propriétaires au moins : ceux qui possèdent de vieilles maisons non immatriculées pour des raisons d'héritage non élucidé ou autre, maisons qui ne peuvent donc permettre l'obtention de crédits des institutions financières officielles soucieuses de transparence dans le nantissement. Elle est également pratiquée par des propriétaires de maisons en construction qui, pour des raisons diverses, n'ont pas obtenu de crédits des institutions financières (titre de propriété au nom d'une autre

(6) « Dieu a permis la vente, il a interdit l'usure. » *Le Coran*, Sourate « La Génisse », verset 276.

(7) La base d'un salaire est également utilisée, mais l'intéressement aux bénéfices stimule la motivation de l'artisan.

personne ayant bénéficié d'un lotissement de l'Etat à titre personnel mais ayant vendu clandestinement son lot au moyen d'un contrat sous-seing privé et sans changement d'immatriculation). Le propriétaire se « débrouille » pour construire un niveau (ou étage) et au lieu de le louer, il l'hypothèque pour une certaine période moyennant un montant de crédit déterminé. Le montant est immédiatement investi pour la construction d'une autre partie ou du reste de la maison.

Ces dernières opérations d'hypothèques sont extrêmement recherchées par les locataires désirant constituer une épargne (puisque ne payant pas ou que peu de loyer) tout en détenant une garantie de taille : l'occupation des lieux tant que le remboursement n'aura pas été effectué.

Nous les avons cependant qualifiées de pseudo-hypothèques car les contrats qui les régissent ne sont pas juridiquement des contrats hypothécaires. Les deux partenaires se contentent d'un contrat de loyer ordinaire auquel ils ajoutent une reconnaissance de dette signée par la propriétaire du prêt. De la sorte, le bailleur de fonds est protégé par la reconnaissance de dette et par l'occupation des lieux. Le propriétaire peut toujours, en cas de litige, récupérer ses lieux en se targuant du non-paiement des loyers par le locataire⁽⁸⁾.

Les règles juridiques ne sont pas d'usage dans ce cas, car le créancier n'a pas le droit à la vente des locaux en cas de litige, le contrat de location ne lui confère que le caractère de locataire, la reconnaissance de dette lui attribue le seul droit de créancier.

Le financement externe indirect : l'intervention d'un intermédiaire financier (les AREC)

L'intermédiaire financier a pour fonction de s'interposer entre les agents excédentaires et déficitaires pour satisfaire leurs besoins réciproques. Dans le cadre du secteur informel, les institutions financières qui assurent ces opérations sont les AREC (Associations Rotatives d'Epargne et de Crédit). Elles collectent les cotisations des adhérents par fréquences régulières (mois, quinzaine ou semaine) et les attribuent aux mêmes membres à tour de rôle, selon un calendrier établi par tirage au sort ou par ordre d'urgence⁽⁹⁾.

Ces associations sont organisées le plus souvent dans le cadre du milieu du travail par les employés ou fonctionnaires d'une même administration ou entreprise, mais aussi au niveau des professions (cas de l'artisanat) ou même au niveau des quartiers (cas des AREC de petites sommes, pratiquées par les femmes au foyer).

(8) Pour plus de précision, le contrat de loyer prévoit des montants ordinaires de loyer, mais le locataire perçoit à l'avance un nombre de quittances correspondant à la durée de son prêt sans avoir à payer véritablement un loyer. Si à l'échéance le locataire ne récupère pas son argent, le propriétaire lui délivre une quittance mensuelle mais toujours sans déboursement effectif.

(9) Les AREC sont dénommées Coopératives-Dart : coopératives rotatives dans l'expression populaire de Marrakech.

Evaluation de l'ampleur de quelques procédés de financement informel

Les enquêtes exploratoires que nous avons encadrées sont loin d'être exhaustives et ne prétendent nullement cerner la réalité du phénomène, tant il vrai que l'information en ce domaine est des plus délicates à obtenir⁽¹⁰⁾. La réflexion sur les méthodes d'enquête nous paraît d'ailleurs une des premières tâches à accomplir. Les marges d'erreurs étant supposées légèrement plus larges que la normale, nous pouvons avancer les estimations suivantes.

La place de l'autofinancement au moyen de l'épargne informelle

Une enquête effectuée dans la région d'Ouarzazate⁽¹⁰⁾ et visant à déterminer les sources de financement des exploitations agricoles, a révélé que les dépenses totales (investissement et exploitation) pour la campagne agricole 1987-88 (et qui se chiffrent à 4 378 800,00) ont été financées selon la structure suivante.

L'autofinancement 77,7 %. Cette opération consiste en la vente de denrées et de bétail réservés à cette fin. Elle utilise aussi les apports et dons gratuits des membres de la famille. Les transferts de travailleurs émigrés en constituent une bonne part.

Les emprunts auprès des particuliers 13,3 %. Ils proviennent des amis et proches, et ne comportent pas d'intérêt.

Prêts du Crédit Agricole 5,5 %. La faible intervention de cette institution s'explique selon les paysans par :

- l'absence d'immatriculation des exploitations, du reste très morcelées;
- les complications et délais de constitution des dossiers;
- les frais qu'occasionnent les déplacements multiples pour atteindre les caisses de crédit (les frais atteignent parfois un quart des crédits consentis).

Les subventions de l'Etat (3,5 %). Elles relèvent des dispositions des codes des investissements agricoles.

Le financement par les banquiers clandestins

Une enquête effectuée sur un échantillon de 36 usuriers dans la ville de Marrakech a révélé que le montant total de crédit octroyé sous cette forme en 1988 s'élève à 3 085 000,00 dirhams, soit 85 694,50 dirhams par banquier. 25 % de ces derniers exercent ce métier à titre principal et 75 % le pratiquent à titre secondaire. Les taux d'intérêt appliqués atteignent 100 % voire plus.

(10) Enquête effectuée par un responsable de l'office de mise en valeur agricole d'Ouarzazate (ORMVAO) durant octobre-novembre 1988 et portant sur un échantillon de 45 exploitations agricoles de superficies diverses dont 50 % appartiennent à la zone de grande hydraulique (22 exploitations), et 50 % à la zone de petite et moyenne hydraulique.

Les pseudo-commanditaires

Dans le recensement de la municipalité de Marrakech, il existe selon les estimations des *Oumana*⁽¹¹⁾ 110 professions appelées *Hirfa*⁽¹²⁾. Parmi ces professions 47 (soit 43 %) recourent à un bailleur de fonds pour le financement de leur première installation. 18 de ces professions y font appel à raison de 50 % et plus. Le nombre d'entreprises qui pratiquent ce mode de financement est estimé, par l'aide des *Oumana*, à 26 829 (parmi 33 548) soit 80 %.

Le nombre de pseudo-commanditaires impliqués dans ces affaires est estimé à 7 289, soit 1 pour 3 à 4 entreprises (3,7 plus exactement).

Signalons que les bailleurs de fonds recensés ici sont ceux qui sont associés dans l'entreprise depuis son établissement⁽¹³⁾. Ceux qui interviennent au niveau de l'exploitation d'entreprises individuelles déjà constituées ne sont pas des moindres, mais nous ne disposons pas encore de chiffres les concernant.

La pseudo-hypothèque immobilière

Dans les statistiques officielles de la direction des impôts urbains de Marrakech, les logements occupés sous le régime de l'hypothèque représentent une proportion qui dépasse 4 %. Ce chiffre est cependant sous-estimé car rares sont ceux qui déclarent aux enquêteurs une situation régie par un contrat qui reste foncièrement discret et qui ne mentionne d'ailleurs nullement l'hypothèque.

Les AREC

Trois catégories différenciées par leur périodicité de rotation ont été recensées au niveau de la ville de Marrakech⁽¹⁴⁾ : les AREC mensuelles, bimensuelles et hebdomadaires ; chacune présente quelques caractéristiques propres.

Les AREC hebdomadaires (très répandues dans les quartiers populaires) sont pratiquées par les sans profession déclarée et, dans une moindre mesure, les petits artisans. Les versements hebdomadaires sont faibles (5 à 15 dirhams) et la proportion de femmes est prédominante (78 %)⁽¹⁵⁾.

Les AREC bimensuelles (relativement moins nombreuses que les précédentes) réunissent également de fortes proportions d'artisans et petits commerçants ; le montant des cotisations est de l'ordre de 50 à 70 dirhams par quinzaine.

Les AREC mensuelles intéressent essentiellement les fonctionnaires mais aussi les artisans ; les montants engagés dépassent 200 dirhams par mois.

(11) *Oumana* (sing. *Amin*) : dignitaire d'une profession chargée de sa gestion éthique (défense contre des intrus incompetents, règlement des litiges entre les membres de la profession et ceux avec la clientèle...)

(12) *Hirfa* (profession) : se dit des professions artisanales essentiellement. Les 110 *Hirfa* excluent par conséquent un grand nombre d'activités d'apparition récente et celles considérées inférieures ou marginales telles les gardiens de voitures, cireur, vendeurs de micro-détail, etc.

(13) Ils ne sont cependant pas pour autant déclarés comme tels, étant donné qu'ils ne sont pas des professionnels, ou que leur statut juridique ou social le leur interdit (exemple de fonctionnaires ou de personnes soucieuses de discrétion).

(14) Période de juin-juillet 1988.

(15) Les femmes au foyer trouvent là un moyen très adéquat de financement de quelques équipements ménagers.

Nous avons pu étudier un échantillon de 300 AREC dont 152 hebdomadaires, 29 bimensuelles et 119 mensuelles. Le montant de l'épargne véhiculée par ces 300 associations a été chiffré comme suit :

- les 152 AREC hebdomadaires : 88 470 Dh par semaine et 3 283 150 Dh au terme de leur cycle d'existence;
- les 29 AREC bimensuelles : 44 090 Dh par quinzaine, soit 1 420 610 Dh au terme du cycle;
- les 119 AREC mensuelles : 361 480 Dh par mois, soit 5 755 260 Dh au terme du cycle.

On peut estimer l'épargne totale mobilisée annuellement par les 300 AREC, en supposant leur existence (ou leur renouvellement) pendant douze mois : cela conduit à la somme de 9 996 360 Dh. A rapprocher ce chiffre de la collecte de l'ensemble des caisses d'épargne de la ville de Marrakech, en 1987, les seules 300 AREC étudiées en véhiculent déjà plus du tiers (37 %). A rapprocher du total des crédits attribués à l'artisanat par la Banque Populaire Régionale de la ville (4 788 400,00 Dh), l'épargne véhiculée par les 300 AREC en représente plus du double⁽¹⁶⁾.

En définitive, soulignons que l'évaluation avancée ci-dessus reste très partielle, elle ne prétendait d'ailleurs nullement à l'exhaustivité, son seul objectif se limitait à « tâter le pouls ». Mais valant ce que vaut l'examen exploratoire, elle n'en révèle pas moins les signes d'une forte tension sur ces circuits particuliers de financement détectés et mis en évidence. Symptômes d'excès de dynamisme ou indicateurs d'inquiétantes anomalies, des examens approfondis restent prescrits.

Références

1. Hugon P. (1980). Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers monde. *Revue Tiers monde* XXI (82).
2. McKinnon R. (1973). *Money and capital in economic development*. Brookings institution. Washington.
3. Salahdine M. (1988). *Les petits métiers clandestins : le business populaire*. EDDIF, p. 35.
4. Sethurman S.V. (1976). Le secteur urbain non structuré. *Revue du BIT*; 1.

(16) Signalons qu'en dépit des difficultés de recensement des AREC (absence de dénomination et donc risque de double comptabilisation), l'enquête a estimé l'existence de plus de 2 000 AREC dans la seule ville de Marrakech.