

Circuit et financement

33

Banques des PME et financement tontinier à Taiwan

T. PAIRAULT

*CNRS / Centre de recherches et de documentation sur la Chine contemporaine (EHESS),
Paris, France*

Le gouvernement chinois à Taiwan a toujours distingué les pratiques financières “informelles” ayant un caractère autonome et historiquement antérieures à l'apparition du secteur “formel” (les tontines d'entraide), et celles nées en réaction à l'inadéquation et/ou aux dysfonctionnements du secteur financier moderne (les tontines financières). La mobilisation de fonds par les premières n'est devenue que récemment un objectif quand le développement économique a rendu possible un réel progrès social. Mais c'est dès 1946 que le gouvernement de l'île se soucie de récupérer, au profit du développement du secteur moderne de l'économie, les fonds mobilisés par les secondes ; dans ce but il met successivement en œuvre deux politiques à l'égard des tontines financières.

De 1946 à 1976, la solution adoptée est celle que certains économistes anglo-saxons baptisent du nom de *mimicry option* ; le gouvernement porte alors la concurrence au sein même du secteur informel en formant des sociétés financières légales dont l'unique fonction est l'organisation de tontines entre petits entrepreneurs privés. Puis, à partir de 1976, il décide de porter la concurrence à travers le secteur informel, c'est-à-dire non plus là où les forces du marché sont déterminantes pour la fixation d'un taux d'intérêt, mais là où les coûts le sont. C'est ainsi que les sociétés de tontines se convertissent en “banques des petites et moyennes entreprises”⁽¹⁾ et substituent petit à petit un crédit bancaire meilleur marché au crédit tontinier plus cher.

(1) *Zhong xiao qiye yinhang* ; par la suite l'expression “petites et moyennes entreprises” sera notée “PME”. J'adopte, comme il est désormais d'usage, la transcription des caractères chinois dite *pinyin* ; le nom de la capitale de l'île se transcrita Taibei et non Taipei ou Taipeh.

C'est principalement la première étape de ce processus que je décris dans un chapitre de l'ouvrage publié sous la direction de Michel Lelart et consacré aux pratiques tontinières [18]. Je traiterai de la seconde étape, essentiellement la période 1976-1987, c'est-à-dire celle allant de la création des banques des PME à la date envisagée originellement pour la disparition des tontines financières organisées par ces banques.

Cent années de “formalisation” de l’“informel”

Cette récupération de techniques traditionnelles – ô combien formelles ! –, puis leur promotion au rang de techniques financières légales et “modernes”, ne sont ni le fait d'une politique isolée, ni même le signe précurseur d'une approche alternative de l'économie : le Japon, l'île chinoise de Taïwan et la Corée mènent depuis bientôt près d'un siècle une telle politique au service de leur développement⁽²⁾. Les Tableaux I et II résument l'historique de ces expériences⁽³⁾. Un des faits les mieux établis est que la réussite économique de ces trois pays est intrinsèquement liée à leur haut niveau d'épargne, lequel a autorisé un effort d'investissement tout aussi intense [3]. La formation et l'évolution structurelle de leur épargne présentent un certain nombre de points communs ; en particulier, la part des ménages, qui comprend les revenus des entrepreneurs individuels, tend à être d'autant plus prépondérante que les régimes de protection sociale de ces pays n'offrent encore que peu de garanties, mais plus importants pour mon propos sont les canaux pris par cette épargne pour s'investir et, partant, le rôle des tontines “institutionnalisées”.

De 1951 à aujourd'hui, le rôle d'intermédiaire joué par les institutions financières dans la formation du capital brut n'a cessé de croître et est passé d'environ 30 % à près de 50 % [15]. Malgré cette évolution, la part du secteur populaire⁽⁴⁾ dans le financement des entreprises est restée importante : elle n'est jamais descendue en dessous du cinquième du total des crédits alors que sa valeur à prix constants était multipliée par 2,7 durant la même période.

(2) Quelle revanche de la réalité sur des épithètes procustéennes ! Faut-il dès lors suivre Richard Sklar qui, refusant l'opposition entre “informel” et “formel”, définit le secteur “informel” comme “*a democratic fact – an expression of the people's will in economic organisation*” [23, p.712] ? Formule jolie au demeurant, mais peu heureuse quand on y songe : le Japon et ses deux anciennes colonies (Taïwan et la Corée du Sud) deviendraient des parangons de démocratie dans la mesure où ils se seraient “soumis” à la volonté organisatrice de leur population ! Bien que, ou parce qu'extrêmement hiérarchisée, la Chine participe à un éthos égalitariste qui ne s'identifie nullement à la démocratie, laquelle suppose l'existence d'une *res publica* indissociable de l'État institutionnel de facture weberienne. Cette confusion est l'origine des expériences de “républiques villageoises” conduites par Yan Yangchu, *alias* Y.C. James Yen, à partir de 1926 dans le district de Ding xian au Hebei ; Edgar Snow, enthousiasmé par la tentative, invente en 1933 le néologisme “Ting-hsien-ism” qui devient rapidement en chinois *dingxian zhuyi*. Charles Hayford [8] donne une présentation passionnante de cette aventure plus pathétique que réaliste.

(3) Sources des Tableaux I et II : outre ma contribution déjà citée, on pourra consulter [1 ; 9 ; 10 ; *Jinrong yewu fagui jiyao (zengdingben)* (Recueil de lois et règlements financiers – édition revue et corrigée), éditée par la *Zhongyang yinhang* (Banque centrale de Taïwan), Taïpei, 1978 ; 21 : cet article est la traduction partielle d'un document en langue japonaise paru en 1971 sur l'histoire des *sôgo ginkô* ; *Taiwan sheng tongzhi* (Monographie générale sur la province de Taïwan), tome 4 (Monographie de l'économie, Finances), Taïpei, *Taiwan sheng wen-xian weiyuanhui*, 1970, vol. 2, pp. 209-234 ; 20 ; 28].

Tableau I. Cent ans – ou presque – d’activités et de réglementations tontinières.

TAIWAN	HISTORIQUE	JAPON	CORÉE
1895	traité de Shimonoseki : fin de la guerre sino-japonaise. Taiwan est annexé par le Japon qui, par la même occasion, chasse les Chinois hors de Corée	1895	
1899	création à Taiwan par le gouvernement japonais d’une banque centrale (Taiwan Ginkô) pour aider au développement de l’île		
	apparition de la première société japonaise de tontines	1901	
1902	réglementation japonaise à Taiwan pour contrôler la multiplication des activités tontinières		
	annexion (officielle) de la Corée par le Japon	1910	1910
1913	création de la première société privée organisant des tontines		
	<i>Mujinyô hô</i> ou loi organique japonaise sur les activités tontinières ; la promulgation de cette loi avait été précédée par une enquête sur la pratique des tontines dans le milieu des PME		
1916	introduction en 1916 de la loi japonaise réglementant les activités tontinières puis, en 1922, adaptation aux conditions locales taiwanaises		
	apparition de la première société de tontines en Corée		1922
	loi organisant les sociétés coréennes de tontines, <i>chôsen mujinyô hô</i> , imposée par les autorités japonaises d’occupation		1931
	publicité de taux d’intérêt tontinier rendue obligatoire	1936	
	les sociétés de tontines coréennes sont fusionnées en une seule société		1942
1946	après la défaite du Japon, le gouvernement chinois récupère l’île de Taiwan, nationalise les sociétés de tontines à capitaux japonais, les regroupe en une seule société, promulgue les premiers règlements et autorise la création en 1948 de sept sociétés privées à compétence territoriale limitée		
	création de banques mutuelles, <i>sôgo ginkô</i> , reprenant les activités tontinières des sociétés de tontines ; autorisation de l’escompte octroyée en 1953, réforme des statuts en 1954	1951	
	loi instituant la Banque populaire nationale (de Corée) devant mener des opérations tontinières et permettre la disparition des sociétés de tontines ; celles-ci survivent et sont régies par le code du commerce ; les clients potentiels de la BPN sont les PME		1961
	les <i>sôgo ginkô</i> peuvent acquérir un statut de banque ordinaire	1968	
	lois coréennes organisant les sociétés de tontines en mutuelles de crédit		1972
1973	réforme du règlement de 1948 sur les sociétés taiwanaises de tontines		
	réforme des <i>sôgo ginkô</i> leur permettant entre autres de pratiquer le change ; dans la décennie qui suit, ces banques bénéficient de dispositions les assimilant de plus en plus à des banques ordinaires	1973	1973
1976	loi pour la transformation des sociétés de tontines en banques des petites et moyennes entreprises ; il est prévu que les activités tontinières doivent se terminer en 1987		

Sources : cf. note 3.

(4) Selon l’expression chinoise courante, l’expression complète peut se traduire par “crédit populaire inorganisé”, *wu zuzhi zhi minjian jiedai*. La traduction littérale rend mal les nuances : “inorganisé” implique ici que les autorités gouvernementales n’ont imposé ni organisation, ni formes ; de même “populaire” exprime l’idée que le phénomène ne fait intervenir aucun agent extérieur au peuple. Cette définition exclut l’autofinancement, *zi wo rong-tong*, et bien entendu les tontines “organisées” conformément aux dispositions légales, dans le cadre des sociétés de tontines puis des banques des PME. Pour être complet, j’ajoute que la définition précédente est celle donnée par les économistes du dualisme financier ; les statisticiens de la Banque centrale de Taiwan donnent une définition plus restrictive quand ils traduisent par l’anglais “*unorganised*” l’expression *yinhang tuxi yiwai* signifiant “en dehors du système bancaire”, cf. *Taiwan junrong tongji yuebao* (Bulletin mensuel de statistiques financières de Taiwan).

Tableau II. Situation et statut des banques pratiquant les tontines.

	banques des PME à Taiwan	banques mutuelles japonaises (<i>sôgo ginkô</i>)	Banque populaire nationale de Corée
date d'établissement	1976-1979	1951	1961
textes réglementaires (instituant ces institutions financières)	– articles 20 et 138 de la loi organique du secteur bancaire de 1975, article 96 de celle de 1985 – ordonnance de 1977 concernant la mutation des sociétés de tontines en banques des PME	loi instituant les <i>sôgo ginkô</i>	loi instituant cette banque
nombre d'établissements	8	71	1
statut juridique	sept banques privées et une banque nationalisée	toutes privées	nationalisée
compétence territoriale	limitée, sauf la Banque taiwanaise de PME	limitée à l'origine (Art. 8, al. 2)	nationale
compétences financières	outre les compétences bancaires ordinaires, il faut noter l'obligation d'organiser des tontines et l'interdiction de mener des opérations de change	outre les compétences bancaires ordinaires, il faut noter l'obligation d'organiser des tontines et l'interdiction d'opérer du change sauf autorisation spécifique	spécifiquement créée pour organiser des tontines, autorisée à mener toute opération bancaire y compris de change
exclusivité de pratique	<i>de facto</i> mais non <i>de jure</i>	<i>de jure</i>	<i>de jure</i>
dispositions diverses	– le principe de base est de freiner le développement des opérations tontinières pour conduire à leur disparition en huit ans – réduire progressivement le taux d'intérêt des crédits tontiniers – tenir une comptabilité séparée propre aux opérations tontinières	– taux d'intérêt des prêts sur fonds tontiniers limité à 15 % – les fonds déposés dans des comptes à terme peuvent servir à des opérations tontinières	aucune disposition particulière

Sources : cf. note 3.

Sociétés de tontines

Les entreprises privées ont, plus que les publiques, recours au financement offert par le secteur "inorganisé" ; c'est en effet celles-là qui, le plus souvent dirigées par de petits entrepreneurs individuels, constituent la grande masse des PME. De 1964 à 1982, la part moyenne de financement "inorganisé" est de 37 %, dont la quasi-totalité (92 %) est le fait des ménages [26, pp.10-12]. On comprend que le gouvernement nationaliste se soit soucié, comme le gouvernement japonais avant lui, d'organiser l'"inorganisé" et ait créé dès 1946 des institutions financières placées sous sa tutelle (les sociétés de tontines) pour canaliser les capitaux cherchant à s'investir par le biais de tontines⁽⁵⁾. Ces sociétés ont connu un vif succès comme le montre l'évolution que retrace la figure 1.

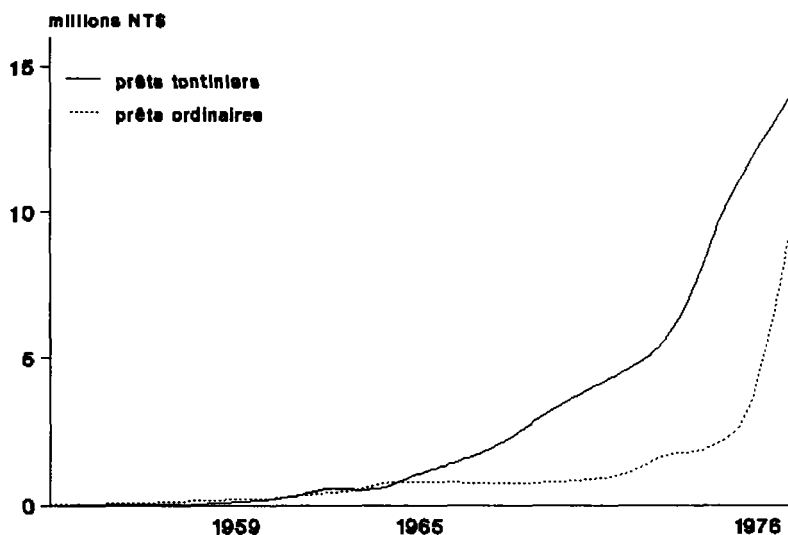


Figure 1. Prêts octroyés par les sociétés de tontines (1946-1976).

Source : *Zonghua minguo Taiwan jinrong yuebao* (Bulletin mensuel de statistique financières pour Taiwan), publié par la Banque centrale, février 1964, pp.45-46, juin 1978, pp.47-48.

Les sociétés de tontines ont connu une évolution organisationnelle et institutionnelle. À l'origine, ce qui caractérise les tontines est la confiance mutuelle des participants. Avec l'apparition de sociétés de tontines, cet aspect perd de son importance : l'association relève de la rencontre désormais de plus en plus anonyme de demandeurs de capitaux qui octroient leur confiance, non plus à des individus sélectionnés, mais à une institution réputée. Avec l'intermédiation se développe la personnalisation des rapports entre sociétés de tontines et tontineurs, lesquels obtiennent des prêts individuels financés sur les fonds propres de la société et garantis par les dépôts tontiniers et non tontiniers du bénéficiaire. Un autre pas est franchi avec l'apparition du "prêt-tontine" : la fiction de la tontine est maintenue afin de montrer sous un jour familier le processus d'obtention et de remboursement du prêt ; mais à la différence d'une tontine classique, seuls le demandeur de capitaux et la société de tontines sont en présence⁽⁶⁾. Il convient de remarquer que cette méthode revient à "bancairiser" les individus et leurs activités financières, non par leur insertion dans une banque, mais par une transformation de leurs rapports avec une institution ancrée dans la tradition.

(5) Cette réglementation équivaut à une interdiction relative en ce sens qu'elle ne concerne que les tontines commerciales ou spéculatives, contrairement à ce qui se passait en Chine où les tontines d'entraide ont été prosrites avant d'être tolérées de nouveau depuis 1985 [27, pp.101-114]. Récemment en Chine populaire, deux organisateurs de tontines commerciales se sont retrouvés à la tête d'un véritable réseau financier et ont ainsi prouvé l'inefficacité du système financier officiel ; c'est avant tout ce dernier point que leur reproche amèrement la presse en rapportant leur condamnation à mort et leur exécution le 30 novembre 1989 (cf. *Fazhi ribao* [Le Quotidien du droit], 1^{er} janvier 1990, p.2) ; un article antérieur au jugement rapporte plus objectivement cette affaire et en démonte les mécanismes ; cf. Wang Yuhua, "Leqing xian minjian jinrong fengzhao de tousi he sikao" (Étude d'un engouement financier dans le district de Leqing), *Shanghai jinrong* (Finances shanghaiennes), 1989, n°2, pp.18-19.

(6) Je suis responsable de l'expression "prêt-tontine" ; je donne un exemple de cette formule in [20, p.290].

Cette évolution s'accompagne d'une réforme institutionnelle que concrétisent les lois de 1973 et de 1976. La première modifie le rôle financier des sociétés de tontines et leur octroie de nouvelles attributions qui sont autant d'avancées vers un statut quasiment identique à celui d'une banque ordinaire. La seconde franchit le dernier fossé et constitue les sociétés de tontines en banques de PME [20, pp. 290-291 et 301-304].

Il est des symboles qui ne trompent pas : 1973 est l'année où le gouvernement crée l'Institut de recherche en techniques industrielles pour aider à la modernisation technique des PME [20, p.38], mais c'est aussi l'année où il octroie de nouvelles prérogatives bancaires aux sociétés de tontines, les autorisant ainsi à effectuer certaines opérations de change [26]. Trois années plus tard, la création des "banques des PME" vise de la même façon à résoudre un besoin financier spécifique : en modernisant l'appareil financier des PME, le gouvernement entend les soutenir dans leur conquête de marchés extérieurs. De fait le problème est beaucoup plus complexe que ne le laisse penser cette formulation rapide. Nombre de PME, en particulier celles en sous-traitance pour des entreprises japonaises, sont prisonnières d'obligations contractuelles telles qu'elles ne sont maîtresses ni de leurs approvisionnements, ni de leurs produits, ni même de la commercialisation de leur production. En outre, le soutien aux PME a un caractère politique manifestant la méfiance du gouvernement (chinois, nationaliste et volontiers anti-capitaliste) à l'égard de la bourgeoisie locale fortunée (taiwanaise de souche et d'éducation japonaise), d'où les restrictions initiales à la concentration du capital dans des secteurs autres que nationalisés⁽⁷⁾.

L'établissement des banques des PME

L'établissement de banques des PME n'est pas une mince affaire, même si elles n'ont pas été créées *ex nihilo* : en changeant de nom et en complétant leurs attributions, les anciennes sociétés de tontines conservent une clientèle avec laquelle il importe de constituer des liens financiers⁽⁸⁾. En revanche les difficultés de base restent identiques : les deux obstacles majeurs à des prêts aux PME sont le risque et le volume des transactions. La réponse au risque est l'augmentation des taux d'intérêt. De même, la multiplication des opérations bureaucratiques routinières résultant de multiples transactions de faible montant se traduit par une augmentation des coûts, et, par voie de conséquence, des taux d'intérêt. Le système du financement sur fonds tontiniers offre une meilleure garantie contre le risque parce qu'il repose sur une connaissance intime de la clientèle et exige le versement d'un intérêt plus élevé que dans le cas des crédits bancaires⁽⁹⁾ mais, contrairement à ces derniers, il n'impose que des procédures bureaucratiques extrêmement légères n'exigeant pas l'emploi de personnel très qualifié (Tableau III).

(7) Pour une évaluation de cette politique de développement fondée sur un soutien aux PME et tournée vers les exportations ainsi que pour une comparaison entre les cas taiwanais et coréen, [4, pp.737-753]. Sur la dépendance des PME taiwanaises à l'égard de petites entreprises japonaises elles-mêmes sous-traitantes, on consultera Thomas B. Gold [7, pp.175-205].

(8) Il existait huit sociétés de tontines. La première, fruit de la nationalisation après la guerre de sociétés à capitaux japonais, avait une compétence territoriale illimitée qu'elle a conservée lorsqu'elle est devenue, en 1976, la Banque des PME pour la province de Taiwan. Les sept autres, à capitaux privés, avaient une compétence territoriale limitée que révélait leur raison sociale et que leur transformation (de 1976 à 1979) n'a pas remise en cause.

Tableau III. Le personnel des banques et sa formation.

		université	école profes- sionnelle	lycée	collège	primaire	total
banque d'État des PME	1979	12,2	14,2	59,7	9,5	4,4	100
	1986	22,3	23,5	46,1	3,8	4,3	100
banques privées des PME	1979	9,7	10,4	63,4	8,4	8,1	100
	1986	10,4	18,0	63,2	4,1	4,3	100
moyenne des banques	(1986)	16,5	20,5	53,5	9,5		100
banques d'État spécialisées	(1986)	58,6	19,7	21,4	0,3		100
Banque des communications	(1986)	68,1	17,0	14,2	0,6	0,1	100
Banque de l'agriculture	(1986)	55,2	28,2	16,3	0,3	0,0	100
Banque chinoise d'export import	(1986)	94,0	4,5	1,5	0,0	0,0	100

Sources : cf. note 13.

Tableau IV. Le "système financier des PME".

finances	crédit à long terme	– gouvernement – fonds spécialisés
	crédit à court terme	– banque d'État des PME – banques privées des PME – autres institutions financières
	opérations de change	– banque d'État des PME – banques privées des PME – autres institutions financières
formation	ministère de l'Économie	– formation aux techniques – formation à la gestion
	centres spécialisés	– formation aux techniques – formation à la gestion
assurances	fonds d'assurances des PME	

Source : Yang Jinlong, Zhong xia qiye yinhang zhidi zhi tantao, *Jiceng jinrong yanjiu*, n°5, 1981, pp.58-63.

Ainsi apparaît une difficulté nouvelle qu'est chargé de résoudre le Fonds pour la formation et la recherche au profit des institutions financières de base créé le 9 juin 1980. Les statuts de cette fondation indiquent clairement que son objet prioritaire est la formation du personnel – et dans un premier temps plus particulièrement des cadres – qu'il entend assurer tant par la création d'un Centre de recherche et de formation que par la diffusion d'une revue et la publication de notes d'information ; cette fondation ne limite pas son activité

(9) Sur la détermination des taux d'intérêts tontiniers voir Pairault [19]. La documentation que j'ai pu réunir ne me permet pas de déterminer la méthode adoptée pour calculer le taux d'intérêt débiteur (au Japon ce taux doit être obligatoirement affiché depuis 1936, [9, p.24]. Dans la mesure où le montant du prêt et le taux des remboursements périodiques d'un montant fixe sont connus, il est relativement aisé de déterminer ce taux d'intérêt ; toutefois rien n'indique que le procédé des intérêts composés est effectivement adopté.

aux seules banques des PME, elle aide également les coopératives agricoles dans leurs activités financières⁽¹⁰⁾. Cette nécessité explique que les banques des PME consacrent une part relativement importante de leurs dépenses à la formation du personnel⁽¹¹⁾. De telles initiatives sont d'autant plus importantes que le gouvernement chinois de Taiwan entend, dans un même temps, favoriser le développement des petites et moyennes entreprises par des prêts bonifiés⁽¹²⁾ au profit de celles qui investissent dans des techniques nouvelles, orientent leur production vers l'exportation, et donc suivent la politique gouvernementale de modernisation. C'est pourquoi le "système financier des PME" se complète d'actions en faveur de la formation et de la constitution d'un fonds d'assurances (Tableau IV).

De fait les exigences modernisatrices du gouvernement taiwanais sont nuancées en proportion de l'importance économique de chacune de ces banques : il ne pourra réclamer de la Banque des PME pour la région de Taidong, dont la clientèle est des plus restreintes, les mêmes services qu'à celle de la région de Taibei, pour ne rien dire de la Banque – nationalisée – des PME pour la province de Taiwan (Tableau V). De même, plus ces banques sont grandes et anonymes, plus elles sont soucieuses de se comporter en établissements bancaires "modernes" ; à l'inverse, les plus petites d'entre elles protègent le secteur tontinier de leurs activités. Cette dernière préoccupation est révélée par l'évolution du nombre de guichets tontiniers ouverts par ces banques. Lors de leur création, il était prévu que les activités tontinières des banques des PME devaient totalement disparaître. Dans un premier temps, l'esprit de cette décision a effectivement été respecté, ainsi que le montre la diminution des guichets tontiniers : de 45 en décembre 1979, leur nombre tombe à 9 en décembre 1985 ; dans le même temps, le nombre d'agences purement bancaires passe de 153 à 213. Mais devant l'opposition suscitée par son objectif, le gouvernement doit faire marche arrière⁽¹³⁾ et, en six mois (de janvier 1986 à juin 1986), le nombre de guichets tontiniers remonte à 21 ; cette augmentation se poursuit tant et si bien que toutes les banques des PME ont rouvert de tels guichets fin 1987, date initialement prévue pour la conclusion des activités tontinières (Tableau VI).

(10) Cf. le premier numéro de la revue *Jiceng jinrong yanjiu* (Études des institutions financières de base) qui paraît en septembre 1980 et présente ses statuts dans ses pages 84-85.

(11) Selon des données partielles pour 1985, et exception faite de deux banques des PME, les cinq autres réaliseraient un effort beaucoup plus important que les autres institutions bancaires. Sur la formation du personnel, [11, pp.110-112], [12, pp.40-42], [16, pp.135-137].

(12) À l'origine, seules des dotations du Fonds de développement et celles prélevées sur l'aide américaine devaient permettre de compléter les sources propres de capitaux de ces nouvelles banques. Par la suite, comme au Japon, le secteur financier des PME contribua à ce financement.

(13) Faute de connaître le texte juridique qui la proclame, je ne peux que constater cette marche arrière à travers, par exemple, l'ordonnance imposant des règles strictes pour l'établissement d'un bilan mensuel distinguant les prêts bancaires de ceux d'origine tontinière ; cf. *Jinceng jinrong yanjiu*, n°16, p.300. Sur le débat qui a précédé cette décision, voir ma contribution citée note 2.

Tableau V. L'environnement des banques des PME.

	aire d'activité	population (en %)	PME (en %)
Banque des PME pour			
• la province de Taiwan	toute l'île (banque d'État)	100,0	100,0
• la région de Taibei	les municipalités de Taibei et de Jilong ; les districts de Taibei et de Jilong	30,4	30,1
• la région de Xinzhu	la municipalité de Xinzhu ; les districts de Xinzhu, Taiyuan et Miaoli	12,6	11,5
• la région de Taizhong	la municipalité de Taizhong ; les districts de Taizhong, Zhanghua et Nantou	18,5	31,7
• la région de Tainan	les municipalités de Tainan et de Jiayi ; les districts de Yunlin, Jiayi et Tainan	17,2	16,9
• la région de Gaoxiong	la municipalité de Gaoxiong ; les districts de Gaoxiong, Pingdong et Penghu	17,8	8,4
• la région de Hualian	le district de Hualian	2,0	1,0
• la région de Taidong	le district de Taidong	1,5	0,4
total des banques régionales		100,0	100,0

Source : [11, p.107].

Tableau VI. Évolution du nombre d'agences et de guichets tontiniers.

	1979 (déc.)		1983 (déc.)		1985 (déc.)		1986 (juin)		1987 (déc.)	
	A	T	A	T	A	T	A	T	A	T
Banque des PME pour										
• la province de Taiwan	65	33	85		88		88		88	3
• la région de Taibei	21		29		33		35		36	3
• la région de Xinzhu	14	2	16	2	21	3	21	3	24	6
• la région de Taizhong	20		23		27		29	6	32	9
• la région de Tainan	13		14		19		19	3	21	6
• la région de Gaoxiong	13	3	14	2	15	2	15	2	18	4
• la région de Hualian	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3
• la région de Taidong	3	4	4	4	6	1	6	4	6	4
total	153	45	182	11	213	9	217	21	229	38

A : agences bancaires ; T : guichets tontiniers

Sources : cf. les annexes de *Jinceng jinrong yanjiu*, n°2, 1981, p.79 ; n°8, 1984, p.278 ; n°12, 1986, p.328 ; n°16, 1988, p.236.

Le dynamisme des banques des PME

Une preuve de la vitalité des banques des PME est le nombre d'agences bancaires qu'elles ont ouvertes de 1977 à 1987 : neuf agences nouvelles en moyenne tous les ans, soit quatre-vingt-dix au total. Par comparaison, les dix-sept principales banques de l'île n'ont ouvert que vingt nouvelles agences durant la même période⁽¹⁴⁾. On constate par ailleurs une corrélation entre l'importance économique de la zone géographique desservie, la faible proportion de guichets tontiniers par rapport au nombre d'agences bancaires, et le capital des banques des PME. Le Tableau VII retrace l'évolution de capital détenu par les différentes banques des PME depuis 1975, l'année précédant la décision de leur établissement : en douze ans, la somme des capitaux propres a été multipliée par 6,5, soit un taux de croissance annuel moyen de 16,8 % quand le taux de croissance économique moyen était de 9,0 %. De ce dernier point de vue, on peut effectivement considérer que les huit banques des PME se sont donné les moyens de remplir la mission dont le gouvernement les avait chargées, moyens que la seule organisation de tontines n'aurait pu permettre. Si l'effort est le fait de toutes, les disparités originelles ne disparaissent pas pour autant : la banque des PME pour la province de Taiwan et celle pour la région de Taibei se distinguent nettement des six autres par l'importance de leur capital ; en dépit de cette prééminence, elles n'arrivent qu'aux quatorzième et quinzième rangs des banques chinoises de l'île. En d'autres termes, le rôle que peuvent jouer ces banques reste malgré tout limité, comme le montrent les statistiques de financement des PME (Tableau VIII).

En moyenne, de 1981 à 1987, 78 % des opérations de financement conduites par les banques des PME ont été consacrées à satisfaire des PME – ce qui après tout ne saurait étonner –, mais ce financement n'a répondu qu'à 23 % des besoins bancaires de ces PME, lesquelles ont donc eu recours, pour la différence (77 %), aux autres banques du secteur bancaire. Une double tendance s'est fait jour au cours de cette période : la part des crédits aux PME dans les activités des banques autres que celles des PME a augmenté en même temps que diminuait en valeur relative le recours de ces entreprises à ces banques. Cette évolution, conforme aux statuts des banques des PME, cèle néanmoins un certain échec : la loi sur les banques, dans son article 96, stipule clairement que les banques des PME doivent financer l'effort d'investissement des PME par des crédits à moyen et long terme⁽¹⁵⁾. Or, comme le montrent les chiffres recensés dans le Tableau IX, la réalité est tout autre, même si elle connaît depuis peu une certaine évolution.

(14) Les ouvertures d'agences par les 75 coopératives de crédit sont au nombre de 96, soit 1,3 nouvelle agence par coopérative contre 11,3 pour chacune des huit banques des PME [12, p.31].

(15) Cf. *Taiwan jingji caizheng jinrong fagui xuanbian* (Choix de textes législatifs et réglementaires concernant les finances, le budget et l'économie de Taiwan), Beijing, Guangming ribao chubanshe, 1987, p.272.

Tableau VII. Capital propre des banques des PME et autres principales banques.

Évolution du capital (en millions de NT\$) détenu par la Banque des PME pour la région de :								
province de Taiwan	Taibei	Xinzhu	Taizhong	Tainan	Gaoxiong	Taidong	Hualian	
1975	300	210	30	200	27	32	7,68	20
1976	500	250	51	200	50	64	7,68	20
1977	500	450	200	300	200	89,6	11,52	20
1978	500	450	200	300	200	350	60	100
1979	900	450	200	300	200	400	60	100
1980	900	450	260	350	240	450	72	100
1981	900	450	320	400	300	500	86,4	120
1982	900	540	400	450	402	500	100	150
1983	900	600	450	450	425	556	150	190
1984	1 050	900	495	450	450	556	200	230
1985	1 200	1 000	544,5	500	475	556	200	280
1986	1 400	1 100	580	550	500	556	200	280
1987	1 400	1 200	626,4	660	525	556	218	280

Capital (en millions de NT\$) détenu par les principales banques à Taiwan								
	Banque des commu- nications	Banque chinoise d'export- import	Banque de Taiwan	Banque chinoise pour le commerce international	Crédit foncier de Taiwan	Banque chinoise de l'agriculture	Banque Di yi	Banque Huanan
1986	9 350	8 850	8 000	5 211	4 000	3 918	3 264	3 024

	Caisse coopérative de Taiwan	Banque Zhanghua	Banque de Taibei	Banque des Chinois d'outre-mer	Banque pour la Chine et le monde	Compagnie financière centrale	Banque de Shanghai	Banque de Gaoxiong
1986	3 000	3 000	3 000	1 575	1 533	1 120	550	450

Sources : [12, pp.28-29] ; Annexes statistiques de *Zhong xiao qi yin jikan*, n°4, 1983 ; n°8, 1984 ; n°12, 1985 ; n°16, 1986 ; n°20, 1987 ; n°24, 1988 (pagination absente).

Tableau VIII. Le financement des PME.

	banques des PME		autres banques	
	part des crédits aux PME dans leurs activités (en %)	leur part dans le financement bancaire des PME (en %)	part des crédits aux PME dans leurs activités (en %)	leur part dans le financement bancaire des PME (en %)
1981	77,63	18,99	27,93	81,01
1982	77,82	20,73	28,03	79,27
1983	79,26	22,76	28,61	77,24
1984	79,07	24,65	29,83	75,35
1985	80,34	25,10	29,91	74,90
1986	79,91	24,58	31,09	75,42
1987	75,98	23,60	31,52	76,40
moyenne	78,14	22,92	29,56	77,08

Source : [16, p.135].

Tableau IX. La répartition des crédits aux PME dans les banques des PME.

	total des crédits		crédits aux PME du secteur privé	
	équipement (en %)	trésorerie (en %)	équipement (en %)	trésorerie (en %)
1980	10,51	89,49	nd	nd
1981	8,59	91,41	nd	nd
1982	9,34	90,66	nd	nd
1983	9,81	90,19	nd	nd
1984	9,97	90,03	nd	nd
1985	11,28	88,72	13,01	86,99
1986	18,87	81,13	26,96	73,04
1987	32,22	67,78	35,67	64,33

nd : non disponible

Sources : annexes statistiques de *Jiceng jinrong yanjiu*, n°14, 1987, p.283 ; n°16, 1988, p.243 ; Su Ximing, *Taiwan minjian jiedai shichang ji gaijin jinrong tixi zhi tuijin* (Le marché du crédit informel à Taiwan et la voie de la réforme du système financier), *Taiwan yinhang jikan* (Revue de la Banque de Taiwan), 36 (4), 1985, p.140.

Les financements bancaires des PME

Les PME font en priorité appel à leurs propres banques pour soulager leur besoin de trésorerie et recourent plus volontiers aux banques non spécialisées dès lors qu'elles entendent acquérir des équipements lourds dont l'amortissement peut s'étendre sur de nombreuses années. Si l'on doit parler d'échec, ce serait celui du pouvoir politique car les banques des PME ont très exactement répondu au souhait de leur clientèle : selon les statistiques de la Banque de Taiwan établies pour la période 1976-1983, les PME ont eu recours dans 88 % des cas à du crédit à court terme (contre seulement 73 % pour les grandes entreprises) [24, p.109]. Un autre facteur peut avoir joué à l'encontre du dessein initial : en réduisant, ainsi qu'il leur était demandé, leurs activités tontinières, les banques des PME ont tari une source de dépôts à terme et par suite limité leurs possibilités de crédit à plus long terme ; de 1977 à 1986, la part des dépôts à terme est passée de 75 % à 52 %, c'est-à-dire un chiffre inférieur à celui que connaissent les autres établissements bancaires (56 %) mais, si cette comparaison ne tient pas uniquement compte des dépôts propres à chaque institution financière, le chiffre de 1986 à retenir pour les banques des PME est de 66 % après inclusion des dépôts des particuliers auprès des services postaux dont la Banque nationalisée des PME est l'exclusive bénéficiaire⁽¹⁶⁾.

La situation varie toutefois considérablement d'une banque des PME à l'autre. La Banque des PME pour la province de Taiwan, nationalisée, tend à mettre en œuvre plus strictement que ses consœurs privées la politique prônée par le gouvernement : les deux tiers des crédits qu'elle accorde en 1986 sont des crédits à moyen et long terme – échéance supérieure à trois ans – tandis que les trois quarts des crédits consentis par ses concurrentes du secteur privé sont à court terme – échéance inférieure ou égale à trois ans (fig. 2).

(16) [12, p.37] et les annexes statistiques de *Zhong xiao qi yin jikan*.

En pratique, il est difficile d'évaluer avec quelque certitude les besoins des PME en crédit moyen et long termes : l'horizon économique du petit entrepreneur est souvent à très court terme, et son activité très rarement l'objet d'une réflexion s'inscrivant dans la longue durée ; le plus souvent sa production requiert davantage de travail que de capital et donc n'exige qu'occasionnellement l'investissement de fortes sommes amorties après de longues années. Ces faits pourraient à eux seuls expliquer les différences dans l'accès au crédit que l'on note entre les PME et les grandes entreprises⁽¹⁷⁾ ; leur insertion imparfaite dans le secteur "formel" de l'économie renforce encore cette tendance.

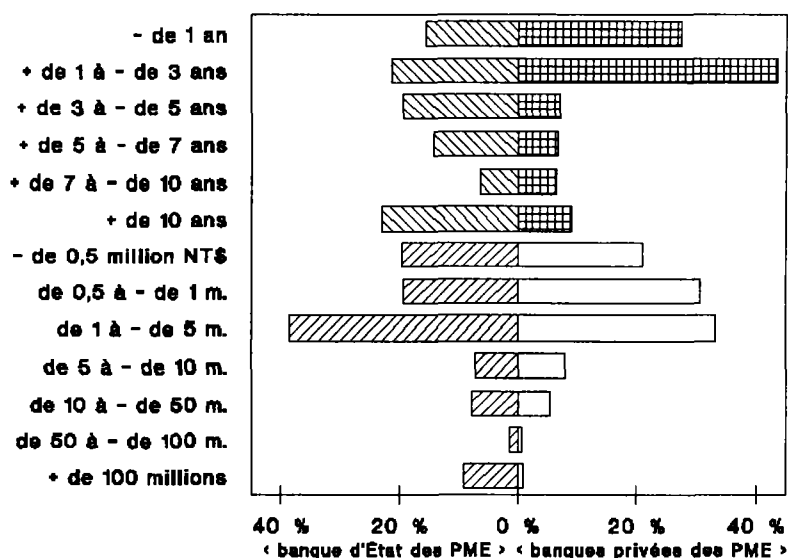


Figure 2. Prêts en fonction de leur durée et de leur montant.

Source : [12, pp.38-39].

On constate également que les sept banques privées des PME accordent plus volontiers des emprunts de faible montant. Ce dernier point n'est pas sans conséquence dans la mesure où une proportion élevée de petites opérations est synonyme d'élévation des coûts de gestion : en 1986, le montant moyen d'une opération de crédit est de près de 900 000 NT\$ pour la Banque des PME pour la province de Taiwan mais seulement de 700 000 NT\$ en moyenne pour les autres (la Banque des PME de la région de Taichung prête en moyenne 250 000 NT\$ [12, p.41] ; un an plus tôt celle de la région de Hualian

(17) Les données fournies par la Banque de Taiwan montrent que, de 1976 à 1983, les PME ont eu recours dans 90 % des cas au crédit à court terme (quelle que soit son origine) contre environ 70 % pour les grandes entreprises [22, pp.107-109].

présentait une moyenne encore plus modeste, 130 000 NT\$)⁽¹⁸⁾. Ces caractéristiques manifestent la spécialisation de ces institutions financières et traduisent en termes bancaires les spécificités de la finance sur fonds tontiniers – montants faibles, durées courtes.

Les financements tontiniers des PME

Même s'il ne représente plus que 5,2 % du volume des transactions totales, le volume des opérations tontinières a néanmoins augmenté de 51,3 % pendant les onze années de la création des banques des PME à 1987. Cette évolution résulte, d'une part, de la diminution d'un quart du volume des prêts tontiniers par suite des dispositions réglementaires restrictives, et d'autre part, du doublement des placements tontiniers, toujours durant la même période. Le succès évident de la "bancaisation" des institutions de crédit tontinier est en partie dû au transfert des dépôts des particuliers auprès des guichets de la Poste à la caisse de la Banque des PME pour la province de Taiwan, transfert dont le montant équivaut à près de 53 % des dépôts bancaires de cette banque, soit à plus du tiers des dépôts bancaires sur huit banques des PME [12, p.42]. Faute de données désagrégées, le Tableau X donne donc une image légèrement surévaluée du secteur bancaire de ces banques.

Tableau X. Évolution des transactions bancaires et tontinières.

	Volume des transactions (en %)		Volume des dépôts (en %)		Volume des prêts (en %)	
	bancaires	tontinières	bancaires	tontiniers	bancaires	tontiniers
1977	53,3	46,7	73,8	26,2	32,4	67,6
1978	59,3	40,7	78,5	21,5	39,8	60,2
1979	63,9	36,1	80,4	19,6	47,6	52,4
1980	70,4	29,6	81,5	18,5	58,7	41,3
1981	75,1	24,9	82,9	17,1	66,9	33,1
1982	81,2	18,8	87,1	12,9	74,5	25,5
1983	85,6	14,4	89,4	10,6	81,2	18,8
1984	88,4	11,6	91,0	9,0	85,5	14,5
1985	91,1	8,9	92,8	7,2	88,9	11,1
1986	93,4	6,6	94,6	5,4	91,9	8,1
1987	94,8	5,2	95,5	4,5	94,0	6,0

Sources : annexes statistiques de *Jiceng jinrong yanjiu*, n°14, 1987, p.280 ; n°16, 1988, p.240.

L'évolution de chaque banque des PME entre 1977 et 1987 suggère des histoires dissemblables (Tableau XI). Toutes ont effectivement accompli leur mutation ; et toutes, à l'exception de la Banque nationalisée des PME, ont dû réserver – dans une proportion à peu près égale – une part non négligeable de leurs activités à la poursuite de transactions

(18) En cette année 1984, le tiers des crédits accordés par cette banque ne dépassait pas 50 000 NT\$ (environ 1 250 US\$) ; en outre 85 % des crédits étaient ouverts pour moins de six mois ; [11, pp.115-117].

tontinières. Exception faite de la Banque des PME pour la province de Taiwan, on constate que de 1982 à 1987 le nombre de déposants en comptes tontiniers est loin d'avoir toujours décréu : inchangé dans la région de Hualian, il augmente dans celles de Tainan et Gaoxiong ; quant au nombre d'emprunteurs sur fonds tontiniers, sa diminution est générale même si elle reste toujours limitée (fig. 3).

Tableau XI. Évolution des transactions tontinières pour chaque banque des PME.

province de	Évolution de la part (en %) des dépôts tontiniers reçus par la Banque des PME pour la région de .							
	Taiwan	Taibei	Xinzhu	Taizhong	Tainan	Gaoxiong	Taidong	Hualian
1977	32,1	24,4	14,5	14,8	33,3	26,0	29,0	28,4
1987	0,0	6,9	12,6	10,6	15,0	15,2	11,2	9,5

province de	Évolution de la part (en %) des prêts tontiniers octroyés par la Banque des PME pour la région de							
	Taiwan	Taibei	Xinzhu	Taizhong	Tainan	Gaoxiong	Taidong	Hualian
1977	37,4	74,2	86,5	74,9	90,6	90,8	76,4	70,9
1987	0,3	9,1	15,1	13,6	17,4	18,8	19,9	19,1

Sources : annexes statistiques de *Jiceng jinrong yanjiu*, n°14, 1987, p.281 ; n°16, 1988, p.241.

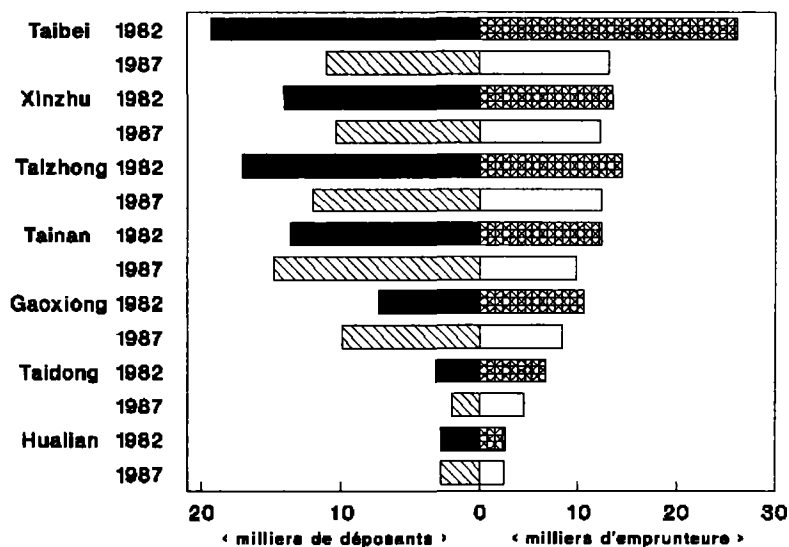


Figure 3. Évolution du nombre des comptes tontiniers.

Source : Annexes statistiques de *Zhong xiao qi yin jikan*, loc. cit.

Tradition et modernisme ; confiance et crédit

Sans doute plus significative d'un "approfondissement financier", pour traduire une expression rendue célèbre par le titre de l'ouvrage d'Edward Shaw [22], est l'évolution des sommes déposées sur des comptes de chèques auprès de ces banques. Dans l'esprit des habitants de l'île, les chèques "ne sont utilisés que par des hommes d'affaires importants" [2, p.305]. Cette vision a été renforcée par l'attitude du gouvernement chinois qui a toujours découragé, par mesure de précaution, la prolifération de tels comptes [28, pp.302-303]. La difficulté rencontrée ici n'est pas seulement celle des garanties offertes par le système bancaire, ni celle de la limitation des chèques émis sans provision suffisante ; c'est d'abord le problème que pose l'usage traditionnel des cachets en guise de signature. La contrefaçon d'un sceau est plus facile que celle d'une signature. Mais le risque principal est ailleurs : c'est l'utilisation frauduleuse d'un sceau dont la seule détention est censée prouver le droit du porteur à en user ; certains auteurs expliquent ainsi les abus ayant conduit au scandale de la Dixième caisse coopérative de crédit de Taibei⁽¹⁹⁾.

Que les inquiétudes gouvernementales soient justifiées ou non, "si vous êtes un homme d'affaires sérieux, vous utilisez des chèques" car ceux-ci révèlent l'existence d'un compte en banque, et non un compte ouvert dans une association paysanne ou toute autre institution à vocation accessoirement financière [2, pp.305-308]. De là s'est instaurée la pratique de postdater les chèques remis à un fournisseur. Il s'agit d'une forme de crédit informel : faute de pouvoir accéder soi-même à une forme ou une autre de crédit bancaire, on devient par l'intermédiaire d'un chèque capable de s'arroger le crédit attaché au nom d'une banque et d'obliger ainsi des créanciers à vous octroyer du crédit⁽²⁰⁾. Le procédé s'est tant et si bien généralisé que les banques elles-mêmes ont fini par l'utiliser pour doubler les garanties d'un prêt ; le gouvernement décida en 1973 de l'autoriser formellement [13], et évita de la sorte qu'un instrument d'intermédiation financière n'encourage une certaine désintermédiation financière.

En ce qui concerne les banques des PME de 1982 à 1987, exclusion faite de celle qui est nationalisée⁽²¹⁾, la figure 4 montre des évolutions remarquables, et parfois divergentes, du montant global des sommes déposées sur des comptes de chèques par rapport à l'ensemble des dépôts bancaires et des dépôts tontiniers. Dans le cas de la Banque des PME de la région de Taibei, la part des comptes de chèques par rapport aux dépôts tontiniers est passée de 30 % à 120 % en cinq ans, conséquence à la fois d'une augmentation drastique des dépôts en compte de chèques (+ 270 %) et d'une diminution des dépôts tontiniers (- 40 %). Plus généralement, les trois grandes banques régionales des PME (Taibei, Xinzhu et Taizhong) voient le montant des sommes déposées sur des comptes de chèques croître, dans des proportions d'ailleurs très variables, tant par rapport à l'ensem-

(19) [14, p.140]. Assez curieusement cet auteur désigne l'accusé en utilisant une transcription du nom de famille qui donne la prononciation en dialecte taiwanais, *Chua*, et non celle, plus habituelle, en chinois mandarin, *Ts'ai* (*Cai* en pinyin).

(20) [2, pp.306-308]. À Lugang, en 1968, le taux d'intérêt affectant ce crédit (mesuré par rapport au montant du paiement comptant en espèces) était de 2,1 % par mois contre 1,5 % dans le cas d'un crédit bancaire.

(21) Cette dernière a transformé les prêts sur fonds tontiniers en prêts à la consommation depuis 1985 [11, p.118, note 12].

ble des dépôts bancaires que par rapport aux dépôts tontiniers. En revanche les trois banques régionales les plus petites (Goaxiong, Taidong et Hualian) se distinguent par un retour à des structures financières plus traditionnelles.

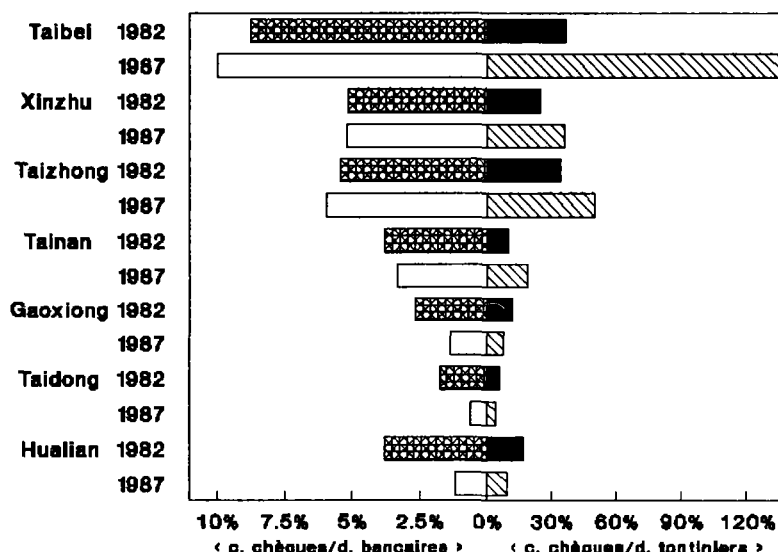


Figure 4. Importance relative des comptes de chèques.

Source : Cf. figure 3

Conclusion : *theoretical deepening v. financial deepening*

Cette opposition entre structures bancaires élaborées et structures bancaires moins modernes recouvre une opposition entre régions économiquement plus et moins développées. Le fait que des institutions financières modernes aient été obligées dans les régions moins favorisées de ralentir la modernisation de leur intermédiation, voire de restaurer des formes plus traditionnelles, est un démenti patent de la thèse soutenue par Edward Shaw [22] et Ronald McKinnon [17], selon laquelle la modernisation du secteur financier doit impérativement précéder le développement des secteurs de la production matérielle, dans la mesure où toute croissance économique est impossible en l'absence d'un système financier moderne. La théorie de Vincente Galbis [5, pp.58-72], reprenant la thèse précédente et l'appliquant à une économie dualiste, ne résiste pas davantage à l'expérience de Taiwan. Le "miracle taiwanais", qui s'est produit précisément dans une conjoncture dualiste, montre qu'il existe un marché financier "informel" capable de satisfaire effectivement une certaine

demande de capitaux ; il témoigne aussi de ce que les institutions financières “formelles” doivent offrir un niveau de modernité limité afin de préserver une certaine compatibilité avec le(s) secteur(s) économique(s) qu’elles entendent soutenir.

La comparaison du rythme de croissance des dépôts et des prêts sur une période relativement longue (1961-1987) et sur une période plus courte (1980-1987 : la transformation de la dernière société de tontines en banque des PME ne date que de février 1979) met en relief cette situation⁽²²⁾ :

- de 1961 à 1987, les dépôts dans les banques chinoises ont augmenté en moyenne de 21,26 % par an, contre 23,41 % dans les seules sociétés de tontines/banques des PME ; ces chiffres s’établissent respectivement à 22,14 % et 25,48 % de 1980 à 1987 ;

- de 1961 à 1987, les prêts accordés par les banques chinoises ont augmenté en moyenne de 20,71 % par an, contre 25,51 % dans les seules sociétés de tontines/banques des PME ; ces chiffres s’établissent respectivement à 14,69 % et 23,81 % de 1980 à 1987.

Ces chiffres manifestent l’accélération de l’intermédiation financière jouée par les sociétés de tontines, puis par les banques des PME, et montrent que le développement des institutions financières chargées de la modernisation d’un secteur donné de l’économie ne fait que suivre le développement de ce secteur.

Cette conclusion ne fait pas qu’infirmier une théorie économique ; elle remet aussi en question des explications sociologiques aussi opposées que celles faisant des institutions “informelles” de crédit (mutuelles ou non, tontinières ou non...) des modes d’organisation intermédiaire⁽²³⁾, ou celles les considérant comme l’expression d’une “sous-culture de la pauvreté”⁽²⁴⁾. La question cruciale en matière de développement financier est d’explicitier le soutien au progrès économique qu’apporte chaque institution financière (“formelle” ou “informelle”) afin d’encourager une certaine compétition, de provoquer des rapprochements, d’optimiser leur contribution dans le respect, autant que faire se peut, d’objectifs politiques plus généraux.

(22) Chiffres relevés dans [20, pp.49-51].

(23) Je fais allusion à la théorie du *middle rung* [6, pp.241-263].

(24) Cf. l’analyse de la *rudina* par Donald V. Kurtz, The rotating credit association : an adaptation to poverty, *Human organization*, 32 (1), 1973, pp.49-57.

Références

1. Asakura K. (1980). *Riben jinrong tongshi (Histoire financière du Japon)*, traduction de Cha Fusheng. Taibei, Éditions de la Banque de Taiwan.
2. De Glopper D. (1972). Doing business in Lukang. In : W.E. Willmott, éd. *Economic organization in Chinese society*. Stanford University Press.
3. Fouquin M., Dourille-Feer E., Oliveira Martins J. (1990). *Pacifique : le recentrage asiatique*. Économica, Paris.
4. Fujita N., James W. (1990). Export oriented growth of output and employment in Taiwan and Korea, 1973/1974 - 1983/1984. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126 (4).
5. Galbis V. (1977). Financial intermediation and economic growth in less-developed countries : a theoretical approach. *The journal of development studies*, 13 (2) : 58-72.
6. Geertz C. (1962). The rotating credit association : a "middle rung" in development. *Economic development and cultural change*, 10 (3) : 241-263.
7. Gold T. (1988). Entrepreneurs, multinationals and the state. In : Winckler E., Greenhalgh S., eds. *Contending approaches to the political economy of Taiwan*. East Gate Book, New York.
8. Hayford C. (1990). *To the people : James Yen dans village China*. Columbia University Press, New York.
9. Huang B. (1983). Dangqian hehui yewu de jiantao (Remarques sur l'administration actuelle des tontines). *Zhong xiao qi yin jikan (Revue des banques des PME)*, n°6 : 17-28.
10. Huang B. (1984). Riben xianghu yinhang de fazhan xiankuang (La situation actuelle des banques mutuelles japonaises). *Jiceng jinrong yanjiu (Études des institutions financières de base)*, n°9 : 141-158.
11. Huang B. (1986). Zhong xiao qiye yinhang yewu jingying zhi bijiao (Étude comparative de la gestion dans les banques des PME). *Jiceng jinrong yanjiu*, n°12 : 110-112.
12. Huang B. (1987). Zhong xiao qiye yinhang fazhan xiankuang yu wenti tantao (Problèmes et état du développement actuel des banques des PME). *Zhong xiao qi yin jikan*, n°21 : 40-42.
13. Lee K. (1977). *The development of money market in Taiwan, Republic of China* [intervention à la Conférence on modern Chinese economic history organisée par l'Institute of economics (Academia Sinica) à Taibei les 26-29 août 1977].
14. Lee S. (1990). *Money and finance in the economic development of Taiwan*. Macmillan, Londres, (Studies in the economies of East and South-East Asia).
15. Li Y. (Yung-San Lee), Chen S. (1984). Taiwan jinrong fazhan zhi huigu yu qianzhan (Rétrospective et perspective du développement financier de Taiwan). *Taiwan jinrong fazhan huiyi* (Actes du colloque sur le développement financier de Taiwan), publié par l'Institut de recherches économiques de l'Academia Sinica, Nangang.
16. Lin Q. (1988). Lun woguo dangqian de zhong xiao qiye yinhang (Les banques des PME en Chine aujourd'hui). *Qi yin jikan*, 11 (4).
17. McKinnon R. (1973). *Money and capital in economic development*. The Brooking Institution, Washington.
18. Pairault T. (1990). Sociétés de tontines et banques des petites et moyennes entreprises à Taiwan. In : Lelart M., éd. *La Tontine : pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*. John Libbey Eurotext, Paris.
19. Pairault T. (1991). Mécanique des systèmes tontiniers chinois. *Notes de recherche du Réseau Entrepreneuriat de l'UREF*, n°91-17.
20. Park Y.C. (1976). *The unorganised financial sector in Korea, 1945-1975*. Publié par la Banque mondiale, (Studies in domestic finance, n°28).
21. Riben wujinye shi (Histoire des activités tontinières au Japon). *Zhong xiao qi yin jikan*, n°14, 1985, pp.17-24 et n°15, 1985, pp.89-98 [cet article est la traduction partielle d'un document en langue japonaise paru en 1971 sur l'histoire des *sôgo ginkô*].

22. Shaw E. (1973). *Financial deepening in economic development*. Oxford University Press, Oxford.
23. Sklar R. (1987). Developmental democracy. *Comparative studies in society and history*, 29 (4).
24. Su X. (1985). Taiwan diqu shuangyuanxing jinrong tixi xiankuang ji dongneng zhi yanjiu (État et tendances du système financier dualiste à Taiwan). *Taiwan yinhang jikan*, 36 (4).
25. Taiwan sheng wenxian weiyuanhui (1970). *Taiwan sheng tongzhi* (Monographie générale sur la province de Taiwan), tome 4 (Monographie de l'économie, Finances), Taibei.
26. Xu J. et al. (1985). *Taiwan jinrong tizhi zhi yanjiu* (Recherches sur le système financier de Taiwan), Taibei, Zhonghua jingji yanjiuyuan (Jingji zhuanlun, n°65), Taibei.
27. Yuan E. (1987). *Wenzhou moshi yu fuyu zhi lu* [Le modèle de Wenzhou et la voie de l'enrichissement], Shanghai, Shanghai shehui kexue chubanshe.
28. Zhang B. (1987). *Taiwan jingji caizheng jinrong fagui xuanbian* (Sélection de lois et règlements économiques, budgétaires et financiers de Taiwan), Beijing, Guangming ribao chubanshe.
29. Zhongyang yinhang (Banque centrale de Taiwan) (1978). *Jinrong yewu fagui jiyao (zengdingben)* (Recueil de lois et règlements financiers – édition revue et corrigée), Taibei.

34

Les circuits financiers extra-bancaires et l'entrepreneuriat au Zaïre

C. SUMATA

Université Paris X-Nanterre, France

La mobilisation de l'épargne en vue d'assurer une croissance saine dans le Tiers-Monde constitue une nécessité fondamentale pour procéder aux transformations socio-économiques indispensables en Afrique. Il existe des capacités d'épargne importantes qui peuvent financer les projets d'investissement et développer le continent africain.

Il apparaît donc primordial d'améliorer les circuits financiers officiels de façon à attirer les potentialités d'épargne des ménages, en éliminant progressivement les barrières qui séparent l'épargne privée et la finance institutionnelle.

Dans cette optique, l'analyse du système de financement extra-bancaire au Zaïre et de son impact sur l'esprit d'entreprise semble indispensable. Il s'agit de faire ressortir dès lors les spécificités de l'entreprise informelle zaïroise à travers son mode de financement.

Il est évident que les tontines, la thésaurisation et le marché parallèle de devises constituent les sources de financement les plus utilisées par les PME/PMI au Zaïre. La crise économique et l'instabilité politique tendent à favoriser cette situation, car les dévaluations successives opérées sous l'égide du FMI depuis 1976 ont amplifié les phénomènes de thésaurisation en devises.

Les déterminants des circuits extra-bancaires au Zaïre

Les circuits financiers extra-bancaires connaissent un essor fulgurant au Zaïre à cause des dysfonctionnements des circuits officiels. Il est évident que la crise financière a entraîné une plus grande informalisation des circuits économiques. L'économie zaïroise semble favoriser une minorité de la population urbaine en ce qui concerne l'allocation de crédit. Dans ce contexte, la plupart des agents économiques sont contraints d'utiliser les circuits informels.

Il convient cependant de préciser que certaines pratiques financières informelles demeurent anciennes en Afrique. En effet, l'origine des tontines au Zaïre semble lointaine, et leur existence est antérieure à la montée des déséquilibres des finances de l'État. Les tontines (*likelemba*) existent depuis longtemps au Zaïre et leur emprise sur les mentalités zaïroises reste évidente. Ce phénomène relève donc des pratiques coutumières d'épargne.

La matérialisation de la crise économique au Zaïre depuis 1975 a comme conséquence immédiate la prolifération des pratiques spéculatives. On assiste ainsi à la baisse de la croissance et à l'effondrement du système financier zaïrois.

Le dysfonctionnement du système financier formel au Zaïre

Le système bancaire formel ne répond pas aux attentes de la population dans la plupart des pays africains. Il est vrai que ces États sont tenus de financer les déséquilibres permanents de la balance de paiements par des capitaux extérieurs. Ce phénomène entraîne un endettement excessif de ces pays, et le rôle de la Banque centrale devient primordial.

Dans la plupart des pays d'Afrique, la Banque centrale s'occupe de l'encadrement du crédit, en détenant des créances douteuses sur le Trésor. Le financement des projets à court terme est assuré par les banques commerciales. L'allocation des ressources est accordée essentiellement pour des crédits commerciaux et l'implantation des sociétés dans le domaine de l'import/export. Dans ce contexte, le financement des projets couvrant le moyen et long terme demeure aléatoire, à cause des contraintes de la législation et de l'importance des créances douteuses.

L'analyse du bilan des banques commerciales zaïroises fait ressortir la prépondérance des créances sur l'économie à partir de 1970. On sait par ailleurs que le système bancaire zaïrois subit l'impact des bailleurs de fonds étrangers. Les créances de la Banque centrale auprès des banques commerciales sont insignifiantes. Ainsi, la Banque centrale du Zaïre n'exerce pratiquement pas de contrôle direct sur les banques commerciales.

Les banques commerciales dominantes sont des succursales des banques étrangères. Il paraît intéressant de signaler le rôle majeur joué par ces banques lors de l'allocation des ressources au secteur moderne, constitué pour l'essentiel de firmes étrangères. Dans ce contexte, la Banque centrale (la Banque du Zaïre) ne constitue pas un prêteur potentiel pour les banques commerciales. En effet, ces dernières ne sont pas tenues de se refinancer auprès de la Banque du Zaïre pour satisfaire les demandes de crédits de leurs clients.

Il existe dès lors un circuit à deux vitesses qui alimente massivement le secteur moderne (surtout l'industrie d'extraction minière), en marginalisant les autres domaines. Dans ces conditions, les entrepreneurs nationaux ne bénéficient pratiquement pas de crédits institutionnels en provenance des banques commerciales. L'État zaïrois va donc

recourir à la planche à billets pour résorber les déséquilibres de ses comptes. Ce phénomène a comme conséquence une inflation galopante entraînant une dollarisation de l'économie. L'essentiel de l'allocation de crédits de la Banque du Zaïre est accordé à l'État.

Malgré les mesures prises par la Banque nationale en 1974 en vue d'établir un cadre légal et renforcer ses prérogatives, on assiste toujours à une prédominance des institutions financières étrangères. La réglementation préconisée par les autorités zaïroises avait pour but d'associer un nombre croissant de nationaux aux services des banques commerciales. Cette tentative s'est révélée inefficace dans la mesure où les banques continuent de fixer les règles du jeu. Le contrôle exercé par la Banque du Zaïre a du mal à s'imposer.

Dans un contexte de marasme économique intense marqué par un endettement excessif et l'adoption des programmes d'ajustement structurel du FMI (plus de 14 dévaluations depuis 1976), le gouvernement perd une part importante de son pouvoir de décision.

Les taux créditeurs censés rémunérer les comptes des particuliers restent fixés à un niveau très bas. Ces taux d'intérêts négatifs dissuadent un nombre important d'épargnants qui vont renforcer les assises de la finance informelle. En outre, la majeure partie des habitants de zones rurales vit en dehors des circuits financiers officiels par manque d'infrastructures.

Certaines entreprises publiques possèdent leur mode de financement propre leur permettant d'assurer les transactions en devises, sans passer par le circuit officiel. Ainsi, la Gécamines (Générale des Carrières et des Mines) se maintient par un système de financement privilégiant l'autofinancement.

L'accès au crédit institutionnel semble difficile aux particuliers, car ils ont du mal à présenter des garanties suffisantes aux banquiers. Les critères d'allocation des ressources demeurent ambigus, et la rentabilité des projets n'est pas toujours prise en compte. Il est difficile de bénéficier des prêts si on ne se trouve pas dans la "sphère" du pouvoir politique en place.

Les fondements des pratiques financières informelles

Les tontines au Zaïre : le likelemba

Le *likelemba* constitue une pratique coutumière d'épargne fort répandue dans toutes les régions du Zaïre. Il semble que son existence précède même l'instauration du salariat dans ce pays. Cette association permet la mise en commun des fonds de différents membres afin de procéder aux prêts rotatifs. Le mobile essentiel de cette opération est de permettre le financement d'un projet important.

L'accès au capital se fait à tour de rôle selon un ordre préétabli mais révisable. En règle générale, les mises de fonds se font selon une base égalitaire, mais il arrive que certaines personnes influentes assurent une contribution importante. Les plus offrants deviennent dès lors prioritaires dans la répartition des ressources.

Il est intéressant de remarquer que le *likelemba* sous sa forme la plus simple constitue l'archétype de la tontine mutuelle. En effet, les ressources collectées sont réparties entre les membres sans intérêt. La solidarité et la confiance caractérisent les relations entre les différents adhérents de cette association. Dans ce contexte, les membres sont souvent choisis dans un même milieu social.

Cette pratique d'épargne facilite donc la réalisation des dépenses exceptionnelles (célébration des cérémonies coutumières : mariage par exemple), mais elle peut également servir au démarrage d'un investissement productif (achat d'un moulin à manioc ou d'un taxi-bus).

Le développement fulgurant du secteur informel urbain se fait grâce aux ressources de la finance non institutionnelle. Le capital initial qui demeure dérisoire dans ces opérations peut provenir des tontines.

Dans le milieu des commerçants, le *likelemba* constitue un moyen de faire fructifier leurs capitaux par des apports exceptionnels en "argent frais". Suivant la valeur des mises initiales, on parvient à réaliser des opérations commerciales plus importantes. En effet, les adhérents peuvent accroître le volume de leurs investissements à l'aide des ressources en provenance des tontines. Ils peuvent également diversifier leurs activités en créant de nouvelles unités de production. Ainsi, le *likelemba* peut jouer un rôle primordial dans la création de petites entreprises du secteur informel.

Les analyses sur l'utilisation des fonds en provenance des institutions informelles demeurent rudimentaires. L'étude de Osuntogun et Adeyemo en 1981 [12] sur les associations du Nigeria démontre que la moitié des fonds reçus par les membres a permis le financement de projets dans les domaines de l'éducation, du commerce et du bâtiment. Les ressources allouées à l'agriculture représentent environ le tiers des crédits alors que les cérémonies diverses (dot et habillement par exemple) ont mobilisé un sixième des fonds.

En règle générale, dans la plupart des centres urbains africains, les commerçants et les marchands utilisent les ressources obtenues pour financer le fonds de roulement. Au Zaïre, les commerçants affectent les fonds reçus à l'achat des véhicules destinés au transport des marchandises mais aussi des personnes physiques. La crise du transport urbain se trouve atténuée grâce au dynamisme du secteur informel.

Le *likelemba* sous sa forme commerciale existe également au Zaïre. Dans ce contexte, sa dynamique repose sur la tutelle d'un gérant qui s'occupe de la gestion des fonds de l'association. Ainsi, il reçoit les quotes-parts des membres et procède aux prêts. Il est intéressant de signaler l'impact de l'intérêt sur les transactions. En effet, les créances et les dettes restent assorties d'intérêt. Actuellement cette pratique connaît des difficultés majeures du fait de l'hyperinflation.

La thésaurisation et le marché parallèle des devises

Le marasme économique intense observé au Zaïre entraîne le développement phénoménal des activités parallèles. En effet, la diminution des capacités productives et la hausse de l'inflation vont accentuer des phénomènes de thésaurisation, surtout dans les circuits officiels. On assiste dès lors au transfert des ressources du secteur formel vers le marché parallèle.

Il est intéressant de remarquer que le système bancaire et financier zaïrois n'offre pas de perspectives intéressantes pour le pouvoir d'achat. On observe par ailleurs un manque de "valeurs refuges" qui tend à décourager les épargnants potentiels. En effet, les dépôts à vue des banques commerciales ne procurent aucun intérêt, et il est impossible de procéder aux retraits immédiats à partir d'un certain montant sans préavis.

La rémunération des dépôts à terme n'assure guère des gains substantiels. Les taux d'intérêts accordés aux dépôts à terme demeurent dérisoires, car ils ne tiennent pas toujours compte de l'évolution de l'inflation. En outre, la lourdeur administrative et les dessous de table exigés découragent les bonnes volontés.

Ainsi, les individus cherchent à détenir les actifs réels et les devises en vue de se prémunir contre les incertitudes de l'avenir. L'immobilisation de stocks importants en devises constitue une pratique courante chez de nombreux opérateurs économiques, et l'émission des chèques bancaires demeure rare et aléatoire.

Les commerçants vont opérer des transactions commerciales considérables sans passer par le système bancaire moderne. Les étrangers qui détiennent la plupart des PME/PMI au Zaïre peuvent thésauriser et provoquer la pénurie des billets de banque. On assiste dès lors à l'augmentation systématique des prix de produits importés sur le marché national.

Actuellement le métier de "changeur" tend à se développer de manière exponentielle, car il procure des rémunérations substantielles. Ce n'est plus le cercle fermé des femmes commerçantes. Elles sont particulièrement prospères dans la commercialisation des vêtements (wax et imprimés importés), en se ressourçant au marché noir.

Devant l'incapacité du système bancaire zaïrois à garantir un approvisionnement massif et régulier en devises, l'existence d'un circuit parallèle de change constitue une solution à la crise. Ce bradage de la monnaie zaïroise entraîne des effets pervers sur l'économie nationale. On imagine dès lors les répercussions sur les prix intérieurs, surtout en ce qui concerne les denrées en provenance de l'étranger.

Certains opérateurs économiques se livrent également aux transactions sur le marché des changes parallèle. Il s'agit d'entreprises privées, de missions diplomatiques, de banques commerciales et de certains services des Églises.

Les particuliers recourent systématiquement au marché noir pour leur approvisionnement en devises. Les commerçants spécialisés dans l'importation des produits finis sont également obligés de se ressourcer auprès de ces changeurs "professionnels" qui sont établis surtout dans les grandes villes. Mais les entreprises dont les besoins en devises ne sont pas comblés par le secteur institutionnel obtiennent également les fonds nécessaires par le canal du circuit parallèle.

Le trafic entre Brazzaville et Kinshasa tend à favoriser les marges des changeurs surtout en période de forte affluence. Le bradage de la monnaie zaïroise contre le franc CFA permet d'assurer le commerce entre les deux rives du fleuve Zaïre. Mais les règles d'arbitrage inhérentes au marché noir entraînent l'instabilité des taux et le renchérissement des prix au détail.

Le marché parallèle de devises bénéficie également des apports directs en provenance du secteur formel. En effet, certains responsables des banques détournent les devises du circuit formel pour les injecter au marché noir. Ces opérations leur permettent de récupérer les *boni* qui constituent un manque à gagner pour l'État. Ces ressources devraient normalement bénéficier aux entreprises qui éprouvent des difficultés à satisfaire leurs besoins auprès des institutions officielles.

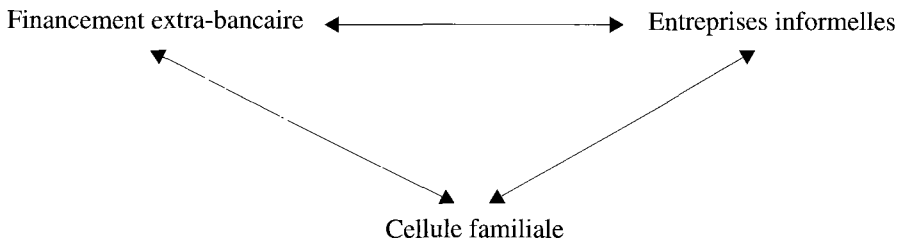
La logique de l'entreprise informelle zaïroise

Les petits investisseurs privés n'ont pas la possibilité d'accéder au crédit institutionnel, car le système bancaire traditionnel demeure peu flexible et contraignant dans la plupart des pays africains. En effet, sa rigidité requiert des procédures occidentales de garanties

notariales incompatibles avec les réalités locales. Dans ce contexte, ces entrepreneurs ne disposent pas de devises suffisantes pour assurer leurs importations. Les banques commerciales reprochent à l'entreprise informelle zaïroise sa gestion artisanale et son manque d'organisation.

Ainsi, les tontines, la thésaurisation et le marché parallèle des devises constituent des sources de financement non négligeables pour le crédit de trésorerie des petites entreprises du secteur informel.

La logique du financement informel tend à assurer le transfert des ressources des circuits extra-bancaires vers le secteur informel en passant par les prêts familiaux.



Il convient de préciser la difficulté de procéder à la définition exacte du secteur informel, en raison de la multiplicité des critères caractérisant ce phénomène. En ce qui concerne les enquêtes menées au Zaïre, les conditions retenues [2] pour caractériser les entreprises informelles sont les suivantes : le nombre d'employés inférieur à dix, le non-respect des règles légales et administratives, la souplesse des horaires et l'absence de jours fixes de travail, la présence des membres de la famille de l'entrepreneur parmi le personnel, la formation de base élémentaire des employés, l'impossibilité d'accéder au crédit institutionnel, le caractère ambulancier des activités ou l'absence de domiciliation sûre et le fait de ne pas utiliser l'énergie électrique ou mécanique.

Les spécificités des entreprises au Zaïre

L'impact des ressources individuelles et familiales

Le recours systématique aux ressources individuelles et familiales constitue la caractéristique majeure du mode de financement des entreprises du secteur informel au Zaïre. L'analyse du marché du travail de la ville de Kinshasa en 1984 démontre que 70 % des entreprises se sont formées à partir de financements individuels [2].

Après les ressources individuelles, les apports de la famille demeurent la seconde source de financement des activités des entreprises du secteur informel. Ce mode de financement représente environ 30 % des ressources initiales des entreprises de Kinshasa.

Dans ce contexte, les capitaux de départ de ces entreprises informelles proviennent essentiellement des financements non bancaires, et ces fonds sont dérisoires.

La structure de la main-d'œuvre

Il est intéressant de remarquer que l'apport de la famille ne se réduit pas au niveau du financement. En effet, la cellule familiale assure également une part non négligeable de la main-d'œuvre des entreprises.

Le niveau de formation et d'apprentissage demeure rudimentaire au sein de ce secteur. L'apprentissage constitue le mode de formation le plus utilisé au Zaïre, et cette situation s'observe particulièrement dans le secteur de la production. Dans la ville de Kisangani qui constitue la troisième ville du pays, on constate que moins de 5 % des entrepreneurs ont bénéficié d'une formation sérieuse auprès d'un centre professionnel. Le taux d'apprentissage des entreprises informelles zaïroises se situe parmi les plus faibles du continent africain [2].

On constate par ailleurs un nombre élevé de travailleurs par entreprise au niveau des activités du secteur informel de la ville de Kinshasa. Les entreprises possèdent en moyenne cinq employés, ce qui constitue une singularité majeure par rapport à la plupart des villes africaines.

La gestion rudimentaire des entreprises informelles

La plupart des entreprises du secteur informel ne tiennent pas une véritable comptabilité. De même, la détermination du prix de vente des produits reste aléatoire, car le calcul ne se fait pas systématiquement par rapport au prix de revient. À Kinshasa, on remarque que 70 % environ des unités de production ne disposent d'aucune comptabilité [2].

L'idée selon laquelle les Zaïrois sont de mauvais gestionnaires semble établie. Il n'est pas rare que les entreprises informelles fassent faillite. En effet, les entrepreneurs ont tendance à confondre le chiffre d'affaires de leur société et leur patrimoine privé.

Le sort malheureux des PME/PMI appartenant aux étrangers et nationalisées par le gouvernement zaïrois en 1974 nous donne un aperçu de l'esprit d'entreprise au Zaïre. La mauvaise gestion et le manque d'esprit d'initiative ont permis le dépôt de bilan de la majorité de ces entreprises.

L'apport de l'entreprise informelle au développement économique du pays

Le rôle du secteur informel dans la promotion de l'emploi

Il est intéressant de signaler que le secteur informel crée actuellement plus d'emplois que le secteur moderne, suite à la faillite de l'État-entrepreneur. D'après l'étude du BIT/PECTA réalisée en 1984, le secteur informel constitue le premier employeur de la ville de Kinshasa avec 140 000 personnes [2]. De même, à Lubumbashi, on observe que les effectifs de ce secteur représentent environ 2,5 fois le nombre des emplois du secteur moderne. À Kinshasa, le transport urbain se maintient tant bien que mal grâce au dynamisme du secteur informel.

La vitalité et le dynamisme du commerce de vêtements au grand marché de Kinshasa démentent la tendance répandue selon laquelle les Zaïrois seraient de mauvais gestionnaires. En effet, ces vendeuses réussissent à faire fructifier des capitaux initiaux en prove-nance du circuit non institutionnel avec habileté et bon sens.

Il appartient donc à l'État d'organiser les circuits financiers formels afin d'attirer la majeure partie de la population. Cette dynamique suppose l'existence d'une volonté gouvernementale visant à réduire le dualisme qui oppose les circuits financiers formels et informels.

L'analyse des revenus distribués

Au Zaïre, les entrepreneurs, les employés et les apprentis du secteur informel perçoivent des rémunérations importantes par rapport à leurs homologues du secteur formel. Ce phénomène provient de la concomitance de la crise économique, marquée par une inflation galopante, et la non-indexation des salaires sur le coût de la vie dans le secteur formel.

Le secteur informel s'adapte plus facilement aux aléas de la conjoncture en assurant des salaires plus rémunérateurs. Ainsi, les revenus de l'apprenti sont supérieurs au SMIG et le salaire moyen d'un ouvrier représente la rémunération d'un ouvrier qualifié du secteur formel.

La distribution des revenus s'effectue dans les centres urbains par la couverture de certaines charges des ménages (électricité, scolarité des enfants...) à l'aide de ressources en provenance du secteur informel. Dans certains quartiers de Kinshasa où les chefs de famille travaillent en général dans le secteur institutionnel, les femmes sont obligées d'avoir un petit commerce. Les salaires insignifiants de leur mari ne parviennent pas à assurer le minimum vital, et dans le meilleur des cas ils permettent juste d'éviter la malnutrition.

Le milieu rural jouit également de la distribution des revenus notamment par l'approvisionnement du secteur informel en matières premières. De même, le secteur moderne assure l'équipement du secteur informel en produits finis (outils de production par exemple).

Les bénéfices alloués à l'État par les revenus distribués sont nettement visibles au niveau des recettes fiscales. En effet, la patente, les impôts directs et la pression fiscale sur le chiffre d'affaires des entreprises constituent des sources sûres de prélèvement pour les autorités zaïroises.

La contribution de l'entreprise informelle à la satisfaction des besoins de base de la population

D'après P. Hugon [6], le développement des petites activités urbaines correspond à une spécificité des modes de régulation des sociétés sous-développées. Les activités informelles ou non officielles permettent de satisfaire des besoins fondamentaux non couverts par les systèmes officiels : se nourrir, se loger, se vêtir, se former, se soigner, se déplacer et se distraire. Il y a prise en charge des pré-, post-, et non-productifs par les cellules familiales et les activités domestiques et marchandes.

Au Zaïre, le dynamisme et l'importance du secteur informel urbain permettent à la population de survivre dans un contexte de crise aiguë. En effet, l'absence d'État ou les insuffisances de ses services dans de nombreux secteurs vitaux entraînent une informalisation croissante de l'économie. Ainsi, le recours à l'économie informelle assure le minimum dans les domaines suivants : transport, alimentation, construction et imprimerie.

Par ailleurs, les prix des biens et services offerts par le secteur informel demeurent plus abordables que ceux du secteur formel. Cette compétitivité des prix assure la survie de la population, surtout pour les couches les plus démunies.

Il est intéressant de rappeler que les effets néfastes de l'ajustement structurel par le bas ont entraîné l'élimination de la classe moyenne. Les couches les plus pauvres qui constituent la majorité de la population sont livrées à elles-mêmes au Zaïre, et le secteur informel tend à rechercher les solutions à leurs problèmes.

L'analyse des enquêtes réalisées au Zaïre

Le secteur informel de Kinshasa

La ville de Kinshasa constitue le premier pôle économique du Zaïre, car elle occupe environ 67 % des employeurs du secteur urbain. De même, elle draine 57 % des masses salariales allouées [2].

Les déterminants des entreprises informelles de Kinshasa

Il ressort de l'analyse menée en 1984 par le BIT/PECTA quelques caractéristiques inhérentes au secteur informel de Kinshasa [2]. L'analyse du capital technique met en lumière trois éléments prépondérants dans sa constitution : les machines, les outils et le mobilier.

L'investissement initial moyen par entreprise représente 13 039 zaïres. Le financement des entreprises kinoises s'opère essentiellement par le canal des fonds propres de l'entrepreneur et par des apports des proches de celui-ci (famille et amis). Il convient de préciser également que toutes les entreprises du secteur informel de Kinshasa ne bénéficient pas systématiquement de crédit institutionnel à l'exception de quelques unités (hôtels et boulangeries).

L'étude du capital humain démontre que le nombre moyen d'employés par entreprise est de cinq personnes. On observe également que 49 % des entreprises informelles disposent d'un nombre de salariés compris entre un et quatre. Il convient de remarquer la prépondérance des entreprises de petite dimension au sein du secteur informel de Kinshasa. Cette situation provient surtout de la structure individuelle des activités.

Les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires important sont celles qui sont spécialisées dans la production (imprimeries, boulangeries et briqueteries). Par ailleurs, 4 % seulement des entreprises font partie d'une coopérative. Les besoins en matières premières pour la plupart des unités de production sont satisfaits localement.

Les vendeuses de vêtements du grand marché de Kinshasa

Au Zaïre, le commerce des vêtements se développe harmonieusement car les gens suivent la mode de près. Cette activité reste dominée par les femmes commerçantes qui constituent la population majoritaire du marché, comme dans la plupart des marchés d'Afrique subsaharienne. L'habillement des femmes demeure prospère et le port des pagens s'est généralisé à travers le pays depuis l'instauration de la politique d'authenticité en 1973.

Les wax importés sont particulièrement appréciés au Zaïre, et les mesures prises en octobre 1986 visant à limiter leur importation pour stimuler l'industrie textile locale n'ont pas été efficaces. Les importations illégales des wax se sont développées en renforçant la vente illicite de ces produits sur le marché parallèle. L'essor de ce phénomène s'explique, d'une part, par la mauvaise qualité des wax produits localement et, d'autre part, par les profits substantiels récoltés. Il est vrai que la vente d'un wax peut générer un profit correspondant à plusieurs salaires mensuels d'un employé du secteur formel.

La vente des vêtements s'appuie sur un réseau de distribution bien implanté au Zaïre et à l'étranger. Dans ce contexte, les liens se sont tissés à travers tous les circuits où transitent les marchandises. Il existe donc des relations étroites entre les vendeuses du grand marché de Kinshasa, les équipages des compagnies de transport et les autorités des services de Douane et des Impôts. Les femmes commerçantes sont puissantes et leur pratique réside dans la recherche de liens personnels de complicité afin d'échapper aux différentes taxes. Leurs ressources sont donc considérables car des millions de francs CFA et des milliers de dollars circulent au sein des circuits parallèles [4].

Elles se regroupent également dans des associations tontinières, afin de promouvoir des réseaux de relations et de crédit rotatif indispensables à leurs activités. Ainsi, elles peuvent disposer d'informations sûres et bénéficier d'appui de personnalités influentes. Les tontines permettent donc aux vendeuses du marché issues d'un même milieu social ou d'une même ethnie de s'associer. On peut remarquer l'existence de deux sortes d'associations de crédit : les tontines drainant des mises dérisoires et le *moziki-100 kilos* qui exige des sommes considérables.

Les femmes commerçantes ont également la possibilité d'épargner par le canal des banquiers ambulants qui circulent à travers le marché, en fin de journée, pour collecter les fonds. En fin de mois, chaque épargnant dispose d'une somme représentant la valeur de ses dépôts moins les frais bancaires.

Les associations tontinières peuvent prendre la forme de *moziki* dans le but de renforcer les liens entre les membres. Ainsi, les commerçantes peuvent se retrouver avec des personnalités venant d'autres horizons. Dans ce contexte, la répartition des parts entraîne systématiquement une rencontre où tous les membres se retrouvent pour partager un repas.

Il est intéressant de remarquer que les vendeuses les plus influentes réussissent à faire fructifier leur capital initial, en diversifiant leurs activités après quelques années. Elles peuvent donc dans le meilleur des cas se spécialiser dans la vente des équipements ménagers, en procédant à l'ouverture de nouvelles boutiques. Signalons que ces pratiques commerciales renforcent la dépendance du Zaïre par rapport à l'extérieur, car l'essentiel des marchandises vendues provient de l'étranger.

Les transports urbains informels à Kinshasa

Dans la plupart des pays du Tiers-Monde, le système de transports urbains conventionnel n'arrive pas à satisfaire toute la demande des usagers potentiels de ces services. Il est évident que le coût exorbitant du transport et l'absence de dessertes sur certains parcours privent une certaine catégorie de la population de moyens adéquats de locomotion.

Le secteur informel va donc remédier à cette situation, en créant des moyens de transport spontanés et adaptés aux exigences de la plupart des métropoles des pays en développement. Il est admis que les transports urbains informels présentent souvent des prix concurrentiels par rapport à ceux du secteur conventionnel, mais ce n'est pas toujours le cas.

L'évolution récente de la situation démontre que le développement des transports urbains informels permet d'atténuer la crise du transport dans le Tiers-Monde. On remarque aussi que le rapport de forces est souvent à l'avantage du secteur informel lorsque l'on considère le nombre de places et la qualité du service.

Devant l'échec de la politique gouvernementale en matière de transport, marqué par le non-renouvellement du parc de véhicules et la détérioration systématique des routes, le secteur informel semble s'adapter à une demande toujours croissante.

La place des transports urbains informels devient donc primordiale à Kinshasa, et leur parc s'accroît régulièrement car ils disposent d'une clientèle sûre. On recensait 700 *fulas-fulas* (poids lourds aménagés dont la capacité maximale est de 80 personnes), 2 000 *kimalu-malus* (camionnettes bâchées pouvant transporter 30 personnes) et 1 700 taxis collectifs, en 1983 [1].

Il est intéressant de signaler que les unités de transport du secteur urbain informel sont de dimensions variables. Les entreprises familiales kinois cohabitent avec des structures plus importantes dont la capacité peut atteindre 15 véhicules. Les transports urbains informels sont donc organisés et les itinéraires empruntés dépendent des types de véhicules. Les *fulas-fulas* sont adaptés pour de longues distances en milieu urbain, alors que les *kimalu-malus* assurent des dessertes plus courtes. On peut mentionner aussi l'existence de certains taxis spécialisés dans la couverture de trajets précis de moindre importance non desservis par l'offre conventionnelle.

Les tarifs du transport informel semblent élevés par rapport à leurs coûts de production. En effet, les prix sont systématiquement tirés à la hausse dans un contexte d'inflation galopante. Les rémunérations des conducteurs sont élevées par rapport à celles du secteur moderne. On peut remarquer également que leurs revenus peuvent être supérieurs à ceux des propriétaires. Il est vrai que les revenus du chauffeur sont importants du fait de son salaire, mais aussi parce qu'il conserve le supplément récolté après avoir versé les recettes convenues au propriétaire.

Nous voyons donc le rôle majeur joué par les transports urbains informels à Kinshasa dans la satisfaction des besoins de la population, mais aussi au niveau de l'allocation des ressources. En effet, ils sont créateurs d'emplois et assurent des revenus décents à une certaine catégorie de la population urbaine.

Le secteur informel de Lubumbashi

L'enquête menée du 23 janvier au 25 février 1985 sous l'égide de l'Université de Lubumbashi révèle le rôle majeur du secteur informel au sein de l'économie urbaine. Lubumbashi constitue le deuxième pôle économique du pays et la capitale de la région minière.

Il ressort de cette étude quelques caractéristiques inhérentes au secteur informel de Lubumbashi. Les petites activités jouent un rôle primordial dans l'équilibre économique de cette ville. Le secteur des services ne représente que 2,8 % des activités, alors que le secteur de la production occupe environ 5 % des activités [2].

L'une des caractéristiques fondamentales des activités informelles de Lubumbashi demeure leur forte dépendance par rapport au secteur moderne. Cette situation reste flagrante en ce qui concerne la livraison de matières premières et l'écoulement des produits finis. La présence de la Gécamines (Générale des Carrières et des Mines) dans l'ossature économique de la région lushoïse paraît déterminante.

En effet, cette compagnie va entraîner le secteur informel dans sa mouvance, en assurant la prolifération des petits métiers (batteurs de cuivre, tailleurs de malachite et feronniers), dont les activités dépendent pour l'essentiel en amont et en aval du secteur moderne.

Par ailleurs, les rémunérations du secteur informel restent faibles par rapport à celles des autres régions du pays. Il est vrai que ce secteur souffre de la concurrence du secteur moderne local, dont les sociétés possèdent dans la plupart des cas leurs propres structures de réparation et d'entretien.

L'analyse de la structure de la main-d'œuvre démontre la faiblesse du nombre des apprentis dans le secteur informel. La part des apprentis dans l'emploi total, dans tous les secteurs d'activités, ne dépasse pas 25 %. La moyenne dans la plupart des villes africaines tourne autour de 50 % [2].

Les perspectives d'avenir

Il apparaît opportun de réfléchir sur les moyens à mettre en œuvre pour promouvoir le secteur informel et favoriser ses liens avec le secteur moderne. Il s'agit de dynamiser les activités informelles en trouvant progressivement les voies d'intégration au sein du secteur moderne.

L'apport de l'État dans la lutte contre la dépréciation systématique de la monnaie zaïroise pourrait apporter un stimulant aux activités du secteur informel. La diversification du système bancaire zaïrois et la création de produits financiers attractifs devront également attirer davantage d'épargnants.

On sait que des masses importantes de devises circulent au sein des circuits parallèles en échappant au contrôle de la finance institutionnelle. Les tontines drainent la majorité des épargnants au Zaïre et les potentialités d'épargne demeurent substantielles. Il appartient donc à l'État de promouvoir des politiques d'appui au secteur informel pour canaliser ces activités et assurer leur contribution harmonieuse au développement du pays.

La stabilité de la monnaie zaïroise et le relèvement durable des taux d'intérêt réels constituent des gages d'une économie souveraine, permettant le retour d'un climat de confiance de la part des nationaux et des opérateurs externes.

Il est vrai que les associations tontinières de crédit reposent sur des arrangements extra-bancaires autonomes à moindre frais. On peut remarquer que l'allocation des ressources et la répartition des parts constituent une source de disparités importantes dans la mesure où le Zaïre traverse une crise aiguë avec une inflation galopante.

Les déséquilibres permanents de l'économie et la dépréciation régulière de la monnaie zaïroise ont des répercussions néfastes sur l'économie en général, et sur le secteur informel en particulier. Les entreprises les plus vulnérables sont celles qui dépendent de l'étranger, en ce qui concerne leurs intrants ou leurs produits finis.

Les interventions des pouvoirs publics au sein du secteur informel doivent se traduire également par la maîtrise de l'organisation sociale et juridique. L'État devra organiser des systèmes d'assurance sociale, qui demeurent inexistantes ou précaires.

Par ailleurs, les entrepreneurs du secteur informel doivent apprendre à mutualiser les risques, en s'associant par exemple pour mobiliser des ressources importantes lors du démarrage des activités. De même, la confusion qui existe entre les revenus personnels

et le fonds de commerce constitue une barrière tangible à la réussite de l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne.

En outre, l'accès à la formation, en passant notamment par les centres d'apprentissage professionnel et de perfectionnement, semble indispensable. Les promoteurs et les employés des unités informelles peuvent améliorer la qualité de leurs produits ou de leurs services pour couvrir une demande plus large. De même, une attention particulière doit être portée aux nouvelles méthodes de gestion garantissant la rentabilité de l'entreprise.

Le concours des organismes internationaux demeure également nécessaire pour assurer le financement des activités de petite dimension. Il est intéressant de rappeler le regain d'intérêt de la Banque mondiale et du FMI pour la promotion des PME/PMI dans les pays en voie de développement. En effet, l'échec du transfert de technologie dans la décennie soixante-dix a entraîné la fragilisation de la légitimité des autorités politiques des États du Tiers-Monde, en ce qui concerne leurs choix économiques.

On s'oriente de plus en plus vers des opérations ponctuelles associant directement les acteurs du Nord et du Sud avec peu de moyens. Il semble que les ONG sont appelées à jouer un rôle primordial dans le cadre de ces programmes. La présence sur le terrain de ces acteurs du développement peut entraîner un nouvel élan de progrès, par la valorisation des micro-projets.

Références

1. Bessone M. (1988). Les transports informels : concepts et réalités. *Informations et commentaires*, n°65, octobre-décembre.
2. BIT/PECTA (1986). *Réflexions pour une politique de l'emploi au Zaïre*, Addis-Abeba.
3. Bruneau J.C., Pain M. (1990). *Atlas de Lubumbashi*. CEGAN/Paris X-Nanterre.
4. Cour J.M. (1988). *Uncored trade in Zaïre*.
5. Ghilain J. (1986). La formation du capital autochtone en Afrique noire : le Likelemba. *Revue de l'Institut de Sociologie*.
6. Hugon P. (1990). Approches pour l'étude du secteur informel (dans le contexte africain). In : Turnham, Salomé, Schwartz, eds. *Nouvelles approches du secteur informel*. OCDE, Paris.
7. Kessler D., Ullmo Y. (1985). *Épargne et développement*. Economica, Paris.
8. Lelart M. (1984). L'épargne informelle en Afrique. In : Colloque *Les politiques financières nationales et la formation du capital en Afrique*, Le Caire, juillet 1984.
9. Lelart M. (1990). Les circuits parallèles de financement : état de la question. In : Hénault G., M'Rabet R., eds. *L'Entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*. John Libbey Eurotext, Paris, pp.45-63.
10. Lelart M. (1991a). *Les Tontines et le financement de l'entreprise informelle*. Institut Orléanais de finance, mars.
11. Lelart M. (1991b). *Les Pratiques informelles d'épargne et de crédit*. Institut Orléanais de finance, mars.
12. Osuntogun A., Adeyemo R. (1981). Mobilization of Rural Savings and Credit Extension by Pre-cooperative Organizations in South Western Nigeria. *Savings and Development*, vol.V, n°4.
13. Tshiunza M., Kabuya K. (1979). Thésaurisation et développement d'une circulation parallèle des billets de banque au Zaïre. *Zaïre-Afrique*, n°137, septembre.

35

Le “bancaria informel” et le financement de l’entreprise au Maroc

M. EL ABDAIMI

Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc

Je voudrais tout d’abord préciser que le mot “bancaria” (ou exercice de la fonction bancaire), que j’utilise au lieu et place de banquier clandestin, trouve sa justification dans le fait que le mot banquier clandestin s’applique essentiellement à l’usurier, alors que le “bancaria informel” englobe d’autres aspects de la question.

L’autre forme d’activité bancaire informelle que je voudrais signaler est celle exercée par ce que l’on peut désigner par “banquier associé”.

Toutefois, c’est l’activité usuraire qui a fait l’objet d’une enquête spécifique et qui donnera donc des résultats chiffrés et définitifs dans le présent rapport. Le sujet du “banquier associé” ne fera l’objet que de quelques propos d’étape.

Le banquier associé (ou “bancaria associatif”)

Par opposition à l’usure, l’exercice du “bancaria associatif” donne lieu à des opérations de financement au-dessus de tout soupçon, que ce soit du point de vue juridique ou du point de vue moral. Le “banquier associé” est un opérateur qui, au lieu de demander une rémunération sous forme d’intérêt usuraire, s’associe au capital d’une entreprise moyennant la promesse d’une part des bénéfices.

Il s’agit là d’une association, d’une forme de société dans laquelle intervient l’opérateur en tant que bailleur de fonds qui joue le rôle de commanditaire, qui prend donc un risque et qui s’associe pleinement ou partiellement à la prise de décision et à la gestion de l’entreprise.

Présentation de cas de *bancaria associatif*

Cette forme d'activité financière ou de "*bancaria informel*" est extrêmement répandue dans les rouages de notre économie, aussi bien dans les multiples activités artisanales que dans les multiples activités commerciales ou dans l'agriculture et l'élevage.

Elle est exercée par ailleurs dans la plupart des cas comme activité secondaire par des commerçants d'une même activité, disposant de surplus financiers à employer, ou par des commerçants d'activités différentes, ou même par des employés et fonctionnaires des secteurs privé et public.

Prenons quelques exemples, à titre illustratif, de cette activité dans certains domaines :

1. Dans le cas de l'agriculture, nous avons relevé, dans la riche plaine du Souss par exemple, que pratiquement toutes les cultures maraîchères, de petite et moyenne dimensions (melons, pastèques, tomates ou autres) qui sont des cultures exigeantes en moyens financiers, font l'objet d'associations où plusieurs parties interviennent, qui par le terrain, qui par le travail et le savoir-faire, qui enfin par les moyens financiers nécessaires aux labours, à l'achat des semences et à l'irrigation.

Ces participations (qui sont rarement conçues pour plus d'une culture) ne donnent pas lieu à des parts égales de bénéfice (le 1/3 chacun par exemple dans le cas cité) mais sont rémunérées selon le risque encouru par chaque partie.

Le terrain, même s'il est cher dans cette région maraîchère, de même que le *know-how*, ne sont pas aussi décisifs que le capital financier, qui est souvent privilégié en matière de partage des bénéfices après récupération du capital.

En effet, en cas de perte, le propriétaire du terrain n'aura rien perdu (si l'on ne tient pas compte de son coût d'opportunité), l'agriculteur maraîcher aura perdu la valeur de son travail et celui de ses ouvriers. Mais le bailleur de fonds, par contre, aura supporté la plus lourde perte à savoir les frais de préparation du sol, les semences et l'irrigation.

2. Dans le domaine de l'élevage, où le professionnel fait appel à un associé bailleur de fonds moyennant 50 % des bénéfices (règle à peu près uniforme dans tout le Maroc), l'éleveur ne fournit que son travail et son savoir-faire, mais il a droit à 50 % des bénéfices, car le bailleur de fonds n'encourt pas beaucoup de risques de perte de capital au terme de l'opération d'association, qui est généralement d'une année, mais renouvelable.

3. Dans le domaine commercial, et plus précisément dans les souks spécialisés de Marrakech, qui sont le lieu d'approvisionnement quotidien des artisans et petits détaillants, nous avons pu savoir, mais non encore étudier, que dans chacun de ces souks se trouvent des bailleurs de fonds qui sont généralement des commerçants aisés ayant un lien très étroit avec la profession, et qui utilisent leurs surplus à financer les opérations d'achat de tout artisan ou petit détaillant qui en manifeste le besoin.

En contrepartie de cette opération de financement, le bailleur de fonds a droit à une récupération de ses fonds et à une part des bénéfices au moment de la revente des marchandises financées, soit après leur transformation par l'artisan, soit après leur simple écoulement par un détaillant.

Nous avons pu savoir que les souks spécialisés, qui ont une existence ancestrale, et qui sont au nombre de plusieurs dizaines (souks des cuirs et peaux, souk du cuivre, souk des laines, souks des bois et menuiserie, souks des poteries, souks des tapisseries, etc.) sont

dominés par des “banquiers associés” qui interviennent parfois même en monopole d’achat unique ou multiple, c’est-à-dire en monopsone ou oligopsone, surtout pour les quantités de marchandises qui dépassent les possibilités de l’artisan moyen.

Ce sont là des exemples de “bancaria associatif” qui nécessitent encore quelques enquêtes spécifiques, mais venons-en à une question essentielle : en quoi ces opérations sont-elles bancaires et en quoi sont-elles informelles ? Ne s’agit-il pas de simples sociétés en commandite tout à fait habituelles ?

La nature du bancaria associatif

Tout d’abord, toutes ces opérations ou presque restent du domaine des simples transactions et arrangements individuels qui ne font entrer en jeu aucun contrat officiel, ou si une précaution de contrat existe, elle ne retrace pas l’existence d’une société quelconque, elle établit simplement une reconnaissance de dette d’un artisan, d’un commerçant ou d’un agriculteur vis-à-vis de son bailleur de fonds (ce contrat lorsqu’il existe reste souvent sous seing privé et ne fait allusion à aucune activité économique, il est une simple reconnaissance de dette).

Par ce fait même, ces opérations de financement sont à la fois informelles et ont un caractère bancaire ; même si le bailleur de fonds peut parfois se limiter à quelques opérations peu nombreuses, le nombre de personnes qui les pratiquent les rendent très prépondérantes dans la sphère économique. Ces opérations s’apparentent bien sûr à la finance directe qui se passe d’intermédiaire.

En outre, ces transactions sont conclues pour une durée limitée, que ce soit dans l’agriculture ou dans l’artisanat et le commerce. L’opération de financement se dénoue au terme de la vente des marchandises en jeu, ce qui ne permet pas de les traiter comme une société commerciale normale.

Il nous reste à ajouter quelques remarques relatives à l’existence même de cette structure de financement qui semble bien adaptée et enracinée dans les formations sociales arabo-musulmanes, et qui peut expliquer l’émergence des banques islamiques, qu’on a trop souvent attribuée au seul phénomène religieux.

Attitudes à adopter

Ces remarques doivent nous amener à nous faire une idée sur l’attitude à adopter à l’égard des banquiers associés.

a) On doit relever tout d’abord la simplicité et la commodité de ce mode de financement qui fait appel à une tierce personne, en l’occurrence le bailleur de fonds, qui reste une source de financement peu rebutante et peu contraignante, en plus de la stimulation qu’il procure du fait de son association aux bénéfices comme aux pertes.

b) D’un autre côté, l’opération de “bancaria informel” reste très proche de l’autofinancement, qui demeure l’option préférée des opérateurs économiques à petite et moyenne échelle dans le Tiers-Monde, et qui évite le recours à l’institution bancaire souvent intimidante pour ces opérateurs.

c) Vient ensuite l'élément religieux qui précise que la détention de richesses monétaires doit profiter à autrui en ce sens que le Coran incite à l'utilisation et la fructification de ces richesses monétaires en proscrivant notamment la thésaurisation, en même temps qu'il interdit l'usure et autorise le commerce.

d) Les recommandations religieuses sont en fait une incitation aux opérations financières par association aux bénéfices, opérations qui furent par ailleurs de tout temps de pratique courante.

Ces remarques sur les structures financières ancestrales arabo-musulmanes nous amènent à nous poser deux questions essentielles qui permettront d'éclaircir l'attitude à adopter à l'égard du "banquier associé".

– Est-ce qu'il suffit d'instituer des organismes tels que les banques islamiques ou d'autres institutions de même caractère pour organiser et amplifier les opérations de banca associatif ?

– Est-ce que ces opérations informelles persisteront et transcenderont toutes les structures institutionnelles eu égard à leur caractère socio-culturel ?

La deuxième éventualité nous paraissant la plus probable, notre recommandation serait d'encourager ces opérations financières à s'exercer au grand jour, en expliquant leur fonctionnement et leur utilité et en les protégeant juridiquement. Le droit commercial doit notamment régir ces relations sociétaires particulières, qui même si elles ne durent que le temps d'une opération, n'ont peut être pas intérêt à rester dans l'ombre sans identité, n'ayant aucun droit ni aucune obligation.

L'usure

L'usurier est généralement voué aux gémonies collectives. Nous avons voulu chercher si à côté de l'aspect nuisible que l'on s'accorde à lui attribuer sur le plan moral et social, il n'y aurait pas des aspects purement économiques qui pourraient jouer en sa faveur et lui accorder au moins le bénéfice du doute.

Les usuriers ont occupé le devant de la scène à Marrakech et dans la région lorsque cinq d'entre eux ont été traduits en justice en 1989. Le nombre de personnes impliquées en tant que clients et les sommes en jeu qui furent rendues publiques par la presse ne laissaient personne indifférent. C'est la raison pour laquelle nous avons entrepris une enquête économique, basée sur les dossiers judiciaires des cinq inculpés et de leurs débiteurs.

Nous rapportons ici les résultats principaux de notre enquête dont les détails se trouvent aussi dans un rapport rédigé spécialement sur la question par un membre de notre équipe [1]. Les dossiers compulsés nous ont fourni un échantillon de cinq prêteurs et de 104 emprunteurs.

Considérations méthodologiques

Notre méthode consiste à étudier le secteur financier informel par segmentation plutôt que par globalisation. Les études généralisantes qui abordent le secteur informel de financement comme un tout ont conduit le débat actuel sur l'attitude à adopter vis-à-vis de ce secteur à deux alternatives principales [3] :

L'alternative démantèlement et interdiction, *versus* négligence et laisser-faire. Il s'agit là des deux positions extrémistes sur la question.

La deuxième alternative réformatrice est celle qui opte soit pour une stratégie “d'intégration forcée” des opérations informelles dans les activités bancaires officielles, soit pour une réorganisation-modernisation des pratiques traditionnelles, sans pour autant les annexer et les soumettre au secteur bancaire officiel.

Précisons en outre que toutes ces alternatives de nature stratégique ont pour souci d'améliorer l'efficacité du secteur informel de financement au niveau de plusieurs domaines économiques à la fois :

- de l'affectation de cette épargne ;
- de la mobilisation de l'épargne ;
- de l'utilisation efficace des ressources extérieures ;
- de l'efficacité des politiques macroéconomiques et macrofinancières ;
- et enfin, par référence à l'équité sociale qui se préoccupe des inégalités d'accès aux services financiers entre groupes sociaux et zones géographiques diverses.

Ces études généralisantes se heurtent cependant à un obstacle majeur, celui de la diversité du secteur, doublée de la multiplicité des critères d'évaluation qu'on vient d'énumérer. La multitude des critères d'évaluation nécessite en effet l'utilisation de coefficients de pondération qui sont extrêmement difficiles à mettre en œuvre et dont, en plus, l'importance est variable selon la nature des économies et l'état des conjonctures : ainsi par exemple l'efficacité de la politique monétaire peut l'emporter sur l'objectif de mobilisation de l'épargne pendant une conjoncture d'inflation, mais l'ordre des priorités peut s'inverser pendant une conjoncture différente.

Nous estimons donc que l'objectif d'amélioration de l'efficacité du secteur informel passe par son analyse au cas par cas, et que moins que de la définition d'une stratégie unique, c'est de mesures de politique économique sélectives, souples et alternantes qu'il s'agit.

L'ampleur du phénomène

Le montant des fonds véhiculés

La presse⁽¹⁾ avait publié un chiffre de 426 millions de centimes prêtés par un seul usurier opérant en zone rurale (Imin-Tanout). Ce chiffre constitue la valeur totale des chèques et effets saisis à son domicile lors de la perquisition, et qui étaient au nombre de 1 092 papiers de garantie.

(1) Journal *L'Opinion* du 20/12/1989.

Procédant au même calcul pour l'ensemble des usuriers, nous avons relevé une somme supérieure à 751 millions de centimes (7 511 570 dirhams plus exactement), somme distribuée sur 142 opérations de prêt (Tableau I). Ce chiffre brut est en fait à la fois impressionnant et insignifiant lorsqu'on se rend compte que 751 millions de centimes qui correspondent au total des prêts des cinq usuriers et sur une période d'au moins trois ans (1987 à 1989), sont à peine comparables à une seule opération bancaire officielle attribuée à une entreprise de grande ou moyenne dimension.

Tableau I. Répartition des 104 emprunteurs selon la profession.

Professions	Emprunteurs		Opérations		Montants		Observations
	nombre	%	nombre	%	dirhams	%	
Fonctionnaire	68	65,4	91	64,1	326 380	20,9	Majorité, au ministère de l'Éducation
Commerçant	14	13,5	25	17,6	549 700	35,2	Détaillants
PM libre	8	7,7	12	8,5	336 800	21,6	Conducteurs, électriciens
Salarié	4	3,8	4	2,8	93 150	6,0	
Dir. Sté. Assurance	2	1,9	2	1,4	136 900	8,8	Deux frères
Agriculteur	3	2,9	3	2,1	73 000	4,7	
Non déterminé	5	4,8	5	3,5	43 500	2,8	
Total	104	100 %	142	100 %	1 559 430	100 %	

L'étendue de la profession

Un autre article de journal relatif à la ville de Mohammedia précise que "le phénomène des usuriers, en passe de devenir une institution, existe presque dans toutes les villes et même dans les souks"⁽²⁾.

Pour ce qui est de Marrakech, une autre étude [2] effectuée par notre équipe sur le terrain a pu détecter l'existence de 36 usuriers incluant nos cinq inculpés, qui demeurent les plus puissants financièrement.

On peut donc ajouter que le phénomène est étendu du point de vue de l'effectif des personnes qui le pratiquent (prêteurs et emprunteurs), mais il demeure négligeable du point de vue de l'importance des sommes prêtées.

Les conditions de prêt

Les taux d'intérêt pratiqués et la durée des crédits

Les taux d'intérêt sont très variables selon le montant du prêt, selon sa durée, mais aussi et surtout selon le statut du demandeur. Le commerçant est soumis à des taux plus élevés que le fonctionnaire par exemple, c'est dire que le coût du crédit reste largement le résultat d'un rapport de force.

(2) Journal *L'Opinion* du 16/09/1988.

Lorsqu'on l'analyse selon l'importance des sommes prêtées, le taux d'intérêt oscille entre 60 % l'an pour les sommes inférieures à 1 000 dh et 190,5 % pour les sommes supérieures à 80 000 dh (Tableau II).

Tableau II. Répartition de la somme totale prêtée, selon le montant, le taux d'intérêt et la durée des prêts.

Classes de prêts (en dirhams)	Prêts		Montants		Taux d'intérêt %	Durée (mois)
	nombre	%	dirhams	%		
< 1 000	16	12,6	15 700	1,0	60	8,25
1 000-5 000	74	55,6	237 200	15,2	64	15,4
5 000-10 000	14	10,5	117 750	7,5	65	22
10 000-20 000	8	6,0	147 500	9,5	147	12,6
20 000-40 000	9	6,8	321 380	20,6	80	20
40 000-80 000	6	4,5	376 900	24,2	94	45
> 80 000	3	2,3	343 000	22,0	190,5	35
Non déterminée	3	2,3	—	—	—	—
Total	133	100 %	1 559 430	100 %	74 %	17,2 mois

Lorsqu'on l'analyse selon les opérations réalisées par chacun des cinq usuriers, le taux d'intérêt varie entre 35 % l'an et 211 % (Tableau III).

Tableau III. Taux d'intérêt et durée selon les dossiers.

Dossier n°	Taux réel pratiqué par an (%)			Durée en mois		
	taux min.	taux moyen	taux max.	durée min.	durée moyenne	durée max.
1.	35	90	143	14	22,6	31,3
2.	93	131	170	6	20	26
3.	40	45	50	11,25	14,25	17,25
4.	71	141	211	6	12	25
5.	40	51	62	10	17,5	25
Moyenne	47 %	74 %	101 %	9 mois	17 mois	25 mois

Quant à la durée des prêts, elle reste comprise entre 6 mois et 31 mois d'après le dépouillement des opérations, et reste en moyenne dominée par la durée de 17 mois (Tableau III).

Les garanties exigées

Une des garanties fondamentales exigées par l'usurier est la possession d'un compte bancaire et d'un chéquier. Dans notre échantillon de 104 emprunteurs, 98 % en sont titulaires.

L'usurier va jusqu'à accompagner son client à la banque pour lui ouvrir un compte moyennant le prêt qu'il lui accorde, afin d'avoir un chèque en blanc ou alors comportant le

montant du crédit augmenté du montant des intérêts, et même parfois d'un montant supplémentaire en tant que caution pour le cas où il y aurait procédure judiciaire.

D'autres moyens peuvent intervenir comme garantie, tels les traites commerciales pour les usuriers commerçants ou les objets réels (bijoux, titres de propriété...), ou encore des reconnaissances de dettes officielles ou simplement les pièces d'identité (Tableau IV).

Tableau IV. Garanties exigées par les usuriers.

N° dossiers		Effectif	Chèques	Traite	Objet réel	Papier officiel	Acte authentique	Total
1.	nbre	16	15	1	—	1	—	17
	%		88,2	5,9	—	5,9	—	100 %
2.	nbre	19	16	—	8	—	—	24
	%		67	—	33	—	—	100 %
3.	nbre	32	28	8	2	1	1	40
	%		70	20	5	2,5	2,5	100 %
4.	nbre	7	7	—	—	—	—	7
	%		100	—	—	—	—	100 %
5.	nbre	30	30	—	—	—	—	30
	%		100	—	—	—	—	100 %
Total	nbre	104	96	9	10	2	1	118
	%		81,4	7,6	8,5	1,7	0,8	100 %

Signalons que le chèque représente la garantie dominante à 81,4 % des cas ; il permet à l'usurier de menacer à tout instant son émetteur de poursuite pour chèque sans provision.

L'emploi des fonds

Il fut pratiquement impossible pour nous de connaître avec précision la destination des fonds car les dossiers judiciaires n'en font pas état. Les victimes se limitent à déclarer que les motifs de leurs emprunts étaient des situations financières difficiles, le juge n'en demande pas plus puisque l'utilisation des fonds ne fait pas partie de ses critères d'appréciation.

Cependant, si l'on tient compte de la profession des emprunteurs, il est possible de se faire une idée très grossière, où prédominent les emprunts de commerçants (40 %) qu'on peut attribuer aux besoins de leurs activités. Viennent ensuite les motifs immobiliers (avec 19 % des sommes totales) attribués aux fonctionnaires et dans une même proportion les emprunts des travailleurs indépendants (électriciens, chauffeurs de taxi...), que l'on peut assimiler à des besoins d'investissement et d'équipement, mais de manière très hasardeuse (19,5 % des sommes).

Il demeure que les motifs de consommation proprement dite et les motifs non déterminés représentent 15,8 % des sommes empruntées (Tableau V). Il est donc difficile d'établir un lien certain entre l'usure et l'investissement.

Tableau V. L'utilisation des fonds.

Utilisation	Effectif	%	Montant en dirhams	%
Investissement	11	10,6	304 800	19,5
Immobilier	15	14,4	297 750	19,1
Mobilier	10	9,6	80 400	5,1
Agriculture	3	2,9	73 000	4,7
Commerce	13	12,5	609 200	39,1
Frais médicaux	4	3,9	13 900	0,9
Besoin financier	36	34,6	121 430	7,8
Non déterminé	12	11,5	58 950	3,8
Total	104	100 %	1 559 430	100 %

Les problèmes sociaux liés à l'usure

L'enquête a révélé que deux des cinq usuriers sont divorcés alors qu'ils sont pères de plus de six enfants chacun. Par ailleurs, les cas étudiés ont montré que l'usurier est un homme malhonnête qui ne souhaite pas toujours les remboursements immédiats, mais cherche souvent à perpétuer l'asservissement de sa victime. La menace de poursuite pour chèque sans provision ouvre la voie à tous les chantages et permet toutes les pressions.

Au vu de toutes ces constatations, il est difficile de trouver une quelconque justification économique qui soit convaincante quant à l'activité usuraire.

Si donc, du point de vue recommandations, nous restons favorables à toute action modernisatrice ou organisatrice des activités bancaires associatives, nous considérons l'action usuraire comme pur parasite, eu égard aussi bien aux sommes assez modestes qu'elle met en jeu, qu'à leur coût très élevé et au doute qui entoure leur efficacité économique en plus des problèmes sociaux que cela engendre.

Références

1. Ait Sliman M. (1991). *Les Banquiers clandestins de Marrakech*. Mémoire de licence, Faculté de Droit de Marrakech.
2. Al Idrissi A. (1989). *Les Fonctions bancaires parallèles*. Mémoire de licence, Faculté de Droit de Marrakech.
3. Germidis D., Kessler D., Meghir R. (1991). *Systèmes financiers et développement, quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?* Centre de développement de l'OCDE.

Banques islamiques

36

Les banques islamiques privées : réfèrent religieux, logique commerciale. Le cas égyptien

M. GALLOUX

CEDEJ, Le Caire, Égypte

Ahmed al Naggar, secrétaire général de l'Association internationale des banques islamiques (AIBI) de sa création en 1977 à mai 1991, et pionnier de la finance islamique en Égypte, me déclarait la veille de sa démission :

“Les banques islamiques n'ont pas encore commencé leur véritable travail, ayant échoué jusqu'à présent dans leur mission sociale et éducative, car elles ont trop utilisé la religion. Elles devraient en priorité servir les pauvres des pays musulmans en développement, et elles pourraient le faire avec succès étant donné leurs principes de fonctionnement, car les populations de ces pays (rurales surtout) n'acceptent pas, dans leur majorité, le rapport créancier/débiteur, qui est celui imposé par les banques conventionnelles. En ce sens, la véritable banque islamique devrait avoir un rôle éducatif : éducation à l'épargne et à l'investissement, dans un esprit d'indépendance vis-à-vis du gouvernement.

“Or, la plupart des banques islamiques actuellement opérationnelles, et dont j'ai été à l'origine, ont été récupérées : soit par les États qui les ont accueillies, comme en Égypte avec la Banque sociale Nasser, qui est devenue comme n'importe quelle institution gouvernementale, soit pour plaire aux islamistes ou aux comités internationaux de *fiqh* (jurisprudence islamique), comme les banques islamiques privées qui sont simplement des banques commerciales sans intérêt. En un mot, j'ai été trompé par Faysal et les gouvernants à qui j'ai prodigué mes conseils pour l'établissement de ces banques.”

En fait, si Naggar est le secrétaire général de l'AIBI, Mohammed al Faysal en est le président, et il est aussi à la tête du plus grand groupe financier islamique actuel auquel appartient en particulier la Banque Faysal d'Égypte : Dar al Mal al Islami. Or, la philoso-

phie de ce dernier en matière de finance islamique diffère sur de nombreux points de celle de Naggar : celui-ci concevait les banques islamiques comme des institutions d'épargne à la fois locales et de type coopératif, sur le modèle de ce qu'il avait pu observer en Allemagne durant un séjour d'études, et adaptées simplement au contexte des sociétés musulmanes. Il avait d'ailleurs pu établir une telle institution dans les années soixante, la Caisse rurale du Mit Ghamr, du nom d'une commune rurale du delta du Nil.

La conception de Faysal, en revanche, porte la marque des phénomènes importants en développement depuis la moitié des années soixante-dix (parfois avant) : boom pétrolier, mondialisation des faits économiques, visibilité croissante des mouvements islamistes dans le monde musulman :

- La mondialisation de l'économie, qui se manifeste en particulier par l'accélération des phénomènes d'intégration (CEE) ou l'importance prise par les institutions financières internationales (FMI), lance des défis nouveaux à tous ceux qui, comme Faysal, ont des projets de développement panislamistes.

- Les islamistes réclament de façon croissante l'application de la charia à tous les domaines de la vie musulmane, y compris à ses aspects économiques. L'abolition du taux d'intérêt pratiqué par les banques, assimilé au *riba* condamné par le Coran, et l'établissement de "banques islamiques" font partie de ces revendications.

- Le boom pétrolier, enfin, fournissait les moyens nécessaires à des expériences concrètes.

L'esprit d'entreprise animant les banques islamiques privées de type Faysal pourra donc être caractérisé par deux éléments essentiels : un référent religieux saillant, et une stratégie leur permettant de prendre leur place dans la compétition bancaire nationale et internationale.

Le banquier et le *faqih*

Les banques islamiques restent gérées à tous les niveaux, de la direction générale à l'employé de base, par des hommes ayant une formation classique en commerce et gestion, obtenue parfois, aux plus hauts niveaux, dans des *business schools* américaines (cas de Faysal), et ayant souvent commencé leur carrière dans des institutions conventionnelles (cas de Mahmoud Helw, ex-gouverneur de la Banque Faysal). Cela constitue bien souvent un argument suffisant pour justifier le recours à un théologien-juriste (*faqih*), qui sera également *mufti*, car émetteur de *fatwas*.

Avec l'avènement des banques islamiques, en effet, des *ulémas* (savants musulmans) se voient proposées des fonctions de conseillers religieux ou de membres des bureaux de supervision religieuse créés et intégrés à l'organigramme de ces institutions. Il s'agit là d'instances consultatives chargées de donner leur avis sur la licéité islamique des opérations de la banque, avis qui s'exprime le plus souvent sous la forme d'une *fatwa*, c'est-à-dire en fait d'une réponse à une question donnée posée par le conseil d'administration.

Nous avons enquêté auprès de membres des conseils d'administration de la Banque Faysal (FIBE dans la suite de l'exposé) et de la Banque islamique internationale d'investissement et de développement (IBID), ainsi que de leurs bureaux de supervision reli-

gieuse, et avons constaté la grande subtilité des problèmes posés par l'activité de ces bureaux, touchant aussi bien au politique qu'à l'économique ou au financier. Un bon moyen, à notre sens, de cerner ces problèmes, est de partir d'une analyse des critiques qui leur sont régulièrement adressées, en particulier depuis l'affaire des sociétés de placement de fonds, par la presse "laïcisante" (*Rose al Youssef, Al Ahali*), ou gouvernementale.

L'affaire de la vente des *fatwas*

Le bureau de supervision religieuse étant l'un des garants essentiels de la légitimité islamique des opérations de ces banques, il paraît normal, *a priori*, que les qualités morales de ses membres soient soumises à des critères de jugement d'autant plus sévères ! C'est ce qui a conduit de nombreux journalistes égyptiens à lancer l'affaire de la "vente des *fatwas*", à propos de laquelle ils accusaient ces *faqih*s de produire des *fatwas* sur mesure, destinées à cautionner les opérations spéculatives ou douteuses des banques pour lesquelles ils travaillaient, et cela en contrepartie de salaires particulièrement attrayants, salaires qui seraient prélevés au détriment des "pauvres" déposants⁽¹⁾.

De telles accusations, qui n'ont pu être totalement démenties, ont confondu, il faut bien le dire, les plus ardents défenseurs du système économique islamique. Abd al Hamid al Ghazzali, rencontré à l'IBID, et qui est membre de son conseil d'administration et directeur du Centre d'études économiques qui lui est attaché, reconnaît que certains conseillers religieux ont nui à l'expérience des banques islamiques, en touchant des rémunérations excessives, parfois de l'AIBI elle-même. Notons en effet que celle-ci a son propre bureau supérieur de supervision religieuse, chargé d'étudier les *fatwas* émises par les bureaux des banques membres, de façon à homogénéiser les décisions et à trancher en cas de contradiction, les *fatwas* finales étant finalement imposables à l'ensemble de ces banques. Cependant, Ghazzali loue le principe de l'association "banquier-*faqih*", en invoquant l'imam Abu Hanifa selon lequel "tout marchand devrait se faire accompagner par un *faqih* lui permettant, par ses conseils, d'éviter le *riba* dans ses opérations".

Youssef Qasim, ancien conseiller religieux à cette même banque, insiste sur le fait que les anciens jurisconsultes avaient une profession en dehors de la jurisprudence (commerçants souvent) et que c'est l'État moderne qui en a fait des salariés (mal) payés par le Trésor public.

Enfin, Mohammed Khater, président du bureau de supervision religieuse de la Banque Faysal et ex-mufti d'Égypte, prétend que l'existence de ce bureau est justifiée par le fait que les systèmes éducatifs musulmans actuels ont été influencés par le système occidental qui sépare vie civile et vie religieuse⁽²⁾. D'où la nécessité pour le management, qui

(1) La Banque Faysal exige cependant un minimum de 200 livres égyptiennes pour l'ouverture d'un compte d'investissement.

(2) Le même argument justifie la création de centres de formation à l'économie islamique, souvent par les fondateurs des banques eux-mêmes, comme le Centre Salah Kamel (Banque d'investissement saoudo-égyptienne-Groupe Baraka), la plupart des managers ou des employés ayant des formations "séculières" en gestion/économie, et étant supposés, de ce fait, posséder la mentalité "usurière".

n'est pas de ce fait versé en *fiqh*, de recourir à des *faqihs*. Dans le cas d'un État appliquant la charia, un tel organe serait inutile, puisque l'État aurait ses propres organes pour émettre les *fatwas*.

Le *faqih* au service de la rentabilité de la banque ?

La consultation des *fatwas* émises par les théologiens de la FIBE nous apporte des éléments intéressants pour mieux comprendre leur rôle au sein de la banque et pouvoir évaluer les critiques précédentes. On remarque ainsi que les transactions à court terme sur les marchés internationaux (métaux précieux, entre autres), ainsi que sur les devises étrangères sont acceptées, "dans la mesure où elles ne transgressent pas la charia (loi islamique)", c'est-à-dire, essentiellement, où elles ne se font pas à terme, auquel cas l'élément "spéculation sur l'avenir" (*gharar*) condamné par le Coran serait présent. Or, la raison principale de ce type d'opérations est mentionnée dans les rapports d'activité eux-mêmes de la banque (FIBE, 1988) : assurer aux titulaires de comptes d'investissement (les seuls comptes rémunérés) un revenu convenable. Rappelons que c'est ce type de transactions sur les métaux qui a occasionné à Dar al Mal al Islami des pertes de millions de dollars en 1984.

Un autre cas significatif à signaler est celui de la *murabaha*. Par cette technique de financement, la banque achète une marchandise pour le compte d'un client et se charge de la lui revendre au prix d'achat majoré d'une commission. Or, ce principe de fonctionnement est loin d'être reconnu comme licite par tous les juristes musulmans. Ses opposants continuent de se référer à l'ancien jugement des imams Ibn al Malik et Al Chafii, qui la désapprouvaient en raison de la double opération de vente et revente : l'une au comptant et l'autre à crédit. Et cependant, la plupart des *faqihs* de nos banques la légitiment, avançant qu'il s'agit d'une opération comportant une "promesse d'achat de la part du client, selon les conditions indiquées, et une autre promesse de la part de la banque d'effectuer la vente après achat selon ces mêmes conditions"⁽³⁾. Or, on constate surtout que la *murabaha* est un élément essentiel de la rentabilité des banques islamiques, étant à court terme et comportant peu de risques. C'est d'ailleurs la plus pratiquée des techniques de financement.

Enfin, même en supposant l'indépendance intellectuelle du *faqih*, se pose la question de sa capacité d'intervention durant le déroulement de l'opération de financement. En fait, elle reste limitée car peu nombreuses sont les banques islamiques qui donnent à leurs conseillers religieux la possibilité de suivre leurs investissements en détail, ce qui supposerait l'accès permanent aux documents financiers et la consignation des opinions émises – favorables ou non – pour présentation devant le conseil d'administration. Par ailleurs, certains *faqihs* émettent eux-mêmes des doutes sur le respect de leurs directives par les gestionnaires (comme Abd Allah al Machd ou Mahmoud al Farghali, membres du bureau religieux de l'IBID).

(3) Cooreman P. (1984). *Les Banques islamiques ou l'alternative au principe du taux d'intérêt*. Université de Louvain.

Vocation commerciale ou développementaliste ? Les rapports financiers parlent⁽⁴⁾

Des spécificités islamiques de financement...

Au niveau des financements comme à celui des dépôts, la banque islamique a recours à des techniques de type participatif, qui visent à respecter l'interdiction du taux d'intérêt prédéterminé. En un mot, les profits (ou les pertes) réalisés en bout de chaîne par l'entrepreneur sont partagés avec la banque, qui elle-même en redistribue une part au déposant, selon des modalités variables qui sont précisées dans les contrats. La FIBE propose essentiellement trois types de financements : la *murabaha*, la *musharaka* et la *mudaraba*.

Il a déjà été question de la *murabaha* à propos du rôle des ulémas. Complétons simplement ce qui a été dit par quelques remarques. Tout d'abord, elle est utilisée pour des financements à court terme (de 3 mois à 6 mois en général). Ensuite, il s'agit en fait, comme nous l'avons dit, d'une vente différée, puisque la banque achète une marchandise pour le compte d'un client, et la lui revend à un prix calculé en ajoutant au prix d'achat une commission qui tient en général compte des facteurs suivants :

- la rentabilité de la marchandise pour le client : plus elle sera forte, plus la marge prélevée par la banque sera importante ;
- son degré de nécessité pour un consommateur moyen : ainsi, la marge sur les produits alimentaires de première nécessité sera plus faible que pour d'autres biens ;
- la provenance des marchandises : locale ou importée (marge supérieure dans ce cas, liée à un degré de risque plus grand).

Il apparaît cependant, d'après les documents bancaires en notre possession, que cette marge reste en général inférieure (entre 10 et 15 %) au taux d'intérêt annuel pratiqué par les autres banques sur leurs crédits (15 % et probablement plus depuis la libéralisation des taux à la suite des accords avec le FMI).

Quant aux critiques adressées à ce type de technique, comme nous l'avons vu, elles portent principalement sur le fait qu'il ne s'agit pas, en fait, d'un financement participatif, mais d'une "ruse" visant simplement à contourner l'interdiction du *riba*. En évoquant cette question avec des responsables de la FIBE, nous avons recueilli les arguments suivants :

- La *murabaha* comporte deux risques : un qui est lié à l'opération d'achat et qui est inhérent à tous les contrats d'achats de marchandises : détérioration, mauvaise qualité,

(4) Les chiffres sont ceux de la FIBE. Le décompte des banques islamiques *stricto sensu* installées en Égypte est simple (on ne parle pas ici des sociétés islamiques de placement de fonds, ni des branches islamiques des banques conventionnelles) : la Banque Nasser, étatique donc exclue de notre étude, la Banque d'investissement saoudo-égyptienne, qui est trop récente pour qu'il soit possible d'en parler (1988), la FIBE et l'IBID. La Banque Faysal est de loin la plus grosse, arrivant tout de suite après la Koweit Finance House au sein de l'ensemble des banques islamiques membres de l'AIBI. Elle est classée 17^e par Euromoney dans la liste des 100 premières banques arabes pour le rendement de l'action. Sa part du marché des dépôts des banques commerciales privées (40) est estimée à environ 20 % par le FMI. Elle et l'IBID représentent également 20 % des dépôts de l'ensemble des banques privées (commerciales et d'investissement) en Égypte. Mais l'IBID est à capitaux entièrement égyptiens, alors que la Faysal est étrangère à 49 % (capitaux saoudiens surtout). Pour toutes ces raisons, c'est elle qui nous intéressera dans cette étude.

retards dans les délais de livraison... ; un autre lié à la vente au client, et qui résulterait surtout d'un éventuel défaut de paiement de celui-ci.

– La banque entreprend toutes les études “marketing” préalables à l'achat, ce que ne ferait pas une banque ordinaire, qui se contente de prêter l'argent à son client. Elle le fait avec une expertise et en offrant des garanties qui font que les fournisseurs étrangers sont désireux de traiter avec elle (ils seraient payés plus vite et avec moins de risques). Enfin, de ce fait, elle peut proposer après négociation des prix à son client plus intéressants que ceux qu'il obtiendrait par lui-même.

– Par conséquent, la rémunération de la banque dans ce genre d'opérations ne peut être assimilée à un taux d'intérêt déguisé, les deux éléments essentiels du financement “islamique” étant ici présents : travail effectif et prise de risque.

Notons enfin qu'en cas de litige entre la banque et son client, comme par exemple pour un retard de paiement de la part de celui-ci, le conseil de supervision religieuse est chargé d'une fonction d'arbitrage. Aux dires des responsables, cependant, la volonté de conserver de bonnes relations de confiance avec leur banque de façon à bénéficier d'autres facilités financières futures réduit considérablement les contentieux de ce type⁽⁵⁾.

De tout cela, il est possible de conclure, comme en ce qui concerne les dépôts que, si les motivations religieuses chez les clients demeurent essentielles, elles s'allient à des considérations financières et pratiques qui ont également leur poids : profit de la banque inférieur au taux d'intérêt, transfert du risque sur elle, plus grand pouvoir de négociation face au fournisseur, ce qui diminue le prix d'achat. Cela explique le choix de la solution financière “islamique” par un nombre croissant d'entrepreneurs.

La *mucharaka* utilisée pour les financements à moyen et long terme ne présente pas, quant à elle, d'ambiguïté en ce qui concerne sa licéité islamique. Il s'agit, comme l'indique par ailleurs son nom, d'une association entre la banque et son client aux termes de laquelle chacun apporte une part de capital dans le projet, le client assumant seul sa gestion. Notons que, comme la *mudaraba*, elle ne présente pas une grande originalité par rapport à des formes de financement semblables dans leur principe existant en Occident, telles que le système de capital-risque.

Le client-partenaire reçoit une part de profit en rémunération de son travail, qui dépend de son niveau d'expertise et de son travail effectif dans l'affaire, variant en général entre 20 et 60 % du profit total. Le reste est réparti entre lui et la banque en proportion de leurs apports en capital. Ceux-ci dépendent à leur tour de la connaissance qu'a cette dernière des compétences de son client : plus ces compétences seront reconnues, plus la participation de la banque pourra être importante (en général, de 50 à 65 %).

Une variante de cette technique, la *mucharaka mutanaqissa* (participation dégressive) permet à la banque de récupérer progressivement ses fonds, grâce aux profits réalisés, et de se désengager ainsi du projet.

Dans la *mudaraba*, enfin, c'est la banque qui apporte la totalité des fonds, laissant à son partenaire le soin de la gestion. Les autres conditions sont les mêmes que pour la *mucharaka*, mais les pertes éventuelles sont supportées entièrement par la banque (apporteur de capital). La *mudaraba* est essentiellement censée aider de petits entrepreneurs n'ayant pas les fonds nécessaires. Elle suppose clairement une prise de risque substantielle de la part de la banque.

(5) À un moment où les affaires d'impayés et de créances douteuses se multiplient au sein du système bancaire égyptien, étant surtout le fait d'entreprises du secteur public.

Enfin, au chapitre des spécificités islamiques des financements, mentionnons un type de prêt très particulier, puisqu'il est totalement gratuit, la banque ne recouvrant que le capital prêté : le *qard hasan* ou "prêt de bienfaisance".

... au service d'une logique commerciale ?

Le bilan d'une entreprise ou d'une banque est un document à deux niveaux : le premier est celui d'un discours légitimant qui s'adresse, par certains de ses aspects, aux clients et aux actionnaires, et par d'autres, aux autorités de tutelle de la banque : Banque centrale, gouvernement... Dans le cas des banques islamiques, il a une importance particulière, du fait de leurs "idéaux" et objectifs spécifiques, qui font également leur légitimité. Cela explique le nombre non négligeable de pages – au début du rapport, mais aussi dans ses autres parties – qui lui sont consacrées. Quant au second, ce sont les résultats chiffrés qui, bien entendu, sont censés rendre compte de la réalité des opérations réalisées, avec toutes les réserves qui s'imposent en matière de comptabilité (et de statistiques) liées aux unités de compte utilisées, aux méthodes d'enregistrement, etc. Ces réserves sont d'autant plus nécessaires avec les banques islamiques du fait des spécificités de leur fonctionnement, qui ne sont pas niables malgré tout et imposent des méthodes comptables parfois nouvelles, du caractère récent de leur expérience, de la tentation de minimiser ou au contraire de maximiser certains résultats à des fins de propagande.

Ces réserves étant exprimées, nous considérerons en général que ces chiffres, dans la mesure où ils sont confirmés par diverses sources se recoupant, traduisent au moins une bonne part de la réalité, le biais étant minime. Nous nous sommes donc penché sur les bilans de la banque étudiée, dans le but d'évaluer le degré d'adéquation de cette réalité au discours. Remarquons tout de suite que les rapports d'activité ne séparent pas les trois types de financements (*murabaha*, *mucharaka*, *mudaraba*), ce qui nous a contraints à avoir recours à d'autres sources, telles que les bulletins d'information internes et les interviews, qui ne nous ont donné d'ailleurs que des valeurs approximatives.

Analyse selon les techniques de financement utilisées

Tableau I. Volume des financements de la FIBE (millions de dollars).

Années	Volume	Nombre d'opérations
1979	10,0	52
1980	61,0	178
1981	144,0	497
1982	410,0	1 240
1983	767,0	2 535
1984	993,0	3 464
1985	1 066,0	2 708 (?)
1986	1 533,0	
1987	1 568,8	
1988	919,0	
1989	1 463,0	
1990	1 075,2	

Remarque : *murabaha*, environ 70 % ; *mucharaka*, 20 % ; *mudaraba*, 10 % du volume total. On notera donc que la majeure partie des financements se fait par *murabaha*, résultat qui se vérifie aussi au niveau de l'ensemble des banques islamiques. En fait, cette technique est surtout utilisée pour le commerce interne ou les importations (opérations à court terme). Nous en venons maintenant à la ventilation géographique des financements.

Tableau II. Ventilation géographique des financements.

Années	Financement national		Nombre d'opérations	Financement extérieur	
	millions de dollars	%		millions de dollars	%
1979	?	13	?	?	87
1980	?	28	?	?	72
1981	108,3	38	497	176,7	62
1982	342,5	44	1 240	436,0	56
1983	620,8	49	?	646,2	51
1984	775,7	51	2 535	749,0	49
1985	1 138,0	68	2 708	500,0	32
1986	980,2	64	?	552,5	36
1987	1 139,3	73	2 756	429,5	27
1988	967,0	?	3 056	?	?
1989	420,7	46	?	499,1	54
1990	454,9	43	3 490	602,5	57

Remarque : On constate donc une augmentation régulière de la part nationale des financements, au moins jusqu'en 1987, plaçant ainsi les opérations de la banque en meilleure conformité avec ses objectifs déclarés (contribution au développement économique du pays...).

Tableau III. Ventilation selon les secteurs d'activité (%).

Années	Agriculture	Commerce	Industrie	Logement et transport	Autres
1985	6,9	6,8	37,6	47,6	6,9
1986	5,7	22,5	6,7	65,1	—
1987	3,7	31,5	36,3	9,8	18,7
1988	3	30,4	30,6	36	—
1989	?	?	?	?	?
1990	2	28,7	26,4	42,7	0,2

Remarque : Pas de chiffres disponibles pour 1989.

Pour la ventilation selon le terme de l'investissement, seul le rapport d'activité de 1984 nous en donne les chiffres :

- court terme : 757 millions de dollars (70 %) ;
- moyen terme : 236 millions de dollars (22 %) ;
- long terme : 95,5 millions de dollars (8 %).

Création d'entreprises et participation à leur capital

Les opérations vues précédemment ne sont que des opérations de financement, la banque récupérant en fin de compte les fonds investis. Il n'est plus de même (si ce n'est éventuellement à très long terme) en cas de création d'entreprise. C'est là un domaine privilégié où la banque peut montrer sa contribution au développement économique et social à long terme du pays. La FIBE a commencé par des participations minoritaires (moins de 50 %) au capital d'entreprises déjà existantes, pour ensuite créer ses propres sociétés, au capital

desquelles elle participe à plus de 50 %, de façon, disent les rapports d'activité, à "contrôler leurs opérations, en s'assurant qu'elles contribuent au bien-être de la société islamique en Égypte et dans le monde". Notons qu'en 1982, c'est cette activité internationale qui recevait le plus de fonds (8 millions de dollars de participations, contre 2,8 millions au niveau national).

Également, par la présence de représentants aux conseils de direction de ces sociétés, elle participe directement à leur gestion. Elle agit donc non seulement en tant que banque (octroi de facilités financières si besoin est), mais aussi comme entrepreneur. Notons que, comme pour la banque, le référent islamique de ces sociétés est clairement mis en avant, en particulier au niveau de leur nom et de leurs statuts, qui précisent la conformité de leurs opérations avec la charia. Il s'agit, bien sûr, dès leur création, d'inciter les investisseurs musulmans à souscrire à leur capital, et les consommateurs à acheter leurs produits.

Certains projets, enfin, ont été entrepris en collaboration avec le ministère des Wakfs. Ce fut le cas d'un projet agro-industriel de production de fruits et légumes et d'élevage de poulets dans la zone de Tel al Kebir, sur 5 013 feddans, ou de projets immobiliers sur des terrains possédés par l'autorité des Wakfs, réalisés par l'Islamic Real Estate Company, elle-même établie conjointement par la Faysal et les Wakfs.

D'autres entreprises ont été créées en association avec des groupes de clients, apportant leur expérience dans des domaines particuliers, comme le commerce, l'équipement médical, l'immobilier...

Le nombre total de sociétés établies par la banque et au capital desquelles elle participe était en 1990 de 33, avec un capital global de 737,4 millions de dollars, et cela dans les secteurs d'activités suivants :

Tableau IV. Participation au capital d'entreprises et secteurs d'activité.

Secteurs	Nombre de sociétés	Participations	
		millions de dollars	%
agro-animal	3	7,6	9,9
industrie	11	21,4	27,8
produits médicaux et pharmaceutiques	5	15,2	19,8
investissements	2	3,2	4,2
commerce	3	5,9	7,6
tourisme	1	2,6	3,4
banques islamiques	5	20,4	26,5
autres	3	0,6	0,8
total	33	76,9	100,0

Commentaires

Concernant les techniques de financement utilisées, il est clair que la *murabaha* vient largement en tête, avec environ 70 % d'utilisation. Ce chiffre est confirmé par celui du court terme (FIBE, 1984) puisque la *murabaha* est essentiellement un financement à court terme d'opérations purement commerciales. La *mucharaka* et la *mudaraba*, techniques plus risquées, étant donné qu'elles reposent sur la confiance accordée à l'entrepreneur, confiance

se traduisant elle-même par la part financée par la banque (la *mudaraba* étant de ce fait la plus risquée des trois), sont ainsi moins utilisées (20 % et 10 %), même si elles doivent, à plus long terme, engendrer un profit plus substantiel.

À cela une raison essentielle : la nécessité de tenir compte du déposant. Certes, celui-ci sait que son revenu n'est pas garanti comme il le serait chez une banque conventionnelle, mais la FIBE tient à conserver sa part du marché des dépôts, face à la concurrence, et pour cela elle doit pouvoir proposer une rémunération correcte sur les comptes d'investissement, les plus nombreux : environ 90 % de l'ensemble (et *a fortiori*, éviter à ses clients des pertes dues à des investissements trop risqués).

D'où, également, la reconnaissance par la banque (rapports 88, 89, 90) de l'utilisation d'une partie de ses ressources en devises étrangères à des investissements à court terme sur les marchés internationaux comme nous l'avons vu. Cela est considéré par la banque comme un moyen licite de faire face à ses besoins de liquidité (les placements purement financiers à taux d'intérêt fixe ne l'étant pas) et de garantir en même temps à ses détenteurs de comptes d'investissement, comme elle le reconnaît, un revenu convenable.

C'est également ainsi, dans une large mesure, que s'explique la part encore faible des opérations à long terme de création d'entreprises (en moyenne 3 % pour la FIBE), qui justifient pourtant la vocation de banques d'investissement et de développement (des sociétés musulmanes) à laquelle prétendent les institutions islamiques.

Quant aux résultats en fonction des secteurs d'activité, ils nous montrent clairement la suprématie des services au sens large (commerce, banque, logement, transport), d'une part, et de l'industrie d'autre part. Là encore, le caractère plus rapidement rentable et moins risqué des investissements dans les services est un fait connu. Quant à l'industrie, il convient de préciser qu'il s'agit surtout de biens intermédiaires (industrie légère), ou de grande consommation. Les entreprises islamiques créées par la FIBE proposent d'ailleurs sur le marché égyptien, apparemment, de plus en plus de produits de type lait, détergent ou peinture.

Et l'activité socio-religieuse ?

Elle est essentielle également pour la légitimité de la banque à la fois vis-à-vis de ses clients et vis-à-vis de l'État. En ce qui concerne ce dernier, la banque, dans ce domaine, doit montrer la complémentarité de ses initiatives avec celles des ministères des Affaires sociales ou des Wakfs. Cette activité se manifeste surtout par les prêts sociaux (*qards hasans*) et la caisse de la *zakat*.

Les prêts sociaux

Ils ne sont autres que des prêts gratuits, pour lesquels la seule obligation du débiteur est le remboursement de la somme avancée au terme convenu, mais sans intérêt. Ils n'apparaissent pas, en fait, dans les bilans de notre banque, étant donné leur valeur extrêmement faible par rapport aux autres financements. C'est là bien sûr une différence essentielle par rapport à la Banque Nasser (banque sociale islamique d'État), dont les prêts sociaux constituent une part importante de l'activité. Confirmation là encore de la logique commerciale de la FIBE.

Ainsi, en 1982, un tout petit paragraphe du rapport de la FIBE mentionne l'octroi d'un *qard hasan* de 350 000 LE (livre égyptienne) à la Société du minaret de la foi pour l'éducation et la culture islamique, "en consolidation de son rôle dans la propagation des enseignements et de la culture islamiques". En outre, la plupart de ces prêts sont octroyés sur les ressources de la caisse de la *zakat* (et non sur les dépôts).

La *zakat* (aumône légale)

Elle est un élément important de la crédibilité de la banque islamique. La Faysal a, encore récemment, utilisé la presse et la télévision égyptiennes pour faire connaître sa politique de la *zakat* (comme durant les mois de Ramadan où elle demande aux musulmans de verser leur *zakat* de ce mois par son intermédiaire). Par conséquent, ce ne sont pas seulement les titulaires de comptes courants ou d'investissements qui peuvent confier à la banque le paiement de leur *zakat*, mais tout citoyen musulman désireux de s'acquitter de ce devoir religieux. C'est là clairement un moyen d'élargir la base de sa clientèle potentielle. Notons aussi que la FIBE elle-même paie sa propre *zakat* sur ses revenus et son capital, et que les rapports prennent bien soin de préciser qu'elle le fait en plus de ses impôts. Le conseil de supervision religieuse joue un rôle non négligeable dans l'administration de la *zakat* et en particulier dans son calcul conformément aux règles de la charia (Tableaux V et VI).

Tableau V. Comptes des revenus de la Caisse de la *zakat* (livres égyptiennes).

	Années					
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
bilan au 1/1/n	416 527	631 371	307 158	518 814	3 363 712	3 904 202
provision précédente	—	—	—	—		
étudiants 84/85						
<i>zakat</i> actionnaires	696 024	736 531	899 977	3 065 584	2 329 431	2 664 720
<i>zakat</i> comptes d'investissement	602 507	690 114	746 549	1 017 776	987 207	937 452
<i>zakat</i> individus	114 421	218 365	357 807	325 073	308 825	331 542
donations	38 440	12 744	10 752	120 006	6 766	10 313
rendements comptes d'investissement de bienfaisance	6 641	25 279	20 645	22 156	38 507	55 742
revenus divers	133 968	60 158	—	145 047	3 831	69 988
Total	2 008 528	2 374 562	2 342 888	5 214 456	7 038 279	7 972 959

Tableau VI. Compte des dépenses de la Caisse de la *zakat* (livres égyptiennes).

	Années					
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<i>zakat</i> aux individus	662 387	800 605	942 637	957 174	1 488 524	1 974 048
<i>zakat</i> aux étudiants	728 214	320 279	244 883	7 173	14 015	37 254
<i>zakat</i> "désastres"		289 937				
<i>zakat</i> aux hôpitaux		339 825				
compétitions Coran				116 397	67 217	154 781
logement étudiants				202 157	105 262	3 664 338
<i>zakat</i> aux mosquées non gouvern.	66 054	25 350	61 800	37 458	51 368	80 970
<i>zakat</i> aux sociétés de bienfaisance	138 408	203 313	458 109	409 713	1 277 864	341 186
dépenses générales et de gestion	76 094	89 923	116 645	141 116	129 827	165 072
<i>zakat</i> due et en cours de paiement	62 226	20 139	258 500			
surplus	219 145	285 191	260 314	3 348 268	2 904 202	1 404 255
total	2 008 528	2 374 562	2 342 888	5 214 456	7 038 279	7 972 959

Quelques remarques : La *zakat* due par les actionnaires représente en 1990 33,4 % des ressources totales de la Caisse (2 664 720 LE). C'est la seule qui est obligatoire pour la banque, étant imposée par ses statuts. Elle est suivie par la *zakat* offerte par les clients sur leur compte d'investissement (937 452 LE), puis par la *zakat* offerte par les "individus" (personnes extérieures à la banque : 331 542 LE). En tout état de cause, la *zakat* totale de la FIBE (7 972 959 LE) reste largement au-dessous de celle de la Banque Nasser (18 millions de LE environ en 1990).

Les comptes d'investissement de bienfaisance

Il s'agit là d'une innovation plus récente de la FIBE (1984), dont les rendements doivent être affectés chaque année à un emploi social déterminé par leurs titulaires. Le nombre de ces comptes ouverts jusqu'en 1990 a atteint 83. Ils ont augmenté régulièrement en valeur depuis cette date : 170 500 LE en 1984, 410 876 LE en 1985, 614 596 LE en 1986, 715 762 LE en 1987, 847 102 LE en 1988, 1 129 514 LE en 1989 et 1 488 424 LE en 1990. À titre d'exemples, citons quelques utilisations de ces fonds au cours des dernières années :

- envoi d'un missionnaire dans des minorités musulmanes à l'étranger ;
- aides à des étudiants pauvres d'Al Azhar ;
- octroi de bourses à des étudiants d'Afrique et d'Asie ;
- restauration de mosquées en Égypte ;
- récompenses aux gagnants des concours de récitation du Coran.

Quant aux dépenses, elles ont d'abord concerné les logements étudiants : 3 664 338 LE ou 46 %, suivis par les sociétés de bienfaisance, concours coraniques, hôpitaux. Notons par ailleurs que la collaboration avec le ministère des Affaires sociales, ainsi qu'avec celui des Wakfs, est aussi amplement soulignée.

Enfin, et c'est sur ce point que nous voudrions insister et conclure, les dépenses à des fins proprement religieuses (essentiellement le financement de mosquées privées et de concours coraniques) ont une portée qui dépasse largement leur faible valeur relative. Dans le cas des concours de récitation du Coran organisés par la Caisse (montant alloué : 154 781 LE en 1990), les cérémonies de remise des prix revêtent un caractère particulièrement solennel, avec présence du gouverneur de la banque, du président de son conseil reli-

gieux (Mohammed Khater), et souvent du mufti de la République lui-même (Sayyid Tantawi). Il est clair que pour la FIBE, les sommes ainsi engagées sont en fait un véritable investissement dont elle peut raisonnablement escompter un rendement satisfaisant en termes de popularité et de maintien, voire d'augmentation de sa part des marchés des dépôts, en attirant de nouveaux clients.

Conclusion : et qu'en est-il du rôle de l'État ?

Les banques islamiques privées (et la Banque Faysal en particulier, en tant que très représentative de ce type d'institutions) se trouvent exposées à un certain nombre de critiques, qui touchent essentiellement leur rôle au service du développement du pays, et qui sont d'autant plus virulentes qu'elles sont souvent perçues comme exploitant les sentiments religieux des masses musulmanes. N'est-ce pas par leurs "investissements" dans la religion : emploi de *faqihs*, dépenses ostentatoires en faveur des mosquées ou des étudiants en sciences religieuses, qu'elles ont pu collecter les dépôts énormes qui sont maintenant les leurs ?

Si elles se prétendent islamiques, pourquoi pratiquent-elles si peu la *mudaraba* ou les prêts sociaux (gratuits) que certains considèrent comme la véritable alternative islamique au taux d'intérêt ? Fangari, professeur d'économie à l'Université de Riyad (Arabie Saoudite), suggère qu'elles utilisent une partie de leurs comptes courants non rémunérés pour octroyer de tels prêts, qui le sont actuellement sur les ressources de la Caisse de la *zakat*. Il critique, d'autre part, la discrimination entre déposants et actionnaires, ces derniers seuls étant représentés à l'assemblée générale, alors que les premiers apportent parfois jusqu'à 90 % des ressources de la banque, et supportent les mêmes risques financiers, en vertu du principe islamique de partage des profits et des pertes⁽⁶⁾ ?

Pourquoi n'investissent-elles pas plus dans les secteurs les plus utiles au développement : industrie lourde, agriculture ?

Pour légitimes qu'elles soient, il est clair que ces questions feignent d'oublier que les banques islamiques ne sont pas des associations de bienfaisance, et que si la seule d'entre elles en Égypte qui peut se permettre d'avoir une activité sociale et développementaliste d'une certaine ampleur est la Banque Nasser, c'est qu'elle est para-étatique et échappe de ce fait, au moins dans une large mesure, aux contraintes du marché et aux exigences de l'orthodoxie financière.

Il convient également de dire que l'État égyptien ne favorise pas nécessairement l'extension de ce type d'institutions, associant leur développement à celui des mouvements islamistes. C'est ainsi que la Banque Al Taqwa, qui demandait une autorisation en 1988 pour s'installer dans le pays, se l'est vue refuser, malgré des projets de développement solides, car ses fondateurs se trouvaient liés au courant islamiste⁽⁷⁾.

(6) *Al Ahrām*, 5/3/1991.

(7) *Al Ahrām al Iqtissadi*, n°1163, 29 avril 1991.

Plus récemment, la Banque Faysal elle-même a présenté au ministère de l'Agriculture plusieurs projets agricoles qui supposaient l'achat de terrains. Celui-ci, les ayant jugés utiles à l'économie nationale, donna son accord, mais, soumis au président de la République, ils furent finalement refusés, avec l'argument (non officiellement exprimé, certes, mais sous-entendu) que la banque risquait ensuite de vendre la terre aux islamistes !

37

La finance islamique face à la culture d'entreprise

N.E. HADDAB*, P. TRAIMOND**

* *Centre d'Économie et Techniques de Financement, Université Aix-Marseille III, France*

** *Université Paris I Panthéon-Sorbonne, France*

À la fin du XIX^e siècle, bien avant que la culture d'entreprise ne soit conceptualisée, on estimait généralement qu'au XX^e siècle les nouveaux pays industriels seraient la Turquie et l'Égypte. Aujourd'hui, on reconnaît volontiers à la culture d'entreprise japonaise le privilège de la plus grande efficacité. Les nouveaux pays industriels d'Asie ne sont pas les pays d'Islam comme l'Indonésie, mais la Corée, Hong Kong, Singapour ou Taiwan.

De ces observations à l'attribution de la réussite des pays du Pacifique à une culture d'entreprise, il n'y a qu'un pas. Mais on aurait pu évoquer tout autant la relation weberienne entre éthique protestante et capitalisme ou celle entre culture technique et discipline allemande.

Nos interrogations portent ici sur le concept de culture et celui de culture d'entreprise, et sur leurs liens avec l'Islam.

Le concept de culture peut-il s'avérer un outil opératoire pour résoudre ou tout au moins poser les problèmes de la finance et des économies islamiques ? La difficulté première est que devant un tel concept le psycho-sociologue ne parle pas le même langage que le gestionnaire d'entreprise, à plus forte raison que le financier. L'acculturation est un problème à multiples facettes. D'un côté apparaît celle du chercheur en quête de clés pour observer des phénomènes, de l'autre, celle de sociétés traditionnelles auxquelles s'imposent des cultures nouvelles. En pays d'Islam, la question est de savoir si l'*Ijtihad*, ouverture à une recherche personnelle, peut être au diapason de l'*Infitah*, ouverture de la société au monde étranger, si souvent évoquée en Égypte. La culture islamique est avant tout la culture de toute une société ; la culture d'entreprise, *corporate culture*, est d'abord une culture technique. Nous nous efforcerons de montrer que la financiarisation mondiale des

économies oblige les capitaux de l'Islam à une adaptation beaucoup plus rapide que celle des mentalités à une culture d'entreprise moderne, mais ils tendent à se faire absorber par la mondialisation envahissante.

Dans une première partie, nous évoquerons la rencontre de la culture d'entreprise et des pays d'Islam. Dans une deuxième partie, nous montrerons que la culture d'entreprise s'inscrit dans les efforts d'*Infitah* et d'*Ijtihad*.

L'Islam et la culture d'entreprise

Au départ, la culture d'entreprise est un concept des plus ambigus. La culture est d'abord une anthropologie culturelle, ou encore selon Herkovits, "ce qui dans le milieu est dû à l'homme" [13]. L'anthropologue, le sociologue, le psychologue ont leur part dans l'organisation de la production et d'abord dans "la cellule de base de l'économie" qu'est l'entreprise comme dans toutes les institutions.

Linton la définit comme "la masse des comportements que les êtres humains de toute société apprennent de leurs ancêtres et transmettent à la génération plus jeune". Dans cette acception, la culture d'entreprise prendrait une génération ou plus pour éclore. De façon plus précise, "une culture est une configuration de comportements appris et de leurs résultats dont les éléments composants sont partagés et transmis par les membres d'une société donnée" [13]. L'idée de comportement appris, *learned behavior*, est à rapprocher du savoir-faire, *learning by doing* des gestionnaires. Selon Linton, la culture est d'abord apprentissage.

Elle est aussi résultat de comportements. Cela englobe des états psychologiques, attitudes, systèmes de valeurs, connaissance... tout autant que des résultats matériels, outils, objets usuels. À ce stade on peut évoquer le rôle des valeurs sociétales de l'Islam.

La troisième caractéristique est la participation, *sharing* : partage des tâches, spécialisation. Le quatrième élément est la transmission de la culture. Les deux derniers éléments peuvent suggérer qu'il peut y avoir compétition ou imbrication entre l'*umma*, la communauté musulmane et la culture d'entreprise.

En sociologie, la place qu'occupe un individu dans un système donné, à un moment donné est appelée statut par rapport à ce système. Quant à la notion communément admise de rôle, elle désigne l'ensemble des modèles culturels associés à un statut donné.

Résultat de démarches très diverses, la culture d'entreprise assimile ces notions. La distinction première est celle entre variable de l'organisation et mode de représentation. Dans le premier cas, la culture se ramène à un sous-système de l'entreprise dont il faut étudier les interactions, dans le deuxième cas, elle est un moyen de représentation de l'entreprise, "une métaphore de l'organisation" dont se sert par exemple la publicité [18].

Un tel modèle s'applique bien au Japon. M. Moroshima [10] s'est fait le théoricien de la culture nationale japonaise en relation avec la culture d'entreprise moderne. Selon lui, le confucianisme et le *bushido*, l'esprit des guerriers samurai, constituent la base morale de la modernisation. Il se crée un moteur psychologique, des buts idéaux, *wakon-yosai* qui réunissent l'âme japonaise et le talent occidental. À la culture des guerriers doit être ajoutée la culture populaire capable d'assimiler des connaissances technologiques complexes.

Si le confucianisme a pu intégrer une culture d'entreprise, et quel que soit le caractère simpliste de ces schémas, la finance islamique devrait elle aussi intégrer une culture d'entreprise, se retrouver dans une organisation intégrée dont la théorie est à faire. L'Islam est à la fois et indivisiblement religion et ensemble culturel. C'est l'*umma al-nabi*, la communauté du Prophète.

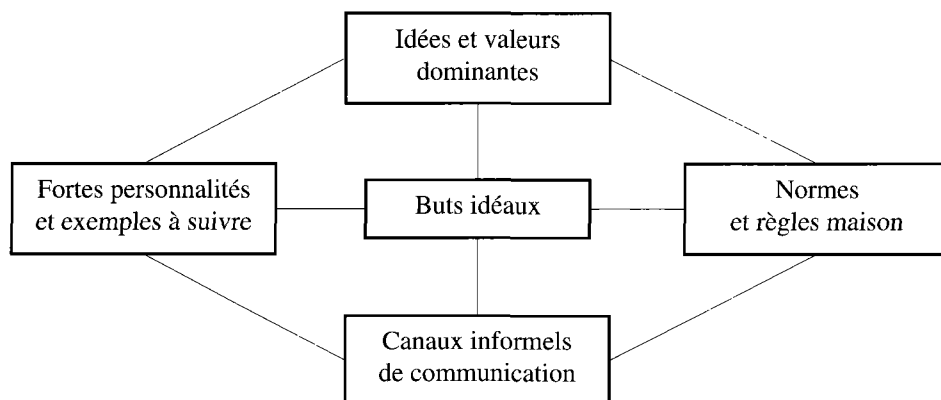


Figure 1. Culture d'entreprise.

Les investissements de la finance islamique

Au premier abord, peu d'éléments communs réunissent l'économie et la finance de souk, les banques islamiques dans les pays en voie de développement et les banques d'affaires du Golfe ayant pignon sur rue à Londres ou à New York. L'Islam ne les réunit pas moins.

La finance informelle

Les traditions africaines et asiatiques connaissent de micro-marchés souvent précaires. Ceux-ci sont souvent aux limites de l'économie monétaire mais utilisent les signes monétaires existants nationaux ou internationaux. Ces marchés engendrent une certaine accumulation qui vit en parallèle avec les institutions financières officielles.

Les institutions de développement s'intéressent à ces micro-marchés. Économie de marché et économie de don y coexistent, l'aide internationale au développement n'étant pas le privilège de quelques pays comme l'Égypte. Il existe une certaine promotion du capital-risque pour assurer ces micro-projets. La Société financière internationale, filiale de la Banque mondiale, se voue ainsi au développement du secteur privé dans le Tiers-Monde. Elle s'associe au PNUD, Programme des Nations Unies pour le développement,

et à la Banque africaine de développement pour financer de petits projets industriels en Afrique. De la même façon, des organisations non gouvernementales comme la Société d'investissement et de développement international, SIDI, créée en 1983, cherchent à susciter des sociétés locales d'investissement. Elle est financée par un fonds commun de placement, la fondation épargne-investissement, dont les souscripteurs ne sont rémunérés qu'à hauteur de l'inflation. L'une des filières de la SIDI est le MADI marocain, dont l'objectif est la création d'emplois dans un cadre participatif, donc islamique. Ces exemples constituent des cas particuliers compatibles avec une culture d'entreprise islamique traditionnelle.

Si les populations cherchent à se doter d'institutions financières spécifiques, le problème du rapport à l'argent de populations pauvres reste posé. La finance informelle s'oppose au marché formel de l'argent et aux économies d'endettement.

Très intéressantes sont les institutions populaires d'épargne et de crédit, comme les tontines⁽¹⁾ qui sont des associations rotatives d'épargne et de crédit. Une première question qui se pose est celle du passage à une économie monétaire à partir de la mise en commun sociétale des richesses d'un groupe ou d'une tribu. La tontine permet la continuité d'une culture traditionnelle musulmane ou non. Le principe en est que la totalité de la collecte ou la quasi-totalité soit partagée au sein d'un collectif.

La tontine ne s'expliquerait pas sans la prise en compte des avantages collectifs que l'individu retire de la fréquentation de partenaires, de l'intégration sociale ou religieuse qui implique la responsabilité d'un rôle au sens des sociologues : on assume des responsabilités collectives, on se retrouve entre amis ou voisins, on discute de projets commerciaux ou artisanaux. Il peut s'y perpétuer une culture d'entreprise où les notions de statut et de rôle prennent tout leur sens. Il existe dans la tontine une culture d'entreprise, une logique de la participation et du partage.

Il est significatif de rappeler que l'on retrouve là des arguments présentés dans l'*Essai sur le don* de M. Mauss ou encore *Patterns of culture* de R. Benedict. Les sociétés traditionnelles ne donnent pas au marché et au gain un rang privilégié dans la vie sociale. Des valeurs de "morphologie sociale", comme le prestige, des catégories morales et religieuses y sont aussi importantes que les catégories marchandes.

Il existe en quelque sorte une incommunicabilité entre économie marchande et économie traditionnelle : les mêmes objets n'ont pas selon les cultures la même valeur morale, religieuse, sociale, pas plus que les rapports entre hommes et groupes.

En revanche, la tontine permet la coexistence de systèmes économiques et financiers différents. Les biens circulent entre systèmes économiques et financiers d'échanges et conceptions de la richesse incompatibles sous réserve que la transgression des valeurs soit strictement délimitée [20]. La finance, islamique ou non, doit tenir compte de l'existence de tontines. Celle-ci procure par nature des avantages par un montage financier non professionnel ou semi-professionnel et non marchand. En associant parents, amis, voisins, proches, prêteurs non professionnels au bénéfice de ménages ou de micro-entreprises, elle participe à la quotidienneté de la vie d'échange, pour alimenter éventuellement celle-ci à une certaine culture d'entreprise. Certes, la tontine distingue mal le capital considéré

(1) Voir les nombreux travaux en France de M. Lelart et J.-M. Servet.

comme un facteur de production et l'ensemble des ressources financières, qui sont essentiellement des créances et des instruments d'épargne ou de paiement. La tontine considère que les biens sont interchangeables, ce qui les rend très souples.

Dans beaucoup de pays musulmans africains, les tontines servent au financement de l'éducation, du commerce et de la construction. L'exploitation agricole n'en est pas moins le domaine privilégié : bonification des sols, embauche de personnel, achats de semences, d'engrais ou de pesticides passent par elles. Elles suscitent donc, dans une certaine mesure, un usage productif et entrepreneurial de l'épargne.

En Côte-d'Ivoire et au Mali, comme au Ghana, les fonds ainsi collectés servent parfois au financement du fonds de roulement de marchands et de commerçants, à la reconstitution de stocks ou d'équipements comme l'achat de véhicules [20]. La tontine est surtout "un moyen de franchir un palier en se procurant un stock plus important", tout en évitant la thésaurisation d'argent puisqu'il n'y a pas de temps mort dans la tontine.

Dans cette finance informelle, se crée une réciprocité circulaire de relations finies entre individus qui se diluent au sein de circuits complexes : dons et contre-dons, troc, échange monétaire ou non. Les individus sont immergés dans des relations de quotidienneté sociale : famille, groupe, clan, voire classe sociale [20].

Cela nous montre que, en traçant un réseau de relations, la monnaie est source d'intégration socio-économique. Elle permet une différenciation entre individus, voire l'établissement de hiérarchies : elle crée aussi des configurations sociales autour d'une trilogie production-distribution-consommation. En circulant sans contrepartie, la monnaie sert à l'intégration de réseaux sociaux qui peuvent déboucher sur une culture d'entreprise, de type traditionnel mais disponible pour des transformations.

La finance selon la *charia*

La finance selon la *charia* connaît des banques participatives mais aussi des circuits courts.

Les circuits courts

Il arrive que des crédits soient collectés pour effectuer des prêts sans intérêt. Au Nigeria, ce genre d'associations a réussi à construire son propre *revolving fund* dans un certain nombre de cas.

En Égypte, la Banque communale Mit Ghamr a financé à partir de 1955 de petites entreprises agricoles commerciales ou industrielles. La banque leur apportait également conseils en matière sociale et administrative [6]. La banque a échoué quand elle a pris le contrôle de la gestion d'entreprises du textile, de l'imprimerie et des matériaux de construction où elle a manqué de cadres compétents.

Au Soudan a existé la Sudanese Savings Bank à Wad-Madamni, autofinancée au niveau local. La Kenya Cooperative Bank Production Credit Scheme comme la Cooperative Savings Scheme ont été tentées par le financement de petites entreprises avec des résultats limités. La Cooperative Credit Union League du Cameroun s'est également heurtée à l'absence d'esprit d'entreprise pour placer ses fonds.

Les banques islamiques

Qualifiées en français de banques participatives, les banques islamiques procèdent en général par opérations triangulaires : un bailleur de fonds, un promoteur et un fournisseur. Toute transaction se veut basée sur un cycle de biens et de services auquel correspond un cycle financier [5]. À un détour de capitalisation à la Bohm-Bawerk correspond un détour de financement. On distinguera les opérations commerciales des opérations d'investissement.

- *Les opérations commerciales.* Dans la *murabaha* ou vente à bénéfices, la banque achète à des fournisseurs des marchandises ou des matériaux sur ordre du client puis les revend à ce dernier avec une marge de bénéfice fixée à l'avance. La durée de remboursement dépend du *cash flow* et peut aller de trois à dix-huit mois. Le contrat contient des indications sur la marchandise, les délais et les lieux de livraison. On a simultanément : une promesse d'achat de la part du client demandeur, une promesse de vente de la banque islamique, un contrat de vente à bénéfices après la prise de possession et l'entrée en propriété de la marchandise par le vendeur. Donc la banque paye le fournisseur et se fait rembourser par le client.

L'*ijara* ou commission est une forme de crédit-bail ou de *leasing*. La banque achète elle-même équipements, terrains, immeubles, camions ou automobiles. Elle les loue à ses clients. Ce dernier devient propriétaire des biens quand il a fini de rembourser les sommes qui sont échelonnées dans le temps et versées sur un compte d'épargne. Le client paye donc une location à échéance fixe décidée à la signature du contrat. Le client assume, en fait, sauf s'il est défaillant, la totalité des risques : charge des biens en location, entretien, échéances. Il dispose généralement d'une option d'achat pendant la durée du contrat. Le mécanisme de crédit-bail facilite production, artisanat, commerce, pour de petits projets. Ces méthodes facilitent la vie des micro-entreprises en Afrique. Elles peuvent stimuler un certain esprit d'entreprise.

Le *taajir* ou location ou *leasing* voit la banque acheter équipements et matériaux et les remettre à un entrepreneur en contrepartie d'une rémunération fixée à l'avance. Au terme des échéances de remboursement, l'entrepreneur devient propriétaire des matériaux et des équipements.

Dans le *bai muajjal*, vente reportée, la banque achète des équipements ou des matériaux pour les revendre à terme au co-contractant selon des modalités fixées au préalable. Il s'agit d'un contrat à moyen terme, de deux à quatre ans. Cela est parfois utilisé pour des opérations d'export-import. Par exemple, la banque achète des marchandises à un importateur pour les vendre à un exportateur ou l'inverse, moyennant rémunération.

- *Les opérations d'investissement*⁽²⁾. La *moucharaka* est une prise de participation d'une banque au capital d'un projet, les bénéfices étant répartis proportionnellement à l'apport de chaque partie. C'est une forme courante de participation. En effet la

(2) Voir à ce sujet, [4, 19].

banque participe au capital des entreprises existantes ou à créer. Elle participe aussi à la gestion de ces projets par son représentant au conseil d'administration. La *moucharaka* peut être définitive ou dégressive :

- La *moucharaka* définitive. La banque participe au capital du projet et reçoit annuellement une part des bénéfices proportionnelle à sa part dans le capital.

- La *moucharaka* dégressive. La banque participe par un financement total ou partiel à un projet dont la rentabilité est prouvée. Elle reçoit une part des bénéfices et le partenaire peut utiliser tout ou partie de sa part dans les bénéfices pour rembourser la somme initialement investie par la banque. L'opération est clôturée lorsque le partenaire rembourse la banque et devient propriétaire du projet à part entière.

La *mudaraba* est un financement de fiducie. Il est à rapprocher du *working capital* ou fonds de roulement propre. L'opération consiste à participer à la réalisation d'un projet en fournissant les capitaux nécessaires. Le promoteur participe par son travail et éventuellement par un apport partiel en capital. Le projet doit être viable et justifier d'une rentabilité économique et financière suffisante. Les bénéfices sont répartis selon des pourcentages convenus d'avance. Ce genre de financement a les mêmes spécificités que les fonds de capital risque.

Il n'est pas sûr que ces opérations triangulaires et établies *intuitu personae* facilitent la culture d'entreprise.

Cependant, un exemple de culture d'entreprise islamique est donné en Égypte par la société de placement de fonds Al Sharif qui est encore aujourd'hui autorisée à émettre des bons d'investissements. Dans la déconfiture égyptienne des sociétés islamiques de placement de fonds, 13 seulement sur les 104 recensées avaient pu présenter fin 1988 à l'organisme de surveillance du marché financier un bilan détaillé des fonds qui leur avaient été confiés.

Al Sharif a tiré sa réputation en étant une des plus anciennes firmes de matières plastiques dans le monde. La culture d'entreprise a pu être définie comme "le savoir, le savoir-faire, le savoir-vivre et le savoir-dire propres à un groupe relativement homogène, un service, une entreprise, un pays". Cela parut caractériser Al Sharif, premier employeur islamique en Égypte qui n'a, il est vrai, que cinq mille salariés. Dans les industries de transformation, Al Sharif se consacre aux plastiques, fibres synthétiques, papeterie, chimie, électro-ménager, fibres et détergents industriels, métaux spéciaux, ampoules électriques. Dans l'agro-alimentaire, la distribution et le commerce, la société est présente à tous les niveaux, tout comme dans le bâtiment et les matériaux de construction. Mais Al Sharif reste une exception.

Le caractère personnel des opérations triangulaires de la finance islamique implique la transparence la plus grande des opérations, donc la publication de résultats sincères. Il n'empêche que l'on a pu soutenir⁽³⁾ "qu'une formule islamique orientale permettrait de réaliser l'industrialisation sans être obligé d'accepter le capitalisme à l'occidentale. Et même si cela ne se révélait pas possible, il nous suffit que l'industrialisation permette de sauvegarder une volonté musulmane libre, dans une partie indépendante et nous permette de réaliser une formule meilleure, capable de minimiser les défauts du système capitaliste.

(3) Voir les articles d'Alexandre Buccianti dans *le Monde*, en 1988 et 1989.

En effet, nous ne prétendons pas suspendre l'industrialisation dans l'attente de la solution islamique, mais nous pensons plutôt, si la politique est un art du possible, que l'industrialisation de l'Égypte – même si elle ne s'avère possible que par la voie du capitalisme – est un pas en avant dans la voie de l'Islam" [15].

L'Infitah et l'Ijtihad

Dans la sphère économique islamique, la culture d'entreprise ne peut se nourrir que de la tradition et de la nécessité de l'ouverture sur le monde extérieur.

La tradition, c'est essentiellement tout ce qui constitue la culture musulmane. Ses sources sont le Coran, la Sunna (faits et paroles du prophète Mohamed), l'*Ijma'* (consensus des docteurs de la Foi) et enfin les *Qiyas* (opinions personnelles fondées sur l'analyse et les doctrines religieuses). Les *Qiyas* ne tirent leur légitimité que de la possibilité reconnue de procéder à l'*Ijtihad* en dernier recours. Cette recherche personnelle est incontestablement le lien entre le passé et le présent. C'est l'élément qui prolonge le sacré pour répondre aux nécessités du profane.

Incontestablement, l'*Infitah*, cette ouverture au monde extérieur, doit s'interpréter comme une volonté de faire de l'*Ijtihad* le moteur du renouvellement des comportements. L'*Ijtihad* est le médiateur entre les "droits de Dieu" et les "droits de l'Homme", l'*Infitah* assure le lien entre la culture musulmane et la culture d'entreprise. Il est possible dès lors de construire un schéma facilitant la compréhension de la dynamique économique en pays d'Islam (fig. 2).

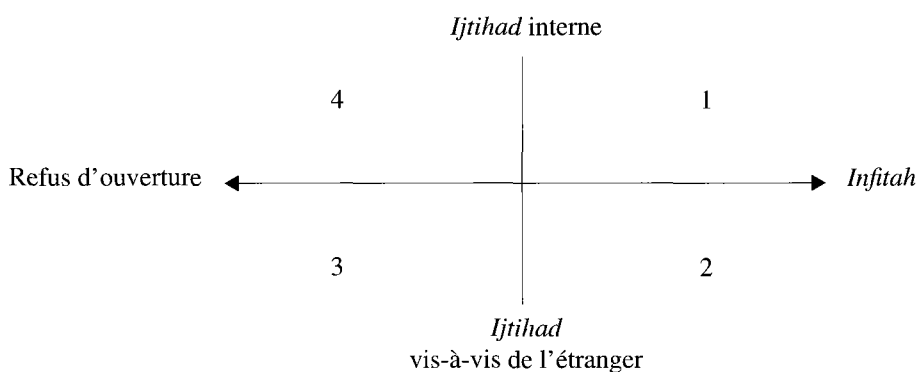


Figure 2. Dynamique économique en pays d'Islam.

- Le quadrant 1 regroupe des situations dans lesquelles existe la volonté de moderniser les structures économiques et sociales de la société.
- Dans le quadrant 2, l'ouverture sur l'extérieur et le renouvellement des mentalités permettent l'émergence d'une culture d'entreprise.

- Certaines monarchies du golfe Arabo-Persique peuvent être positionnées dans le quadrant 3. Elle adhèrent aux lois internationales du marché tout en contrôlant sévèrement les entreprises implantées sur leur territoire.

- Le quadrant 4 est celui dans lequel la culture nationale porte les décideurs vers l'ouverture d'esprit mais la puissance publique s'oppose à l'importation du savoir technique.

Dans des pays comme l'Égypte et le Pakistan, la volonté de certaines élites de moderniser les structures économiques et de favoriser l'émergence d'une culture d'entreprise rencontre de nombreux obstacles. Il faut remarquer la faiblesse de l'intermédiation financière et l'inertie que représente le faible niveau d'instruction et de formation de la population.

La contrainte de la formation

Le faible taux de scolarisation et *a fortiori* le manque de savoir technique contraignent toute une partie de la population à vivre de l'économie informelle.

Cette réalité perçue déjà par les économistes recouvre également le fait que la religion musulmane est pratiquée de façon primaire, cette pratique reposant sur des coutumes plus que sur un savoir tiré directement des textes sacrés. Ainsi, qui sait que l'Islam condamne l'enrichissement sans cause ? Dans la religion musulmane la richesse doit être le fruit d'une activité personnelle et d'efforts [16].

Au contraire, la tradition populaire voit dans l'esprit d'entreprise une tendance au matérialisme, seuls le commerce et même la spéculation trouvent grâce à ses yeux.

La culture d'entreprise exige pourtant l'adhésion aux valeurs de la science, de la technologie et enfin à la pérennité d'une structure aussi matérielle que l'entreprise. En définitive, c'est un véritable contrat de mandat entre l'élite intellectuelle et le reste de la population qui génère d'abord la volonté de progrès, terreau d'une culture d'entreprise. La théorie de l'agence [8] peut éclairer un certain nombre de comportements qui conditionnent le développement d'une culture d'entreprise.

La "branche positive" de cette théorie stipule que l'entreprise n'est en fait qu'une fiction légale servant à focaliser les relations contractuelles entre individus. L'existence de ces relations se justifie par la nécessité de trouver des solutions aux conflits d'intérêts qui peuvent surgir entre individus. Mais l'essentiel de cette théorie repose sur la distinction entre la propriété de la firme et son management. Pour Fama et Jensen, les principaux contrats en vigueur dans l'entreprise précisent la "nature des porteurs du risque" et la "répartition entre les agents des missions" stratégiques au sein de la firme.

Par analogie, la situation que résume le quadrant 1 de la figure 2 peut donner naissance à une culture d'entreprise sous réserve qu'un contrat moral soit passé entre salariés et direction de l'entreprise. Ce contrat conforme à l'éthique musulmane, qui voit dans la propriété uniquement une faculté temporaire de jouissance d'un bien, est l'expression de l'adhésion des employés aux objectifs fixés par le management. Le propriétaire de l'entreprise est dans ce contexte la communauté restreinte aux employés qui donnent mandat au management.

Dans cette construction, le risque repose sur les apporteurs de fonds qui peuvent en l'occurrence être les sociétés islamiques de placement de fonds.

La contrainte du financement

Nous sommes là dans le cas d'un financement en vue d'investissement, c'est-à-dire de *moucharaka*. En participant au capital de l'entreprise, la banque islamique accepte implicitement d'assumer une partie du risque qui pèse sur l'investissement ; il s'agit du risque spécifique (ou diversifiable) qu'évoque le modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF)⁽⁴⁾. À charge pour l'institution financière de constituer un portefeuille de participations diversifiées de façon judicieuse, afin de réduire le risque global qui pèse sur son bilan.

Si la culture d'entreprise est suffisamment ancrée dans les mentalités, la croissance de l'entreprise, sa renommée seront des motivations assez fortes pour que la banque s'engage sur une *moucharaka* définitive, participant en tant qu'associée au bénéfice et assurant la quasi-totalité du risque. On entre au terme de ce processus dans le quadrant 2 avec une consolidation de la culture d'entreprise.

Dans la situation qui prévaut le plus souvent dans un pays test comme l'Égypte, la banque choisira de financer l'entreprise par *moucharaka* dégressive. L'aversion de la banque pour le risque fera que l'opération se dénouera par remboursement de la somme investie. Ce cas de figure se rapproche davantage de celui que décrit la théorie de l'agence, et la banque se trouve ici en position de créancière. La culture d'entreprise prévalant au sein de la banque l'emportera sur celle qui pourrait lier le financeur à l'entreprise. Pour trancher ce conflit d'intérêts, la direction de l'entreprise optera pour un accroissement de l'endettement à même d'assurer la croissance de la firme et conduire à cette "taille critique", passage obligé vers la renommée de l'entreprise et la consolidation du mandat qui la lie à ses employés.

Cette stratégie fera peser le risque marginal sur les employés plus que sur le management car la réduction du bénéfice disponible entraînée par des *moucharaka* successives rendra aléatoire la survie de l'entreprise et donc la pérennité des emplois.

Une dynamique découle aussi de la relation entre le financement et la stratégie industrielle de l'entreprise. L'on assiste alors à une véritable relation en chaîne engendrant des phénomènes d'entropie.

La dialectique *Infitah-Ijtihad* rétablit le postulat de la "propension à l'échange de l'homme" [7]. Elle permet de concilier l'utilitarisme individuel et les droits de la communauté (*umma*). Elle densifie la trame des échanges et permet à une nouvelle théorie du choix des projets de voir le jour. Le potentiel existe dans ce système pour des projets d'investissement plus nombreux, une recherche plus efficace des sources de financement et enfin une adhésion du public aux activités d'entreprise.

(4) Le MEDAF stipule que la rentabilité espérée (R_i) d'un actif doit être à l'équilibre et égale au taux sans risque (R_s) augmenté d'une prime de risque. Cette prime de risque est calculée en multipliant l'écart entre le taux de rentabilité espéré du marché financier et le taux sans risque ($R_m - R_s$), par une mesure du risque relatif ou β :

$$R_i = R_s + (R_m - R_s) \beta_{im} \quad (1)$$

β_{im} est appelé risque systématique ou risque non diversifiable. Ce risque ne peut être éliminé et doit être rémunéré par une "prime de risque". Ce risque, la banque islamique ne l'assume pas mais en fait l'un des éléments du calcul de sa participation au capital et donc au bénéfice. Il ne faut pas oublier que s'ajoute à ce risque, le risque spécifique ou diversifiable (E_i), que la banque se doit de limiter en constituant son portefeuille de participation. C'est cette part de risque qu'elle prend en charge. La relation (1) devient :

$$R_i = R_s + (R_m - R_s) \beta_{im} + E_i \quad (2)$$

Cette culture d'entreprise naissante renvoie au deuxième principe de la thermodynamique. Il suffit de considérer que le marché est un système isolé dont l'énergie est constante et l'entropie croissante [1].

Conclusion

Le développement, c'est nourrir les hommes, les soigner, les éduquer. La culture, c'est leur apprendre à se prendre en compte eux-mêmes autrement qu'à travers les armes... L'économiste est impuissant quand il n'y a pas de culture d'entreprise possible et la culture d'entreprise est le résultat de la stabilité.

L'observation de la dynamique en cours dans certains pays musulmans montre que la culture d'entreprise naît de la volonté d'une élite, de l'engagement des détenteurs de l'épargne et de l'adhésion du public à une stratégie de la renommée.

Sous réserve que soit résolu le problème du conflit d'intérêts inhérent à la prise en charge du risque industriel, la culture musulmane n'est pas incompatible avec une forme de culture d'entreprise.

Références

1. Achdjian G. (1987). La notion d'entropie et son utilisation en économie au Proche-Orient. *Études économiques*, n°33-34, janvier, Beyrouth.
2. Ayari C. (1991). Les investissements de capitaux privés arabes au Maghreb et au Machrek. In : Baduel P.R. [3].
3. Baduel P.R. (1991). *Crise du Golfe*. Édisud.
4. Beauge G. (1990). *Les Capitaux de l'Islam*. Presses du CNRS, Paris.
5. Best Bank (1990). *Rapport annuel 1989*, Tunis.
6. Causse J. (1985). Nécessité et limite de l'emploi local de l'épargne. In : Kessler D., Ullmo P.A., eds. *Épargne et développement*. Economica, Paris.
7. Chopart R. (1991). Les fondements méthodologiques d'une économie monétaire informelle : les systèmes d'intégration monétaire. *Table Ronde Épargne Informelle*, 30-31 mai, Lyon.
8. Fama E., Jensen M. (1983). Agency problems and residual claims. *Journal of Law and Economics*, juin : 327-349.
9. Favereau O. (1989). Marchés internes, marchés externes. *Revue économique*, volume 40, n°2, mars.
10. Hirata K. (1984). L'organisation du travail dans les entreprises japonaises. *The Kyoto Economic Review*, n°116, avril.
11. Karlof B. (1990). *La Stratégie des affaires : guide des concepts et des modèles*. Les Presses du management.
12. Lichnerowicz M. (1971). Économie et thermodynamique : un modèle d'échange économique. *Économie et Sociétés*, n°10.
13. Linton R. (1959). *Le Fondement culturel de la personnalité*. Dunod, Paris, [Traduit de l'anglais *The cultural background of personality*, Appleton, Century, Crofts, 1945].

14. Pariggi S. (1989). *Des Banques islamiques*. Ramsay.
15. Roussillon A. (1988). Sociétés islamiques de placement et ouverture économique. *Dossiers du CEDEJ*, n°3, Le Caire.
16. Sid Ahmed A. (1990). Économie islamique, principes et réalités, l'expérience récente des pays arabes : une première évaluation. *Revue Tiers-Monde*, 31 n°122, avril-juin.
17. Talha L. (1991). Pour quelques pétrodollars de plus. In : Baduel P.R. [3].
18. Thevenet M. (1984). La culture d'entreprise en neuf questions. *Revue française de gestion*, n°47-48, septembre-octobre.
19. Traimond P. (1991). Couverture du risque dans la finance islamique. *Techniques financières et développement*, n°22, mars.
20. Vuarin R. (1989). L'argent des pauvres et l'argent des riches. *Colloque CEDEJ*, 15/16/17 décembre, Le Caire.

Conclusion

L'esprit d'entreprise a soufflé sur Ottawa : une synthèse des Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat

G. HÉNAULT

IDIC, Université d'Ottawa, Canada

La diversité des approches utilisées et la richesse des échanges interdisciplinaires ont conduit à l'identification ainsi qu'à l'analyse des phénomènes de l'entrepreneuriat dans une perspective aussi pertinente que novatrice.

Toute tentative de synthèse court le risque de broser un tableau de type cubiste des résultats de recherches présentées pendant ces deux jours qu'ont duré les Journées scientifiques d'Ottawa. L'objectif que nous poursuivrons en conséquence est de tenter d'en faire ressortir les faits saillants et cela de façon, on l'espère, impressionniste.

Les tontines : de la thérapie collective aux innovations financières

La typologie tontinière tend à se raffiner. On constate, en effet, que les dimensions sociales et financières sont intimement reliées. Les tontines représentent une communauté d'intérêt, un outil de thérapie collective, et une source d'innovation financière qui contribuent à mettre en marché des services de crédit davantage adaptés aux caractéristiques socio-culturelles des groupes cibles visés par les acteurs multiples du développement international.

On note ainsi le passage de l'informel au formel, de la collecte des fonds au financement des entreprises. On contribue dès lors à l'atteinte des objectifs des politiques de crédit qui cherchent à formaliser l'informel tout en informalisant le formel.

Le financement de l'entrepreneuriat : une approche comparée Afrique, Canada, Thaïlande

Deux grands réseaux traditionnels de financement que sont la banque et la Bourse ont été analysés à partir des expériences issues des trois continents (africain, asiatique et nord-américain). Plusieurs conclusions tirées de ces recherches apparaissent extrapolables à d'autres contextes socio-économiques.

Au niveau bancaire on a remarqué que les financements des activités entrepreneuriales ont tendance à se concentrer à court terme. Il ressort de ce constat une question à portée universelle : comment dès lors assurer et faciliter un financement à moyen et à long terme des petites et moyennes entreprises ?

La culture organisationnelle de l'entreprise bancaire doit nécessairement se retrouver en symbiose avec le système de valeurs du milieu. C'est ainsi que les référents musulmans sont intégrés dans les normes opérationnelles dès la constitution de ce que l'on appelle la banque islamique.

La Bourse comme outil de canalisation de l'épargne endogène ne peut devenir un outil efficace que si elle est gérée de façon transparente et profondément éthique. Il semble, de surcroît, préférable d'initier les épargnants potentiels à la culture boursière en mettant sur pied des bons du Trésor qui, de par leur nécessaire stabilité, contribuent à créer la confiance des épargnants.

L'accès au marché public des petites et moyennes entreprises peut contribuer à la croissance et au développement de ces dernières, notamment dans le secteur des technologies de pointe. Il semble, de surcroît, opportun de compléter l'accès au marché public par des programmes de formation-action.

Pour une formation non déformante dans le domaine de la gestion entrepreneuriale, l'essence même de la pédagogie repose sur la démarche suivante : apprendre à apprendre en faisant. Cette approche "micro" est renforcée par l'existence, au niveau multilatéral, d'un méta-réseau mondial des institutions de formation à la gestion.

Esprit d'entreprise publique, es-tu là ?

La philosophie qui sous-tend la forme et le contenu des programmes pédagogiques de l'entrepreneuriat devrait être adoptée par les administrateurs publics afin qu'ils puissent changer de culture organisationnelle et mieux s'adapter aux changements imposés par les tendances protéiformes à la privatisation des mentalités.

Le Réseau entrepreneuriat a, en effet, pour la première fois abordé, et ce de façon novatrice, le thème de l'entrepreneuriat au niveau des organismes publics. On retiendra que l'esprit d'entreprise y souffle avec la même ardeur que dans le secteur privé. Il emprunte cependant des formes différenciées pour dynamiser un fond similaire qui est celui du changement.

L'entrepreneuriat au féminin : source de dynamisme des micro, petites et moyennes entreprises

Une enquête effectuée à Lomé a permis de mieux comprendre l'entrepreneuriat des femmes commerçantes. Les programmes de formation de ce groupe dont il faut catalyser le potentiel de croissance doivent, de toute évidence, s'adapter au niveau d'alphabétisation ainsi qu'à la dynamique du rôle et du statut des femmes entrepreneurs au sein de leur milieu.

Les chercheurs devraient méditer sur le nécessaire changement d'attitude qui préside lors de leurs enquêtes sur le terrain. Il ressort, en effet, que trop souvent ces derniers mettent l'accent sur les raisons des échecs que les entreprises connaissent sur le marché. Une innovation intéressante à Ottawa a été d'aborder les raisons de succès des activités entrepreneuriales : une voie à suivre !

Vers un partenariat synchrétique

Le partenariat véritable ne se décrète pas. Il doit passer par trois types de conditions.

1. Les acteurs de partenariat potentiel doivent être amenés à partager l'esprit d'entreprise. On parle alors autant des opérateurs directs que de ceux qui sont impliqués indirectement.
2. Le métissage du capital, pour paraphraser Senghor, devient un impératif pour le financement des sociétés conjointes. Il s'agit là, en effet, d'une condition nécessaire mais non suffisante à leur succès.
3. Le partenariat passe par la promotion de l'actionnariat. Ce dernier deviendra possible à terme, en dépit des nombreuses contraintes systémiques, si le désengagement de l'État se maintient, d'une part, et si les infrastructures de financement (banques et Bourses) savent établir un climat de confiance avec le monde de l'épargne, d'autre part.

En guise d'épilogue : sortir du cartésianisme

Les racines culturelles de l'esprit d'entreprise doivent s'enrichir des philosophies aussi bien islamiques que taoïstes ou confucéennes. Les ressorts anthropologiques de développement que sont les différentes formes d'entrepreneuriat sont ancrés dans le vécu historique et socio-économique des sociétés contemporaines. C'est pourquoi il faut, dans la mesure du possible, sortir des pièges analytiques du cartésianisme qui nous imposent un carcan analytique occidental-centré.

L'esprit d'entreprise se concrétise par la mise en place et la gestion de projets de développement. Ils n'en sont, cependant, qu'un des éléments essentiels. En effet, il revient aux individus le rôle clé de dynamiser le tissu économique-social de l'entrepreneuriat.

Il en va de même du succès de notre réseau qui, tant à Casablanca qu'à Ottawa, a démontré sa vivacité et sa pertinence dans le respect des autres. Il s'agit là d'un élément clé de tout partenariat véritable des chercheurs africains, européens et nord-américains, partageant leurs motivations et ressources à une meilleure connaissance de l'entrepreneuriat qui, à Ottawa, est passée par l'étude de l'esprit d'entreprise.

Notes de Recherche du Réseau Entrepreneuriat de l'UREF

- N° 89.1 : Le monde des entreprises en Côte-d'Ivoire**
(Sources statistiques et données de structures)
Yves A. Fauré
- N° 89.2 : Un premier inventaire des sociétés conjointes au Sénégal**
Gilbert Lecointre, Coumba Nd. Diouf, Mahmoudou B. Sall
- N° 89.3 : Les effets macro-économiques du dualisme financier**
Chicot Eboué
- N° 89.4 : Le financement de l'entrepreneuriat**
(Le modèle du système financier islamique)
Stanislas Ordody de Ordod
- N° 90.5 : Une tontine à double niveau d'enchères**
Christian Rietsch
- N° 90.6 : Les entrepreneurs bamiléké de Douala et leur entreprise**
Gabrielle A. Brenner, Henri Fouda, Jean-Marie Toulouse
- N° 90.7 : La société conjointe en Afrique**
(Une entreprise pluriculturelle idéale ?)
Georges Cancade, Gilbert Lecointre, Coumba Nd. Diouf, Mahmoudou B. Sall
- N° 90.8 : Les paramètres de base des tontines à Niamey**
Christian Rietsch
- N° 90.9 : L'épargne et le crédit informels au Togo**
(La tontine commerciale)
Douato Adjémida Soedjede
- N° 90.10 : L'épargne et le crédit informels au Togo**
(La tontine financière sans enchères)
Douato Adjémida Soedjede
- N° 90.11 : Bibliographie sur l'épargne et le crédit informels**
Michel Lelart
- N° 90.12 : Le phénomène tontinier au Burkina-Faso**
(Étude sur 69 cas)
Issoufou Sanou
- N° 90.13 : La société conjointe en Afrique est-elle performante ?**
(Résultats d'une pré-enquête au Congo)
Théophile Dzaka, Gilbert Galibaka, Enoch Loubelo
- N° 91.14 : Le principe du partage des profits et pertes au service de la dette polonaise**
Stanislas Ordody de Ordod
- N° 91.15 : Les associations tontinières**
Jean Nzisabira
- N° 91.16 : La finance informelle au Maroc**
(Résultats d'enquêtes effectuées dans le Sud marocain)
Mohammed El Abdaimi

- N° 91.17 : Mécanique des systèmes tontiniers chinois**
Thierry Pairault
- N° 91.18 : Les tontines et le financement de l'entreprise informelle**
Michel Lelart
- N° 91.19 : Entrepreneurs d'Afrique subsaharienne**
[Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones
(Ghana, Nigeria, Kenya, Zaïre, etc.) et comparaisons avec la Côte-d'Ivoire]
Yves A. Fauré
- N° 91.20 : L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive**
(Référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois)
Simon C. Gnansounou
- N° 91.21 : L'aide financière allemande et la promotion de l'esprit d'entreprise au Mali**
Association pour la promotion de la recherche économique au Mali
- N° 91.22 : Enquête sur les tontines dans les provinces du Centre, du Littoral, de l'Ouest et du Nord-Ouest**
(Note de synthèse - Programme tontines)
Bruno Bekolo-Ebe, Fouda Owoundi, Robert Bilongo, Dissake
- N° 92.23 : Système de valeurs et performances des sociétés conjointes au Sénégal**
Gilbert Lecointre, Coumba Nd. Diouf, Mouhamadou B. Sall, Bachir Wade
- N° 92.24 : Entreprenant ou entrepreneur ?**
(Les ambiguïtés conceptuelles des systèmes d'épargne et de crédit villageois au Burkina-Faso)
Francis Kern, Arlette Poloni
- N° 92.25 : Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi (Côte-d'Ivoire) : l'illusion informelle**
Yves A. Fauré
- N° 92.26 : La technique de gestion des aléas dans les tontines mutuelles**
Christian Rietsch
- N° 92.27 : Entrepreneurs et entreprises d'Afrique subsaharienne – Sélection bibliographique**
Yves A. Fauré
- N° 92.28 : Base de données sur la recherche et les actions de promotion en faveur du secteur informel au Sénégal**
Omar Saïp Sy
- N° 92.29 : Situation de la société conjointe dans un pays moins avancé : le cas du Burundi**
Théophile Dzaka, Mireille Makambira
- N° 93.30 : Études sur les secteurs bancaires formel et informel au Congo**
Célestin Mayoukou

Les Notes de Recherche sont envoyées sur demande adressée au Coordonnateur du Réseau :

M. Bruno PONSON, Professeur Associé à l'ESCP
79, avenue de la République, 75543 Paris Cedex 11, France

L O U I S - J E A N
avenue d'Embrun, 05003 GAP cedex
Tél. : 92.53.17.00
Dépot légal : 160 — Février 1993
Imprimé en France

Universités francophones est la collection de l'Université des Réseaux d'Expression Française (UREF). Cette dernière, qui fonctionne au sein de l'AUELF comme une Université sans murs, a été choisie par le Sommet des Chefs d'Etat et de Gouvernement des pays ayant en commun l'usage du français comme l'opérateur privilégié du Sommet en matière d'enseignement supérieur et de recherche.

Cette collection de manuels universitaires et d'ouvrages de référence s'adresse à tous les étudiants francophones. Elle est appelée à constituer une bibliothèque universitaire en langue française dont les ouvrages sont proposés à des prix modérés.

200,00 FF

80,00 FF – UREF / Prix préférentiel : Afrique, Asie, Amérique du Sud, Haïti

59.4381.6



9 782742 000036



U R E F

AUELF

