

CONFERENCE SUR LE PARTENARIAT INDUSTRIEL ET L'INVESTISSEMENT EN AFRIQUE

DAKAR, SENEGAL, 20-21 OCTOBRE 1999

Session: Financement des PME en Afrique



Document d'information

FINANCEMENT DU DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES PRIVEES EN AFRIQUE

*élargir, pour les PME, la gamme des instruments financiers
et l'interaction avec les services d'appui aux entreprises*

Etabli par le
Secrétariat de l'ONUDI



Ce document n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

Ce document a été établi par Jacob Levitsky, consultant indépendant et ancien conseiller chargé du développement des entreprises privées à la Banque mondiale, Washington D.C., et par Leny van Oyen, fonctionnaire du Service du développement du secteur privé de l'ONUDI à Vienne.

TABLE DES MATIÈRES

Page

Sigles	iii
Résumé	iv
1. Introduction	1
1.1 Le contexte	1
1.2 L'accès au financement	1
2. Expériences dans le financement des entreprises	3
2.1 Le microfinancement pour les microentreprises	3
2.1.1 Le microfinancement: nouvelle mode ou vieille habitude?	3
2.1.2 Le principe du microfinancement	4
2.1.3 Qui sont les intermédiaires dans le microfinancement?	5
2.1.4 Les bénéficiaires du microfinancement en Afrique	6
2.1.5 La réglementation des institutions de microfinancement	7
2.1.6 L'épargne	8
2.1.7 Les défis à relever	9
2.2 Le financement des petites et moyennes entreprises (PME)	10
2.2.1 Les PME et le secteur financier structuré	10
2.2.2 Qui sont les intermédiaires financiers?	11
2.2.3 Le système de garantie du crédit	15
2.3 Les faits nouveaux survenus récemment dans le financement des entreprises privées en Afrique	16
2.3.1 La location/vente	16
2.3.2 Le capital-risque	16
2.3.3 D'autres tendances concernant les marchés des capitaux africains	19
3. Services financiers et services d'appui aux entreprises (BDS)	20
3.1 Les imperfections des systèmes financiers purs	20
3.2 Les services non financiers complémentaires	21
4. Conclusion et recommandations	23
Annexe I: Quelques sites Web utiles	26
Références	27
Encadré 1 Problèmes rencontrés dans le financement des petites entreprises	2
Encadré 2 Réglementation et coordination	8
Encadré 3 Restructuration du secteur financier	11
Encadré 4 Une nouvelle génération de banques africaines	14

SIGLES

ACDI	Agence canadienne de développement international
ACEP	Alliance de crédit et d’épargne pour la production
AMINA	African Development Fund Microfinance Initiative for Africa
APDF	Service de promotion et de développement des investissements en Afrique
BAD	Banque africaine de développement
BCEAO	Banque centrale des États de l’Afrique de l’Ouest
BOAB	Bank of Africa-Benin
BDS	Services d’appui aux entreprises
BRVM	Bourse régionale des valeurs mobilières
CDC	Commonwealth Development Corporation
CEDEAO	Communauté économique des États de l’Afrique de l’Ouest
CGAP	Groupe consultatif d’assistance aux plus pauvres
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
DFID	Department for International Development (Royaume-Uni)
GVCF	Ghana Venture Capital Fund
IED	Investissement étranger direct
FDI	Institution de financement du développement
KPED	Kenya Private Enterprise Development Project
K-Rep	Kenya Rural Enterprise Development Programme
OHADA	Organisation pour l’harmonisation en Afrique du droit des affaires
OIT	Organisation internationale du Travail
ONG	Organisation non gouvernementale
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
PAS	Programme d’ajustement structurel
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
SFI	Société financière internationale
TVCF	Tanzania Venture Capital Fund
USAID	Agency for International Development des États-Unis
VCCZ	Venture Capital Company of Zimbabwe

Résumé

Dans le présent document sont passés en revue les *expériences et les enseignements tirés* du financement des entreprises privées en Afrique. L'accent est mis sur la charge financière qui pèse sur les différentes catégories d'entrepreneurs lors du démarrage, du fonctionnement, de la rénovation ou de l'expansion de leur entreprise. L'a b c de la question, c'est-à-dire un système bancaire qui fonctionne convenablement, n'est pas abordé.

En Afrique, les milieux d'affaires sont hétérogènes. Ils vont des microentreprises aux grandes sociétés, sont implantés dans les grands centres urbains et les zones rurales et opèrent dans le secteur structuré et le secteur informel. Leurs besoins financiers sont donc variables par nature. Dans la description des diverses expériences, il est établi un lien entre la taille des entreprises, les plans/instruments de financement et les circuits d'acheminement typiques. Différents types de services financiers, fournis grâce à toute une gamme de systèmes institutionnels (ONG, institutions de financement du développement, banques commerciales, etc.) sont examinés: microfinancement, crédit aux PME, capital-risque et autres formes de financement.

Le terme "entreprise" dans le présent document s'entend essentiellement de celles, existantes comme futures, qui opèrent dans le *secteur manufacturier et les services connexes*. Cette façon de voir est conforme à la mission de l'ONUDI et reconnaît que pour le secteur manufacturier, qu'il s'agisse de microentreprises ou de petites, moyennes ou grandes entreprises, l'obtention d'un financement est plus difficile, car il faut en général des prêts à moyen ou à long terme. Par ailleurs, il est prêté attention en particulier à la disponibilité de fonds pour les investisseurs autochtones dont l'importance capitale est reconnue dans la création et la rétention de la richesse. Cela ne préjuge en rien de la nécessité d'attirer les investisseurs étrangers en Afrique. Ces derniers trouveront sur place des milieux d'affaires locaux bien gérés et créeront, à leur tour, des débouchés commerciaux pour les entreprises locales.

Le présent document porte également sur la nécessité de services non financiers ou de services d'aide aux entreprises (BDS), tels que l'information, la formation, les conseils, l'aide à la commercialisation, et l'interaction requise entre les deux domaines de soutien est mise en relief. On fait valoir que les services financiers représentent une condition nécessaire mais non suffisante du succès des entreprises. Le document souligne la nécessité de la synergie (interaction entre les services financiers et les services d'aide aux entreprises) et la façon dont la complémentarité peut améliorer la santé de l'infrastructure d'appui financier et non financier disponible pour les entrepreneurs.

Le financement est un sujet trop vaste et le présent document n'a pas l'ambition d'entreprendre un examen exhaustif des études effectuées et des efforts entrepris, en particulier en Afrique. Il tend plutôt à présenter un aperçu général de ce qu'on peut tirer de l'expérience, de l'orientation prise par les efforts actuels et de certains principes généraux à garder à l'esprit. Compte tenu des bonnes pratiques qui y sont résumées et de certaines références intéressantes qu'il contient (notamment des sites Web), on espère que le document aura une utilité pratique pour les bailleurs de fonds, les responsables et les professionnels s'occupant des questions couvertes.

Introduction

1.1 *Le contexte*

Les atouts de l'Afrique ne se limitent pas aux ressources naturelles. Les données disponibles indiquent que la part du secteur manufacturier et des services dans l'investissement étranger direct (IED) à destination de la région s'accroît en valeur absolue, après un niveau initialement faible. S'agissant de la rentabilité de l'investissement, l'Afrique bat les autres régions. Une nouvelle race d'entrepreneurs africains apparaît, aiguillonnée par les changements intervenant sur les plans politique et macroéconomique dans la plupart des pays africains, où l'initiative privée est à présent encouragée. Cependant, il y a le revers de la médaille: le continent recule pour ce qui est de sa part dans les flux totaux d'IED à destination des pays en développement, qui ont pourtant considérablement progressé au cours des 15 dernières années. L'écart s'est creusé: l'Afrique n'a reçu que 4 % des entrées totales d'IED dans les pays en développement en 1996-1997 (contre 9 % au cours des années 1981-1985), et ces flux sont concentrés dans quelques pays (CNUCED, 1999). La coopération régionale se développe, très lentement. L'investissement total en pourcentage du PIB a diminué et la part de l'investissement public y est toujours trop élevée. L'investissement privé a progressé mais demeure limité (CEA, 1999). C'est que l'investissement en Afrique n'inspire toujours pas confiance et, malheureusement, un montant disproportionné de la richesse privée africaine est détenu à l'étranger.

Le défi majeur que les pays africains doivent relever est comment stimuler l'investissement privé. Cela passe par les entrepreneurs et leur capacité à identifier des possibilités, en bénéficiant d'un cadre directif, juridique, réglementaire et institutionnel favorable, ainsi que d'une infrastructure physique améliorée. Dans un tel modèle, les marchés sont au cœur de l'activité économique, les gouvernements jouant un rôle de facilitateur et de catalyseur (Stiglitz, 1998). Les entrepreneurs sont les acteurs, tandis que le cadre directif et les institutions de soutien au mésoniveau constituent le cadre d'appui. La bonne gouvernance est une condition nécessaire pour que les acteurs et ceux qui les soutiennent puissent atteindre les objectifs fixés.

1.2 *L'accès au financement*

Lorsqu'on demande à un entrepreneur quel est son² grand problème, la réponse quasi certaine sera: "le manque de fonds". Il se peut qu'il ait un grave problème de trésorerie et qu'il éprouve ainsi des difficultés à payer ses employés ou à financer l'achat de matériel. Ce serait toutefois une erreur de croire que ce soit là dans tous les cas le problème dominant. Nul doute pourtant que l'accès à un financement officiel peut constituer un obstacle majeur empêchant une entreprise de fonctionner efficacement, d'entretenir ou de remplacer ses machines, d'acquérir du matériel et des services au coût le plus économique, et de se moderniser ou de se développer. Lors du lancement d'une nouvelle affaire, la plupart des petites entreprises, qui commencent souvent en tant que microentreprises, ne peuvent obtenir de prêt ni aucune autre forme de financement des établissements officiels. Elles lancent leurs affaires en investissant leur propre épargne et/ou en utilisant des fonds obtenus auprès de parents ou d'amis, qu'elles peuvent compléter par des prêts consentis par des prêteurs informels ou par des crédits acceptés par les fournisseurs de matériel.

C'est seulement après un certain temps de fonctionnement, d'habitude en tant que microentreprise ou à petite échelle, que l'on s'adresse à une banque pour financer le développement et l'expansion de l'entreprise. C'est seulement à ce moment que l'accès aux fonds de ces services financiers est probable, sans compter que ce ne sera jamais facile (voir encadré 1 ci-après).

²*Sans objet en français.*

Encadré 1. Problèmes rencontrés dans le financement des petites entreprises

Des obstacles que les petites entreprises rencontrent d'habitude pour accéder au financement sont (entre autres, d'après Fisher, 1995):

- C Les coûts de transaction élevés pour les institutions financières lorsqu'elles octroient de nombreux petits prêts par opposition à un nombre réduit de grands prêts;
- C Le risque que représentent les emprunteurs en raison du manque d'antécédents en matière de crédit, de l'absence de garantie adéquate, de l'incertitude à propos des compétences en gestion et de la capacité de remboursement liée aux contraintes qui pèsent sur le marché, de l'imperfection du système judiciaire face au non-remboursement du prêt, etc.;
- C Le coût du prêt (y compris le facteur temps) par opposition à la rentabilité de l'opportunité pour laquelle il est recherché;
- C L'inadéquation des projets d'investissement soumis aux banques;
- C Le nombre limité des bénéficiaires ou la faiblesse des institutions financières et des instruments axés sur la mobilisation de fonds tels que les bourses des valeurs, les fonds de placement, etc.;
- C L'instabilité macroéconomique et l'attitude négative des pouvoirs publics se manifestant par exemple par la réglementation des taux d'intérêt, le traitement préférentiel accordé aux grands clients ou aux clients contrôlés par l'État;
- Les difficultés résultant par exemple des barrières culturelles (dressées contre un sexe ou un groupe), de l'éloignement (zones rurales).

Un problème supplémentaire dans le financement des petites entreprises dans le contexte africain est que les finances du propriétaire, celles de sa famille et celles de l'entreprise concernée sont confondues. Il est souvent difficile de faire la distinction et de pouvoir justifier clairement à l'institution de financement la somme demandée, à la lumière des comptes disponibles sur le fonctionnement de l'entreprise. Par ailleurs, les propriétaires et leurs familles ont tendance à puiser plus de fonds à leur propre usage que l'entreprise ne peut supporter. Ils la dépouillent ainsi des fonds dont elle a besoin pour couvrir ses dépenses de fonctionnement et consolider ses ressources. Cela empêche également la création de fonds pour imprévus afin de faire face aux temps durs qui peuvent se présenter et rend la constitution de réserves pour des investissements futurs et le développement de l'entreprise quasiment impossible.

Outre les crédits obtenus par l'intermédiaire du système bancaire, il existe d'autres modes de financement des entreprises. Il est bien entendu possible d'approvisionner partiellement le fonds de roulement au moyen de crédits fournisseurs et, dans certaines situations ou dans certains secteurs, d'avances obtenues auprès des clients. Les petites entreprises assurent souvent l'approvisionnement par des découverts. Ce sont là autant de moyens acceptables de financer les besoins courants des petites entreprises mais il convient de les maîtriser et il importe que ceux qui gèrent ces entreprises sachent exactement les liquidités qu'ils doivent et comment ils envisagent de faire face.

En ce qui concerne le capital fixe, les entrepreneurs gonflent bien souvent leurs prévisions d'investissements dans les locaux et l'équipement de l'entreprise, ce qui peut se traduire par une piètre utilisation des installations et le remboursement à un rythme parfois insupportable. Faute de comptes bien tenus et de chiffres adéquats, le fonds de roulement est d'ordinaire sous-évalué, ce qui peut découler du désir d'obtenir le montant maximal pour l'acquisition de capital fixe et d'un surcroît d'optimisme quant au temps qui s'écoulera avant que les recettes de l'entreprise puissent couvrir ses dépenses de fonctionnement et le service de sa dette.

Des agents inexpérimentés dans les banques africaines peuvent compliquer le problème en acceptant, sans autre forme de procès, des données soumises par des PME qui demandent des prêts. La fourniture de services

consultatifs peut contribuer considérablement à éviter ce problème en montrant aux propriétaires de PME comment préparer un projet d'entreprise réaliste.

Il est important à la fois d'être réaliste et de faire en sorte que les ressources financières recherchées par une PME puissent générer les revenus nécessaires dans un délai raisonnable pour couvrir les dépenses (directes comme indirectes) et, parallèlement, que le service de la dette soit gérable. Il peut-être nécessaire dans ce cadre d'ajuster les projets d'entreprise pour les ramener, non pas toujours à un scénario optimal, mais à une échelle qui puisse garantir que le fardeau de la dette n'étranglera pas l'entreprise dans l'avenir.

Il ne fait aucun doute que la culture et les politiques de certaines sociétés font croire que l'amitié avec des individus puissants et politiquement influents peut à la fois permettre d'accéder à des fonds et de protéger l'entreprise, lorsque les arriérés s'accumulent ou en cas de défaut de paiement de la dette. Il s'agit là d'une conception dangereuse des liens entre l'entreprise et le pouvoir politique, que l'on retrouve malheureusement trop souvent dans les pays africains. Les institutions financières qui acceptent de se soumettre à de telles influences politiques connaîtront tôt ou tard des crises financières majeures. L'existence de ces influences, surtout dans les pays où les banques sont sous le contrôle de l'État, rend inéluctablement les entreprises et les institutions incompetentes et inefficaces, vouées bientôt à disparaître.

2. Expériences dans le financement des entreprises

2.1 *Le microfinancement pour les microentreprises*

2.1.1 *Le microfinancement: nouvelle mode ou vieille habitude?*

Le microfinancement n'est pas une nouveauté: la pratique correspondante a existé bien avant l'invention du mot. L'épargne informelle et les plans de crédit sont répandus et portent différents noms selon les pays africains (tontine, susu, stokvel, etc.). Au fil des ans, le microfinancement est devenu une "industrie en expansion", si l'on en juge par les ressources qui ont été (et continueront d'être) injectées dans ce secteur. Certaines institutions bien connues dans le monde en développement (Grameen Bank au Bangladesh, Bank Rakyat Indonesia (Unit Desa) et BancoSol en Bolivie par exemple) ont prouvé que les pauvres, gérants des microentreprises qui empruntent de petites sommes, arrivent à les rembourser. Ces initiatives ont démontré que, si des procédures appropriées sont employées, le prêt à ce secteur n'est en réalité pas plus risqué que le prêt à d'autres groupes et qu'il faut, en vue d'un impact durable, combiner les objectifs sociaux et commerciaux du microfinancement. Le rayonnement et la viabilité financière des initiatives de microfinancement susmentionnées ont entraîné une multitude de tentatives de reproduction de ces expériences, avec degrés de succès divers.

Le Sommet sur le microcrédit tenu à Washington D.C. en 1997 a estimé qu'il y avait dans le monde 500 millions de pauvres s'occupant de microentreprises, mais que moins de 2 % d'entre eux seulement avaient accès au crédit ou à des services financiers quelconques. Le Sommet s'est fixé pour objectif de faire en sorte que, d'ici à 2005, 100 millions des familles les plus pauvres du monde reçoivent un crédit pour exercer une activité indépendante.

Il est incontestable que, ces dernières années, l'idée du microfinancement, c'est-à-dire prêter de petites sommes d'argent à ceux qui tiennent des microentreprises, a donné aux organismes donateurs multilatéraux comme bilatéraux l'impression d'un nouvel espoir d'atténuer la pauvreté généralisée dans les pays à faible revenu. Les pauvres, généralement exclus du système bancaire officiel dans le passé, bénéficient actuellement, grâce au microfinancement, de petits prêts non assortis de garantie.

La communauté des donateurs estime à présent qu'avec l'adoption d'approches, de procédures, de mesures de contrôle et de cadres institutionnels appropriés, le microfinancement peut effectivement être rentable, bien que cela puisse prendre du temps et même si les bénéficiaires ne seront jamais élevés. Les principaux

donateurs font partie du Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (CGAP), consortium chargé, sous la coordination de la Banque mondiale, de promouvoir le crédit aux microentreprises et comprenant l'Agency for International Development des États-Unis (USAID), d'autres bailleurs de fonds bilatéraux, le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) et des ONG. Prenant la parole à la cinquième Réunion consultative du CGAP (juin 1998), la Vice-Secrétaire générale de l'ONU, Louise Fréchette, a déclaré que, plus que le manque de capitaux, c'est l'absence de capacités qui fait obstacle à la croissance des institutions de microfinancement, ce qui met en évidence la nécessité de diffuser des normes de bonne pratique en vue de constituer une industrie du microfinancement qui soit solide, florissante et appelée à croître.

2.1.2 Le principe du microfinancement

Le microfinancement consiste à prêter de très modiques sommes d'argent aussi bien à des individus qu'à des groupes pour de très courtes durées. Les montants vont de sommes aussi dérisoires que 50 dollars des États-Unis à des sommes aussi importantes que 1 000 dollars des États-Unis, bien qu'on ait tendance actuellement à accorder davantage dans les prêts répétés et que certaines institutions de financement du microcrédit donnent jusqu'à 2 000, voire 5 000 dollars des États-Unis. Le microfinancement signifie l'octroi de prêts sans exiger les garanties traditionnelles. Compte tenu de l'expérience des grandes institutions de microfinancement qui ont connu le succès, dans les programmes de microfinancement, la connaissance personnelle des emprunteurs, la création de petits groupes recourant à l'influence des pairs pour prévenir l'accumulation d'arriérés ou le défaut de paiement, et les incitations à offrir des prêts plus importants sur la base de bonnes habitudes antérieures en matière de remboursement, ont permis de réaliser des taux élevés de recouvrement des prêts. Il y a certes quelques exceptions, mais plusieurs des grandes institutions de microfinancement efficaces ont réalisé des taux de recouvrement des prêts de plus de 90 %. Même les institutions moins chanceuses, dont certaines d'Afrique, peuvent se prévaloir de taux de plus de 80 %, ce qui est beaucoup plus élevé que ceux obtenus dans les premiers projets de microfinancement.

Il est intéressant de constater que la clientèle qui reçoit les microcrédits comprend un nombre croissant de femmes. La plupart des bailleurs de fonds et des gouvernements y voient un succès supplémentaire, étant donné qu'auparavant les femmes n'avaient accès à aucun crédit. Tout indique de plus en plus que de petits prêts octroyés à des femmes ont un impact en matière sociale et de développement plus grand, s'agissant d'atténuer la pauvreté, et que les femmes, reconnaissantes de leur accès au crédit, remboursent plus régulièrement que leurs homologues de sexe masculin. Il faudrait reconnaître cependant que les utilisateurs des prêts ne sont pas nécessairement les femmes qui empruntent. Une étude réalisée dans une communauté rurale du Bangladesh indique comment le mari ou d'autres hommes encouragent les emprunteuses à se joindre à un groupe pour le crédit de la Grameen Bank (Rahman, 1999).

Si le succès ne se caractérise par rien de fixe, il existe des principes directeurs et des outils d'analyse et d'évaluation de la performance des institutions quant à leur surface financière, à l'efficacité de leur fonctionnement et à l'impact sur le groupe cible. En témoignent les principes directeurs publiés par le Groupe de travail des bailleurs de fonds sur le développement du secteur financier (Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite entreprise, 1995); les règles de bonne pratique compilées et diffusées par le MicroFinance Network et le CGAP; les outils d'évaluation utilisés par les bailleurs de fonds et les professionnels tels que la Banque interaméricaine de développement, l'USAID, le programme Micro-Start du PNUD et diverses ONG internationales. La tâche essentielle des institutions de microfinancement consiste à atteindre le maximum d'emprunteurs, à constituer un portefeuille de qualité, à maintenir la valeur de l'actif, à contenir les coûts et à maximiser les recettes.

Avant la croissance phénoménale des nouvelles institutions de microfinancement, dans le domaine des prêts aux microentreprises et aux petites entreprises, une idée préconçue voulait que ces entreprises ne pussent pas supporter le coût intégral de l'endettement de source institutionnelle et qu'elles fussent forcément subventionnées. L'ironie c'est qu'un nombre substantiel de ces entreprises ont effectivement payé, et payent toujours des taux d'intérêt exorbitants aux prêteurs afin d'accéder rapidement aux fonds et qu'elles sont tout à

fait heureuses de payer des taux d'intérêt réels plus élevés pour couvrir le coût du crédit. L'idée qu'il faudra que les pauvres payent peut-être des taux d'intérêt commerciaux pour avoir accès au financement est souvent considérée comme socialement et politiquement inacceptable. En définitive pourtant, c'est l'accès au financement qui compte et non pas tant le coût du financement.

L'expérience passée montre que le crédit subventionné n'atteint pas les pauvres mais revient d'habitude à des groupes politiques bien introduits qui sont en mesure d'accaparer une portion de ce crédit peu coûteux offert. Les prêts subventionnés peuvent ainsi servir de moyen de corruption par les gouvernements et aller récompenser l'appui politique. Cela mis à part, les faibles taux d'intérêt ont encouragé un endettement excessif dépassant la capacité des emprunteurs à assurer raisonnablement le service de la dette. Ils encouragent aussi l'acquisition d'un équipement sous-utilisé, relativement cher qui devient ainsi meilleur marché par rapport au recours à la main-d'œuvre.

2.1.3 Qui sont les intermédiaires dans le microfinancement?

a) ONG

Dans le cadre de leurs programmes, bon nombre d'ONG étrangères et locales visant à soutenir des groupements féminins, des collectivités rurales, etc., ont adopté une dimension microentreprise. Elles ont commencé par des projets en matière de formation, de conseils et d'autres services (ONG à vocation sociale), mais beaucoup ont estimé au fil du temps que la fourniture de crédit avait un impact plus grand sur la pauvreté et qu'elles-mêmes arrivaient mieux à relever le niveau de vie en privilégiant le financement. Les ressources qu'elles prêtent proviennent en général de bailleurs de fonds ou de fondations locales ou internationales. Dans certains cas, les dépôts et l'épargne des emprunteurs eux-mêmes ont constitué de petites portions du financement.

À mesure qu'elles s'engageaient dans le microfinancement et acquéraient de l'expérience, les ONG ont progressivement adapté leur orientation sociale. Ces ONG, dont beaucoup avaient des antécédents religieux, désapprouvaient au départ les orientations commerciales axées sur la rentabilité et la viabilité financière. Toutefois l'expérience leur a appris qu'il leur fallait être efficaces afin d'éviter l'amenuisement des fonds et que le prélèvement de taux garantissant la viabilité sert les intérêts à long terme des prêteurs aussi bien que des emprunteurs.

Les bailleurs de fonds ont beaucoup réfléchi aux moyens d'amener les institutions financières officielles à pratiquer le microfinancement et à octroyer davantage de prêts aux PME, comme par exemple la réduction des coûts de transaction en confiant aux ONG le soin de trier les emprunteurs, de surveiller et de superviser l'utilisation et le remboursement des prêts, et le dépôt par les ONG de leurs fonds dans les banques commerciales afin que celles-ci puissent moins dans leurs propres dépôts pour les prêts aux petits emprunteurs.

Il faudrait examiner plus attentivement la tendance de certaines grandes ONG dans différents pays (Bolivie, Pérou, Kenya, Tanzanie) à se transformer en banques de microfinancement. Seules les ONG qui ont une expérience institutionnelle solide et une structure financière suffisamment capitalisée devraient envisager cette solution. Il se trouve que les ONG se sont révélées plus efficaces que les banques commerciales dans la fourniture de microfinancement, en raison de leur caractère informel et de la flexibilité dans leur fonctionnement. Mais si elles deviennent des banques, les avantages attachés à leur caractère informel seront réduits, elles tomberont dans le domaine de supervision directe de la banque centrale et, au lieu des petits emprunteurs, elles pourront favoriser les grands emprunteurs, ce qui pourra les détourner de leur rôle principal, à savoir prêter aux petits emprunteurs qui ne peuvent pas avoir accès aux services des établissements officiels.

b) Banques de développement

Compte tenu de la nécessité pour les microentreprises de disposer de services financiers appropriés, la Banque africaine de développement (BAD) a approuvé en septembre 1997 le programme AMINA (African Development Fund Micro-finance Initiative for Africa), un projet pilote doté de 20 millions de dollars des États-Unis. Le programme est actuellement dans sa phase pilote de deux ans et vise à renforcer la capacité des institutions de microfinancement existantes. Il tend également à constituer des cadres réglementaires appropriés pour le microfinancement. Il rassemblera et diffusera des informations pertinentes auprès des professionnels du microfinancement en Afrique. Dix pays ont été inclus dans la phase pilote, en fonction entre autres des initiatives qui s’y déroulent actuellement et du cadre réglementaire adopté vis-à-vis des institutions de microfinancement: Burkina Faso, Cameroun, Cap-Vert, Éthiopie, Ghana, Malawi, Maurice, Mozambique, Tanzanie, Tchad. On s’efforce de renforcer les liens entre les autorités monétaires et les systèmes financiers décentralisés opérant à la base. Le service de fonds sociaux de l’OIT gère, en partenariat avec la Banque centrale des États de l’Afrique de l’Ouest (BCEAO), un programme d’appui aux caisses rurales, aux groupes d’épargne féminins, etc., dans sept pays francophones (Bénin, Burkina Faso, Côte d’Ivoire, Mali, Niger, Sénégal et Togo). Il est prévu de reproduire le programme en Afrique centrale et en Afrique de l’Est. De même, le Fonds d’équipement des Nations Unies (FENU) administre une activité de microfinancement avec la Banque ouest-africaine de développement (BOAD).

c) Banques commerciales

Les premiers partisans du microfinancement soutenaient que les pauvres sont “bancables”. Cette thèse a été à l’origine de la création de la Grameen Bank au Bangladesh au milieu des années 80. Le problème c’était comment faire accepter cela par les banques commerciales. Au Panama, une banque commerciale, la Multi Credit Bank, a trouvé que le microfinancement offre des possibilités. En 1998, les 3 000 microcrédits ont généré 18 % des bénéfices tout en reconstituant que 8 % du portefeuille des prêts. La proportion de prêts non remboursés aurait également été plus faible que pour d’autres prêts octroyés par cette banque (Btsh, 1998). Une banque privée à Sri Lanka, la Hatton National Bank, a connu le succès avec un programme de microcrédit. La BancoSol, auparavant ONG dénommée Prodem, est devenue une banque commerciale rentable en Bolivie et a inspiré d’autres banques locales qui se sont engagées dans le crédit de microfinancement, ce qui a attisé la concurrence sur le marché du microfinancement bolivien. Rares sont en Afrique les banques commerciales qui utilisent leurs propres ressources pour le microfinancement, mais la nouvelle génération de banques commerciales africaines représente un créneau intéressant (voir encadré 4 ci-dessous). Pour elles, le financement des PME et des microentreprises est un aspect important de leur marché qui pourra, à terme, attirer de nouveaux clients et créer des genres d’activités rentables.

2.1.4 Les bénéficiaires du microfinancement en Afrique

En Afrique, le microfinancement est toujours beaucoup moins développé que dans des régions telles que l’Asie et l’Amérique latine. Comme il ressort du tableau 1 qui indique les opérations de certaines institutions africaines de microfinancement à la fin de 1997, la valeur des prêts et le nombre des emprunteurs sont limités par rapport à ceux d’organisations telles que la Grameen Bank, le Comité bangladais pour le progrès rural et la Bank Rakyat Indonesia (Unit Desa). La Bancosol dans un petit pays comme la Bolivie comptait 75 755 emprunteurs en 1997. Même le K-Rep (Kenyan Rural Enterprise Programme), l’une des principales institutions de microfinancement d’Afrique, n’a atteint le chiffre de 7 078 emprunteurs qu’à la fin de 1997, contre 1,7 million pour le Comité bangladais pour le progrès rural et plus de 2 millions pour la Grameen Bank.

Le K-Rep du Kenya est la première ONG d’Afrique qui a été agréée récemment comme banque à part entière. Il a démarré en 1984 en tant que projet financé par l’USAID afin de soutenir des programmes de crédit d’ONG et est devenu plus tard une organisation-cadre englobant un petit nombre d’ONG gérant des programmes de crédit. Il s’est converti peu à peu en institution de microfinancement appliquant une approche exclusiviste (financement seulement). Au Sénégal, l’Alliance de crédit et d’épargne pour la production (ACEP) a été lancée en 1985 et dispose maintenant de 24 guichets disséminés dans tout le pays (ACEP, 1998). Malgré cette évolution

encourageante dans tout le continent, pour que le microfinancement ait un impact significatif sur la pauvreté et qu'il stimule le secteur de la microentreprise, il lui faut atteindre davantage de bénéficiaires.

Cependant parfois, certaines institutions gouvernementales, sans expérience dans le domaine du microfinancement, ont voulu se transformer en institutions de microfinancement, prétendant que les autres n'atteignent pas les groupes visés. Une telle démarche n'est généralement pas très payante.

Tableau 1**Chiffres de quelques programmes de microfinancement en Afrique (au 31/12/97)**

Membres du réseau	Nombre d'emprunteurs	Taux de croissance annuelle	Proportion de femmes	Montant moyen des prêts (dollars É.-U.)	Portefeuille à risque	Portefeuille d'impayés (en millions de dollars É.-U.)	Valeur des dépôts (en millions de dollars É.-U.)
ABA (Égypte)	14 443	12 %	12 %	841	1,6%	11,3	n.c.
ACEP (Sénégal)	5 506	- 1 %	30 %	526	5,2 %	10,3	2,0
CERUDEB (Ouganda)	6 683	14 %	27 %	1 110	10,1 %	7,8	11,4
City Savings and Loans (Ghana)	3 040	543 %	80 %	363	32,0 %	1,1	1,8
Get Ahead (Afrique du Sud)	17 239	65 %	92 %	192	7,1 %	1,9	n.c.
K-Rep (Kenya)	7 078	- 17 %	58 %	878	n.c.	4,1	1,7

Source: 1998 membership survey, MicroFinance Network, July 1999
(www.bellanet.org/partners/mfn)

2.1.5 La réglementation des institutions de microfinancement

De toute évidence, les politiques gouvernementales du secteur financier influent sur l'évolution du microfinancement. Dans le cadre des politiques financières, on a par le passé couramment introduit des mesures strictes de contrôle du secteur bancaire, en fixant le niveau des taux d'intérêt tant pour les prêts que pour les dépôts et, dans certains cas également, en contrôlant le montant du crédit. On a essayé d'encadrer les liquidités des banques par des réglementations rigoureuses concernant les réserves obligatoires et le rapport dette/capital social des organismes de prêt. Certains pays ont même adopté des dispositions législatives concernant la garantie que les banques doivent exiger des emprunteurs, en fonction du montant des prêts.

Toutes ces mesures ont, dans le passé, limité la marge de manœuvre dans le secteur financier pour que le microfinancement puisse couvrir ses propres coûts. Les organismes de prêt doivent avoir toute latitude de relever les taux d'intérêt afin de couvrir des coûts de transaction accrus lorsqu'ils octroient des petits prêts, voire des prêts sans garantie. C'est seulement lorsqu'on pourra trouver les moyens de faire payer plus pour de tels prêts et de réduire les coûts de transaction que le microfinancement sera possible pour toute organisation qui n'est pas fortement subventionnée (voir encadré 2 ci-après).

Encadré 2. Réglementation et coordination

Une institution financière devient d'habitude réglementée lorsqu'elle mobilise des fonds à prêter grâce à l'épargne ou à des dépôts. Elle demeure une institution "non bancaire", tant que les dépôts proviennent de ses membres et non du grand public (comme c'est le cas d'une banque). La réglementation et la supervision des institutions de microfinancement ont été un sujet de controverse. Premièrement, une ONG qui fonctionne comme une institution de microfinancement doit être enregistrée et avoir des statuts qui décrivent les conditions de son fonctionnement, les conditions à remplir par le groupe visé, etc. De telles procédures doivent être clairement énoncées. Deuxièmement, il y a les réglementations concernant le prêt, comme la fixation des taux d'intérêt, l'imposition de taxes, etc. (réglementations incitatives). Troisièmement, il y a des questions de gestion et de supervision par les propriétaires, de surface financière, d'efficacité de la gestion, de portefeuille et de gestion des créances irrécouvrables (Ogada en Grozel, 1998). Ces points ci-dessus déterminent les règles de fonctionnement, appliquées grâce à un contrôle strict des pratiques compte tenu de règles fixes (suffisance du capital, qualité du portefeuille, gestion, recettes et liquidités obligatoires).

Certains ont soutenu que la réglementation n'est pas nécessaire si aucun dépôt n'est accepté et si l'intégrité du système financier n'est pas en jeu. D'autres soulignent que les institutions de microfinancement sont des prêteurs et qu'il faudrait leur appliquer les réglementations et les mesures de contrôle applicables aux banques, la principale différence étant le capital minimum exigé. Parallèlement, le cadre réglementaire varie de pays en pays et peut concerner tout simplement la poursuite de bonnes pratiques et l'autoréglementation ou même des réglementations spécialisées propres aux institutions de microfinancement.

En Afrique du Sud, les rencontres de représentants des principaux partenaires (Berenbach et Churchill, 1997) permettent l'élaboration de codes de conduite pour le microcrédit. Des efforts analogues ont été faits ailleurs en Afrique afin de créer un consensus parmi les institutions de microfinancement et d'infléchir l'élaboration de politiques (Banque mondiale des femmes, 1998).

L'expérience montre que l'absence de cadre réglementaire pour les établissements de microcrédit entraîne des doubles emplois et des contradictions. Parfois les donateurs vont plus vite que les pays bénéficiaires en ce qui concerne la création de tels établissements. Il a été signalé que lorsqu'on mettait en place des établissements en sollicitant les bailleurs de fonds, cela permettait souvent de créer des "îlots de services financiers" totalement en dehors de l'infrastructure financière locale (Ministère des affaires étrangères, Pays-Bas, 1996).

2.1.6 L'épargne

La mobilisation de l'épargne s'est à présent imposée dans plusieurs programmes de microfinancement pour diverses raisons. Tout d'abord, l'épargne représente une source relativement bon marché de capitaux à prêter. Dans le moyen ou le long terme, l'épargne peut produire des actifs qui peuvent servir de garanties pour les emprunteurs lorsqu'ils s'adressent à des banques commerciales. Néanmoins, des problèmes peuvent surgir lorsque des programmes subventionnés obligent les emprunteurs à épargner un faible pourcentage de l'argent emprunté pour servir de couverture en cas de difficultés de remboursement. Les programmes de microfinancement peuvent obtenir davantage de la mobilisation d'une épargne volontaire plutôt qu'obligatoire (Robinson, 1995). Dans la mobilisation de l'épargne, il est également important de proposer des taux d'intérêt attrayants sur les dépôts ainsi que de prévoir la souplesse nécessaire pour permettre à l'épargnant d'avoir accès à l'argent déposé. Dans les programmes d'épargne, on n'a peut-être pas dans le passé suffisamment étudié les taux sur les dépôts à offrir aux emprunteurs de microcrédit.

Dans nombre de pays, les ONG n'ont pas juridiquement ni statutairement le droit de détenir des dépôts d'épargne. Il faut protéger les intérêts des épargnants et il n'est par conséquent pas souhaitable de donner à une organisation quelconque le privilège et la responsabilité de détenir de l'épargne, sans que l'épargnant soit protégé juridiquement par des garanties (telles que l'assurance-dépôts), ou par la solidité financière de l'institution qui reçoit le dépôt. Le désir de recueillir une épargne et des dépôts plus importants a en fait grandement contribué à obliger les grandes ONG prêteuses de microcrédit à souhaiter devenir de grandes banques commerciales.

2.1.7 Les défis à relever

Dans le domaine du microfinancement, les responsables et les professionnels ont un certain nombre de défis à relever:

- *Accroître le nombre de bénéficiaires.* L'objectif fixé par le Sommet sur le microcrédit est ambitieux et réclamera des ressources considérablement accrues. Outre l'exploration des sources traditionnelles de financement (par l'intermédiaire des donateurs multilatéraux et bilatéraux) afin de soutenir l'expansion et le perfectionnement des initiatives nouvelles et existantes de microfinancement, le secteur financier structuré en Afrique devra jouer un rôle plus grand dans le développement du microfinancement. Si les institutions de microfinancement d'Afrique améliorent leur performance, augmentent le nombre de leurs bénéficiaires et adhèrent aux règles de bonne pratique, elles pourront avoir plus d'argent auprès des bailleurs de fonds, bénéficier de prêts accordés aux conditions du marché, obtenir une épargne accrue et profiter d'un endettement qui rapporte davantage.
- *Améliorer l'apport de microfinancement.* En raison de la popularité du microfinancement et de la disponibilité correspondante de ressources provenant des bailleurs de fonds dans ce domaine, on devrait se soucier davantage d'améliorer l'apport de microfinancement. Il s'agit par exemple d'échanger des informations et des données d'expérience, de diffuser des outils, de dispenser une formation et des conseils. L'évaluation de la performance devrait s'appuyer sur des ratios et des indicateurs clefs liés à la santé financière de l'organisation, à l'efficacité de son fonctionnement et à la qualité de son portefeuille, le but étant la viabilité. Un système intégré de gestion (SIG) efficace est crucial pour analyser les points forts et les points faibles de l'institution. Dans ce contexte, le recours à Internet tel qu'il est envisagé par la nouvelle ONG internationale PlaNet Finance, basée à Paris, est une approche novatrice des institutions de microfinancement (Attali, 1997).
- *Reconnaître que le microfinancement n'est pas une panacée mais peut contribuer à réduire la pauvreté.* Le microfinancement est censé, grâce à la génération de revenus, être un des moyens d'alléger la pauvreté. Il doit combiner les objectifs sociaux et de bons principes bancaires, mais on peut faire valoir que les emprunteurs qui peuvent payer les taux d'intérêt élevés ne sont pas nécessairement les pauvres parmi les pauvres. L'évaluation de l'impact sur la population cible revêt de l'importance, bien qu'il faille garder à l'esprit la nécessité d'un équilibre judicieux entre une évaluation rigoureuse de l'impact sur les clients et sur l'environnement dans son ensemble et le coût d'une telle évaluation approfondie. Des efforts ont été fournis afin de mieux rentabiliser ces aspects. En témoignent les travaux du projet de l'USAID relatif aux Micro-entreprise Best Practices et les travaux de recherche mis en route par la Fondation Ford.
- *Admettre que les entreprises plus grandes que les microentreprises ont besoin d'une assistance financière plus importante.* Le microfinancement est le seul financement disponible pour les microentreprises et revêt une importance cruciale pour démarrer et développer des activités économiques de base y relatives, mais ne convient pas pour une bonne partie du secteur manufacturier et des services connexes qui ont, en règle générale, besoin de montants plus importants à titre d'investissements et pour constituer leur fonds de roulement. En guise d'illustration, la Banque mondiale a fait état d'un projet pilote à Madagascar, dans le cadre duquel 54 associations d'épargne et de crédit ont été mises en place durant la période allant de 1993 à 1997, avec un montant moyen des prêts de 132 dollars et des taux de remboursement de quelque 96 % (Banque mondiale, 1998). En dépit du succès initialement enregistré dans cette phase pilote, la possibilité pour les prêts d'un tel montant de stimuler le développement des entreprises et de créer des emplois est de toute évidence limitée. De même, dans le portefeuille de l'ACEP, le montant moyen des prêts était de 526 dollars (MicroFinance Network survey, 1998); tout naturellement, plus de 60 % des prêts étaient octroyés dans le secteur commercial, contre seulement quelque 6 % dans le secteur manufacturier (ACEP, 1998). Les PME en expansion ont besoin de prêts de l'ordre de 3 000 à 50 000 dollars des États-Unis, montants hors de la portée du microfinancement et pour lesquels le secteur bancaire structuré peut faire l'affaire.

Il est clair que le microfinancement en est toujours à ses débuts en Afrique. Pour qu'elles contribuent à stimuler la croissance des microentreprises pour en faire des petites entreprises, les institutions de microfinancement d'Afrique doivent accroître considérablement le nombre de leurs emprunteurs et le montant total des prêts octroyés. De surcroît, il faut faire davantage dans le continent pour aider les microentreprises à devenir des petites entreprises du secteur structuré (reclassement). Le microfinancement remplit sans aucun doute un rôle important et contribue grandement à soulager la pauvreté généralisée en Afrique. Cependant, c'est la transformation des entreprises en PME (couvertes dans la prochaine section) qui sera décisive pour le développement des entreprises et la création d'emplois ainsi que, à la longue, le relèvement du niveau de vie dans le continent. À lui seul, le microfinancement ne saurait y parvenir.

2.2 Le financement des petites et moyennes entreprises (PME)

2.2.1 Les PME et le secteur financier structuré

Les PME constituent un élément vital du processus de développement et leur contribution en termes de production, d'emplois et de revenus tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement est largement reconnue. L'accès limité aux ressources financières requises pour démarrer, survivre et croître est l'un des problèmes qui se posent aux PME, lesquelles représentent un groupe hétérogène d'entreprises ayant des besoins divers en fonction de leur stade de développement. Prière de se référer à cet égard au paragraphe 1.2 dans lequel les problèmes rencontrés dans l'accès à l'investissement et la constitution du fonds de roulement sont décrits.

Un environnement favorable au développement et à la croissance des entreprises comporte un secteur financier structuré sain. Ce secteur regroupe les institutions intermédiaires offrant des services financiers au monde des affaires et à la population en général. Malheureusement, dans de nombreux pays africains, le secteur financier n'est pas encore bien développé, quoique les réformes macroéconomiques et les restructurations bancaires aient ces dernières années entraîné des changements salutaires sur ledit secteur partout dans le continent, se traduisant par l'amélioration du cadre réglementaire, la réduction du contrôle direct des taux d'intérêt et des taux de change, moins d'ingérence dans les prêts bancaires directs, etc. (voir encadré 3 ci-après). Il est escompté qu'avec la poursuite de ces réformes, y compris la privatisation des banques publiques, et le renforcement de la cote de solvabilité, les banques africaines seront plus fortes et plus compétitives et pourront avoir accès aux marchés financiers mondiaux.

Encadré 3. Restructuration du secteur financier

Consciente des problèmes qui accablent le secteur financier dans les pays africains, la Banque mondiale a élaboré un programme d'ajustement spécifique afin de restructurer ce secteur malade des pays africains. Il s'est agi de recapitaliser les institutions financières mal en point et d'aligner les taux d'intérêt sur les conditions en vigueur sur le marché (étant donné qu'un grand nombre des prêts – y compris les lignes de crédit et les prêts offerts par les bailleurs de fonds étrangers à l'ensemble des compagnies, toutes tailles confondues, étaient en général subventionnés). La Banque mondiale voulait mettre fin au subventionnement des prêts, réviser l'ensemble des systèmes d'agrément de nouvelles institutions financières, encourager davantage la concurrence entre les institutions financières et modifier les règles de fonctionnement de certaines des institutions contrôlées par l'État, en particulier les banques de développement, l'objectif étant d'amener ces institutions à fonctionner sur la base de critères plus commerciaux. D'autres réformes appliquées concernaient la libéralisation des taux de change, les importations et les exportations et, dans certains cas, les mesures de contrôle global de l'octroi du crédit.

Les programmes d'ajustement structurel (PAS) ont commencé en Afrique à la fin des années 80 ou au début des années 90. Leur impact réel fait l'objet de controverse: d'aucuns soutiennent que les pays ont amélioré leurs politiques macroéconomiques, mais d'autres contestent les résultats pour ce qui est de l'augmentation des investissements et de la justification des taux de croissance par les politiques macroéconomiques par opposition à d'autres variables (Okonkwo, 1996). Un nouveau courant d'idées apparaît, qui considère les recommandations précédentes basées sur le "consensus de Washington" comme incomplètes, et met notamment en relief le rôle de l'État dans les mesures à prendre pour un meilleur fonctionnement des marchés financiers (Stiglitz, 1998). En jeu, la qualité des institutions dans la constitution d'une infrastructure financière saine et dans le contrôle de son fonctionnement.

Les mesures d'ajustement structurel préconisées par la Banque mondiale ne pouvaient qu'entraîner une période de transition difficile, étant donné que l'encadrement du crédit et l'augmentation des taux d'intérêt ont créé des problèmes et des obstacles aux entreprises, tributaires des prêts. À cause des fluctuations des taux de change, il a été plus difficile d'assurer le service des prêts étrangers et les coûts du matériel et de l'équipement importés se sont vivement redressés, ce qui a fait flamber l'inflation et les taux d'intérêt. La libéralisation des échanges commerciaux a créé des situations où les produits des PME locales ne pouvaient rivaliser avec les biens importés peu coûteux. Tous ces problèmes ont signifié de graves difficultés pour les PME du secteur structuré dont un grand nombre ont cessé toute activité dans les pays africains depuis le début de l'ajustement structurel. Moins tributaires du matériel importé, moins exposées à la concurrence étrangère et aux fluctuations des taux de change, les microentreprises se sont quelque peu mieux comportées.

2.2.2 Qui sont les intermédiaires financiers?

Outres les banques centrales, d'autres institutions du secteur financier dans les pays en développement sont: les banques commerciales, les banques d'affaires, les institutions de financement du développement, les banques populaires rurales, les compagnies d'assurance, les différents types de groupes de financement par émission d'actions, les banques sectorielles ou spécialisées et les associations d'épargne et de crédit. Les bourses des valeurs et les marchés des capitaux sont soit inexistantes soit seulement embryonnaires dans la plupart des pays africains. Certains de ces pays disposent de marchés des capitaux opérationnels et d'un secteur financier relativement développé. On peut citer comme exemples l'Afrique du Sud, le Zimbabwe, le Kenya et le Ghana. En ce qui concerne les fonds destinés aux PME, les banques commerciales, les institutions de financement du développement, les organismes de crédit-bail, les associations de crédit mutuel et certaines sociétés de capital-risque sont les principaux pourvoyeurs.

a) Banques centrales

Le degré d'indépendance des banques centrales diffère d'un pays à l'autre; certaines sont peu indépendantes dans leurs relations avec le Trésor et le Ministère des finances et n'ont pu introduire la législation

nécessaire sur le fonctionnement des banques et les normes requises pour mettre en place une institution financière officielle. Cette situation a entraîné dans un certain nombre de pays la création de banques sans structure financière solide et avec une capitalisation trop faible et un lourd endettement dès le départ. Cet endettement n'a fait que s'aggraver étant donné que certaines des banques étaient incapables de recouvrer une proportion trop élevée des prêts qu'elles avaient octroyés.

b) Banques commerciales

Les banques commerciales sont les principaux fournisseurs officiels de services financiers au monde des affaires. Elles servent d'intermédiaires financiers en mobilisant les dépôts et l'épargne pour les céder à titre de prêts personnels ou de prêts aux entreprises. Les grandes banques commerciales s'occupent de divers services financiers: non seulement l'épargne, les dépôts, les crédits, mais aussi les transferts de l'étranger et les opérations de change, ainsi que l'assurance, l'acquittement de factures, la réalisation de placement et les conseils concernant le portefeuille-titres, l'affacturage et le crédit-bail.

Le secteur bancaire commercial dans bon nombre de pays africains était dominé par des banques étrangères et, après l'indépendance, des banques commerciales contrôlées par l'État ont été créées. Depuis le milieu des années 80, après que l'inefficacité des banques contrôlées par l'État a été reconnue, un certain nombre de banques privées ont vu le jour dans certains pays tels que le Ghana, le Kenya, le Nigéria, l'Ouganda et le Zimbabwe. La plupart de ces banques étaient toutefois gravement sous-capitalisées et accordaient des prêts très risqués.

L'activité d'octroi de prêts des banques commerciales dans la plupart des pays concerne essentiellement la fourniture de fonds de roulement à court terme, étant donné que les dépôts servant à leur financement sont aussi à court terme. La mesure dans laquelle elles acceptent et sont en mesure de fournir des prêts à long terme dépend, principalement, du caractère des dépôts qu'ils utilisent dans le financement. Tout comme dans la plupart des régions du monde, la petite entreprise est perçue comme risquée, puisque le taux d'échec est élevé. Le manque de documentation fait qu'il est difficile d'avoir une idée claire de la situation financière et des succès potentiels de telles entreprises. Les coûts de transaction des prêts aux PME sont élevés par rapport au montant des prêts, ce qui rend les prêts peu rentables dans bien des cas, en particulier lorsque les taux d'intérêt sont contrôlés et que le recouvrement est coûteux. Il n'est donc pas surprenant que la plupart des banques commerciales d'Afrique – qu'elles soient contrôlées par l'État ou privées – préfèrent traiter avec de grandes compagnies commerciales, plutôt que de petites entreprises manufacturières qui se débattent pour survivre.

L'une des exigences pour que les banques s'engagent dans le prêt à des catégories d'entreprises plus à risque est un système judiciaire qui fonctionne correctement. À cet égard, l'adoption en 1993 d'une loi commerciale uniforme couvrant (une partie de) l'Afrique francophone/Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires – OHADA), constitue une avancée: cette loi définit les principes de base d'un cadre judiciaire commun et prévoit un recours (Cour suprême à Abidjan) en cas de règlement non satisfaisant des différends au niveau national.

Les organismes donateurs ont joué un grand rôle dans l'octroi de facilités de crédit à des banques commerciales africaines, surtout contrôlées par l'État, mais récemment également à certaines institutions financières privées et même à capitaux étrangers. L'apport par les bailleurs de fonds de ressources financières aux banques commerciales en Afrique afin qu'elles les prêtent aux PME a souvent entraîné l'imposition de conditions plus draconiennes pour la sélection des emprunteurs et les procédures de recouvrement ainsi que la gestion du portefeuille. Des conseillers étrangers ont été affectés afin d'aider et de conseiller dans la gestion des lignes de crédit ouvertes par les bailleurs de fonds, de s'assurer que les bénéficiaires appartiennent aux groupes cibles ou initialement prévus lorsque les bailleurs de fonds ont approuvé les prêts et qu'ils respectent les clauses et conditions de l'octroi du crédit. L'appui et l'intervention des bailleurs de fonds ont souvent permis la formation et le recyclage du personnel, ce qui a contribué à améliorer le fonctionnement de certaines banques commerciales (Webster, 1991).

Certains des services offerts par les banques commerciales sont hautement rentables et peuvent subventionner d'autres qui produisent des recettes nettement inférieures ou qui se matérialisent plus lentement, tel le prêt aux PME. De même, les grandes filiales ayant une grande clientèle peuvent subventionner de façon indirecte dans les villes rurales de petites filiales à peine rentables. Dans certains cas, les banques ne sont autorisées par le gouvernement ou la banque centrale à mettre en place de nouvelles filiales dans des centres urbains, que si elles ouvrent dans le même temps une ou plusieurs filiales équivalentes en milieu rural. Le vaste réseau de filiales dont disposent les banques commerciales permet aux petites et moyennes entreprises d'avoir plus facilement accès. Le coût du déplacement pour se rendre dans une banque, conjugué à la préparation des données et de la documentation, peut être disproportionné par rapport au volume de l'aide financière recherchée, s'il s'agit de parcourir des centaines de kilomètres jusqu'à la capitale pour discuter une petite transaction. Parallèlement, atteindre le seuil de rentabilité peut, pour les petites filiales, réclamer un temps et des efforts considérables.

Dans les pays disposant d'un grand secteur financier, la compétition entre banques peut contribuer à accroître le nombre de bénéficiaires, mais cela est moins évident en Afrique. Toutefois, de nouvelles initiatives prometteuses, en particulier de nouvelles banques, y ont vu le jour, comme l'illustre l'encadré 4 ci-dessous. Cela fera probablement des émules parmi les banques existantes.

Enfin, on a tendance à amalgamer toutes les banques commerciales, mais en réalité cette catégorie d'institutions financières comprend toute une gamme de types différents d'organismes. Sous le vocable de banque commerciale, on peut ranger les banques coopératives et les banques populaires. Par ailleurs, il existe des associations d'épargne et de crédit telles que les Rotating and Savings & Credit Associations qui combinent l'épargne et le prêt à un nombre relativement réduit de membres participants. Les associations d'épargne et de crédit créées par des corps de métiers spécifiques, tels que le textile et l'habillement ainsi que la charpenterie, etc., jouent un rôle important car elles peuvent permettre à des membres de procéder à des achats en vrac et de regrouper les activités de commercialisation. De surcroît, de nouveaux types de banques ont émergé au fil des ans, tels que les banques islamiques qui sont régies par des préceptes religieux islamiques, ne permettant pas le prélèvement d'intérêts sur les prêts. Le mécanisme de prêt mis au point par les banques islamiques repose sur le partage, par la banque et les clients, du risque financier et du succès sous forme de participation aux bénéfices. On peut y voir une variante des sociétés de capital-risque, examinées ci-dessous.

Encadré 4. Une nouvelle génération de banques africaines

Au Bénin, la réforme du secteur financier au début des années 90 a entraîné la création de nouvelles banques privées, à capitaux majoritairement possédés par des investisseurs privés nationaux. La Bank of Africa-Bénin (BOAB), qui serait due à l'initiative personnelle d'un entrepreneur, est devenue la plus grande banque commerciale du pays, depuis son entrée en service en 1990. Elle fournit des services bancaires modernes aux ménages et aux compagnies. Ses partenaires ont pour noms: Proparco, Société financière pour les pays en développement, Banque ouest-africaine de développement (BOAD) et Société financière internationale (SFI). Ses prêts et investissements sont passés de 3 % de l'actif total en 1990 à 52 % en 1995. Elle s'efforce actuellement de développer le financement à moyen et à long terme. Elle a créé des filiales, et a diversifié ses activités en mettant en place la première société de crédit-bail du pays et en devenant actionnaire dans la première compagnie d'assurance privée du pays. Elle participe à la restructuration financière et à l'expansion des grandes entreprises ainsi qu'à des programmes de crédit centrés sur les PME et les microentreprises (G. Pfeffermann, SFI, 1999).

Au Togo voisin, le premier holding bancaire à capitaux locaux d'Afrique, Ecobank Transnational, a été établi en 1988, ce qui dénote le dynamisme du secteur privé dans la promotion de l'intégration régionale. Ecobank a éprouvé des difficultés au début mais serait actuellement rentable. Outre le Togo, elle a des filiales au Bénin, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Mali et au Nigéria et envisage d'en ouvrir bientôt encore trois dans trois autres pays d'Afrique de l'Ouest. Elle se propose en définitive d'être présente dans l'ensemble des 16 pays de la CEDEAO. Ses partenaires sont le Fonds de la CEDEAO, la société Kingdom Holdings Africa et la SFI. Sa mission consiste à assurer un financement de premier rang en faveur des compagnies et des consommateurs ainsi qu'à mener efficacement les opérations bancaires dans la région de la CEDEAO, cela selon son Président-directeur général, ancien fonctionnaire de la Citybank. ECOBANK coopère avec la Société de services de gestion pour l'Afrique (AMSCO) en matière de formation du personnel et d'amélioration des pratiques bancaires. Afin de réduire le coût de la formation à l'étranger, elle doit créer la première école régionale de formation bancaire en Afrique de l'Ouest, devant ouvrir ses portes au début de 2001 (IFC, Impact, 1999).

c) *Banques de développement*

Les premiers exemples de banques de développement en Afrique datent des années 60 et 70, avec la création d'une telle banque en Éthiopie au moyen d'un prêt de la Banque mondiale. Des banques ont été ultérieurement ouvertes dans la plupart des pays africains sous le contrôle de l'État, y compris, dans plusieurs des cas, des banques de développement sectoriel, à savoir par exemple des banques de développement rural, des institutions bancaires agricoles et des banques pour l'habitat.

À titre d'illustration, des 3 milliards de dollars des États-Unis de prêts de la Banque mondiale accordés aux PME au cours de la période 1973-1989, c'est en Afrique que se retrouvait le plus grand nombre de projets et la totalité de ces prêts était acheminée par l'intermédiaire d'institutions bancaires du secteur public. Malheureusement, aucun cas de succès n'a été signalé en Afrique. Le taux de remboursement moyen des facilités de crédit accordées en Afrique aurait été de 61 % (Snodgrass et Biggs, 1995).

La plupart des banques de développement, à l'instar des banques commerciales, souffraient d'une grave sous-capitalisation qui n'a été corrigée que par une succession de prêts multilatéraux et bilatéraux internationaux, à telle enseigne que jusqu'à la moitié du capital, dans le bilan, était détenue par des institutions internationales telles que la Banque mondiale.

Les banques de développement ont en général opéré à partir d'un grand siège unique dans la capitale, raison pour laquelle il était difficile pour la plupart des petites entreprises des provinces et des zones rurales d'avoir accès à leurs services. Le personnel est généralement formé pour les prêts aux grandes entreprises et

non aux PME. Dans la plupart des cas, il est interdit à ces banques d'accepter des dépôts du public, ce qui les rend tributaires du financement de l'État et des bailleurs de fonds internationaux. Comme on pouvait s'y attendre, avec le temps, elles ont fait l'objet de pressions considérables de l'État tant dans l'octroi des prêts que dans leur recouvrement. Certains de leurs principaux clients étaient des sociétés semi-publiques déficitaires, qui leur faisaient subir des pertes et les rendaient de plus en plus tributaires de "renflouements" des bailleurs de fonds ou de l'État, ou des deux. Dans la plupart des cas, pour être rentables, ces institutions doivent se restructurer, se recapitaliser et élargir la gamme des services financiers qu'elles offrent. Il leur faut également être plus indépendantes des gouvernements.

Bien que les banques de développement privées soient rares, à tout le moins en Afrique, il existe un certain nombre de pays de la région où des banques et sociétés de développement de pays donateurs, (des exemples étant l'Allemagne, la France, les Pays-Bas et la Suède), sont devenues des partenaires sociaux dans la création d'institutions de financement du développement (FDI). À la fin des années 90, il est devenu de plus en plus clair que beaucoup d'institutions de financement du développement appuyées par les donateurs ne pouvaient rester viables.

2.2.3 Le système de garantie du crédit

Les systèmes de garantie du crédit visent à partager les risques avec les organismes de prêt afin que le prêteur soit dédommagé de tout ou partie de la perte en cas de non-paiement du prêt. De tels systèmes sont destinés aux entrepreneurs qui ont de bons projets viables mais ne peuvent offrir de garantie suffisante pour obtenir un crédit bancaire. L'expérience a montré que de tels systèmes de garantie doivent être conçus et mis en œuvre de façon que les réclamations puissent être faites et réglées dès la constatation du défaut de paiement, sans retard, ni paperasserie. Un système de garantie attrayant pour une banque n'entraîne pas de surcroît pour le prêteur, dans le traitement du prêt. D'habitude, ces systèmes de garantie du crédit créent un fonds spécial pour régler les sommes dues, toutefois, il existe dans les pays développés quelques cas couronnés de succès sans fonds spécifique, mais seulement un engagement de la part du gouvernement que le montant faisant l'objet de la garantie sera payé en cas de non-remboursement.

La création d'un fonds de garantie présente l'avantage supplémentaire que ce fonds peut être investi sous une forme relativement liquide et rapporter ainsi des recettes à l'organisation qui gère le système. En outre, le niveau d'un fonds de garantie peut être le minimum propre à couvrir les défauts de paiement anticipés et peut donc être modulé en le portant éventuellement au quintuple, voire au décuple. C'est dire que pour chaque million de dollars des États-Unis dans le fonds, un montant de 5 à 10 millions de dollars des États-Unis de crédit aux PME, voire davantage, peut être garanti, en fonction notamment de la discipline observée dans le remboursement.

On a couramment reproché au système de garantie du crédit le "risque moral" qu'il comporte. Les emprunteurs aussi bien que les prêteurs pourraient faire preuve d'une volonté et d'une détermination moindres s'agissant de rembourser le prêt ou de recouvrer coûte que coûte le versement lorsqu'ils savent que la perte sera en grande partie remboursée par le garant. Tout bon système de garantie comportera des mesures tendant à réduire le degré de "risque moral", d'abord en exigeant que ceux qui obtiennent le crédit offrent toutes les garanties qu'ils peuvent offrir, même lorsque c'est nettement en deçà de ce que le prêteur exigerait normalement pour approuver le prêt. L'organisme de prêt doit aussi assumer une proportion du risque couru, et l'idéal serait de demander aux prêteurs d'assumer au moins 25 à 40 % du risque et pas moins de 20 %.

Tout récemment, des systèmes de garantie se sont efforcés de vaincre la réticence des banques à participer et de réduire les retards causés en autorisant les banques participantes à approuver une garantie sans en référer au garant, une fois que la banque a été "agréée" par ce dernier. Cet "agrément" repose sur les critères suivants: reconnaissance de la solidité de la structure financière et de la capitalisation de la banque; qualité et importance numérique du personnel, sa compétence en matière de sélection des PME postulant des

prêts et d'examen des projets; niveau d'activité du portefeuille des prêts. Le prêteur pourra ensuite être autorisé à approuver une garantie pour un pourcentage plus faible.

Les frais prélevés dans le cadre des garanties aux banques – mais essentiellement répercutés sur les emprunteurs – sont la principale source de recettes; les frais les plus courants oscillent entre 1 et 2 % du montant du prêt demandé. Dans la plupart des cas, une partie de ces frais n'est pas remboursée, même si la garantie n'est pas approuvée et ce montant passe pour être un prélèvement visant à couvrir le coût de la sélection et de l'approbation de l'emprunteur ainsi que de l'examen du projet en vue de sa garantie. Des frais annuels de 1 à 3 % sont ensuite prélevés durant la période de remboursement du prêt sur le montant réel de la garantie. Si la commission versée à la signature ou les versements annuels sont trop élevés, cela découragera le recours au système de garantie (Levitsky, 1997).

En Afrique, les systèmes de garantie ont eu mauvaise presse. Dans les pays qui les ont essayés, les banques n'ont généralement pas été sûres que l'organisme de garantie, d'habitude la banque centrale, réglerait la réclamation rapidement et sans problème. C'est seulement en Afrique du Sud, et depuis quelques années au Ghana, qu'il y a eu des systèmes relativement couronnés de succès, mais dans le dernier cas cela n'a pas duré longtemps. Il ne faudrait pas pour autant conclure que les systèmes de garantie n'ont aucune utilité dans le contexte africain. C'est qu'il faut les concevoir avec soin, les mettre à l'essai après consultation avec les banques qui les utilisent et les réviser au besoin en veillant dûment à éviter les abus.

2.3 Les faits nouveaux survenus récemment dans le financement des entreprises privées en Afrique

2.3.1 La location/vente

Le crédit-bail et la location sont une forme de financement permettant de rendre disponibles des locaux, des équipements, des véhicules, etc., contre un paiement régulier, d'habitude mensuel. Dans l'agriculture et le bâtiment et les travaux publics, de tels arrangements sont monnaie courante. Ces dernières années, des ordinateurs ont également été loués. Dans le crédit-bail, il n'y a pas de transfert de propriété, mais d'ordinaire le cessionnaire a le droit d'acheter les biens à bas prix après l'expiration du contrat de location, c'est-à-dire après cinq ou six ans environ.

Le prélèvement mensuel sur la location est normalement très élevé étant donné qu'il couvre l'amortissement, l'entretien, l'assurance et éventuellement une allocation au titre du financement ou de l'inflation, selon le cas. En général, les biens, en particulier du matériel d'usine, sont loués; ils sont à usage tout à fait général car ils doivent être faciles à écouler si l'entreprise du client ne s'exécute pas ou laisse s'accumuler des arriérés dans le paiement des frais de location mensuels.

L'avantage de la location aux petits entrepreneurs est qu'elle permet de se passer plus ou moins d'une garantie dans l'obtention d'un prêt. Elle peut également permettre à l'entreprise de réagir avec plus de souplesse aux fluctuations de la demande de certains produits comme en cas d'obsolescence de certains types de matériel. La location permet également aux entreprises de réserver une partie plus grande de leurs ressources pour le fonds de roulement. Dans le cas d'une location à court terme, le problème peut être résolu, en particulier avec du matériel meuble, durant les périodes de pointe de la demande ou durant un travail contractuel lorsque la période au cours de laquelle le matériel doit être utilisé est relativement courte et ne justifierait pas un achat.

La location doit être encouragée comme moyen de résoudre des problèmes de pénurie de fonds propres et des difficultés à obtenir des prêts pour les petites entreprises. Dans certains pays, en Amérique du Sud et en Asie du Sud-Est ainsi que dans des pays développés, certains grands fournisseurs d'équipements prêtent essentiellement leurs produits plutôt que de les vendre. Les banques ou d'autres institutions de financement ont parfois des guichets chargés de la location. Une législation s'avère toutefois nécessaire pour protéger le crédit-preneur, notamment contre l'exigence d'avances élevées ou des frais de location exorbitants.

Les établissements de location sont rares en Afrique, sauf éventuellement dans le bâtiment et les travaux publics. C'est seulement dans le Maghreb, en Afrique du Nord, que ces établissements sont répandus; ils ont joué un rôle significatif au Maroc, permettant aux petites entreprises de s'équiper sans accès aux capitaux pour acheter le matériel nécessaire ou si, pour des raisons particulières, il n'aurait pas été économiquement viable de l'acquérir.

2.3.2 *Le capital-risque*

Le capital-risque est le nom donné à des prises de participation au capital des entreprises réalisées par des étrangers qui ne sont pas les principaux propriétaires. Les investisseurs en capital-risque partagent les risques de succès ou d'échec de l'entreprise et, en raison de ces risques, ils escomptent des rendements élevés (risque élevé – rendement élevé; voir encadré 5). Ce capital à risque entretient les entreprises aux stades initiaux, surtout lorsque la commercialisation des nouveaux produits est lancée. Au début de l'existence de l'entreprise, on s'attend peu à un rendement élevé sous forme de recettes et l'investisseur renonce aux recettes assurées que lui rapporterait continuellement le prêt des capitaux, en faveur des rendements accrus obtenus grâce à des gains en capital réalisés au cours des dernières années et lorsque l'investissement est finalement vendu. Au niveau institutionnel, les fonds de capital-risque apportent des investissements sur fonds propres à de petites entreprises ayant de fortes chances de croissance. Il est estimé qu'avec le temps, ces fonds produiront des rendements financiers satisfaisants par rapport à ce qui pourrait être obtenu en déposant l'argent dans un compte à taux d'intérêt fixe.

Comme indiqué plus haut, certains des capitaux-risque sont dus à des relations familiales. Parfois, certaines grandes compagnies ou sociétés dans une branche d'activité peuvent apporter des capitaux à de petites entreprises nouvelles qui peuvent être fournisseuses de matériel, de composants ou de services ou être tout simplement des entreprises qui semblent offrir des produits novateurs et être promises à un bel avenir. Ce dernier type d'arrangement entre les grandes et petites entreprises s'est imposé au cours des dernières années en Afrique du Sud où certaines des grandes sociétés du pays ont fourni des capitaux relativement réduits (pour elles) afin d'aider des entrepreneurs potentiels – souvent d'anciens employés ou des agents en activité issus de populations défavorisées – à démarrer une affaire. Il convient également de mentionner les "business angels", c'est-à-dire de riches individus qui ont bradé certains de leurs intérêts dans des entreprises et recherchent de nouveaux investissements favorables susceptibles de les intéresser. Cependant, ce sont les investisseurs institutionnels tels que les fonds de pension, les compagnies d'assurance, les organismes de développement, les banques d'affaires qui constituent de nos jours la principale source de capitaux.

En Afrique, la pratique des capitaux à risque est peu connue bien que certains pays aient commencé. La plupart des tentatives faites par les organismes donateurs pour lancer des projets faisant intervenir des capitaux à risque en Afrique ont eu des résultats contrastés qui sont toutefois surtout relativement médiocres. En tête, il faut citer l'Agency for International Development des États-Unis (USAID) qui a mené des efforts en Afrique dans le cadre de ses 13 projets mondiaux dans ce domaine. Dans le Kenya Private Enterprise Development Project (KPED), créé dans les années 80, l'USAID a estimé que l'apport de capitaux à risque présentait peu d'intérêt et que la plupart des propriétaires de petites et moyennes entreprises visés par le projet ne se souciaient pas de réduire leurs dettes en échange d'une propriété partielle de l'entreprise. De plus, soit de nombreuses entreprises répugnaient à évaluer de manière réaliste ce qu'on pouvait attendre de l'investissement, soit elles manquaient de la documentation financière nécessaire aux investisseurs en capital-risque pour faire cette évaluation. Le rapport concernant ce projet indique que lorsqu'on leur a demandé si elles soumettraient éventuellement des propositions d'investissement en capital-risque, 17 des 18 entreprises interrogées n'ont manifesté aucun intérêt (Fox, USAID, 1996).

A part les efforts de l'USAID, on a assisté à d'autres tentatives récentes pour développer le capital-risque dans les pays africains. Certaines de ces tentatives relevaient de l'initiative de la Commonwealth Development Corporation (CDC) du Royaume-Uni. La CDC avait acquis une certaine expérience dans d'autres pays d'Asie et d'Amérique latine ainsi que des Caraïbes. Depuis 1990, elle s'évertue à investir davantage dans le capital-

risque en Afrique. Elle a commencé par créer la Venture Capital Company of Zimbabwe (VCCZ) en 1991, capitalisée à concurrence de 14 millions de dollars des États-Unis d'alors. La Société financière internationale (SFI) relevant de la Banque mondiale a fourni 20 % du capital-actions tandis que le DFID (dénommé alors ODA) a apporté de l'assistance technique. Les premières années ont été difficiles; la VCCZ s'est trouvée submergée par une vague de plus de 500 demandes, dont seulement environ 2 % aboutissaient. La situation est analogue pour les sociétés de capital-risque dans les autres pays.

En 1996, la VCCZ avait effectué plus de 20 investissements dont deux ont déjà échoué. Étant donné que les lancements d'entreprises étaient considérés comme extrêmement risqués, elle a cherché des entreprises existantes qui souhaitaient se développer, mais sans grand succès. Un grand problème auquel elle s'est heurtée est que les dividendes se faisaient attendre, et il n'était possible d'écouler aucun des investissements; en conséquence, le capital social investi par les bailleurs de fonds a servi progressivement à couvrir les dépenses de fonctionnement. Comme cela a été constaté dans d'autres pays en développement, les ressources financières apportées par les bailleurs de fonds visaient des objectifs sociaux et de développement et la société n'était guère autorisée à choisir des investissements propres à maximiser les rendements financiers. Elle a inéluctablement commencé à prêter plus qu'elle ne prenait de participation, comme cela avait été le cas dans certains des exemples de l'USAID dans le domaine du capital-risque.

La CDC a également contribué à lancer, avec l'USAID, le Ghana Venture Capital Fund (GVCF) et le Tanzania Venture Capital Fund (TVCF), tous deux actuellement en service. Compte tenu de l'expérience de la VCCZ au Zimbabwe et dans le but de prévenir l'amenuisement du capital en raison des frais de gestion excessifs, en Tanzanie comme au Ghana, on a mis en place un arrangement semblable comportant deux entreprises (le fonds de capital-risque et la société de gestion du fonds de capital-risque) prévoyant des frais annuels pour couvrir la gestion des investissements. Les projets de la CDC dans le cadre du capital-risque au Zimbabwe, au Ghana et en Tanzanie ont progressé lentement et ont été confrontés à la pénurie de possibilités très rentables dans lesquelles investir, sans compter une réticence des entrepreneurs locaux à accepter de s'associer à des investisseurs et partenaires extérieurs.

La Banque africaine de développement a organisé en 1992 et 1994 des séminaires sur la question, en vue de discuter les préalables à la promotion du capital-risque en Afrique. Des expériences ont été décrites telles que celles de la FIARO (Financière d'investissement ARO) à Madagascar, créée en 1988 et qui gèrerait un portefeuille de 30 projets de capital-risque à la fin de 1993. Au nombre des partenaires de la FIARO, figurent la PROPARGO (filiale de la Caisse centrale) de France et la SFI (filiale de la Banque mondiale pour le financement du secteur privé). En Tunisie, la Société de participations et de promotion des investissements (SPPI), qui a démarré en 1990 et constitue une entreprise regroupant 10 banques commerciales et 7 banques de développement, avait approuvé au total 41 projets dans le domaine du capital-risque à la fin de 1993. Les obstacles mentionnés au fonctionnement du capital-risque en Afrique comprenaient des facteurs tels que la pénurie de possibilités d'investissement très rentables et l'incapacité à couvrir dans le long terme les dépenses de fonctionnement (BAD, 1994).

Comme indiqué plus haut, les investisseurs en capital-risque escomptent le gros de leur rendement de la vente de parts après un certain nombre d'années de croissance. En Afrique, bon nombre d'entrepreneurs croient pouvoir reprendre aux investisseurs extérieurs leur participation pour une somme à peu près équivalente au montant initialement investi, ce qui est bien entendu totalement inacceptable pour les investisseurs en capital-risque, étant donné que cela reviendrait à leur faire partager le risque d'échec sans les faire bénéficier des gains en capital résultant du succès et de la croissance.

Sans marchés des capitaux développés, comme c'est le cas dans la plupart des pays africains, il y a très peu de chances qu'une société fasse l'objet d'une émission en bourse, qui permettrait de tester la valeur en capital par le cours de l'action et la demande d'actions. Il est également improbable que plus d'une poignée d'entreprises atteignent le niveau de croissance requis dans les 5 à 10 années pour une cotation en bourse. Les rachats, ou parfois ventes à d'autres compagnies ou à d'autres investisseurs du pays, sont également rares en

Afrique. En fin de compte, la vente aux principaux propriétaires est la forme majeure de retrait. Il faut que l'accord initial indique comment ce retrait aura lieu et comment l'entreprise sera évaluée.

D'ordinaire, les sociétés de capital-risque trouvent qu'une proportion de 20 à 40 % de parts constitue le niveau minimum. Avec moins de 20 %, la société ne pourra pas influencer sur les décisions importantes de gestion et 40 % – peut-être jusqu'à 49 % dans des cas particuliers – c'est le maximum qu'un entrepreneur puisse concéder à un investisseur extérieur.

La plupart des investisseurs en capital-risque des pays occidentaux ne se mêlent pas de la gestion quotidienne des entreprises dans lesquelles ils investissent. Ils siègent au conseil d'administration et s'efforcent de contrôler par exemple les investissements ou achats importants à venir, la mise au point de nouveaux produits, les réorganisations majeures et la rémunération du personnel de direction, les arrangements en matière de comptabilité et de vérification des comptes. Ils voudront peut-être aussi être informés de l'ensemble des autres activités commerciales des partenaires et exercer un contrôle sur ces dernières.

En plus des prises de participation réalisées, la plupart des sociétés de capital-risque prêtent des fonds, ce qui apporte des recettes sous forme d'intérêts et de remboursements et contribue souvent à équilibrer le risque élevé inhérent à la prise de participation, qui réduirait l'investisseur à attendre les dividendes tandis que l'entreprise assure le service de ses dettes.

Comme le montrent les exemples susmentionnés, le coût du choix des propositions et de la négociation des accords de participation est élevé et il s'écoule un temps considérable avant tout rendement financier sous forme de dividendes. Il n'est pas inordinaire par conséquent en Afrique que des sociétés de capital-risque se voient proposer des frais de gestion de l'ordre de 2 à 3 % du montant total de l'investissement. Jusqu'ici, de tels frais de gestion ont été en général couverts par les ressources financières des donateurs.

Encadré 5. Prise de participation – recherche des projets et des partenaires qu'il faut

Le capital social a sa place dans le financement des petites entreprises en Afrique mais ne peut que combler un "vide" qu'on pourrait appeler déficit de capital social, en vue d'un équilibre adéquat entre la dette et ledit capital. La plupart des investisseurs en capital-risque n'investiront pas essentiellement dans des petites entreprises, pour lesquelles les possibilités de rendement élevé sont relativement limitées, les risques élevés et les possibilités de retrait très difficiles. Dans les pays occidentaux, les gros investissements sont réalisés dans de petites entreprises, afin de financer la phase de démarrage, la mise au point de produits ou l'expansion, ou pour préparer une entreprise à une offre publique, généralement dans des domaines novateurs ou de haute technologie. Dans le contexte africain, il est difficile de trouver de tels cas, bien que les avantages comparatifs du continent liés à une faible intensité technologique et aux secteurs des services à vocation exportatrice puissent déboucher sur des possibilités de capital-risque. Les agro-industries constituent un domaine qui pourrait également offrir des possibilités.

Les statistiques citées indiquent le caractère risqué de l'investissement en capital-risque dans les petites entreprises dans les pays développés: 20 à 30 % des investissements débouchent sur des pertes totales, environ 40 % des entreprises survivent mais sans réelle perspective de croissance et sans espoir de vente rentable de l'actif. Seules environ 20 % des entreprises (au maximum 30 %) réussissent et permettent des rendements et des bénéfices substantiels, souvent suffisants pour couvrir les pertes subies dans les autres.

Il existe une demande et un marché potentiels de capital-risque en Afrique. Toutefois, les conditions de l'offre du capital-risque (forte valeur ajoutée et rendements élevés dans un délai relativement court, en échange d'un niveau de risque élevé) ainsi que de l'acceptation d'une participation (nécessité de partager la propriété) sont susceptibles de limiter le nombre de bénéficiaires de ces projets dans un proche avenir.

En raison des difficultés rencontrées par les investisseurs en capital-risque dans les prises de participation dans les petites entreprises en Afrique, l'encouragement du capital-risque passe par un traitement ou des dégrèvements fiscaux particuliers. À titre d'exemple, on peut citer le cas de la République de Corée qui dispose d'une législation spéciale pour encourager les activités dans ce domaine. Les entreprises dans lesquelles des sociétés de capital-risque ont investi bénéficient d'une exonération totale de la taxe sur les sociétés au cours des quatre premières années de fonctionnement et d'un abattement de 50 % les deux années suivantes. Une proportion allant jusqu'à 50 % des investissements faits en capital-risque chaque année peut être déductible des bénéfices imposables (Yung Yoon Park, 1992).

2.3.3 D'autres tendances concernant les marchés des capitaux africains

La phase des marchés des capitaux et des bourses des valeurs est le nec plus ultra de l'évolution du secteur financier. Un certain nombre de fonds concernant des marchés nouveaux ont été créés, dotés d'une valeur totale de 1 milliard de dollars des États-Unis (dont le Morgan Stanley Africa Investment Fund – 250 millions de dollars des États-Unis – est le plus grand). Certains sont propres à des pays; c'est le cas de Minco, premier fonds privé de participation du Mozambique, lancé en septembre 1998; d'autres sont régionaux ou panafricains.

Dans le continent africain, c'est seulement en Afrique du Sud qu'on trouve un grand marché des capitaux actif. La bourse des valeurs sud-africaine représente environ 70 % du total des 280 milliards de dollars des États-Unis de capitalisation boursière de l'Afrique (fin 1997). L'Afrique du Sud y comprise, il existe 15 marchés des valeurs actifs en Afrique. Après l'Afrique du Sud, les marchés les plus grands en Afrique subsaharienne sont ceux du Zimbabwe, du Nigéria (2 milliards de dollars des États-Unis chacun) et du Kenya (1,9 milliard de dollars des États-Unis) mais, même sur ces marchés, le nombre de cotations est faible et la réglementation boursière embryonnaire. Les 11 autres marchés des valeurs sont encore moins bien réglementés et ont encore moins de cotations. La plupart n'existent que depuis peu et le volume de leurs transactions est faible. Ces marchés risquent toujours d'être fortement dominés par quelques grandes entreprises qui manipulent l'activité en fonction de leurs objectifs. Une réglementation plus précise des investissements s'avère nécessaire de même qu'une assistance technique étrangère afin de mettre au point des pratiques et normes de transaction acceptables. Dans le même temps, il y a lieu d'accroître le nombre des instruments faisant l'objet de transactions sur les nouveaux marchés des capitaux afin de répondre aux besoins des pays africains. À mesure que le processus de privatisation d'équipements collectifs et d'autres grandes entreprises opérant précédemment dans le secteur public s'accélère, la nécessité d'un marché des obligations et des actions s'impose.

D'autres instruments doivent être mis au point et traités sur les marchés afin de prévoir la cotation de petites entreprises appelées à croître (éventuellement plus avancées sur le plan technologique), comme par exemple les fonds communs de placement ou les sociétés d'investissement à capital variable, où de petits investisseurs peuvent participer à l'achat d'entreprises en expansion grâce à des portefeuilles d'actions réglementés. En outre, on pourrait envisager des minibourses des valeurs spéciales pour les actions des petites entreprises, des exemples possibles étant les suivants: Nasdaq à New York, Easdaq à Bruxelles, AIM à Londres, Neuer Markt en Allemagne et Nouveau Marché en France, bien que ces dernières soient plus spécifiquement axées sur les entreprises de haute technologie.

Compte tenu de l'exiguïté des marchés intérieurs de la plupart des pays africains, il est nécessaire de procéder à la régionalisation et de relier les différentes bourses comme cela est en cours en Afrique australe, en Afrique de l'Est et en Afrique centrale. Un tel arrangement soulève de nombreuses difficultés, mais seuls de tels liens peuvent élargir suffisamment le volume et la gamme des transactions pour le fonctionnement de bourses efficaces et permettre d'utiliser un système de cotations parmi les plus perfectionnés. Une bourse régionale pour les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest (Bourse régionale des valeurs mobilières, BRVM) est entrée en service à Abidjan en septembre 1998 pour le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. Les cotations et le volume des transactions sont toujours très faibles mais on espère qu'ils progresseront avec le temps.

En 1996, on a créé le Forum africain des marchés de capitaux qui regroupe les institutions africaines s'occupant de marchés de capitaux en vue d'échanger des informations et des connaissances techniques et de servir de groupe consultatif multinational composé d'institutions engagées dans la mobilisation de fonds pour le secteur privé en Afrique.

3. Services financiers et services d'appui aux entreprises (BDS)

3.1 *Les imperfections des systèmes financiers purs*

Comme indiqué dans l'introduction du présent document, à eux seuls, les services financiers ne sont pas en mesure de provoquer le développement soutenu des entreprises, bien que des institutions de microfinancement trouvent qu'il est plus efficace de porter les efforts sur l'apport de financement uniquement. Dans de tels cas, d'autres prestataires de services doivent fournir des services d'appui non financiers. Bien que les opinions divergent sur la question, il ne fait aucun doute qu'une synergie appropriée entre services financiers et services d'appui aux entreprises (BDS) peut accroître l'efficacité des plans de crédit et améliorer les résultats des programmes de prêt.

Toute organisation censée financer un investissement dans une entreprise doit admettre que la clef du succès réside dans la faisabilité du projet et la qualité de l'entrepreneur. Les institutions en Afrique se plaignent d'une pénurie de bonnes propositions d'investissement. Cette observation ne manque certes pas de validité mais ne peut se justifier de façon claire et nette. Peut-être, au lieu d'une pénurie de projets, existe-t-il réellement un manque de propositions bien présentées sous une forme bancable.

La majorité des entrepreneurs en Afrique, qu'ils envisagent un lancement ou une expansion d'entreprise, doivent bénéficier d'un certain concours pour convertir les idées en projets d'entreprise techniquement et financièrement acceptables. Il existe de nombreuses imperfections dans le flux de l'information dans les pays africains et des BDS efficaces peuvent contribuer à réduire les échecs de ces dernières en comblant cette lacune. Toute entreprise commerciale comporte un élément de risque; de fait, la relation entre récompense et risque dans le monde des affaires est bien connue et acceptée. Lorsque des informations et des données sont disponibles, le risque peut être réduit au minimum sans pour autant être totalement éliminé. Les BDS peuvent également faciliter des partenariats avec des investisseurs étrangers ou des investisseurs en capital-risque, mais seulement lorsqu'il existe suffisamment de données, de documents et d'informations sur l'entreprise et la proposition d'investissement. Les déclarations d'ordre général ne servent pas dans des négociations sur des partenariats potentiels. Il faut des détails et, pour que la plupart des entrepreneurs puissent présenter une proposition détaillée, il leur faut bénéficier de conseils et d'une assistance.

Certaines banques se sont efforcées de régler ce problème en organisant leurs propres services consultatifs et de consultant. Cela est, sans conteste, coûteux mais, à part le coût, un conflit d'intérêts peut surgir entre ceux qui contribuent à l'élaboration du projet d'entreprise et ceux qui interviennent dans le processus d'approbation du projet, lequel doit demeurer objectif et impartial. Les BDS ne peuvent souvent être utiles qu'avant qu'on s'adresse au prêteur de fonds. C'est ainsi qu'on peut aider l'entrepreneur à préparer un projet d'entreprise convaincant, entreprendre certaines études de marché et améliorer les livres comptables, autant de tâches qui peuvent faciliter l'approbation d'un prêt. Le Service de promotion et de développement des investissements en Afrique (ou Mécanisme d'élaboration des projets d'investissement en Afrique) (APDF) de la SFI, basé à Abidjan, apporte un soutien considérable à ceux qui préparent des propositions de financement de projets. Avec le concours d'un programme de l'ACDI au Ghana, il fournit des BDS aux entreprises qui ont reçu le financement. Les services consultatifs mis au point par les banques sont tout naturellement axés sur les clients et le suivi des cas de non-remboursement des prêts.

Un élément technologique importe dans toutes les propositions d'investissement. La capacité technologique (telle que définie dans une étude de la Banque mondiale citée par Dawson et Jeans, 1997) est l'aptitude des producteurs à identifier des possibilités de produits, à procéder au sourçage, à l'installation et au fonctionnement

du matériel qu'il faut et à posséder les connaissances et l'expérience technique requises pour opérer les changements dans le processus de production, ainsi qu'à innover pour s'adapter à l'évolution des conditions sur le marché. Ces facteurs complexes peuvent être vitaux dans le succès ou l'échec d'un projet et c'est ce domaine où se mettent en valeur les capacités qui créent des synergies claires entre services financiers et services non financiers.

Il ressort de ce qui précède qu'il est improbable que le progrès tant attendu en termes d'intensification de la technologie, d'innovation, d'amélioration de la qualité vienne du *seul crédit*. Les services financiers sont nécessaires mais non suffisants. Si l'accent est mis sur l'expansion des activités commerciales plutôt que sur l'amélioration des techniques de production et de la productivité, le marché risque d'être progressivement saturé et, partant, les PME risquent d'être prises dans la spirale de la faible technologie et d'une production de basse qualité (Dawson et Jeans, 1997).

3.2 Les services non financiers complémentaires

Les intermédiaires financiers et les fournisseurs de services d'appui aux entreprises doivent œuvrer de concert pour les raisons suivantes:

- C Les chances qu'un prêt soit approuvé sont renforcées si le projet d'entreprise convainc le prêteur. Comme cela a été signalé, lorsque les banques dispensent les conseils et aident à l'élaboration d'un tel plan, des problèmes surgissent et cela coûte cher. Certaines banques contournent cet obstacle grâce à un petit service chargé d'examiner les besoins en vue de satisfaire à leurs exigences et certains chargés de prêts sont qualifiés pour entreprendre les discussions nécessaires. En général, l'emprunteur doit trouver un fournisseur de BDS ailleurs – consultants privés, association industrielle ou centre d'affaires privé ou public. Il est rare que des ONG puissent fournir de tels services avec efficacité. La collaboration d'une banque avec des fournisseurs de BDS peut réduire ces coûts de transaction dans le traitement des demandes de prêt, ce qui rend les prêts plus attrayants financièrement parlant.
- C Les plans de crédit peuvent profiter de la collaboration avec les fournisseurs de BDS pour recommander des entreprises qui, lorsqu'elles sont confrontées à des problèmes résultant du faible recouvrement des prêts, solliciteraient des conseils de l'extérieur. Toutefois, les fournisseurs de BDS ne doivent pas se charger du recouvrement des dettes.
- C Les chargés de prêts peuvent tirer parti de la coordination en réseau avec les fournisseurs de BDS servant de partenaires lorsqu'ils ont besoin de se familiariser avec les données concernant le secteur en cause et lorsqu'ils déterminent le risque couru dans la mise au point de nouveaux produits ou dans des projets d'expansion. La coopération avec ces fournisseurs peut également aider les chargés de prêts à mieux connaître la personnalité et les antécédents (et la cote de solvabilité) de l'entrepreneur sollicitant le prêt.

Lors des premières années de soutien aux PME, l'accent a été mis sur la création d'institutions publiques de soutien. Ces institutions sont plus rares de nos jours: beaucoup d'entre elles ont disparu après avoir fait preuve d'inefficacité en raison d'une piètre dotation en personnel, d'un nombre trop réduit de bénéficiaires et d'un impact limité (ONUDI, 1996). Préoccupé par le résultat des interventions liées aux BDS, le Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite entreprise a, à partir de 1995, travaillé sur des règles de bonne pratique concernant le développement des BDS à l'intention des PME, règles qui ont été publiées en 1998.

Le renforcement de la capacité d'appui aux entreprises de toute une gamme de fournisseurs de cette aide est un aspect essentiel de bon nombre de projets d'Afrique notamment, auxquels l'ONUDI collabore (ONUDI, 1999). Ces services peuvent comporter des informations et une orientation, des conseils généraux, des services consultatifs spécialisés tels que la facilitation de liens interindustriels (entre entreprises), l'acquisition et l'utilisation

de la technologie, la restructuration des entreprises, etc.³ Le défi consiste à concevoir et à maintenir une orientation commerciale du fournisseur de services afin de permettre la survie sur des frais générés à partir de services fournis aux PME, majorés par un certain subventionnement. Si, dans une économie de marché, la plupart des BDS sont en principe fournis par le marché, il est fait appel à l'appui du public lorsque le marché ne s'attaque pas aux problèmes que rencontrent les entrepreneurs actuels et potentiels.

Il y a eu, dans le domaine des BDS, des efforts non gouvernementaux et privés intéressants. C'est ainsi qu'au Bénin le soutien du public stimule l'accès des PME aux services offerts par certains cabinets d'experts-conseils privés qui leur apportent un appui en matière de planification des activités et de restructuration/relèvement des entreprises. On a tenté de relier les clients de ces PME à des banques locales. Dans ce processus également, les cabinets d'experts-conseils partenaires reçoivent des orientations, en vue de renforcer leurs capacités en tant que fournisseurs de BDS. Au Lesotho, la coopération entre les institutions publiques et les institutions privées, soutenue par les organismes donateurs, a débouché sur des activités de formation et des services consultatifs, ainsi que sur l'amélioration de l'accès de petits entrepreneurs surtout ruraux au crédit. La formation des femmes tanzaniennes en matière technique et d'entreprise a non seulement entraîné des améliorations dans différentes entreprises et la mise au point de nouveaux produits à commercialiser, mais a aussi contribué à la coordination entre entrepreneurs dans des associations ainsi qu'à la formation par ces associations de petits plans de crédit.

Outre l'ONUDI, la plupart des donateurs et des organismes bilatéraux et multilatéraux sont actifs dans le domaine du développement du secteur privé, notamment l'appui aux entreprises. Au Ghana, le programme EMPRETEC est devenu à présent une grande fondation intégrée proposant à un nombre croissant de PME, une formation, des services d'experts-conseils, des informations et un appui en matière de liens interindustriels. On s'efforce, dans d'autres pays africains, de s'inspirer de l'expérience du programme EMPRETEC Ghana pour créer un nouveau programme – Entreprise Africa. Certaines institutions plus spécialisées ont également mis au point avec le concours du secteur privé, notamment l'AMKA, un organisme de promotion des exportations pour les PME en Tanzanie, et le KMAP (Kenya Management Assistance Programme), organisation s'efforçant de tisser des liens interindustriels entre les PME et les grandes entreprises, liens en vertu desquels ces dernières offriraient conseils et assistance. En Afrique du Sud et au Zimbabwe, les BDS du secteur privé aident, après une évolution intéressante, les PME par l'intermédiaire de grandes entreprises, universités et associations industrielles. Ce ne sont là que quelques exemples qui montrent comment en Afrique on s'achemine vers la mise en place, à l'intention des PME, de programmes de services d'experts-conseils payants, novateurs et basés sur des critères commerciaux.

Il existe toujours pourtant plusieurs défis à relever dans ce domaine d'assistance non financière pour aider les intermédiaires financiers à offrir davantage de services financiers efficaces aux PME:

- C Au lieu que les intermédiaires financiers mettent en place leurs propres BDS, il est mieux qu'ils tissent entre eux et les fournisseurs de BDS des liens, sans compter qu'une plus grande coordination s'impose;
- C Les fournisseurs de BDS doivent être conscients de leur rôle, qui est distinct de celui des institutions financières. Ils ne peuvent obliger ces dernières à approuver des prêts. Les intermédiaires financiers doivent rester les maîtres s'agissant de décider quand approuver un prêt et quel montant approuver. Pour leur part, les fournisseurs de BDS doivent avoir une conception plus commerciale et accroître le nombre de leurs bénéficiaires, ainsi que renforcer leur impact et leur coût-efficacité et établir des relations de coopération appropriées avec les institutions financières;

³Voir également le document de synthèse "Renforcement des capacités pour le développement du secteur privé en Afrique" établi par l'ONUDI à l'intention de la Conférence.

- C Les PME doivent rechercher des fournisseurs de BDS de toute la gamme de sources possible. Il s'agit par exemple de sources officielles et informelles – consultants, universités, centres d'affaires et associations industrielles, et éventuellement de fournisseurs, de distributeurs, d'établissements de recherche et de grandes entreprises – c'est-à-dire quiconque peut en fait les aider à améliorer leur performance;
- C Tout paiement de BDS doit être reconnu. Il peut s'agir d'un paiement intégral ou partiel et parfois de subventions, mais il faut que les entreprises qui bénéficient de ces services admettent qu'elles doivent apporter une certaine contribution au coût desdits services. Du même coup, les entreprises apprendront à apprécier ces services à leur juste valeur et à n'y recourir qu'en cas de besoin.

4. Conclusion et recommandations

Accroître le volume et la gamme des fonds: un défi

Le présent document fait ressortir clairement que c'est un problème ardu que d'accroître le volume des fonds disponibles et d'améliorer l'acheminement sous diverses formes appropriées, afin de soutenir les entreprises en Afrique. Les principaux obstacles qui subsistent sont la faiblesse des secteurs financiers et la réticence du système bancaire officiel à s'impliquer davantage dans le financement direct du développement des PME du secteur privé, en particulier pour l'octroi de prêts à long terme en vue de l'acquisition du matériel, et il faudra du temps pour que la situation s'améliore. Les gouvernements et les collectivités doivent faire davantage pour inciter les banques commerciales qui sont les principales sources des fonds apportés au monde des affaires à reconnaître l'importance et la valeur du secteur privé des PME qui se développe en tant que clientèle de leurs services.

Nécessité pour les banques centrales de jouer un rôle actif.

Les banques centrales doivent jouir d'une plus grande indépendance, être renforcées par du personnel qualifié, et être capables de s'acquitter de façon satisfaisante du rôle consistant à superviser et contrôler les banques commerciales dans l'octroi de prêts aux entreprises capables d'en faire un bon usage. Bien que l'introduction de réglementations pour amener les banques commerciales à allouer un pourcentage fixe de leur portefeuille de prêts aux PME puisse prêter à controverse et soit difficile à gérer, les banques centrales peuvent exercer des pressions pour que de telles banques accroissent leurs prêts à ce secteur. On peut proposer des incitations fiscales et autres (plutôt que des sanctions pour le non-respect) en allégeant les réserves obligatoires et en encourageant le passage des transactions gouvernementales par les banques qui se montrent plus disposées à prêter aux petites entreprises. La banque centrale peut donner aux banques commerciales qui prêtent davantage aux PME la possibilité de développer leurs réseaux de filiales dans les zones urbaines fortement peuplées, et ces institutions n'attendent que cela.

Nécessité de réglementer l'activité des ONG.

Les relations entre les ONG et le système bancaire officiel ne doivent pas être antagoniques. Les ONG peuvent fonctionner en tant qu'institutions de microfinancement chargées principalement de prêter de l'argent aux microentreprises mais il faudrait réglementer leurs activités et leur accès aux fonds. Les ONG ne devraient pas, juste pour retenir de bons et prospères clients en relevant les plafonds et en maintenant les bons payeurs dans leur portefeuille de prêts, retenir trop longtemps les clients pour répéter le prêt, lorsqu'elles ont offert le maximum de crédit possible aux microentreprises qui ont réussi à rembourser les prêts qui leur avaient été octroyés. L'expérience montre que l'offre de petits prêts, éventuellement de l'ordre de 500 dollars des États-Unis au départ, puis de prêts plus élevés de 1 000 à 3 000 dollars des États-Unis, s'est révélée être un moyen efficace d'encourager le remboursement des prêts dans l'espoir d'avoir un meilleur accès au financement. Il n'y a pas lieu de trop abaisser le plafond des prêts des ONG mais il faut, dans le même temps, fixer pour elles une limite supérieure appropriée (peut-être de l'ordre de 3 000 à 5 000 dollars des États-Unis) en vue de permettre aux

clients d'avenir bons payeurs de s'adresser aux banques pour emprunter en vue de satisfaire d'autres besoins financiers.

Des ONG se sont montrées capables d'atteindre des taux de recouvrement élevés de leurs prêts, souvent de l'ordre de 80 % ou supérieurs à 90 %. Il faudrait envisager sérieusement de limiter les prêts par les ONG qui n'atteignent pas de tels taux de recouvrement après une période de deux à trois ans et ne pas leur permettre de mobiliser l'épargne des clients. On pourrait également restreindre l'accès de telles ONG aux fonds publics ou aux fonds venant de donateurs, tant qu'elles n'auront pas satisfait aux normes acceptables de recouvrement des prêts.

Certes, les taux de recouvrement de certaines ONG se sont améliorés; toutefois, il faut encore faire davantage pour améliorer les systèmes de contrôle des emprunteurs et des portefeuilles de prêts et pour accélérer la prise de mesures en cas de non-paiement. Il importe également pour les ONG, et de fait pour les institutions bancaires officielles, de refuser catégoriquement tout autre prêt à des mauvais payeurs mal intentionnés (c'est-à-dire ceux pour lesquels le non-paiement des prêts et les arriérés ne se justifient pas). Une liste noire des emprunteurs qui ne remboursent pas leurs prêts alors qu'ils le peuvent compte énormément dans le rétablissement de la santé à long terme de l'ensemble des institutions financières et du secteur financier tout entier.

Nécessité pour les ONG et les banques du secteur structuré de coopérer

Les institutions financières officielles telles que les banques commerciales et, dans certains cas, les banques de développement, doivent être encouragées et incitées à accorder des prêts appropriés à ceux qui ont fait leurs preuves en remboursant un certain nombre de prêts qu'ils ont reçus des ONG ou des institutions financières officielles. Cela est particulièrement important lorsqu'une micro ou petite entreprise est sur le point de faire un bond quantitatif pour se développer et se moderniser, ce qui nécessitera peut-être une injection de fonds plusieurs fois supérieurs aux emprunts précédents qu'elle a remboursés. Le personnel des banques doit être disposé, expérimenté et autorisé à approuver de tels prêts sur la base du comportement passé des entreprises emprunteuses, de la qualité de leur planification, ainsi que de la solvabilité de l'entrepreneur, en acceptant toutes garanties ou sûretés personnelles offertes, même si elles restent en deçà de ce que la banque exige d'ordinaire. C'est seulement de cette façon qu'on arrivera à faire en sorte que les petites et microentreprises deviennent des PME à part entière.

Nécessité de diversifier les sources de financement des PME

Il faut également en maintes occasions étudier les possibilités de crédits non bancaires obtenus auprès des fournisseurs, des clients ou des contractants et envisager des options telles que le crédit-bail ou la location-vente du matériel et des locaux. Le capital-risque et le crédit-bail peuvent se développer plus rapidement si le fisc leur accorde un traitement de faveur, mais il leur faudra longtemps pour devenir un facteur majeur dans le financement des PME en Afrique. Les organismes donateurs devraient sérieusement envisager d'aider à mettre en place des capitaux propres et des organismes de crédit-bail. On a trop insisté dans le passé sur la fourniture de lignes de crédit et de fonds à prêter, ce qui a fait naître l'idée erronée que les entreprises peuvent s'appuyer exclusivement sur les prêts pour financer leur croissance. Cela revient à dire non pas que les facilités de crédit ont été accordées à profusion, mais que tout simplement le financement des PME devrait revêtir d'autres formes.

Possibilités d'établir des liens industriels

D'autres méthodes ont été couronnées de succès et on devrait leur attacher plus d'importance dans les pays africains. Les grandes entreprises devraient être encouragées à créer des fondations ou des fonds spéciaux pour le secteur des petites entreprises et en particulier les petites entreprises qui leur servent de sous-traitants. On trouve plusieurs beaux exemples de ces arrangements en Afrique du Sud.

Utilité des garanties du crédit

Comme indiqué plus tôt, les garanties du crédit peuvent contribuer à accroître le volume des prêts aux PME mais ne sauraient être des “panacées” si le secteur financier tout entier et les diverses institutions bancaires ne sont pas dans une situation saine pour utiliser correctement ces garanties. Toutes les garanties du crédit doivent satisfaire au critère de l’additionnalité pour les prêts, à savoir que leur adoption doit avoir entraîné un accroissement des prêts aux PME et que celles qui n’avaient pas auparavant accès au financement sont à présent en mesure d’obtenir un crédit. Un système de garantie qui ne concerne que les prêts risqués des clients réguliers de la banque ne présente guère d’intérêt. Les garanties du crédit ne peuvent apporter la solution que lorsque des PME souhaitant emprunter pour financer de bons projets n’ont pas la garantie appropriée.

Nécessité pour les banques et les services d’appui aux entreprises de coopérer

Il est souvent déconseillé aux banques d’investir massivement dans le développement de leurs propres services consultatifs généralement centrés sur les clients. Il est préférable qu’elles œuvrent de concert avec des fournisseurs de BDS indépendants. Ces derniers, pour leur part, doivent accomplir un travail de qualité supérieure et d’une grande objectivité, reposant sur des critères commerciaux. Ils doivent également dans leurs activités viser la clientèle la plus vaste possible.

Il faut plus que le financement

Enfin, l’accès aux services financiers n’est qu’un élément, certes important, du développement soutenu de l’entreprise. L’approche exclusiviste du crédit comporte des lacunes évidentes et, pour que les plans de crédit soient efficaces et aient un impact, il faut que s’y ajoutent des services complémentaires. L’accès à des BDS appropriés compte également pour que les entreprises puissent soutenir la modernisation de leurs techniques de production, de leurs produits et de leurs services, en vue de pouvoir s’adapter à l’évolution des conditions sur le marché, et de passer à un système de production de biens et de services répondant aux exigences des marchés nationaux et étrangers pour ce qui est des prix, de la qualité, de la conception, etc.; en d’autres termes, il s’agit de rendre les entreprises plus compétitives.

ANNEXE I. QUELQUES SITES WEB UTILES

<i>Site name (in alphabetical order)</i>	<i>Organization</i>
www.accion.org	ACCION Intl.
www.afdb.org	African Development Bank/general
www.afdb.org/about/amina-overview	African Development Bank/Amina
www.-agecon.ag.ohio-state.edu/ruralfinance	Ohio State University/rural finance programme
www.bellanet.org	Bellanet (international initiative focused on fostering inter-agency collaboration)
www.bellanet.org/partners/mfn	MicroFinance Network
www.bellanet.org/sed/performance	Record of virtual conference on performance measurement in BDS
www.bus.utexas.edu/~talbotb/microcredit	University of Texas; microcredit/microenterprise resources
www.colorado.edu/EconomicsInstitute/bfmft/mbb	University of Colorado, Ec. Institute, microbanking bulletin
www.eib.org	European Investment Bank/general
www.enterweb.org	many linkages to sites concerning <i>inter alia</i> micro-finance, finance and banking, advisory services, gender (some of which are included in this table)
www.grameen-info.org	Grameen Bank
www.iadb.org	IADB/general
www.iadb.org/sds	IADB/sustainable development department (sme, micro-enterprise, finance)
www.idrc.ca	IDRC (Canada)
www.ifad.org	IFAD/general
www.ifc.org	IFC/general
www.ifc.org/abn/index	IFC/Africa Business Network
www.ilo.org	ILO/general
www.ilo.org/public/english/65enterp	hosting BDS guidelines (Donor Committee on Small Enterprise Development)
www.ilo.org/public/english/65entrep/finance	ILO Social Finance Unit
www.oecd.org/activities	OECD/general
www.mbendi.co.za	Business information/Africa
www.mip.org	USAID's Microenterprise Program
www.partners-bsbdc.org	Social banking
www.planetfinance.org	PLanet Finance (international NGO)
www.sba.gov	Small Business Administration, USA
www.soc.titech.ac.jp/icm	Virtual library on micro-credit related issues of Mr. Hari Srinivas, Tokyo Institute of Technology (comprehensive)
www.unctad.org	UNCTAD/general
www.undp.org/sum	UNDP/micro-finance
www.undp.org/uncdf	UNDP/UNCDF (special unit on micro-finance)
www.unido.org	UNIDO/general
www.unido.org/doc/online	UNIDO/online resources
www.worldbank.org	World Bank/general
www-esd.worldbank.org/html/esd/agr/sbp	World Bank, Sustainable banking with the poor
www.worldbank.org/html/cgap	CGAP home page

www@igc.apc.org

e-mail address of Women's Worl Banking

RÉFÉRENCES

- Alliance de crédit et d'épargne pour la production*, Rapport annuel, Sénégal, 1998
- African Development Bank*, African Development Institute, Risk capital in Africa, 1994
- African Development Bank*, official record of Annual Meetings, Cairo, Egypt, 26 May 1999
- J. Attali*, Planet Finance: a new approach to the challenge of world poverty, Declaration in Aspen, December 1997
- S. Berenbach and C. Churchill*, Regulation and supervision of micro-finance institutions, the microFinance Network, Occasional Paper No. 1, 1997
- I. Btsh*, Multi Credit Bank, Panama, lecture at FIPED course, Harvard Institute for International Development, August 1998
- Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development*, business Development Services for SMEs: preliminary guidelines for donor-funded interventions, summary report, January 1998
- Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development*, Donors' Working Group on Financial Sector Development, Micro and small enterprise finance: guiding principles for selecting and supporting intermediaries, October 1995
- J. Dawson and A. Jeans*, Looking beyond credit, business development services and the promotion of innovation among small producers, Intermediate Technology publication, 1997
- Directorate-General for International Co-operation* (the Netherlands), Financial services, Sectoral policy document No. 7, the Hague, 1996
- A. Doran and J. Levitsky*, Credit guarantee schemes for small business lending – a global perspective, Graham Bannock and Partners, 1997
- Economic Commission for Africa*, The ECA and Africa: accelerating a continent's development, May 1999
- B. Fisher*, The basis problem in financing small business, in: E.A. Brugger and S. Rajapatirana, New perspectives on financing small business in developing countries, Institute for Contemporary Studies, 1995
- J.W. Fox*, The venture capital mirage, assessing USAID experience with equity investment, USAID Program and Operations Assessment Report No. 17, 1996
- IFC*, Echoes of a bank, Impact, Spring, 1999
- J. Levitsky*, Best practice in credit guarantee schemes, in: SME credit guarantee schemes, special issue of The Financier published for the Inter-American Development Bank, Vol.4, No. 1 & 2, February/May 1997
- C. Ogada and F. Grozel* (UNCTAD), An enabling legal and regulatory environment for micro-finance, an analytical overview, paper commissioned by UNIDO presented at UNDP Central Asia Conference, Almaty, July 1998
- U. Okonkwo*, General Manager, Nigerian Industrial Development Bank, The strategy and financing of economic recovery in Africa, paper presented at the 1996 Annual Workshop of the Association of African Development Finance Institutions, Abidjan, Côte d'Ivoire, May 1996
- G. Pfeffermann*, Bank of Africa-Benin, in: IFC, The private sector and development, five case studies, 1999
- A. Rahman*, Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: who pays, World Development, January 1999
- M. Robinson*, The paradigm shift in micro-finance, a perspective from HIID, Development Discussion Paper No. 510, May 1995
- D. Snodgrass and T. Biggs*, Industrialization and the small firm, patterns and policies, co-publication of International Center for Economic Growth and Harvard Institute for International Development, 1995
- J.E. Stiglitz*, More instruments and broader goals: moving toward the post-Washington consensus, Wider Annual Lecture, 7 January 1998
- J.E. Stiglitz*, Towards a new paradigm for development: strategies, policies and processes, Prebish Lecture, UNCTAD, 19 October 1998
- UNCTAD*, Foreign direct investment in Africa: performance and potential, June 1999
- L. Webster*, World Bank lending for small and medium enterprises, fifteen years of experience, World Bank Discussion Paper 113, 1991
- UNIDO*, Support systems for SMEs in developing countries, Discussion paper no. 2, paper by J. Levitsky, commissioned by the Small and Medium Industries Branch, March 1996

UNIDO, Supporting private industry, Private Sector Development Branch, 1999
Womens's World Banking, Regional programme for establishment of network of micro-finance institutions in Africa, report of Côte d'Ivoire meeting, September 1998
World Bank, Madagascar: savings and loans, in Findings, Africa region no. 32, September 1998
Yung Joon Park, Innovative financing for SSEs promotion with special reference to Venture Capital Financing in Korea, in Financing of Small and Medium Enterprises – WASME, New Delhi, November 1992