

EDITORIAL

Pour l'Afrique, en voie d'urbanisation rapide, le chemin d'une croissance soutenue à long terme passe nécessairement par un développement du secteur industriel - un développement qui lui a échappé jusqu'à maintenant. En fait, la crise économique de ces dernières années a même conduit certains observateurs à affirmer que l'Afrique souffrait aujourd'hui d'un véritable phénomène de désindustrialisation.

Les échecs passés témoignent largement de l'existence de contraintes structurelles au développement des entreprises africaines. Ce numéro de Dialogue est consacré à deux thèmes fréquemment évoqués dans les débats sur ces obstacles. Le premier concerne les difficultés rencontrées par nombre de petites entreprises à dépasser une certaine taille et l'apparente rareté de firmes industrielles de dimension moyenne dans les pays en développement. Le deuxième thème est celui du financement et des difficultés que rencontrent beaucoup d'entreprises africaines à obtenir du secteur bancaire les crédits nécessaires à leur développement, même dans les cas où ces banques se trouvent en situation de surliquidité.

Chacun des deux articles suivants présente les résultats de travaux conduits à DIAL dans le cadre de la préparation d'une thèse de doctorat. Ces études doctorales sont maintenant brillamment terminées : Mesdemoiselles Anne Joseph et Sarah Marniesse ont été toutes deux reçues comme docteur en économie à l'université de Paris I au début de l'année 1998, avec félicitations du jury à l'unanimité – une tradition parmi les doctorants de DIAL.

Profitons enfin de ce numéro de Dialogue pour signaler que les parrains institutionnels de DIAL ont renouvelé le mandat du Groupement d'Intérêt Scientifique à compter de janvier 1998. A cette occasion, l'INSEE, qui jusqu'alors n'était que membre invité du Comité de Direction du GIS, est devenu membre à part entière du Groupement. Une preuve de confiance qui nous honore !

DYNAMIQUE DES MICROENTREPRISES DANS LE TIERS MONDE

p. 2

LE RATIONNEMENT DU CREDIT DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

p. 5

DYNAMIQUE DES MICROENTREPRISES DANS LE TIERS MONDE

I. Etudier la dynamique des microentreprises pour analyser leur capacité à créer des emplois

Depuis une vingtaine d'années, les économies de nombreux pays en développement, en Afrique mais aussi en Amérique Latine, se caractérisent, à des degrés divers, par la croissance du chômage urbain et de la pauvreté. Ces pays en crise ont vu, depuis le début des années 1980, leurs emplois salariés modernes diminuer de 10% à 20%. Parallèlement, la capacité d'absorption du secteur agricole s'est avérée limitée alors que l'offre de travail continuait de croître à un rythme élevé. Dans ce contexte, l'importance socio-économique du secteur informel s'est accentuée. En particulier, les microentreprises, longtemps ignorées, se sont trouvées sur le devant de la scène pour leur capacité à créer de l'emploi et ont, dès lors, fait l'objet de nombreuses études.

De façon institutionnelle, cet engouement se manifeste par la mise en œuvre de nombreux programmes d'appui à la création ou au développement des microentreprises (micro-crédit, formation, bases d'appui...). Les potentialités de création d'emplois des microentreprises restent pourtant assez mal connues. Les études portant sur leur dynamique sont encore récentes et les arguments théoriques sont peu développés. Les données empiriques sont parcellaires et permettent rarement des analyses dynamiques.

Cet article résume une recherche¹ sur la dynamique des microentreprises dans différentes régions en développement (Afrique du Nord, de l'Ouest et du Sud et Amérique Latine).

Cette recherche visait en premier lieu à mesurer la capacité de survie et de croissance des microentreprises. Elle se proposait également d'isoler les facteurs susceptibles de favoriser la survie des petites unités de production et la création d'emplois. Plus largement, elle s'efforçait d'apporter des éclairages empiriques pertinents au regard du débat théorique et des éléments susceptibles d'aider à définir des politiques économiques mieux adaptées aux besoins et aux potentialités de ce segment d'entreprises.

II. Approche théorique de la dynamique des firmes

Dans la théorie économique, la demande d'une unité supplémentaire de travail dépend directement du rapport entre sa productivité marginale et son coût marginal. Les analyses technologiques "à la Marshall" développent l'idée d'une croissance des firmes qui s'explique par les économies d'échelle réalisées. La tendance pousserait alors à une configuration "un marché une firme". L'analyse ultérieure des coûts d'organisation, développée par Coase (1937) a, cependant, fait l'hypothèse de déséconomies d'échelle dans les coûts de gestion d'une

firme. On est alors conduit à supposer une taille optimale des firmes. L'augmentation de la taille et l'amélioration des techniques accroissent dans un premier temps la productivité des facteurs jusqu'à un point limite au-delà duquel la productivité marginale devient inférieure au coût marginal. Cette dynamique des firmes dépend naturellement des conditions extérieures d'activité. Cette question est traitée par l'économie industrielle qui met en relation les performances des firmes avec leur environnement (caractéristiques socio-économiques, caractéristiques de l'offre et de la demande). Enfin, la théorie évolutionniste essaie de décrire des trajectoires de firmes à partir de l'ensemble de ces facteurs : contraintes technologiques et organisationnelles, conditions de fonctionnement des différents marchés, mais aussi caractéristiques de l'entrepreneur, dont dépendent les capacités d'adaptation de la firme à son environnement.

Les modèles de dynamique des firmes s'inscrivent dans ces différents cadres théoriques. La loi de Gibrat, première tentative de modélisation, pose comme hypothèse que les différents facteurs susceptibles d'influencer la croissance d'une firme sont si nombreux et ont des effets si différents que la trajectoire qui en résulte est finalement le fruit du hasard. Le taux de croissance (de l'emploi) ne dépend ainsi ni de la taille ni de l'âge des firmes. Les modèles ultérieurs ont tenté de dépasser cet "anti-modèle", d'ailleurs contredit par plusieurs analyses empiriques. Ainsi, Singh et Whittington (1975) sont

¹ Sarah Marniesse, Dynamique des microentreprises dans les Pays en Développement : *Approche descriptive et analytique sur échantillons constants*, thèse de doctorat, Université de Paris I.

partis du concept de taille optimale pour supposer que plus la firme s'approche de cette taille, plus son taux de croissance est faible, ce qui aboutit à une relation inverse entre le taux de croissance et l'âge et la taille des firmes. Jovanovic (1982, 1989) s'est fondé quant à lui sur le concept des "capacités managériales" propres à chaque firme (qui peut s'interpréter en terme de capital humain de l'entrepreneur et de l'entreprise). Ignorées au départ,

III. Le cas particulier des microentreprises des pays en développement

Fafchamps (1994) a tenté de proposer un cadre théorique cohérent avec les observations effectuées dans les pays en développement et a mis à jour une faible incitation à grandir pour les microentreprises. D'une part, les conditions de fonctionnement des microentreprises sont telles qu'elles réduisent parfois considérablement les coûts de production (main-d'œuvre non

d'économies d'échelle dans le cas de marchés de petites tailles, fortement duaux ou très segmentés. Des "niches" permettraient à des microentreprises de fonctionner efficacement à petite échelle. Selon cette analyse, les microentreprises, tirant leurs avantages comparatifs de leur petite taille, n'auraient ainsi guère d'intérêt à se développer au-delà d'un certain seuil, ce qui justifierait la présence d'un *missing middle* dans le tissu industriel des pays en

Méthodologie

1- L'enquête. Il existe deux grands types d'enquêtes permettant d'étudier la dynamique des microentreprises : des enquêtes rétrospectives en un point, qui font appel à la mémoire du chef d'entreprise pour reconstituer l'historique de son entreprise, et des enquêtes longitudinales en plusieurs points, qui suivent l'évolution d'un échantillon d'entreprises au cours du temps. Si la seconde méthode possède certains inconvénients (il est notamment impossible de savoir ce que sont devenues les microentreprises qui ne sont pas retrouvées), elle s'avère beaucoup plus fiable pour mesurer la dynamique des microentreprises retrouvées, parce qu'elle s'appuie sur des données "constatées" et non "reconstituées" par un microentrepreneur qui, souvent, ne tient pas de comptabilité.

2- L'analyse des données

- L'étude des disparitions des firmes a été appréhendée à l'aide de deux types de modèles. Un modèle probit pour expliquer la capacité à survivre et un modèle de durée pour expliquer l'âge à la disparition de l'entreprise.

- L'étude des facteurs explicatifs de la croissance des firmes était plus complexe car elle devait en premier lieu s'appliquer à redresser deux types de biais : un biais d'attrition dû à la disparition non aléatoire de firmes dans l'échantillon, et un biais de sélection, dû au refus non aléatoire de certaines firmes de participer à l'enquête. La méthode d'Heckman (1976) a été utilisée. Des modèles probit expliquant la capacité à embaucher des personnes supplémentaires ou des équations expliquant le taux de croissance ou la création d'emplois ont dans un second temps été testés.

les capacités sont découvertes au fur et à mesure de l'activité selon que les résultats sont conformes ou non aux espérances. Certaines firmes (les moins capables) disparaissent, les autres se développent avec un taux de croissance qui diminue avec l'âge, ainsi qu'avec la taille quand l'âge est constant.

salariée, réglementations contournées...), assurant leur survie à côté de firmes plus grandes. D'autre part, l'accroissement de la taille de l'entreprise a pour conséquence une perte de flexibilité, vis-à-vis des fluctuations de la demande par exemple, alors que l'accès des firmes moyennes aux outils de gestion (tel que le crédit bancaire) est souvent difficile.

Ainsi, on n'observerait pas

développement.

Ces considérations théoriques conduisent à des questions pertinentes pour les études empiriques : observe-t-on une dynamique durable de l'emploi dans les microentreprises, comme le laissent supposer des travaux réalisés en Afrique anglophone (Lielholm et Mead, 1998) ? Quelle relation observe-t-on entre taux de croissance,

taille et âge des microentreprises des pays en développement ? Existe-t-il des seuils difficilement franchissables (ce qui confirmerait la possibilité d'un *missing middle*, si on ajoute l'hypothèse d'un faible taux de création de petites et moyennes entreprises) ? Enfin, quels facteurs spécifiques aux microentreprises des pays en développement expliquent leur propension à survivre et à se développer ?

IV. Des enquêtes en deux points pour mesurer la dynamique

Ces interrogations ne peuvent être instruites que par des études portant sur des contextes diversifiés, spécifiquement dédiées à l'analyse des dynamiques d'entreprise. Pour ce faire, des enquêtes de terrain ont été menées sur la base du suivi d'enquêtes précédemment réalisées ; elles ont permis de recueillir des données dynamiques sur plusieurs échantillons de microentreprises.

Les enquêtes ont ainsi correspondu à un second passage dans des microentreprises qui avaient déjà été enquêtées une première fois dans le cadre d'études OCDE (Tunis et Quito), PNUD-INSAE (Cotonou), Madio (Antananarivo), INSEE (Guadeloupe) et Banque Mondiale-CERDI (Abidjan). Ce type d'analyse sur échantillons constants (ou analyse en deux points) a été très peu utilisé pour étudier la démographie des firmes et jamais, jusque-là, pour appréhender les dynamiques de microentreprises. Cette méthode présente l'avantage de "faire vivre" les échantillons en considérant ce que sont devenues les microentreprises enquêtées quelques années auparavant. Elle ne se fonde pas sur des réponses

rétrospectives, très souvent approximatives dans le cas de microentrepreneurs. Les échantillons enquêtés sont représentatifs de plusieurs contextes en développement. Les PNB/tête varient de moins de 300 dollars (Madagascar) à plus de 1800 dollars (Equateur), si l'on met à part la Guadeloupe. L'enquête s'est cantonnée à une étude des microentreprises dans les capitales. Les entreprises appartiennent à des secteurs traditionnels (textile, bois, réparation mécanique, préparation alimentaire). Un échantillon de micro et petites entreprises modernes a toutefois été introduit à Madagascar, à titre de comparaison.

V. Résultats

Un premier constat tient à l'hétérogénéité du segment des microentreprises. C'est ainsi qu'il existe de grandes disparités dans le degré d'informalité, le capital humain ou physique, la part de salariés dans la main-d'œuvre, ou la capacité à survivre et à se développer.

Au-delà de cette diversité, une première série de résultats peut être retenue en ce qui concerne la survie des micro-entreprises :

- Le taux de disparition des microentreprises enquêtées est d'environ 10% par an, variant notamment en fonction de l'environnement immédiat (réhabilitations de quartiers, augmentation des loyers...) et les microentreprises semblent disparaître principalement à deux périodes de leur cycle de vie, aux alentours de cinq ans et de treize ans -moments qui pourraient correspondre respectivement à un processus de sélection naturelle et à une crise de croissance.
- La "sélection naturelle"

n'élimine pas en priorité les microentreprises de petite taille, contrairement à ce qui pourrait être attendu selon certaines théories.

- Le niveau scolaire du microentrepreneur est positivement corrélé à la probabilité de survie des microentreprises quand les microentrepreneurs n'ont pas d'alternative professionnelle. A l'inverse, dans les économies plus industrialisées, on observe une disparition significative des microentreprises dirigées par de jeunes microentrepreneurs qualifiés qui choisissent d'évoluer vers des emplois salariés formels.

Concernant la croissance des microentreprises, des résultats notables sont également ressortis de l'analyse :

- La mobilité ascendante au sein des différentes catégories de taille d'entreprises est plus élevée que ce qui peut être attendu des analyses mettant en avant la faible incitation à grandir pour les microentreprises. L'embauche d'actifs supplémentaires s'observe, sur les périodes de 3-4 ans étudiées, dans un tiers des cas à Tunis et à Quito, deux tiers des cas à Cotonou et trois quarts des cas à Antananarivo. La création d'emploi par les microentreprises relève de la création d'entreprises (en particulier l'auto-emploi), mais aussi de l'embauche auprès des entreprises existantes.
- Un scénario de convergence vers une taille optimale est toutefois ressorti de l'analyse. Il semble très difficile pour les microentreprises de franchir le cap de dix actifs, surtout dans des contextes où la main-d'œuvre est fortement salariée et où il est quasiment obligatoire de payer des charges sociales.

Quand la taille optimale a été dépassée, on observe souvent un retour à cette taille à la suite d'une chute non anticipée de la demande. L'existence d'un niveau optimal de charges fixes dans un contexte incertain semble expliquer ce résultat. Sans pouvoir conclure sur l'existence du *missing middle* (il faudrait pour cela mener une étude sur le tissu industriel), on observe cependant que ce sont les microentreprises capitalistiques ou capables de proposer des produits "modernes" (services aux entreprises par exemple) qui parviennent le plus facilement à changer de taille ; les microentreprises du secteur traditionnel ne pourraient-elles se développer qu'en changeant de nature.

- Des facteurs explicatifs des trajectoires de microentreprises sont apparus :

- La loi de Gibrat se trouve infirmée par les résultats obtenus : la convergence qui est apparue, qui va de pair avec une convergence de la croissance de la main-d'œuvre salariée, montre que le taux de croissance est d'autant plus important que la microentreprise est petite.

- Si des cycles de vie ont été mis à jour, ce sont surtout les cycles d'acquisition de compétence et d'activité du microentrepreneur (développement lent au début, puis rapide, puis de nouveau ralenti à l'approche de la retraite, lorsque le micro-entrepreneur y a droit) et non des cycles spécifiques à l'entreprise elle-même.

- L'environnement joue un rôle majeur dans la croissance des microentreprises, principalement à travers le niveau et la stabilité de la demande (environnement sectoriel), l'accès aux intrants (surtout dans les pays moins développés) et l'accès au crédit, essentiellement dans les microentreprises les plus grandes qui auraient besoin d'amortir les évolutions de la demande étant donné le niveau de charges fixes qu'elles supportent.

- Le cadre réglementaire n'est un obstacle majeur au développement des microentreprises que s'il impose le paiement d'impôts réguliers alors que la demande est très volatile ou s'il accroît fortement le coût du travail alors que sa productivité est faible.

- La technologie de départ, que l'on mesure par le choix du secteur d'activité et du capital investi, est déterminante dans la trajectoire des microentreprises. On remarque en effet que la croissance de l'emploi est d'autant plus forte que la microentreprise se situe dans certains secteurs d'activité et fonctionne avec un capital productif élevé : la microentreprise peut ainsi proposer des biens compétitifs et répondre à une demande plus large.

VI. Conclusion

Ces résultats confirment la capacité à survivre et à se développer des microentreprises, et donc leur potentiel pour la création d'emploi, grâce à un mode de fonctionnement qui leur permet de s'adapter à un contexte

souvent marqué par le risque. Leur structure de coûts flexible (main-d'œuvre salariée peu nombreuse, faible respect des réglementations...) permet aux microentreprises de proposer des produits à bas prix tout en minimisant le risque de faillite.

Une croissance est envisageable dès lors qu'elle se fait en conservant le mode de fonctionnement, garant de la compétitivité. Cette croissance est favorisée par des facteurs comme le capital humain du chef d'entreprise, la flexibilité de la gestion ainsi que des caractéristiques extérieures comme la dynamique de la demande.

Mais la croissance s'accompagne nécessairement d'une perte de flexibilité (il est d'autant plus difficile d'encaisser une main-d'œuvre non salariée qu'elle est nombreuse ; par ailleurs l'entreprise devient visible et doit respecter de plus en plus de réglementations). Ainsi, au-delà d'un certain seuil, elle devient moins efficace et est alors conduite soit à stagner soit à changer de nature pour retrouver sa compétitivité.

Dans certains cas, les entreprises parviennent à abandonner leur mode de fonctionnement traditionnel grâce à un changement de positionnement ou de technologie. La plupart du temps, cela ne peut survenir que lorsque l'entreprise se tourne vers des marchés porteurs (exportation, services aux entreprises, etc).

LE RATIONNEMENT DU CREDIT DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

La crise financière qu'ont traversé nombre de pays africains a moins retenu l'attention des médias que celle qu'a récemment connue le sud-est asiatique. Pour les économies africaines, les conséquences de cette crise n'en sont pas moins drastiques. En particulier, une implication immédiate en a souvent été que les banques ont volontairement limité leurs implications dans le financement de l'économie. Si elles peuvent s'expliquer au moment même de la crise par un manque de liquidité, les réticences des banques ont cependant d'autres raisons. Elles persistent en effet dans de nombreux pays africains, notamment parmi les pays francophones, alors même que le système bancaire s'y trouve actuellement en situation de surliquidité. L'explication est donc autre et l'étude du fonctionnement des systèmes bancaires de deux pays africains, le Cameroun et Madagascar, peut permettre de mieux comprendre le comportement des banques dans ce continent¹.

I. Le secteur bancaire au Cameroun et à Madagascar

Afin de relancer sa croissance, Madagascar a ouvert son économie de manière progressive depuis 1987. Les principales mesures adoptées concernent des incitations à l'investissement avec la mise en place de régimes préférentiels et l'instauration d'un marché interbancaire des devises. Le bilan de cette politique de

libéralisation n'est cependant pas aussi positif que souhaité, du fait principalement de l'instabilité politique du pays et des hésitations des gouvernements successifs à mettre en œuvre les mesures décidées. A la faveur de ce mouvement de libéralisation économique, le système bancaire malgache s'est modifié et devrait encore évoluer. Il se caractérise à l'heure actuelle par une forte dualité. Les banques publiques, en cours de privatisation, connaissent d'importants problèmes de liquidité alors que les banques privées sont apparemment surliquides. Dans ce contexte, l'objectif - complexe - de la politique monétaire est celui d'utiliser les excès de disponibilités des banques surliquides sans toutefois pénaliser les autres.

Le Cameroun, modèle de croissance jusqu'en 1985, s'est enfoncé depuis dans une crise économique. Si celle-ci a été déclenchée par l'effondrement des termes de l'échange et la dépréciation du dollar, elle a aussi mis en évidence le fait que le modèle camerounais ne reposait pas sur des bases saines. Ni les politiques d'ajustement mises en œuvre à partir de 1987, ni la dévaluation du franc CFA en 1994 n'ont permis au pays de retrouver son dynamisme économique passé. La crise économique a été à l'origine en 1986-1987 d'une crise financière ; celle-ci s'est transformée en une véritable perte de confiance de la part des déposants, qui ont pris conscience de l'insolvabilité des banques. Afin d'éviter un effondrement du système bancaire, diverses réformes ont été menées à bien à la fin des

années 80 : la plupart des banques ont été restructurées et un organisme de surveillance a été mis en place. Par ailleurs, la politique monétaire a été complètement modifiée. Alors que l'objectif était auparavant de diriger les investissements vers les secteurs désignés par la Banque Centrale, la nouvelle politique cherche à mobiliser l'épargne nationale, considérée comme un préalable indispensable à l'investissement. Le bilan de ces réformes n'est malheureusement pas très positif. La Société de Recouvrement des Créances, créée pour assurer le remboursement des créances douteuses, semble inefficace et plusieurs banques ont dû fermer depuis les premières restructurations. Par ailleurs, la Bourse des Valeurs Mobilières de l'Afrique Centrale (BVMAC) et la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) tardent à se mettre en place.

Quelles que soient les différences dans leurs situations respectives, les banques de chacun de ces pays s'engagent peu dans le financement des investissements. Au niveau de l'actif bancaire, on constate en effet la même évolution : les crédits à l'économie sont en diminution, les créances douteuses sont très importantes, et les engagements apportés sont essentiellement à court terme. Ce constat amène à se demander si l'étendue des réformes bancaires, aussi bien au Cameroun qu'à Madagascar, est suffisante pour que les banques s'engagent dans le financement de l'économie.

¹ Anne Joseph, Le rationnement du crédit dans les pays en développement, *Le cas du Cameroun et de Madagascar*, thèse de Doctorat, Université de Paris I.

II. Le rationnement du crédit au Cameroun et à Madagascar

Dans ces deux pays, l'analyse des difficultés financières des industries confirme ce trop faible engagement de la part des banques. Au Cameroun, le recensement industriel montre que, pour l'exercice 1990/1991, 70 % des entreprises de plus de vingt employés qui ont besoin d'un crédit pour financer leurs investissements productifs ont des difficultés à l'obtenir. Quelques 27 % d'entre elles évoquent le coût du crédit comme facteur explicatif de ces difficultés, tandis que 43 % mentionnent le fait que les banques prêtent difficilement. A Madagascar, pour l'exercice 1994, 64 % des industries de plus de vingt employés ont les mêmes difficultés à obtenir un crédit : 26% évoquent le coût du crédit comme raison principale, 27 % mentionnent le comportement des banques et 11 % se réfèrent à d'autres raisons.

Les banquiers camerounais invoquent deux catégories de raisons pour justifier leur faible engagement dans le financement de l'économie, en particulier envers les PME's d'origine nationale.

En premier lieu, la capacité d'offre du système bancaire est bien inférieure aux ressources collectées en raison de l'importance des créances douteuses². De plus, les banques ne peuvent réallouer toutes les liquidités collectées car, d'une part, elles doivent respecter les ratios prudentiels et, d'autre part, la Banque Centrale n'accorde son refinancement que pour les signatures de bonne qualité.

A eux seuls, ces facteurs ne peuvent cependant tout expliquer, puisque, même en les prenant en

compte, les engagements pris par les banques sont bien inférieurs à leur capacité d'offre.

La deuxième catégorie de raisons mises en avant par les banquiers camerounais a, de fait, une portée plus large : elle est également applicable à beaucoup de pays de la Zone Franc, à Madagascar, ainsi qu'à de nombreux autres pays en développement. Les banques camerounaises refusent de prêter parce qu'elles manquent d'informations pour évaluer le risque impliqué ou parce qu'elles considèrent les projets comme trop risqués. Le risque envisagé est celui de la défaillance de l'emprunteur ; il s'analyse en fait comme la réalisation d'une des deux éventualités possibles. La première est appelée "état défavorable de la nature" et concerne la possibilité que le projet financé n'aboutisse pas aux résultats escomptés. La deuxième consiste en un comportement non coopératif de l'emprunteur.

L'état défavorable de la nature regroupe trois catégories de risques : le risque technique spécifique au projet, la mauvaise anticipation de la demande et la réalisation d'un événement de nature purement aléatoire. On considère en général que l'emprunteur connaît le risque spécifique du projet mais ne dévoile pas toutes les informations à la banque. Celle-ci, en revanche, est mieux à même d'anticiper correctement la demande grâce à son expérience acquise avec d'autres clients. Quant au risque aléatoire, de par sa nature, ni l'emprunteur, ni la banque ne peuvent le prévoir. Le comportement non coopératif de l'emprunteur peut à son tour avoir deux causes distinctes. En premier lieu, il ne peut être tenu pour certain qu'il fasse tous les efforts nécessaires pour mener à bien le projet financé (aléa moral *ex-ante*). Par ailleurs, il n'est pas sûr qu'il rembourse la banque même

si ses revenus sont suffisants (aléa moral *ex-post*).

Parce qu'elles manquent d'informations pour évaluer ces différents risques ou parce qu'elles les estiment trop élevés, les banques se refusent à prêter : en d'autres termes, elles rationnent le crédit³.

Par ailleurs, même si le projet paraît bancable, les banques peuvent hésiter à s'engager du fait que, en cas de défaillance de l'entreprise, elles seraient dans l'incapacité de récupérer leurs créances. En effet, au Cameroun et à Madagascar (et dans beaucoup de pays africains) les banques n'ont aucun moyen de faire respecter les contrats de crédit. Le recours à un tiers aux parties contractantes -le système judiciaire- est inefficace. L'analyse des procédures de recouvrement collectives à la disposition des créanciers en cas de cessation de paiement d'une entreprise met en évidence les raisons de leur dysfonctionnement. Au Cameroun, par exemple, la loi est ancienne (remontant au dix-neuvième siècle) et mal adaptée à la situation actuelle ; qui plus est, les différents intervenants, et en particulier les liquida-

³ Dans le cas présent, les entreprises écartées du marché du crédit ont des caractéristiques différentes de celles auxquelles un crédit est accordé. Le terme rationnement est utilisé ici dans un sens différent de celui de la littérature économique : où il recouvre les trois notions suivantes :

Le premier cas de rationnement (rationnement pur) est celui où les emprunteurs écartés ont les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent un crédit. Dans ce cas, au contraire des marchés néoclassiques, l'ajustement du marché (l'ajustement entre l'offre et la demande) se fait par les quantités et non par les prix. Dans un contexte d'asymétrie d'information les banques craignent en effet que fixer un taux d'intérêt plus élevé n'attire les emprunteurs les plus risqués.

Le deuxième cas concerne les emprunteurs qui obtiennent un crédit pour un montant inférieur à celui demandé en raison de la relation positive entre montant emprunté et difficultés de remboursement.

Le troisième désigne la situation des emprunteurs risqués qui ne peuvent obtenir de crédit au taux d'intérêt en vigueur car la banque souhaiterait leur appliquer une prime de risque plus élevée.

² En 1995, les créances douteuses représentaient en moyenne 32 % du montant des portefeuilles des banques. La situation avait empiré en 1997 puisque les créances douteuses représentaient 36 % de ce montant.

teurs, la contournent. Ce détournement conduit de fait à un pillage des actifs des entreprises qui empêche leur redressement et amenuise leur valeur en cas de revente.

III. Comment diminuer le rationnement du crédit ?

Les situations camerounaise et malgache n'ont rien d'exceptionnel et sont symptomatiques des problèmes que rencontrent les entreprises africaines à la recherche d'un financement. La situation devrait cependant évoluer de manière positive dans les années à venir. On peut en effet espérer que la réforme du plan comptable des pays de la Zone Franc permettra une amélioration de l'information à la disposition des banques. Cette réforme est mise progressivement en œuvre dans le cadre de l'Organisation et l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA)⁴.

En diminuant d'autant le risque lié à l'absence d'information, elle devrait encourager les banques à prêter aux entreprises africaines. Par ailleurs, la réforme des procédures de recouvrement, en

particulier celle des procédures collectives au sein de l'OHADA, devrait permettre aux banques de recouvrer leurs créances en cas de défaut de l'emprunteur. Au sein de cette réforme, l'introduction de procédures d'alerte, à la formation de magistrats spécialisés grâce à la création d'une Ecole de la Magistrature et la mise en place d'une Cour commune de justice et d'arbitrage, autant de mesures qui devraient diminuer pour les banques les pertes engendrées par le défaut éventuel de l'emprunteur.

Les quelques idées suivantes ont pour ambition d'envisager les mesures qui amèneraient les systèmes financiers à mieux répondre aux demandes de financement des entreprises. Si elles s'appuient sur l'analyse des situations camerounaise et malgache, elles ont une portée plus large et pourraient concerner la majorité des pays africains.

Il paraîtrait souhaitable, en premier lieu, que les banques africaines mettent plus l'accent sur la relation de clientèle. Seul ce type de relation peut en effet permettre aux banques d'avoir accès de manière régulière à l'information dont elles ont besoin pour leurs décisions de prêts. Par ailleurs, il existe en Afrique un potentiel important pour le développement de sources de financement alternatif au crédit bancaire. C'est ainsi que des systèmes tels que les sociétés de capital-risque et le crédit-bail, qui ont fait leurs preuves dans certains pays en développement, devraient pouvoir jouer un rôle plus important dans

le continent africain. En troisième lieu, il apparaît souhaitable de réduire les pertes des banques en cas de réalisation du risque pour les encourager à être plus actives dans le financement de l'économie. Dans de nombreux pays, la mise en place de fonds de garanties a répondu à ce problème. Les expériences africaines dans ce domaine ont toutefois été rarement couronnées de succès. Il apparaîtrait donc nécessaire d'identifier les raisons de leurs échecs, avant de tenter de nouvelles expériences.

Les mesures actuellement mises en œuvre et celles ici proposées devraient permettre d'améliorer en partie la situation et de faciliter le financement des entreprises africaines. Il en est de même des restructurations des systèmes bancaires actuellement en cours dans de nombreux pays de la région. Il importe toutefois de garder à l'esprit les limites de ces différentes actions. La confiance des banques –celle du système financier dans son ensemble– dépend essentiellement du bon fonctionnement des procédures et des institutions. Seul celui-ci conduira les systèmes bancaires à s'engager dans le financement des entreprises et de l'économie en général. A cet égard, il serait illusoire d'espérer que les systèmes financiers africains jouent pleinement leur rôle tant qu'un état de droit n'aura pas été établi dans les différents pays de la région.

⁴ Le traité créant l'OHADA a été signé le 17 octobre 1993. L'OHADA comporte quatre institutions: le Conseil des ministres, la Cour commune de justice et d'arbitrage, le Secrétariat permanent, et l'Ecole régionale de la magistrature. L'OHADA traite des domaines suivants : droit des sociétés, statut juridique du commerçant et des entités ayant une activité économique, droit des transports, droit de la vente des marchandises, droit de la liquidation judiciaire et des faillites, droit de l'arbitrage, droit comptable, droit des sûretés et des voies d'exécution, droit du travail, et toute autre matière que le Conseil des ministres déciderait d'y inclure.