

[Retour au sommaire](#)

Dispositifs d'appui aux micro et petites entreprises en Afrique

BIM n° 93 - 28 novembre 2000
Anne-Claude CREUSOT

Petite pause dans la série de BIM consacrés au lien ONG/microfinance pour aborder aujourd'hui le thème des dispositifs d'appui aux micro et petites entreprises en Afrique. Le problème de l'appui aux micro et petites entreprises dans les pays en développement est récurrent et l'on reproche souvent à la microfinance de n'avoir qu'un impact limité sur leur développement. Qu'en est-il réellement ? Comment évolue le secteur de l'appui aux micro et petites entreprises ? Quel lien y a-t-il entre offre d'appui financier et offre d'appui-conseil-formation ? Pour nous donner un éclairage sur toutes ces questions, voici une synthèse d'un article de Michel Botzung (Gret) consacré au sujet et centré sur les dispositifs d'appui en Afrique. Vous pouvez trouver cet article en téléchargement sous format Word à partir du site du Gret à l'adresse suivante : <http://www.gret.org>. 'Les dispositifs d'appui aux petites entreprises en Afrique : Evolution historique et défis actuels' série Transverses, 1998

Evolution historique de l'appui aux micro et petites entreprises

Jusque dans les années 80, très peu de pays intègrent la petite entreprise dans leurs stratégies de développement. La mutation fondamentale vient de la mise en place de plans d'ajustement structurels qui incitent au renforcement du secteur privé et donc à la définition d'une politique de privatisation. C'est à cette époque que naissent les premiers projets de promotion des petites entreprises. Ces projets sont conçus de manière volontariste et reposent sur une logique de l'offre. En général, il s'agit de l'offre gratuite d'une série de services (conseil, formation, analyse de dossiers, appui technique, etc.) avec parfois même selon les bailleurs, l'offre d'un produit clé en main aux entrepreneurs potentiels (idée de projet, équipements, étude de marché et accompagnement).

Autres caractéristiques de ces projets : ils visent des publics particuliers tels que les anciens fonctionnaires (exemple du BARAF en Guinée, 1986) ou les jeunes diplômés (Mali Fed, 1987) et sur le plan des activités, visent des secteurs « nobles » créateurs d'emplois et de valeur ajoutée, au détriment des secteurs de services tels que le commerce, la restauration ou le transport. Le financement perçu comme un besoin important débouche sur l'offre de lignes de crédit à taux bonifiés, de fonds de garantie pour prendre en charge tout ou partie des risques, ainsi que de fonds d'études ou de capital-risque. Au niveau des démarches d'intervention, ces projets sont mis en oeuvre à travers des institutions publiques ou semi-publiques. Jusqu'à la fin des années 80, personne ne parle de pérennité institutionnelle ou viabilité des interventions.

Cette première génération d'interventions a fait l'objet de deux types de critiques :

- > Le financement reste un goulet d'étranglement car trop de dossiers étudiés n'accèdent pas au crédit bancaire
- > faible utilisation des lignes de crédit, médiocres taux de remboursement et consommation rapide des fonds de garantie mis en œuvre (critiques émanant surtout des bailleurs).

Plus globalement, on reproche à ces projets leur coût et leur impact difficilement mesurable.

Les appuis actuels : une concentration de l'offre sur le financement de court terme et les micro-entreprises

Au début des années 90, l'USAID adopte une démarche minimaliste, qui tranche avec l'approche antérieure et qui est représentative de l'évolution des interventions du secteur : il s'agit de toucher le plus grand nombre possible de clients, de minimiser les risques en s'adressant principalement aux activités existantes sans exclure (bien au contraire) ni le commerce ni les services, et de se limiter à l'offre de produits financiers (principale demande des clients). Acep au Sénégal et K-Rep au Kenya, illustrent tous les deux cette démarche expérimentée au début des années 90. Cette nouvelle génération de dispositifs se concentre sur le segment des activités génératrices de revenus et des microentreprises caractérisées comme des activités de petite taille (auto-emploi ou deux/trois personnes), parfois temporaires et sans local fixe ou spécialisé et souvent de nature commerciale. La multiplication des dispositifs de microfinance conduit à amplifier l'offre de produits financiers à l'attention de ce type de public. Ces dispositifs offrent généralement du petit crédit de fonds de roulement à court terme, disposent de mécanismes de garantie collectifs et privilégient le suivi des remboursements plutôt que le suivi des activités. L'offre se concentre quasi-exclusivement sur les aspects financiers (en particulier le financement du fonds de roulement) et les caractéristiques du public n'exigent pas de réelles études de dossiers, ni de suivi/conseil.

La prise en compte du moyen terme en matière de financement

A travers ces évolutions, le besoin de financement de l'investissement des micro mais surtout des petites entreprises a tendance à être difficilement pris en compte par les IMF. Est-ce un constat inéluctable ou non ? La microfinance peut-elle d'une part relever le plafond des crédits et étendre la durée des prêts et d'autre part, modifier les conditions de remboursement (introduction d'une période de grâce, remboursements mensuels, etc.) et pratiquer des taux d'intérêt moins élevés pour des crédits à moyen terme ?

Au Sénégal, Acep a choisi d'augmenter progressivement son plafond de crédit pour le porter à 15 millions de FCFA tout en étendant parallèlement le délai maximum de prêt à 18 mois. L'individualisation des prêts, caractéristique d'ACEP par rapport à d'autres IMF qui réalisent des crédits fondés sur des garanties de groupes, lui a permis de modifier son offre pour suivre l'évolution des besoins d'une fraction de sa clientèle (demeure une faible part de son portefeuille). Il est donc envisageable que des IMF pérennes diversifient progressivement leur offre de produits pour répondre aux besoins des micro et petits entrepreneurs mais cette évolution risque d'être limitée sous la contrainte de trois facteurs décisifs :

- > Les IMF à succès sont désormais contraintes de rémunérer leurs ressources nouvelles (épargne des membres parfois mais aussi emprunts auprès de bailleurs (SFI, AFD, etc.).

Cette nouvelle contrainte devrait plutôt conduire les IMF à maximiser la rentabilité des opérations plutôt qu'à les étendre à un public plus risqué et avec une immobilisation longue de ressources ;

- > Le financement de l'investissement impose un certain temps d'analyse du projet car la décision de crédit ne pourra plus se faire uniquement sur la base de l'histoire de crédit partagée avec l'entrepreneur (progressivité des crédits) une fois que les sommes deviennent plus importantes. D'autre part, la réalisation des garanties devient également plus laborieuse et plus aléatoire. L'augmentation du plafond induit donc généralement des problèmes d'analyse technique des dossiers soumis, d'où un nécessaire recours à la sous-traitance technique ou à une spécialisation des cadres sur ce thème, et donc quelle que soit la solution retenue, un coût de traitement de dossier important ;
- > Enfin la rentabilité prévisionnelle des investissements permettra-t-elle aux entrepreneurs de payer pour un emprunt à moyen terme les taux d'intérêt affectés sur les crédits à court terme par les dispositifs de micro-crédit ? La durée du remboursement (et l'existence ou non de délais de grâce) des prêts sélectionne en effet le type d'activités. Il est tout à fait possible de rembourser un emprunt important dans un délai réduit lorsqu'il s'agit d'un fonds de roulement pour une activité commerciale. C'est beaucoup moins évident lors de l'achat d'un nouvel équipement à amortir.

Les voies de l'amélioration des services non financiers

L'amélioration de l'offre en services d'appui-conseil-formation, qui souffre actuellement de la prééminence accordée au financement pourrait contribuer partiellement à l'amélioration de l'appui aux micro et petits entrepreneurs. Une voie d'amélioration pourrait être une externalisation des coûts liés à l'appui et au suivi des micro et petites entreprises par une articulation de l'institution de financement avec un service d'appui extérieur, connaissant le milieu et susceptible de réaliser des études fines de dossier, et le suivi.

L'auteur cite trois critères importants pour la mise en œuvre de services d'appui-conseil-formation :

- > Adaptation et adéquation des services aux caractéristiques du public. Beaucoup de petites entreprises sollicitent des actions personnalisées.
- > Validation des services par les entrepreneurs. Cela suppose que l'entrepreneur soit libre de choisir le service et qu'il ne constitue pas un élément obligatoire pour autre chose (de l'accès au crédit par exemple). La contrepartie du libre choix du service est sa facturation, totale ou partielle, à l'entrepreneur.
- > Recherche de la pérennité des services non financiers. Cela suppose de construire dès sa conception, l'économie de l'intervention : minimiser les coûts globaux de l'intervention, travailler à l'implication forte, à la formation et à la fidélisation des cadres et enfin rechercher la satisfaction de la clientèle.

Quelques références bibliographiques sur les dispositifs d'appui aux microentreprises

- > Rapport Exclusion et liens financiers 1997. - Servet J.M. (dir.) ; Vallat D. (dir.) - s.l. : Montchrétien, 1998.- 287 p. - Langue : Français

- > Mobilisation de l'épargne et financement de la micro-entreprise ; PAMEF ; INFO-PAMEF, 1997, (9) : 1-2 p. - Langue : Français
- > The Demand for Financial Services by the Microenterprise Sector in Selected Sites of the Northern Province and the Former Kwazulu Homeland.
Traduction : Demande en services financiers des microentreprises privées dans la province du Nord et l'ancien territoire Kwazulu. Baydas M. ; Graham D.H. - Columbus, Ohio (USA) : OSU. Rural Finance Program, 1996. - 98 p. - Langue : Anglais
- > Micro-finances pour le développement. Diversité et enjeux des crédits alternatifs. Paris (FRA) : RITIMO/FPH, 1996. - no 9. - 100 p. - Langue : Français
Mots clés : BIBLIOGRAPHIE ; PAUVRETE ; INNOVATION ; PETITE ENTREPRISE ; MICROENTREPRISE
- > Review of Methodological Approaches to the Study of the Impact of Microenterprise Credit Program.
Traduction : Revue des approches méthodologiques pour évaluer l'impact des projets de financement des microentreprises.
Gaile G.L. ; Foster J. - Washington, D.C. (USA) : AIMS, 1996. - 31 p. - Langue : Anglais
- > Le financement de la petite entreprise en Afrique. Institut du Développement - Paris (FRA) : L'Harmattan, 1996. - 68 p. - Langue : Français
- > Financial Products for Small and Micro-Enterprises. The Municipal Savings and Loan Banks of Peru.
Traduction : Produits financiers pour petites et micro entreprises. Les Banques Municipales d'épargne-crédit au Pérou.
Lepp A. Small Enterprise Development, 1996, 7 (2) : 15-24 p. - Langue : Anglais
- > Households, Microenterprises and debt
Traduction : Ménages, microentreprises et dette
Dunn E. - AIMS - Washington, D.C. (USA) : AIMS, 1996. - 29 p. - Langue : Anglais
- > A Review of Approaches for Measurement of Microenterprise and Household Income.
Traduction : Un revue des approches de mesure du revenu des microentreprises et des ménages.
Inserra A. - AIMS - Washington, DC (USA) : AIMS, septembre 1996. - 46 p. – Langue : Anglais
- > An institutional guide for enterprise development organizations. A facilitator's manual.
Traduction : Guide pour les organisations d'appui au développement des entreprises. Le manuel d'appui aux formateurs.
Karlsen A. ; Duval A. ; Nelson C. (ed.) ; (et al.) - The SEEP Network - New York : PACT Publications, 1996. - 247 p. - Langue : Anglais
- > Assets and the impact of the microenterprise finance programs
Traduction : Actifs et impact des programmes de financement des microentreprises
Barnes C. - Washington, D.C. (USA) : AIMS, 1996. - 39 p. - Langue : Anglais
- > Overview of Studies on the Impact of Microenterprise Credit.
Traduction : Revue des études sur l'impact du crédit aux microentreprises.
Sebstad J. ; Chen G. - Washington, D.C. (USA) : AIMS, 1996. - 23 p. – Langue : Anglais
- > Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise. - Botzung M. - Revue Tiers Monde, 1996, 37 (145) : 135-152 p. – Langue : Français