

Université Cheikh Anta Diop de Dakar

Programme de Troisième
Cycle Interuniversitaire



Mémoire pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Approfondies

Thème :

**L'ACCES AU FINANCEMENT DES PME DU SECTEUR
INFORMEL**

Présenté par :
Papa Thione Dieng

Sous la Direction de :
Professeur Abdoulaye Diagne
Agrégé des Sciences Economiques

Année 2006

Ce travail est dédié à mon défunt père, Amadou Moctar DIENG, et à ma chère mère Aïda MBODJ qui vient de nous quitter. Que Dieu les accueille dans son paradis éternel.

Remerciements

Je rend grâce à Dieu, Qui m'a donnée force et courage pour en arriver là.

Ce travail de recherche a été possible grâce au soutien de certaines personnes, à qui je veux témoigner ici toute ma gratitude :

✚ A mon directeur de mémoire, *Pr. Abdoulaye DIAGNE*, qui a bien accepté de m'encadrer malgré ses nombreuses contraintes temporelles et qui m'a inculqué une rigueur de travail peu commune;

✚ A *M. Babacar GUEYE*, Directeur du Centre canadien d'Etude et de Coopération Internationale, pour ses conseils et recommandations, ainsi qu'à toute l'équipe du CECI-Sénégal (Mariétou Dia, Néné Doucouré, Ndèye Marie Diagne, Marie José Bara, Mme Sy, Modou Mbaye, et Faye) ;

✚ Au personnel de toutes les institutions, financières et administratives, visitées dans le cadre de cette recherche (banques, institutions de microfinance, ministères et directions, agences, ONG) ;

✚ Particulièrement à ma maman Aïda Mbodj et à tous les membres de ma famille de Coumba Ballama DIENG à Ndella ;

✚ A Souleymane Tabara, Ousmane Wade, Oumar Touré, Tamsir Diop, Talla Khouma et à tous mes nièces et neveux, particulièrement au tout dernier Tapha, l'héritier ;

✚ A mes amis Laye, Niang, Baba, Sembène, Thier, Malick, Aleca, Bassirou, Mor, Issa, Constance, Mariame, Daba ;

✚ A tous les camarades de la dixième promotion du PTCI, et du campus commun des cours à option.

Sigles et Abréviations

ADEPME : Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises

AGOA : African Grow Opportunity Act

AT/CPEC : Cellule d'Assistance Technique aux Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit

BCEAO : Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest

BIT : Bureau International du Travail

CECI : Centre Canadien d'Etude et de Coopération Internationale

CNCAS : Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal

CREA : Centre de Recherches Economiques Appliquées

DAES : Division des Affaires Economiques et Sociales

DPS : Direction de la Prévision et de la Statistique

DSFD : Direction des Structures Financières Décentralisées/ BCEAO

DSPR : Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté

ECI : Enquête sur le Climat des Investissements

FED : Fond Européen de Développement

FMI : Fond Monétaire International

HIID: Harvard Institute for International Development

IDA : International Development Association

ILO : International Labour Organisation

IMF : Institution de Microfinance

IPRES : Institut de Prévoyance Retraite du Sénégal

MEAUASE : Ministère des Affaires Etrangères de l'Union Africaine et des Sénégalais de l'Extérieur

MEF : Ministère de l'Economie et des Finances

MIT : Massachusetts Institute of Technology

MPE : Micro et Petite Entreprise

MPMEEFM : Ministère des Petites et Moyennes Entreprises de l'Entrepreneuriat Féminin et de la Microfinance

MPMEM : Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Microfinance

MRDM : Mission pour la Réglementation et le Développement de la Microfinance / BCEAO

NINEA : Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associées

NIS : Note d'Information et Statistiques

NPA : Nouvelle Politique Agricole

NPI : Nouvelle Politique Industrielle
NSTS : Nouvelle Société Textile du Sénégal
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
OHADA : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OIT : Organisation Internationale du Travail
ONCAD: Office Nationale de Coopération et d'Assistance pour le Développement
ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
PAMLT : Programme d'Ajustement à Moyen et Long Terme
PARMEC : Programme d'Appui Réglementaire aux Mutuelles d'Epargne et de Crédit
PAS : Programme d'Ajustements Structurels
PASCO : Programme d'Ajustement pour la Compétitivité du Secteur Privé
PASMEC : Programme d'Appui aux Structures Mutuelles d'Epargne et de Crédit
PIB : Produit Intérieur Brut
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PMI : Petites et Moyennes Industries
PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement
PRI : Politique de Redéploiement industriel
SCA : Stratégie de Croissance Accélérée
SCM : Société de Cautionnement Mutuel
SFD : Structures Financière Décentralisées
SOFISEDIT : Société Financière Sénégalaise pour le Développement et l'Industrie et du
Tourisme
SONACOS : Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux du Sénégal
SONAGA : Société Nationale d'Assurance et Garantie
SOTEXKA : Société Textile Kaolackoise
TPE : Très Petites Entreprises
UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
WAEMU: West African Economic and Monetary Union
WITS : World Integrated Trade Solution

Liste des tableaux et graphiques

Graphique 1.1 : Répartition des entreprises informelles suivant les années de création

Tableau 1.1 : Répartition emploi secteur moderne et secteur informel

Tableau 1.2 : Caractéristiques des emplois exercés par la main d'œuvre du secteur informel

Tableau 1.3 : Les raisons du non enregistrement des unités de productions informelles.

Tableau 1.4 : Structure par branche des unités de production informelle et ensemble des emplois

Tableau 1.5 : Répartition de la consommation selon le poste de dépense et le principal lieu d'achat (en montant des achats dans les points de ventes)

Tableau 1.6 : Répartition de la consommation selon le poste de dépense et le principal lieu d'achat (en montant des achats dans les points de vente)

Tableau 2.1 : Structure du capital dans le secteur informel

Tableau 2.2 : Caractéristiques du capital du secteur informel

Tableau 2.3 : Structure de l'investissement du secteur informel

Tableau 2.4 : Tableau récapitulatif du réseau bancaire sénégalais depuis 1989

Tableau 2.5 : Répartition du marché entre les banques au Sénégal en 2004

Tableau 2.6 : Bancarisation de l'économie sénégalaise selon la part des dépôts bancaires dans la masse monétaire en janvier 2006

Tableau 2.7 : Bancarisation de l'économie sénégalaise suivant le nombre de guichets pour 100 000 habitants

Tableau 2.8 : Nombre d'agences bancaires par 100 000 habitants pour les pays européens et les Etats-Unis.

Tableau 2.9 : Pourcentage de la population disposant de compte bancaire suivant les pays.

Tableau 2.10 : Evolution des crédits à l'économie par terme au Sénégal.

Tableau 2.11 : Répartition des crédits bancaires par secteur d'activité

Tableau 2.12 : Evolution du nombre de points de services des SFD au Sénégal

Tableau 2.13 : Décomposition des ressources des SFD en 2004

Tableau 2.14 : Structure par terme des crédits des principaux SFD en 2004

Tableau 2.15 : Etat des crédits en souffrance

Tableau 2.16 : Les principales différences entre les crédits ordinaires et le capital risque

Graphique 3.1 : Schéma de la modélisation avec le modèle logit séquentiel

Tableau 3.2 : Le secteur informel et la réintégration des circuits officiels

INTRODUCTION

Au lendemain des indépendances, le Sénégal disposait d'un tissu industriel développé par rapport au reste de l'Afrique de l'ouest. Optant pour une politique interventionniste dans ce secteur, avec les politiques tarifaires, l'Etat était obligé à partir des années 80 d'engager une série de réformes dans le but de stabiliser l'économie nationale et de libéraliser le secteur. Par la suite, devant la persistance des difficultés et les résultats mitigés des mesures mises en place, il fut procédé à la dévaluation du FCFA, en vue de promouvoir la compétitivité des entreprises locales et de conduire à une efficacité économique. Cependant, les résultats laissent toujours voir un pays sous l'emprise de la pauvreté. Ainsi, il est apparu nécessaire de procéder à un rééquilibrage des politiques à travers le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté. Aujourd'hui, dans sa politique de développement économique et sociale, le gouvernement du Sénégal a misé, entre autres priorités, sur la promotion de l'initiative privée et le développement participatif. De ce fait, la Petite et Moyenne Entreprise (PME) a été identifiée comme un des leviers essentiels, en ce sens que les effets d'entraînement sur le reste de l'économie en termes de création d'emplois, de diversification de la production et d'utilisation des ressources productives locales sont réels.

La place des petites et moyennes entreprises dans l'économie sénégalaise a été clairement rappelée dans la charte des PME, qui précise que les PME sont non seulement la clé de la croissance, mais également un levier puissant du secteur privé et un facteur clé du positionnement du Sénégal dans le cadre de la mise en œuvre des politiques de développement. Les PME représentent actuellement 80 à 90 % du tissu économique industriel des entreprises au Sénégal et concentrent environ 30% des emplois, 25% du chiffre d'affaire et 20% de la valeur ajoutée (MPMEM, 2003). Et à la charte de préciser aussi que si le nombre des PME s'est fortement accru ces dix dernières années, c'est à cause notamment du nombre important de ces entreprises évoluant dans le secteur informel.

En effet, le secteur informel sénégalais occupe une place importante au sein de l'économie. Il est le premier employeur du pays, occupant plus 60% de la population active (MPMEM, 2003). Ainsi, ce secteur, à travers les entreprises qui s'y activent, génère des emplois pour une partie importante de la population et participe par la même occasion à la création de revenus et à l'offre de bien et services.

Cependant, jusqu'à la fin des années quatre vingt dix, les statistiques relatives à ce secteur étaient rares voire inexistantes, et celles disponibles étaient souvent sujettes à des questions de fiabilité. De ce fait, il était difficile de donner avec précisions les spécificités des entreprises informelles. Mais il est généralement admis que le financement reste une des grandes préoccupations aussi bien pour les entreprises formelles que pour les petites et moyennes entreprises du secteur informel.

Le financement des petites et moyennes entreprises constitue une préoccupation majeure pour différents responsables d'entreprises et pour les autorités politiques dans nos économies. Et il est même fréquent, qu'il fasse l'objet d'un volet spécifique dans les politiques économiques. Malgré, les réformes dans le secteur financier, à travers la restructuration bancaire des années 80 et les mutations consécutives à la dévaluation du FCFA de 1994, plusieurs études montrent que l'accès au financement reste difficile pour la majeure partie des PME (Banque Mondiale, 2005 ; Mbaye et Golub, 2002 ; Jasor, 1998 ; Bannock et Morgan, 1998). D'où l'importance d'une étude sur les sources de financement des investissements dans les petites et moyennes entreprises informelles, car l'accès au financement constitue une menace à la survie des entreprises et un obstacle à leur développement.

Cette étude ambitionne d'analyser les comportements d'investissement dans les entreprises informelles, de voir les conditions qui les motivent, les coûts liés à ces investissements, ainsi que leurs sources de financement. Elle se fonde sur des informations pertinentes concernant aussi bien l'aspect financier des ces entreprises informelles, que les techniques de production, l'emploi, les équipements, etc. Les données utilisées proviennent de la phase 2 de l'enquête 1-2-3 sur le secteur informel du Sénégal. Cette enquête a été réalisée en 2003 par l'Agence nationale de la statistique et de la démographie (ex DPS), dans le cadre du Programme régionale d'appui statistique à la surveillance multilatérale des pays de l'UEMOA (PARSTAT).

Ce mémoire sera structuré en trois chapitres. Dans le premier chapitre, nous analyserons le cadre dans lequel évolue les petites et moyennes entreprises du secteur informel. Ainsi, nous étudierons le secteur informel pour identifier ses conditions d'émergence et son dynamisme dans l'économie sénégalaise.

Dans le deuxième chapitre, l'accent sera mis sur les caractéristiques des investissements dans les entreprises informelles et les sources de financements de ces investissements.

Dans le troisième chapitre, nous étudierons d'abord les difficultés qui sous-tendent l'accès au financement en rapport avec les caractéristiques environnementales des PME informelles. Ensuite, nous procéderons à une analyse économétrique du financement des PME à travers un modèle logit séquentiel, estimé à partir des données de la phase 2 de l'enquête 1-2-3. Une série de recommandations de politique économique terminera ce chapitre.

En conclusion, nous reviendrons sur les enseignements et les limites du modèle et nous dégagerons également des perspectives de recherches.

Chapitre I : LE SECTEUR INFORMEL

Les bouleversements survenus au cours des dernières années sur le continent africain révèlent au grand jour l'épuisement du modèle étatique postcolonial. Les immenses espoirs des années 60 s'étant estompés, l'expérience des dernières décennies débouche sur un quasi-désastre économique et social (Banque Mondiale¹, 1990) et un bilan accablant en matière d'environnement (PNUD², 1992). Les vagues de contestation sociale qui se sont succédées au cours de cette décennie s'inscrivent dans un processus historique de concentration des pouvoirs économique et politique liée aux stratégies de développement appliquées sur le continent.

Les frondes et les expressions de colère restent le plus souvent un phénomène citoyen, et faute d'alternatives de développement impulsées par les pouvoirs publics, un nombre sans cesse croissant de citoyens africains trouvent dans leurs propres initiatives et leur ingéniosité les moyens de s'affirmer et de survivre. De nombreuses activités marchandes génératrices de revenus et échappant partiellement à l'emprise des lois et règlements officiels leur servent de support économique (Maldonado³, 1995). Elles constituent une véritable planche de salut et traduisent souvent une vitalité et une ingéniosité surprenante au vu des ressources relativement modeste déployées (Touré⁴, 1985). Ce secteur accueille une population de plus en plus hétérogène : des migrants de toute origine, des jeunes diplômés en quête d'un premier emploi, des laissés-pour-compte du système scolaire, des chômeurs du secteur moderne victimes des politiques de stabilisation. Les activités informelles exercées à titre secondaire par des femmes et des fonctionnaires publics fournissent des revenus d'appoint indispensables aux ménages urbains.

Devant la montée du phénomène, un regain d'intérêt se manifeste un peu partout à leur égard, si bien que l'aide internationale s'est intéressée au potentiel des petits métiers, au moment même, où le bilan de l'industrialisation en Afrique était plus que décevant. Néanmoins, la généralisation des politiques d'ajustement structurel leur a porté un coup rude du fait de l'érosion du revenu réel et du rétrécissement de la demande globale. Sans être une panacée ni une opportunité permettant de sortir de la crise, ces formes relevant de l'économie informelle

¹ Banque Mondiale: Rapport sur le développement dans le monde, 1990. La pauvreté (Washington, DC, 1990)

² Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), Rapport mondiale sur le développement humain 1992 (Paris Economica, 1992)

³ Maldonado, C. « Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire: vers la législation du secteur informel ? », dans *Revue internationale du Travail* (Genève, BIT, 1995) vol 134, n° 6, p. 777-801.

⁴ Touré, A. "Les petite métiers à Abidjan: l'imagination au secours de la conjoncture (Paris, Karthala, 1985).

vont pourvoir l'essentiel des emplois dans l'Afrique urbaine en 2000, et on estime que 93% des nouveaux emplois dans l'Afrique urbaine des années 1990 ont été fournis par ces activités⁵. Ainsi ce phénomène est un des grands sujets de préoccupation concernant l'avenir du continent, car il interpelle tout un chacun : gouvernements, chambres patronales, syndicats, partis politiques, ONG, citoyen ordinaire, aide internationale.

Aujourd'hui au Sénégal le secteur informel occupe une place importante dans le choix des politiques étatiques car il est considéré comme le premier employeur du pays, occupant plus de 60% de la population active (MPMEM, 2003). Cependant, même si l'importance grandissante du secteur informel dans la vie économique, sociale et politique des pays en développement n'est plus à contester, il reste que du fait de son hétérogénéité et de sa complexité, sa définition reste ambiguë à cause des différents paramètres qui doivent être pris en compte. Par ailleurs, plusieurs facteurs expliquent l'émergence de ce secteur qui jouit d'un dynamisme considérable par rapport à sa contribution à la production nationale, aux revenus des populations et à la satisfaction de leurs besoins essentiels.

Section I : Différentes approches et facteurs d'émergence du secteur informel

Du fait de l'hétérogénéité du secteur informel par rapport à la nature des activités qui le composent, des acteurs qui y travaillent et des conditions de travail il existe plusieurs approches dans la définition de ce secteur. Par ailleurs, plusieurs facteurs concourent à expliquer l'émergence et le dynamisme du secteur informel.

I. La définition du secteur informel

Il existe plusieurs définitions du secteur informel suivant l'approche à utiliser. Il s'agit souvent de définition suivant l'approche statistique, opérationnelle, juridique ou descriptive.

A. L'approche statistique du secteur informel

Cette approche du secteur informel concerne les caractéristiques non juridiques des entreprises informelles. Ainsi, la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail, réunie en janvier 1993 au BIT, a élaboré un certain nombre de normes et de directives

⁵ BIT. "Le Travail dans le monde" (Genève, 1992).

permettant de distinguer le secteur informel du secteur formel. L'objectif étant la collecte de données afin de mettre en place un système complet et fiable de statistique sur l'emploi pour la planification, l'élaboration et l'évaluation de politiques, mais aussi pour la prise en compte des activités informelles dans la comptabilité nationale. De cette conférence, il fut décidé que les statisticiens soient réunis sur certains critères comme : le nombre total d'unités du secteur informel, classées selon diverses caractéristiques structurelles, afin de connaître la composition du secteur et d'en définir certains segments ; l'emploi total dans ces unités, notamment le nombre total de personnes occupées en fonction de critères sociodémographiques, leurs conditions d'emploi et de travail ; la production et les revenus créés par les activités du secteur informel ; d'autres caractéristiques de fonctionnement du secteur informel, en particulier les relations internes et celles établies avec le secteur moderne.

Afin de permettre la comparaison internationale, la résolution de cette conférence recommande qu'une attention particulière soit accordée au caractère compatible des statistiques sur le secteur informel avec d'autres données économiques et sociales connexes, mais aussi avec les données de la comptabilité nationale. Et à des fins statistiques le Système de comptabilité nationale des Nations Unies établit que les entreprises du secteur informel font partie du secteur institutionnel des ménages en tant qu'entreprises individuelles. Celles-ci sont différenciées des sociétés et quasi-sociétés sur la base de l'organisation juridique des établissements (personne morale) et du type de comptabilité tenue. De plus l'appartenance au secteur informel est définie indépendamment du lieu du travail, du degré d'utilisation du capital fixe, de la durée effective de l'entreprise (permanente, saisonnière, ou occasionnelle) et du caractère principal ou secondaire des activités du propriétaire.

A côté de cette définition la résolution distingue les entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte des entreprises d'employeurs informels. Les entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte sont définies comme des entreprises individuelles appartenant à des personnes travaillant pour leur propre compte et gérées par elles seules ou en association avec des membres du même ménage ou de ménages différents. Elles peuvent employer des travailleurs familiaux et des salariés de manière occasionnelle, mais n'employant pas de salariés de manière continue.

Les entreprises d'employeurs informels sont des entreprises individuelles appartenant à des employeurs et gérées par eux, seuls ou en association avec des membres du même ménage ou de ménages différents. Elles peuvent être définies selon un ou plusieurs des critères suivants :

taille des unités inférieure à un niveau déterminé d'emploi, non-enregistrement de l'entreprise ou des salariés. La limite de taille varie selon le pays considéré et le critère d'enregistrement suivant la forme spécifique de la législation nationale. Maintenant pour les analyses spécifiques, il est possible d'élaborer des définitions plus précises du secteur informel au niveau national en introduisant d'autres critères sur la base des données recueillies.

Le système de collecte pourrait également fournir des informations sur la qualité des données pour l'élaboration et le suivi de programme d'assistance et des politiques de soutien destinées spécifiquement à l'ensemble ou à une partie du secteur informel. Ceci est en vue d'augmenter le potentiel de production, et les possibilités d'emploi et de création de revenus, d'améliorer les conditions de travail ou la protection sociale et juridique des travailleurs, de mettre au point une réglementation appropriée et de promouvoir l'organisation des travailleurs du secteur informel (Maldonado⁶, 1998).

B. L'approche opérationnelle du secteur informel

Par économie informelle on entend l'ensemble hétérogène de pratiques marchandes répondant à des critères spécifiques d'organisation, de fonctionnement et d'investissement des unités économiques qui évoluent dans un cadre juridique et institutionnel à caractère hybride. Ce dernier résulte à la fois de l'ordre légal étatique et des formes d'organisation traditionnelles enracinées dans les cultures locales. L'économie informelle s'organise autour des petites activités de transformation, de service et de commerce dotées de structures et de logiques propres qui sont corrélées à celles sur le marché. De ce fait, les pratiques informelles induisent des effets appréciables en terme d'intégration et de régulation sociale. De surcroît, ces activités contribuent de manière significative à la production nationale, à l'emploi, à la distribution des revenus ainsi qu'à la formation des jeunes et à la satisfaction des besoins de la population.

Il est toutefois difficile d'appliquer une définition opérationnelle unique du secteur informel adaptée à toutes les perspectives de recherche (statistique, économique, sociologique ou juridique). Mais il reste que les constats faits sur le comportement des opérateurs économiques sont convergents et traduisent bien la réalité de leurs rapports avec la loi, les institutions et l'environnement économique.

⁶ Maldonado, C. *Manuel méthodologique pour mener des enquêtes auprès des unités économiques informelles*, (Genève, BIT, 1998).

Il convient néanmoins de préciser que la non existence de l'emploi socialement et juridiquement protégé est un trait caractéristique du secteur informel. Du fait de l'absence de contrat de travail, qui oblige l'employeur à s'acquitter des charges fiscales et des cotisations de sécurité sociale pour le compte de ses salariés, les conditions dans lesquelles ses unités emploient de la main d'œuvre rémunérée reposent sur les relations personnelles en l'absence de toute garantie des institutions sociales reconnues. Un tissu serré de relations sociales et de solidarité lie employeurs et employés. Ce qui se confirme dans notre échantillon, car 50,3% de la main d'œuvre entretiennent des liens de parenté avec l'employeur et seul, 2,3% des employés bénéficie de contrats écrits.

Dans les différentes options de définition du secteur informel suivant l'approche opérationnelle, le plus courant consiste à retenir comme entreprises informelles les établissements qui n'exercent pas des activités modernes⁷, et ne remplissent pas au moins trois des critères suivants :

- ◆ Il n'appartient pas à une personne physique ou à une association de personnes (ce qui exclut le statut juridique de société et quasi-société comme les coopératives d'artisans) ;
- ◆ Il ne tient pas une comptabilité suivant un plan comptable exigé par l'Etat (il peut toutefois tenir un cahier de commande ou un cahier d'achats ventes) ;
- ◆ L'effectif des salariés permanents est inférieur à cinq (5) personnes (il ne s'agit pas de salariés à plein temps, mais d'employés de manière relativement régulière) ; l'effectif des apprentis et des aides familiaux y est égale ou supérieur au nombre de salariés ;
- ◆ L'établissement n'est pas inscrit au registre de commerce ou n'a pas d'agrément pour son fonctionnement ;
- ◆ Il n'est pas affilié au régime de sécurité sociale ou ne s'acquitte pas des cotisations sociales.

Les deux premiers critères sont d'ordre juridico institutionnel puisqu'ils ont trait respectivement au statut juridique, à l'enregistrement administratif de l'entreprise et à la protection sociale. Le deuxième critère s'applique au mode de gestion de l'établissement, alors que le troisième, concernant le nombre de salariés et la participation d'autres catégories de main d'œuvre au processus de production, est d'ordre économique et social.

⁷ Par exemple les activités modernes se rapportent par nature aux professions libérales, aux activités agréées dans l'enseignement ou la santé, aux industries chimiques et pétrolières, au secteur de l'électricité et de l'eau, des transports ferroviaires et aériens, des agences transitaires, des banques, des assurances et services aux entreprises.

C. L'approche juridique du secteur informel

Cette approche a une importance particulière, la loi faisant en effet obligation d'enregistrer un établissement auprès des autorités compétentes en fonction de la taille ou des activités qu'il exerce. Cette obligation ne s'applique pas à la majorité des entreprises du secteur informel. Ainsi cette définition du secteur informel renvoie au statut légal des entreprises : toute entreprise qui n'est pas inscrite au Registre du commerce ou auprès d'une autorité locale, ou dont le fonctionnement n'est pas agréé, est par définition une entreprise informelle. Cette approche juridique dans la définition du secteur informel a une importance différenciée selon que l'on se trouve dans un pays industrialisé ou un pays en développement.

Dans les pays industrialisés, les entreprises informelles représentent une faible proportion de l'ensemble des entreprises. Elles ont souvent les caractéristiques des entreprises modernes et ne se distinguent de celles-ci que par le seul fait qu'elles exercent leurs fonctions de manière cachée (principalement afin d'éviter la fiscalité ou le paiement de contributions sociales). Une définition juridique suffit à ces pays pour distinguer les entreprises informelles ou plus précisément illégales. De plus, celles-ci considèrent que, indépendamment des tracasseries administratives qu'elle implique, cette formalisation revêt pour elles un coût prohibitif.

Dans le cas d'un pays en développement comme le Sénégal, les entreprises du secteur informel représentent la grande majorité des entreprises (informalité totale ou partielle) qui, bien qu'illégales au sens strict du terme sont largement tolérées. Ainsi pour les pays en développement cette approche juridique du secteur informel permet d'évaluer la prévalence de différentes formes d'informalité au sein des entreprises informelles et de nourrir une réflexion sur les raisons qui poussent les entreprises à garder un statut informel. Cette réflexion devrait par la suite aider les législateurs à réviser la législation en vigueur et à mettre au point diverses mesures incitant ces entreprises à modifier leur statut (des mesures d'ordre fiscales et administrative rendant la formalisation des entreprises plus attrayantes grâce à une diminution significative des coûts et à un accès plus libre à divers bénéfices qui leurs sont encore interdits). Dans notre étude la définition des entreprises informelles relève en partie de cette approche, car les entreprises sont dites informelles si elles ne sont pas inscrite au NINEA et ne disposent pas de code de contribuable. L'autre partie de la définition concerne la disposition ou non d'une comptabilité.

D. La définition descriptive ou qualitative

Cette notion élaborée du secteur informel est fondée sur une stratégie orientée vers l'emploi, elle est apparue pour la première fois en 1972 dans le cadre d'un rapport du BIT sur le Kenya (BIT⁸, 1975). On y mettait en évidence l'existence d'une importante population de travailleurs produisant des biens et des services sans que leurs activités soient reconnues, enregistrées, protégées ou réglementées par les pouvoirs publics. En dépit de leur densité, il est possible de caractériser ces activités de la façon suivante : elles sont d'un accès facile ; elles ont recours aux ressources locales ; les entreprises sont des propriétés familiales ; l'échelle des opérations est restreinte ; les techniques sont à forte densité de main d'œuvre et adaptées à la dotation de ressources ; les qualifications s'acquièrent en dehors du système officiel ; les marchés échappent à tous règlements et sont ouverts à la concurrence ; les activités exercées sont avant tout fondées sur le travail et l'initiative individuels.

Ces activités constituent la principale voire la seule source de gain pour nombre de chefs de famille et des femmes. De plus les agents économiques du secteur informel apportent une contribution substantielle aux revenus urbains et leurs activités représentent un complément indispensable au développement du secteur structuré.

Cette approche du secteur informel permet d'obtenir une description détaillée des caractéristiques (besoins et problèmes) des entreprises du secteur informel. Elle se base sur des observations faites souvent lors de visites sur place (et qui sont corroborées par des enquêtes sur des échantillons représentatifs par branche d'activité ou par secteur). Cette définition, proche de celle opérationnelle, est plus précise que les deux autres types de définition (juridique et statistique), car elle évite l'inclusion, par erreur, d'autres types d'entreprises aux caractéristiques nettement différentes de ceux des entreprises du secteur informel.

Cette définition du secteur informel est d'une grande utilité pour les responsables qui interviennent dans ce secteur. En effet, elle permet d'identifier les actions à entreprendre afin d'aider ces entreprises à surmonter les problèmes auxquels elles sont confrontées à différents niveaux : productivité, marchés, qualité des produits, accès au crédit etc.

⁸ BIT, *Emplois, revenus et égalité, stratégie pour accroître l'emploi au Kenya*, (Genève, 1975).

Aux regards des différentes approches de définition du secteur informel, il demeure évident que chacune d'elle présente une importance particulière, car il est clair qu'il y a nécessité pour les législateurs, statisticiens et responsables de la gestion des programmes en faveur de ce secteur de pouvoir se référer à des définitions précises. Malgré cette diversité dans les définitions, l'analyse des causes à l'émergence du secteur informel donne des facteurs qui peuvent être rangés à deux niveaux : d'abord les causes d'ordre démographique et ensuite celles liées aux politiques d'ajustement et à la dévaluation.

II. Les facteurs explicatifs de l'émergence du secteur informel.

Même s'il est possible d'admettre que le secteur informel a toujours existé, et ce depuis la période d'avant indépendance, il reste que c'est au cours des années 70 que l'on note un grand essor de ces activités informelles. La genèse de ce secteur en Afrique, son ampleur et sa complexité grandissante, ainsi que le rôle toujours plus important qu'il joue dans la vie économique et sociale des pays en développement sont maintenant bien connus. L'émergence de ce secteur tient à diverses causes dont l'une des principales est l'insuffisance du nombre des emplois que crée aujourd'hui le secteur moderne (moins de deux à trois pour cent par an) face à l'expansion rapide de la population active urbaine (souvent plus de cinq pour cent par an) et à un exode rural qui, depuis plus de quarante ans, n'a cessé de grossir l'offre de main d'œuvre urbain. Il s'agit d'une dynamique du marché du travail qui, n'étant pas maîtrisée, crée une situation sociale explosive car grosse des crises très graves qu'engendrent inévitablement la pauvreté et ses multiples manifestations.

Au cours des années soixante-dix, les Etats africains ont cru pouvoir régler le problème par une vaste politique de recrutement du secteur public, ce qui les a conduit dans des impasses budgétaires impliquant par la suite la nécessité d'appliquer de sévères programmes de stabilisation. La récession économique des années quatre-vingt, et les politiques d'ajustement, avec les restructurations industrielles et les réductions de l'appareil de l'Etat qui en sont les corollaires, se sont elles aussi soldées par des licenciements massifs⁹ et par une érosion des salaires réels qui ont contraint les travailleurs à rechercher des sources de revenus alternatives ou complémentaires.

⁹ En Afrique, l'emploi dans le secteur formel a diminué au cours des années quatre-vingt, passant de 12 à 9 pour cent de la main d'œuvre totale. A ce sujet on peut se référer à D. Mazumdar : *Wages in Africa* (Washington, DC, Banque Mondiale, 1994).

A. Les raisons démographiques

En Afrique dans la période de 1950 à 1980 nous avons assisté à un boom démographique inversement proportionnel à la croissance économique. Au cours de cette période la population urbaine s'élevait au rythme de 6% et celle des villes périphériques à 10% alors que l'accroissement des emplois offerts dans le secteur moderne ne représentait que 2%.

Au niveau du Sénégal, les données démographiques font état d'une population de 8,3 millions en 1994, avec un taux d'accroissement annuel moyen de 2,9% sur la période de 1965 à 1990, et de 2,7% entre 1990 et 1994 (Banque Mondiale¹⁰, 1996). Les données plus récentes avec le recensement général sur la population et l'habitat de 2002, font état d'une population de 9 956 202 habitants au Sénégal. Le taux d'accroissement moyen de la population est estimé à 2,5%, et ainsi on estimait la population en 2003 à 10 127 809 habitants (DPS¹¹, 2005B).

A cet accroissement de la population, il convient d'y ajouter d'autres phénomènes conjoints tels que la migration et l'urbanisation qui sont venues grossir l'offre de main d'œuvre urbaine et participer alors à l'émergence du secteur informel. Ainsi à partir de 1960, on note une accélération du phénomène migratoire du milieu rural vers le milieu urbain, se traduisant par une transposition du contexte rural en milieu urbain dans ses dimensions les plus diverses. Cette dynamique a été sensiblement renforcée par la politique économique mise en œuvre, visant à concentrer les emplois modernes à l'intérieur d'espaces spécifiques et donc à renforcer le revenu urbain au détriment du revenu rural. Cette orientation continue et massive a creusé sans aucun doute les disparités structurelles existant entre les deux milieux.

Relativement à cet état de fait, la population urbaine a connu une croissance assez soutenue au Sénégal. En effet, le taux d'accroissement annuel moyen est passé de 3,3% entre 1965 et 1980 à 4% entre 1980 à 1994, et on note une évolution significative de la population urbaine dans la population globale de 33% en 1965 à 42% en 1994. Le pourcentage de la population urbaine vivant à Dakar, est passé de 53 à 65% entre 1960 et 1980. Ceci est le résultat de l'accroissement naturel de population et du mouvement migratoire entre milieu rural et milieu

¹⁰ Banque Mondiale: « Rapport sur le développement dans le monde », Washington, 1996

¹¹ DPS, 2005B. *Bulletin d'information de la Division des enquêtes démographiques et sociales*, MEF, Numéro spécial juillet-décembre.

urbain. Ce qui a pour effet de grossir la population urbaine et d'augmenter considérablement l'offre de main d'œuvre pour une demande qui ne suit pas dans les mêmes proportions¹².

A ces différents facteurs explicatifs s'ajoute aussi la variable population active. Cette variable est importante dans la mesure où elle intervient dans le cadre du chômage.

Entre 1976 et 1986, la population potentiellement active représentait 65,8% de la population totale. La répartition spatiale indiquait qu'en 1980, 65% de cette population active est localisée en milieu rural, contre 59% en milieu urbain. Ce pourcentage de la population urbaine active a augmenté en 1988 pour atteindre 62%. Mais il reste que le taux d'activité est alors plus élevé en milieu rural (43%) qu'en milieu urbain (31%). Ce taux a même tendance à diminuer pour deux raisons. La croissance démographique réduit la part de la population potentiellement active au même titre que les progrès en matière de santé qui augmentent l'espérance de vie des populations. Et en rapport avec ce taux d'activité le taux de chômage ouvert global était de 7% spatialement pondéré puisqu'il avoisinait 20% à Dakar et dans sa région contre 4,5% pour le reste du pays. En 1986, le chômage estimé était de 18% pour l'ensemble du milieu urbain sénégalais, et l'analyse prévisionnelle du Ministère du Plan et de la Coopération fixait ce taux à 20,3% en 1988 et 23,5% en 1991 comme le montre le tableau 1.1.

Tableau 1.1: Répartition emploi secteur moderne et secteur informel¹³.

Années	Secteur moderne		Secteur informel		Chômage		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
1986	173 401	20,3	526 846	61,7	153 713	18,0	853 960	100,0
1988	180 787	19,2	567 647	60,5	190 299	20,3	938 733	100,0
1990	188 600	18,3	611 608	59,3	231 627	22,4	1 031 835	100,0
1991	192 675	17,8	634 849	58,7	254 424	23,5	1 081 948	100,0

Source : Ministère du Plan et de la Coopération, Modèle Rapid II.

¹² Il convient de noter le développement de nouveaux pôles d'équilibres dans la population urbaine, autres que Dakar avec un taux d'urbanisation de 51% on a les régions de Ziguinchor avec un taux de 43,7%, Thiès avec 43,5% et Saint Louis avec 36,1%

¹³ Ces données du Ministère du Plan et de la Coopération sont fournies sur la base d'hypothèses d'évolution réelle passée pour ce qui est de la répartition sectorielle emploi moderne – emploi informel.

La part du secteur moderne en termes relatifs, ne cesse de se réduire, passant de 20,3% en 1986 à 17,8% en 1991. Le taux de croissance de l'emploi dans ce secteur (y compris l'emploi temporaire) a été de 2,1% par an entre 1986 et 1991. De même la place de secteur informel a connu un fléchissement : 61,7% en 1986 et 58,7% en 1991, mais il reste que son taux de croissance annuel depuis 1986 est de 3,8%. De ce fait, même si l'importance relative du secteur informel a eu tendance à s'amenuiser, alors ceci s'est réalisé dans des proportions moins soutenues que pour le secteur moderne. En effet, l'emploi y a cru 1,8 fois plus vite que dans le secteur moderne.

Ainsi, tous ces facteurs cumulés ont participé à l'émergence d'un secteur informel fort et dynamique dans le pays. Et dans ce contexte, la mise en œuvre des politiques de stabilisation à court terme, qui s'est traduit par des fermetures d'entreprises modernes et des pertes d'emplois salariés, a sans aucun doute accentué ces tendances structurelles que les conditions démographiques avaient fini d'installer avec notamment l'augmentation de la population active urbaine.

B. Les politiques d'ajustement

Depuis le début des années 1980, dans le cadre de la gestion de l'endettement et des déficits de la balance des paiements, la quasi-totalité des pays africains subsahariens sont convenus d'appliquer des programmes de stabilisation économique et d'ajustement structurel.

Dans la zone franc la nécessité d'application de ces programmes s'est justifiée à travers la crise des finances publiques. Ces programmes entendent modifier en profondeur, mais graduellement la structure de l'économie et celle de l'Etat pour en améliorer l'efficience. On sait désormais que les politiques économiques et financières des PAS ont une phase dite de stabilisation et une phase de relance de la croissance.

La première cherche à rétablir l'équilibre de la balance des paiements en réduisant les importations, le déficit des finances publiques et la demande globale. L'application des mesures restrictives aux dépenses publiques s'accompagne souvent d'un rationnement du crédit par un double biais : celui du prix avec un relèvement des taux d'intérêt à des niveaux positifs en termes réels, et celui du plafond avec la réduction progressive de l'encours de crédit bancaire si bien que les investissements sont condamnés à chuter par la suite. Le fléchissement de la demande et des investissements entraîne inéluctablement une réduction de la croissance et de la production.

En réduisant leurs prêts les banques obligent les débiteurs à restreindre leur activité ou à recourir à des fermetures d'entreprises, ce qui entraîne des pertes de capital, de moyens techniques, de compétences et d'emploi. La baisse de revenu qui s'ensuit inhibe la demande et prolonge le cycle économique dépressif.

Ainsi la mise en œuvre de ces politiques de stabilisation économique a conduit à une réduction sensible du taux de croissance économique des pays en développement. La génération d'emploi dans le secteur moderne en a été négativement affectée. Dans tous les pays d'Afrique noire francophone, non seulement le taux de création d'emploi a diminué, mais l'emploi total dans le secteur moderne s'est trouvé sensiblement réduit du fait des licenciements massifs de fonctionnaires et de salariés. Les établissements modernes ont été durement touchés par la contraction de la consommation domestique, par la concurrence des produits importés ou par la rareté des devises leur permettant de se procurer des biens importés.

Même s'il faut reconnaître qu'à long terme dans sa deuxième phase les politiques d'ajustement allaient améliorer la situation il reste que ces programmes ont eu des implications considérables sur le secteur informel. Ils ont eu aussi des influences significatives sur les secteurs aussi variés que le marché du travail, de la production et de la consommation. Ils ont aussi donné suite à l'application de la dévaluation du franc CFA en 1994.

1. Sur le marché du travail

L'ajustement structurel s'est traduit par un accroissement de l'offre de travail. Dans les pays d'Afrique noirs francophone, non seulement le taux de création d'emploi a diminué, mais l'emploi total dans le secteur moderne s'est trouvé sensiblement réduit du fait des licenciements massifs de fonctionnaires et de salariés¹⁴. L'entrée dans le secteur informel constitue la seule alternative au chômage pour les travailleurs licenciés du secteur moderne et les nouveaux arrivants sur le marché de l'emploi. Ainsi, l'activité du secteur informel s'exerce dans un environnement concurrentiel et cette concurrence s'intensifie du fait de la pression accrue sur le marché du travail avec les salariés et fonctionnaires licenciés du secteur moderne et les nouveaux arrivants et chercheurs d'emploi en quête de revenus complémentaires.

¹⁴ Se conférer note 9

Il s'en suit une multiplicité des unités informelles (croissance extensive et au lieu d'intensive) au cours des dernières années qui se traduit avec la montée en puissance du secteur informel comme mode d'insertion privilégié de la main d'œuvre en période de crise.

2. Sur le marché de la production

Avec les programmes d'ajustements structurels des pans entiers du secteur moderne se sont effondrés, d'autres ont progressivement glissé vers la semi-clandestinité ou vers l'économie informelle, participant ainsi à l'accroissement de ce secteur. Le transfert de la production vers le secteur informel a certainement eu un effet positif sur les activités susceptibles d'offrir des biens de substitution. Car les activités informelles disposent sans doute d'atouts spécifiques et de meilleure adaptabilité aux mutations économiques que les entreprises du secteur moderne. La faculté d'absorption du secteur informel repose sur plusieurs de ses aspects :

- ◆ Une flexibilité supérieure à celle du secteur moderne et pour peu que ses productions puissent être substituées aux productions formelles ;
- ◆ Une production moins sensible à la chute du revenu réel par habitant que celle du secteur formel, sur laquelle la consommation des ménages se replie.

Dans le secteur informel des micro-ajustements s'opèrent constamment par le biais de la régulation des effectifs et des rémunérations ou par celui de la fixation des prix¹⁵. Dès l'instant où la récession économique provoque une détérioration des conditions de vie, des mécanismes internes d'ajustement vont se mettre en place : réduction des marges bénéficiaires, baisse de la rémunération ou licenciement des salariés, recours accru au travail quasi gratuit des aides familiaux et apprentis, baisse de la qualité des produits et des prestations. Le tableau suivant laisse voir que l'essentiel de la main d'œuvre ne bénéficiant pas de contrat (93,9% pour les aides familiales et 88,4% pour les apprentis non payés), et n'ayant pas droit à des primes (26,5% pour les aides familiales, et 50,2% pour les apprentis non payés) est constitué par les aides familiales et les apprentis non payés. Et l'emploi salarié concerne en majorité les employés n'ayant pas de lien de parenté avec le chef de l'entreprise pour 64,5%. Ainsi, en cas de récession les entrepreneurs peuvent recourir à cette frange de la main d'œuvre sans protection sociale pour ajuster leurs coûts.

¹⁵ Guillaumond, P. et S. *Ajustement structurel, ajustement informel : le cas du Niger* (Paris, L'Harmattan, 1991) ; Rotchild, D. (réd.). Ghana : *The political economy of recovery* (Boulder, Lynne Ryener Publications, 1991).

Tableau 1.2 : Caractéristiques des emplois exercés par la main d'œuvre du secteur informel

%	Employés permanents	Pas de contrat	Primes	Non parenté
Salariés	89,9	34,5	5,4	64,5
Apprentis payés	91,2	56,4	21,2	63,9
Apprentis non payés	84,8	88,4	50,2	59,3
Aide familial	72,4	93,9	26,5	8,3
Ensemble	84,4	73,5	30,7	49,7

Source : Enquête 1-2-3 2003, phase 2, DPS.

Cependant même s'ils atténuent sans doute les effets de la régression économique pour certaines entreprises, ces mécanismes engendrent de nouvelles formes d'exclusion et de pauvreté. Cela rend encore plus difficile l'application d'une politique sociale visant à assurer la protection des catégories les plus vulnérables, telles que les femmes les enfants et les apprentis, qui en sont les plus dépourvues.

3. Au niveau de la consommation

Les secteurs formel et informel sont essentiellement concurrents sur les marchés des biens et services de consommation finale. Sur ces marchés, la qualité inférieure des produits informels est compensée par des prix également inférieurs. La forte sensibilité des ménages aux prix et la chute des prix des biens informels par rapport à ceux des biens formels en période de récession ont conduit les ménages à déplacer une partie de leur demande vers le secteur informel¹⁶. Ce déplacement peut trouver des explications à deux niveaux : d'abord à revenu constant, une baisse des prix dans le secteur informel incite les ménages à se tourner vers les produits de ce secteur; ensuite à prix constants, une baisse du revenu réel conduit les ménages à se satisfaire des biens informels de moindre qualité mais moins chers (Cogneau et al¹⁷, 1994).

Au Sénégal, la mise en œuvre d'une politique de déflation depuis 1982 s'est illustrée par une baisse des revenus et une diminution du nombre d'emplois du secteur moderne. Cette réduction de la demande s'est reportée de manière différenciée sur les activités informelles.

¹⁶ Mais les politiques d'ajustement entraîne aussi, avec la baisse de la demande globale, une réduction des débouchés du secteur informel. Et même si on peut penser que l'effet débouché l'emporte sur l'effet marché, il reste que la régression du secteur formel entraîne dans son sillage le déclin du secteur informel.

¹⁷ Cogneau, D. ; Razafindrakoto, M. ; Roubaud, F. *Le secteur informel urbain l'ajustement budgétaire au Cameroun : faits empiriques et modélisation macro-économique* (Paris, DIAL, avril 1994).

Si on a enregistré un déplacement en volume de la demande de biens et services en directions des unités informelles, les revenus dépensés ont été réduits. Grâce à une adaptation de ces unités, avec notamment le développement de rapports non marchands, la diminution des profits etc., cette demande a pu être globalement satisfaite.

Par ailleurs, une croissance extensive de l'emploi informel, résultant en partie, d'une déflation massive des effectifs dans le secteur public, s'est traduite par une exacerbation de la concurrence et une fragilisation des unités existantes. Il est important de considérer aussi que la capacité d'adaptation des activités informelles n'est pas infinie et jouer sur son élasticité accroît sa précarité au lieu de consolider l'emploi existant.

En résumé, le secteur informel agit le plus souvent comme un amortisseur des chocs sur le marché du travail urbain, au prix d'une régression de ses revenus et donc de la précarisation de ses activités. Ainsi, lors d'un licenciement massif des fonctionnaires et sous l'effet de l'accroissement de l'offre de travail en milieu urbain, l'emploi informel s'accroît tandis que les revenus informels régressent. Une étude en 1994 de la Banque Mondiale¹⁸, reconnaît l'influence néfaste des politiques de programmes d'ajustement sur la pauvreté des populations urbains africaines. Et cette étude reconnaît qu'ils ont conduit à une croissance extensive du secteur informel et à une baisse importante des revenus réels par habitants, lesquels étaient déjà faibles auparavant. Par ailleurs, une synthèse des études réalisées dans neuf pays africains semble confirmer ce triste résultat¹⁹. Pour certains pays d'Afrique francophone, c'est au sein des entreprises informelles que l'incidence de la pauvreté est la plus prononcée : au Mali, au Burkina Faso, en Guinée et à Madagascar, entre 50 et 75% des ménages, dont le chef de famille travaille dans le secteur informel, vivent en dessous du seuil de pauvreté. Les pourcentages correspondants pour la Côte d'Ivoire et le Cameroun sont respectivement de 20 et 38%.

Ces observations peuvent paraître négatives face à l'optimisme de certains quant au potentiel du secteur informel. Elles sont néanmoins compatibles avec les résultats des enquêtes menées notamment au Cameroun²⁰ et dans d'autres pays d'Afrique francophone et anglophone.

Enfin, les tenants des politiques de stabilisation économique pourraient faire valoir le fait que ces impacts négatifs ne sauraient être que temporaires et que, à long terme dans sa deuxième

¹⁸ Banque Mondiale. *Rapport sur le développement dans le monde 1994. Une infrastructure pour le développement* (Washington, DC, 1994)

¹⁹ Sethuraman, S.V. *Africa's informal economy, new challenges to development and employment*, (Genève, BIT, 1998), document non publié.

²⁰ Conférer note 19.

phase les politiques d'ajustement allaient améliorer la situation économique. Les politiques de relance et d'activation économique se traduiront par un accroissement du revenu et une expansion de l'emploi à la fois dans le secteur moderne et dans le secteur informel. Mais dans la plupart des cas, ces changements n'ont pas réussi à susciter la réaction escomptée du secteur privé. En effet la concurrence des produits importés, la faiblesse des investissements et les prix élevés des intrants n'étaient pas de nature à soutenir l'effort de restructuration. Très rares sont les pays africains qui peuvent se prévaloir d'avoir relancé l'investissement (BIT²¹, 1989). Ainsi on peut attribuer aux programmes d'ajustement des résultats mitigés sur le secteur informel. Bien que ces derniers aient pu participer au développement de ce secteur en faisant transiter une bonne partie de la population vers ces activités informelles, il reste que ces politiques ont aussi entraîné l'exacerbation de la concurrence contribuant à accroître ainsi la précarité de l'économie informelle à travers les ajustements du secteur. Et dans le cadre de ces programmes de stabilisation économique, la dévaluation a eut aussi son lot d'implications dans l'émergence et le dynamisme que l'on attribut aujourd'hui au secteur informel.

C. La dévaluation du franc CFA

En janvier 1994, est annoncée officiellement la dévaluation du franc CFA pour les pays africains membres de la Zone franc. Les effets attendus d'une dévaluation sont multiples, mais ont principalement trait au rétablissement de l'équilibre externe, commercial et financier, des pays concernés.

1. Le principe de la dévaluation

A court terme, la dévaluation provoque une modification des prix relatifs des biens, il s'agit de « l'effet prix ». On assiste à une hausse des prix d'importations exprimés en monnaie nationale et une baisse des prix des exportations exprimées en monnaies étrangères (devises). Cela se traduit par une détérioration des termes de l'échange du pays. A moyen terme la modification des prix relatifs doit provoquer des substitutions entre produits nationaux et étrangers. « L'effet quantité » doit engendrer une réorientation de la demande vers les produits nationaux et avoir un effet positif sur la production nationale, renforcée également par une hausse des exportations bénéficiant d'un gain de compétitivité au niveau international.

²¹ BIT. L'Ajustement : un défi pour l'Afrique (Genève, 1989), Colloque tripartite sur l'ajustement structurel et l'emploi en Afrique, Nairobi, octobre 1989, document de travail, WEP 2-46-02-04.

A long terme, des effets structurels sont attendus en raison d'une meilleure allocation des facteurs et de l'amélioration de la combinaison productive conduisant à un renforcement de l'efficacité économique.

Depuis la dévaluation, le Sénégal connaît une forte croissance qui a été accompagné de fluctuations sectorielles significatives. Cette remarque pose certes la question des facteurs à l'origine de la croissance du secteur manufacturier formel car il semble que celle-ci ne provienne pas réellement des exportations manufacturières ou d'investissements étrangers augmentant la production de manière exogène. En outre, le secteur informel demeure de taille non négligeable alors que l'on aurait pu s'attendre à une relative contraction due à la reprise économique générale suivant la dévaluation avec un déplacement d'activité vers le secteur formel et/ou une augmentation de l'emploi dans le secteur manufacturier.

Dans les analyses, de cette reprise globale de ces dernières années, il est vraisemblable qu'elle est imputable aux changements massifs de revenus distribués aux divers groupes socio-économiques du pays induit par le choc de la dévaluation (Azam²², 2004b). Ces dernières années les fluctuations du PIB agricole ont été très fortes. Ces fluctuations et la réduction du secteur agricole dans le PIB, sont largement dues aux aléas du climat sahélien ainsi qu'au effet prix. Et immédiatement après la dévaluation, les prix au producteurs de nombre de cultures d'exportation (arachide et coton) ont chutés. Ainsi la transmission du choc monétaire aux producteurs agricoles a été assez faible et ce sont essentiellement les commerçants du secteur tertiaire qui ont profité de ce choc. Et ceci contribue à expliquer la croissance et l'importance du secteur tertiaire au Sénégal comme l'ont remarqué Diagne et Daffé (2002), suite à la dévaluation.

2. La dévaluation et le secteur informel

A côté des difficultés identifiées au secteur agricole, le secteur formel a aussi fait face à une chute de ses revenus dans les années immédiatement consécutives à la dévaluation. Cette baisse des revenus dans le secteur formel semble avoir un impact sur la dynamique du secteur informel au Sénégal. Comme il est montré par Azam et Wane²³ (1999), la dévaluation de 1994 a eu peu d'impact sur les prix relatifs à la consommation et son principal effet a été une

²² Azam, Jean-Paul (2004). "Poverty and growth in the WAEMU after the 1994 devaluation", *Journal of African Economies* (forthcoming).

²³ Azam, J.P.; Wane W., (1999). "The impact of the devaluation of the CFA franc on poverty in the WAEMU, Unpublished, World Bank : Washington, D.C.

forte réduction du taux de salaire réel dans le secteur formel. Cependant plusieurs facteurs font croire que cette baisse des salaires réels avait été anticipé par les agents économiques, et qu'en fait les salariés du secteur formel dont les revenus étaient très supérieurs au reste de la population avaient anticipés une forte baisse de leurs revenus. Dans tous les pays de l'UEMOA, les salariés avaient des revenus de dix à quinze fois supérieurs au PIB par habitant de leur pays. D'ailleurs c'est une des causes principales des difficultés rencontrées par la zone CFA, comme cela avait été identifié par Van de Walle²⁴ (1991), Azam²⁵ (1995) et Rama²⁶ (2000).

En anticipant que leurs revenus allaient être réduit probablement par une dévaluation dont on parlait depuis longtemps, ces salariés ont augmenté leur épargne au cours de la période précédente, de manière à garder le même niveau de consommation après le changement de parité. Cet argent fut surtout investi dans le secteur informel et dans une moindre mesure dans le secteur formel, car le secteur bancaire demeurait peu utilisé par les agents économiques²⁷. Cet investissement accru dans le secteur informel a alors favorisé le développement du secteur avant la dévaluation (Azam, 2004). Ces propos sont confirmés par la graphique 2.1 qui retrace le rythme de création des entreprises informelles en fonction du temps. Ainsi on remarque une accélération dans le rythme de création des entreprises qui passe de 10 entreprises en 1991 à plus de 40 en 1993.

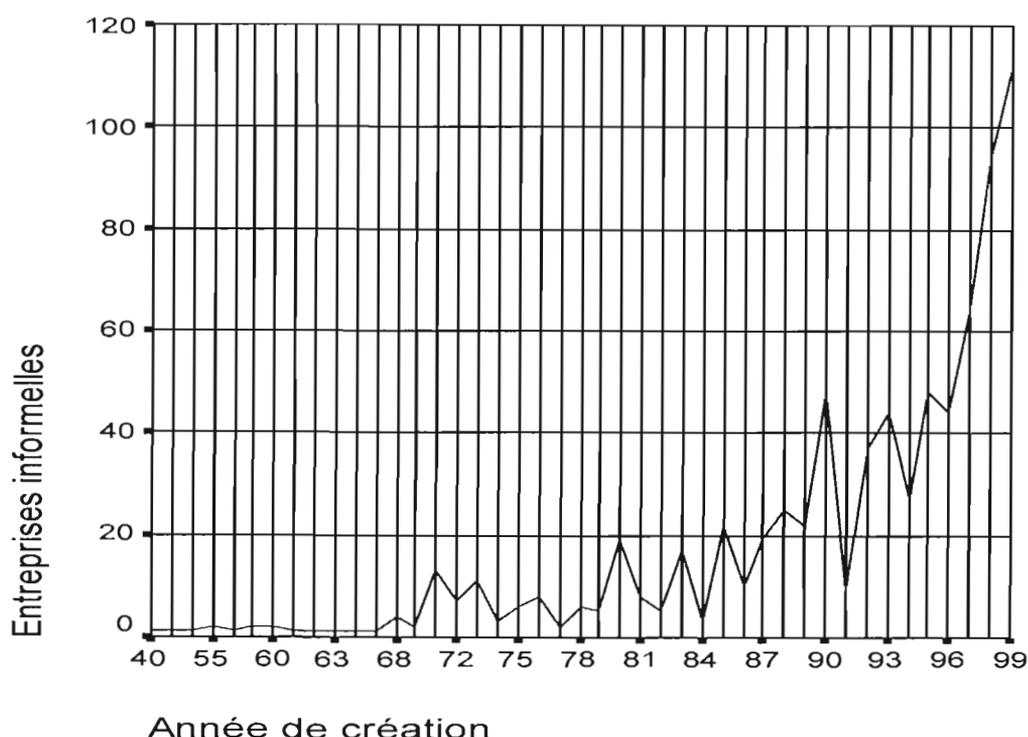
²⁴ Van de Walle, N. (1991). "The decline of the franc zone: monetary politics in francophone Africa", *African affairs*, 90, 383-405.

²⁵ Azam, J.P. (1995). "L'Etat autogéré en Afrique", *Revue d'Economie du Développement*, 1-19, 1995/4.

²⁶ Rama, M. (2000). "Wage misalignment in CFA countries: were labour market policies to blame?", *Journal of African Economies*, 9 (4), 475-511.

²⁷ L'essentiel des financements des firmes au Sénégal se fait sur fonds internes plutôt que par le biais d'institutions bancaires formelles comme le confirme l'ensemble des récentes études sur le climat des investissements réalisé en Afrique.

Graphique 2.1 : Représentation des entreprises informelles suivant leur année de création



Source : Confectionné à partir des données de la phase 2 de l'enquête 1-2-3

Le retournement de la tendance s'est produit après la dévaluation. Après ce choc affectant leurs revenus à la baisse, les agents économiques ont naturellement été amenés à réduire leur épargne, pour soutenir leur consommation. Ce qui a eu un impact négatif sur les revenus du secteur informel et explique au niveau du graphique la baisse du rythme de création qui part de 40 entreprises en 1993 à moins de 25 entreprises en 1994.

Malgré ce choc, le secteur informel demeurait important à la fin des années quatre-vingt dix et à continué de se développer, notamment de par le fait que le secteur manufacturier formel semble pas avoir réalisé d'embauches permanentes en nombre significatif malgré la croissance dont il bénéficiait. Cet état de fait semble se confirmer avec le graphique 2.1, car le rythme de création subit une croissance rapide à partir de 1994 pour atteindre des niveaux jamais égalés dans le passé (avec plus de 110 entreprises dont leur création date de 1999). Bien que les données sur le secteur informel soient sujettes a caution, il semble que le secteur informel productif représentait presque 55% du PIB et fournissait une activité et des revenus à près de 1,2 millions de personnes (Wade²⁸, 2002). La majeure partie des personnes en activité

²⁸ Wade, Y. (2002). « Initiatives permettant de promouvoir des emplois de qualité et d'améliorer la productivité dans le secteur informel: une étude de cas au Sénégal », BIT, Genève.

dans ce secteur est relativement jeune et près de 40% d'entre elles proviennent des zones rurales (Wade, 2002). Ce secteur a joué un rôle important de régulateur de l'économie en fournissant des emplois et des revenus aux migrants ou jeunes ne pouvant pas s'insérer dans l'économie formelle du pays.

Finalement aussi bien les raisons démographiques que les celles liées au programme d'ajustement expliquent la genèse et l'émergence du secteur informel. Cependant, il en existe aussi d'autres raisons qui peuvent être rangé dans le cadre juridique. Cette thèse défendue notamment par Hernando de Soto²⁹ (1994), mettent en relief l'influence du droit sur le degré d'efficacité des activités économiques qu'il régit suggérant même que l'état du droit est la principale explication de la différence entre pays industrialisés et ceux qui ne le sont pas. Fort de ce présupposé, H. de Soto s'efforce de montrer la prééminence des instruments juridiques sur les facteurs économiques, sociaux et culturels dans la genèse et la permanence du secteur informel, conséquence d'un système administratif et légal contraignante et dissuasif : délais d'enregistrement, complexité des procédures administratives et coûts de législation de l'entreprise concourent à dissuader les entrepreneurs d'opérer légalement. Sur ce point les enquêtes menées confirment cette pensée, car 15,8%, 14,9%, 14,1%, et 12,5% des entreprises informelles enquêtées trouvent que les démarches sont trop compliquées pour respectivement disposer d'un NINEA, d'un code de contribuable³⁰ et de s'inscrire au registre de commerce et à la caisse de sécurité social (ou IPRES) (conférer Annexe 1, tableau 1.3). Ainsi la lourdeur des démarches administratives constituent un facteur essentiel d'émergence du secteur informel mais loin derrière l'ignorance des entrepreneurs, car en moyenne, le tiers de ces derniers atteste ne pas savoir qu'il faut s'inscrire à ces différents niveaux administratifs.

Finalement, ces différents facteurs ont contribué à l'émergence du secteur informel en Afrique et plus précisément au Sénégal. Ils expliquent aussi le dynamisme dont fait preuve ce secteur dans la prise en charge des questions d'emplois, de revenus et de consommation des populations.

²⁹ Hernando De Soto : *L'autre sentier* (Paris, La Découverte, 1994)

³⁰ Toute activité de production est légalement assujettie à la détention du NINEA et du CC, ces deux numéros sont aussi requis pour l'accès à certaines prestations (fiscales, sécurité sociale etc.).

Section II : Le dynamisme du secteur informel

Au Sénégal comme dans la quasi-totalité des pays de l'Afrique francophone, le secteur informel représente une part importante de l'économie. Les données disponibles sur ce secteur font état en 2003, au niveau de la région de Dakar 281.600 unités de production, employant 434.200 personnes dans les branches marchandes non agricoles. Une production de 508,8 milliards de FCFA de biens et services a été enregistrée en 2002 avec un chiffre d'affaire de 820,2 milliards représentant une valeur ajoutée de 356,3 milliards³¹. La valeur ajoutée du secteur informel de Dakar représente 10,7% du PIB nationale et 13,1% du PIB marchand non agricole. Le dynamisme dont fait preuve ce secteur trouve ses raisons dans sa capacité à générer des emplois, sa participation à la production nationale et sa satisfaction des besoins essentiels des populations.

I. La création d'emploi

Au Sénégal comme dans la quasi-totalité des pays de l'Afrique francophone, le secteur informel représente une part importante de l'emploi, tout particulièrement en milieu urbain. La composition de cette population varie beaucoup selon les secteurs considérés.

L'enquête 1-2-3 sur le secteur informel de Dakar révèle, qu'au second trimestre de 2003, cette région compte 281 600 unités de production informelles dans les branches marchandes non agricoles. Ce chiffre marque l'importance économique et démographique des activités informelles car en moyenne, chaque ménage de Dakar tire l'ensemble ou une partie de ses revenus en dirigeant une unité de production informelle.

Comme nous le montre le tableau 1.4, les entreprises informelles sont surtout tournées vers les activités commerciales qui sont plus faciles à créer et ne demandant que peu de qualifications spécifiques. Mais cependant, le secteur industriel et tout particulièrement « l'agro-alimentaire » occupe une place relativement importante, car plus de 15% des unités informelles opèrent dans ce secteur.

En se référant au tableau nous identifions quatre grands secteurs d'activité : le « commerce » qui compte 46,5% des unités de production, l'« industrie » 30,6%, les « services » 21,3% et la « pêche » 1,5%. Avec cette répartition il demeure visible que ce secteur informel est avant tout un facteur essentiel pour la satisfaction des besoins des ménages.

³¹ Phase 2 de l'enquête 123 de Dakar commanditée par Programme Régionale d'Appui Statistique à la surveillance multilatérale de l'UEMOA

Au niveau de la branche d'activité « commerce », c'est le commerce de détail, des produits alimentaires, des vêtements et autres produits industriels qui caractérisent ce secteur d'activité informelle et qui sont destinés pour la plupart à la consommation des ménages.

Dans l'industrie, le secteur informel est spécialisé dans certaines activités particulières. Ces dernières regroupent la « confection » et les « BTP » qui représentent ensemble près de 50% des activités informelles du secteur.

Au niveau des services, la « restauration et les « transports » constituent des activités importantes (39% des établissements de services informels).

Quant à la structuration de l'emploi, telle qu'elle ressort de l'enquête, on remarque une orientation de l'emploi du secteur informel vers les services et les activités commerciales, au détriment des activités industrielles. Les emplois de la branche des services représentent 35,7% des emplois dans l'informel et 54% des emplois privés formels. Tandis que le commerce totalise 33,3% de l'emploi informel pour seulement 8,7% de l'emploi formel.

Tableau 1.4 : Structure par branche des unités de production informelles et ensemble des emplois.

BRANCHE	UNITES DE PRODUCTION		EMPLOIS			
	Effectifs	%	Secteur Public	Secteur privé formel	Secteur informel	Total
Industries	86 200	30,6	6,4	35,2	28,9	28,2
- Confection	21 100	7,5	-	2,8	8,5	6,9
- Agroalimentaire et autres industries	44 000	15,6	6,4	25,1	11,5	13,3
- BTP	21 100	7,5	-	7,3	8,9	7,9
Commerce	131 000	46,5	-	8,7	33,3	26,7
- de détails dans magasin et commerce de gros	30 800	10,9	-	6,7	8,6	7,7
- de détails hors magasin et carburant	100 300	35,6	-	2	24,7	19,1
Services	60 000	21,3	93,6	54	35,7	43,1
- Transport	11 900	4,2	5,8	11,1	5,3	6,3
- Restauration	11 500	4,1	-	3,3	2,7	2,6
- Réparation	5 700	2	-	2	4	3,4
- Autres services	30 900	11	87,8	37,5	23,6	30,7
Pêche	4 300	1,5		2,2	2,1	1,9
Ensemble	281 600	100	100	100	100	100

Source : Enquête 1-2-3, phase 1, calculs DPS.

Le secteur informel de la région de Dakar emploie environ 434 200 personnes juste dans sa branche non agricole. Mais malgré le nombre important d'emplois qu'il génère, ce secteur se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité. Moins de 20% des unités de production informelles disposent d'un local spécifique d'activité (ateliers, boutiques, postes fixes sur les marchés publics), 39,6% exerce à domicile, et 41,1% ne possèdent pas de local. Et dans le cas où elles disposent d'un local, la précarité de ce dernier les prive de l'accès aux principaux services publics tels que l'eau, l'électricité et le téléphone (91,3% privées d'eau, 78,9% d'électricité et 92,2% de téléphone) En plus la relation salariale y est très minoritaire dans ce secteur avec un taux de salarisation de 13,2%.

S'agissant des femmes qui exercent dans ce secteur, le plus souvent les statistiques sous-estiment leur apport à l'économie informelle et au ménage aussi bien en termes d'emploi et de produit que de revenus. En effet, la nature de leurs activités représente une projection marchande des savoir-faire transmis, acquis et développés au sein du ménage. Du fait qu'elles s'exercent dans le foyer, ces activités ne sont pas facilement repérables, donc ni dénombrées, ni objet d'enquête et, du point de vue culturel, elles ne sont pas totalement valorisées comme des activités économiques à part entière. Toutefois, les conditions d'exercice de leurs occupations sont plus pénibles, précaires et exacerbées par la concurrence voire la saturation du marché.

Ces femmes représentant 46,6% de l'emploi dans ce secteur, pâtissent d'un déficit de revenus très marqué par rapport à leurs homologues masculin. En moyenne les hommes perçoivent 82,9% de plus que les femmes, même s'ils travaillent certes plus que les femmes (respectivement 53,9 et 42,2 heures par semaine). Ces dernières souffrent d'un double handicap : d'une part elles exercent plus souvent des emplois structurellement mal payés (commerce, activités précaires etc.), et d'autre part, quand elles occupent des postes équivalents aux hommes, à qualification égale, elles sont victimes de discrimination de revenus.

Malgré toutes ces difficultés au niveau de l'emploi, il reste que la multiplication des créations d'unités de production informelles ces dernières années semble accréditer l'hypothèse que le secteur informel demeure un mode d'insertion privilégié de la main d'œuvre.

II. Contribution à la production et à la distribution de revenus

Ces dernières années, les autorités gouvernementales ont montré un réel intérêt pour le secteur informel. L'importance prise par le secteur informel au sein de l'économie nationale sénégalaise, amenait les comptables nationaux à mesurer le rôle de ce secteur sous l'angle de sa contribution à la production nationale. Ainsi la contribution du secteur informel secondaire et tertiaire au PIB est passée de 30,6% en 1985 à 34,6% en 1991³². Au Sénégal, les comptes nationaux ne prennent pas en considération la spécificité du type d'activité (formelle ou informelle) au sein du secteur primaire, ce qui exclus de fait les activités informelles. Or le secteur primaire contribue pour plus de 20% à la valeur ajoutée (27% en 1986, 22% en 1985-1986). Ainsi la contribution du secteur informel de 30,6% à 34,6% semblait être sous estimé.

Par ailleurs les mécanismes de fonctionnement du secteur informel sont divers et complexes. La logique de fonctionnement des unités informelles n'est guère comparable à celle des entreprises du secteur moderne. L'objectif prioritaire n'est pas toujours la recherche du profit et la croissance à tout prix. Il est, pour le patron, la maximisation d'un revenu mais aussi d'avantages sociaux en termes d'influence, de prestige et de pouvoir. Cette situation n'est pourtant pas exclusive. Une distribution des revenus par les activités du secteur informel peut prendre plusieurs formes.

- ◆ Suivant la population vivant du secteur informel, qui était estimé à 250 000 personnes en 1986 (Van Dijk³³, 1986), on estime aujourd'hui que 60% de la population active travaille dans ce domaine³⁴. Et en moyenne il est constaté que la plupart des ménages dans la capitale sénégalaise tire l'ensemble ou une partie de leurs revenus en dirigeant une activité de production informelle.
- ◆ Suivant l'analyse de la distribution du revenu au ménage, un constat fait est que la part du revenu issu de l'activité informelle principale est ici essentielle avec 96,8%. Cela ne signifie pas pour autant que l'activité informelle est la seule source de revenu du ménage, mais elle y occupe une part importante.

³² Ministère de l'Economie et des Finances, Direction de la Statistique, Comptes nationaux 1982-1986 et 1987-1991. Contribution du secteur informel secondaire et tertiaire au PIB.

³³ Van Dijk, P., « *Sénégal, le secteur informel de Dakar* », Harmattan, 1986

³⁴ Le Sénégal compte environ quatre million de personnes actives, or seulement 250 000 sont d'entre elles sont inscrites à la caisse de sécurité sociale (d'après M. Diouf Directeur des PME : conférer lien suivant http://www.afrikeco.com/articles/economie.php?id_article=6395)

- ◆ Dans l'optique de la relation revenu - pouvoir d'achat on peut voir en terme de revenu un différentiel défavorable pour le secteur informel où continue de prévaloir des modalités de travail plus « flexibles » que dans le secteur formel. Ainsi il y aurait une baisse sensible du pouvoir d'achat des ménages dont la demande s'adresse prioritairement au marché informel. Le fait que cette demande soit soumise aux aléas de la précarité et que la logique de fonctionnement économique des unités informelles se traduise par la compression des coûts de production (non-rémunération ou sous-rémunération de la main-d'œuvre, approvisionnement en matière premières dans le secteur informel, réduction taux de profit) entraîne inévitablement une dégradation du pouvoir d'achat et du bien être des ménages dont le revenu repose essentiellement sur les activités informelles.

Au-delà du paramètre revenu, le secteur informel est aussi dynamique dans la prise en charge de la consommation de la population.

III. La satisfaction des besoins des populations

S'il est communément admis que le secteur informel distribue des revenus aux populations, il l'est tout autant que ce secteur remplit une fonction essentielle à travers la satisfaction des besoins fondamentaux pour la majorité de la population ne disposant la plupart du temps que de revenus faibles et irréguliers.

Dans la domination nette du secteur informel concernant la satisfaction de la demande finale des ménages deux types d'analyse peuvent être faits. La première porte sur la fréquence des achats dans les différents points de vente et la seconde pondère cette fréquence d'achat par la valeur de la consommation correspondante.

Si on se réfère à la première méthode on remarque que près de 95% de la fréquence des achats des ménages se fait dans le secteur informel (DPS³⁵, 2005A)

³⁵ DPS, 2005A. « La consommation à Dakar : Le rôle du secteur informel dans la demande des ménages », Phase 3, Enquête 1-2-3.

Tableau 1.5 : Répartition de la consommation selon le poste de dépense et le principal lieu d'achat (en fréquence d'achat dans les points de vente)

(en %)	Ambulants ou poste fixe sur la voie publique	Domicile vendeur dans une petite boutique	Marché public	Autres lieux informels	Informel	Supermarché magasin et atelier formel	Secteur public ou parapublic	Autres lieux formels	Formel	Ensemble
Alimentation et boissons non alcoolisées	3,2	48,8	46,6	0,6	99,2	0,5	0,1	0,2	0,8	100
Boissons alcoolisées et tabac	9,7	83,6	2,1	3,3	98,8	1,1	/	0,1	1,2	100
Habillement et chaussures	8,7	18,6	60,7	4,3	92,2	6,1	0,2	1,5	7,8	100
Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles	14,2	48,3	4,4	12,5	79,4	2,2	13,2	5,2	20,6	100
Meubles, articles de ménages et entretien courant	4,4	73,8	15,8	2,8	96,9	2,4	0,1	0,7	3,1	100
Santé	2,2	7,5	3,5	3,7	17,0	11,2	35,2	36,6	83,0	100
Transport	10,1	11,6	3,5	42,1	67,3	4,0	3,3	25,4	32,7	100
Communication	2,8	39,2	2,2	17,9	62,1	6,4	11,3	20,2	37,9	100
Loisir et culture	15,6	38,0	21,0	9,3	83,9	5,6	2,8	7,7	16,1	100
Enseignement	2,9	9,9	1,6	12,7	27,1	8,7	30,2	34,0	72,9	100
Hôtels et restaurants	24,5	50,4	1,4	16,6	92,9	2,4	1,7	2,9	7,1	100
Biens et services divers	9,7	45,4	33,3	5,3	93,7	3,1	1,1	2,1	6,3	100
Total consommation	5,3	46,8	38,5	3,8	94,3	1,5	1,6	2,5	5,7	100
FBCF logement	2,9	34,9	4,5	30,2	72,5	19,8	1,1	6,6	27,5	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2003, phase 3 (consommation de ménages), Dakar.

Le tableau 1.5 montre que plus de 94% de la transaction des ménages ont été effectuée dans le secteur informel. Cette part est encore plus importante si l'on exclut de la consommation l'apport des principaux services publics (1,6%). Dans un souci d'un meilleur diagnostic on peut faire une analyse par poste.

◆ Alimentation et boissons non alcoolisées :

Dans l'alimentation, le secteur informel ne souffre d'aucune concurrence sérieuse : 99,2% des produits alimentaires sont achetés dans le secteur informel, les boutiques en fournissant plus de 48% et les marchés près de 47%. Nombre d'aliments proviennent exclusivement du secteur informel. La part des supermarchés est totalement marginale (0,1%) et moins importante que celle des magasins « formels » (0,4%). Le secteur formel n'enregistre un score un peu plus élevé qu'avec des biens particuliers dont la part dans la consommation est très faible comme la « charcuterie » (10,3%), les « conserves et préparations à base de viande » (15,9%).

◆ Habillement et chaussures :

La situation dans « l'habillement et les chaussures » est proche de celle qui prévaut dans « l'alimentation » avec une prépondérance massive du secteur informel quoiqu'un peu moindre. Il faut noter le poids des marchés qui est de 60,7%, proportion sans doute sous-estimée dans la mesure où certain nombre de postes situés aux abords des marchés n'ont pas été classés comme marchés mais comme ambulants. Le secteur informel détient la quasi-exclusivité du poste. La part du secteur formel ne dépasse 10% que pour les vêtements de dessus hommes et femmes et pour les chaussures hommes avec certainement une grande partie des achats dans les magasins libanais.

◆ Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles :

ce poste de la nomenclature des produits est lié au logement et comprend les « loyers », « l'eau », « l'électricité » et les « combustibles ». cet aspect composite rend la nomenclature agrégée assez peu explicite. Si près de 80% des achats ont été effectués dans le secteur informel, c'est que tous les loyers payés à des particuliers ont été imputés à ce secteur. Pourtant, sur certains postes le secteur informel joue un rôle fondamental. Dans 99% des cas, les achats de combustibles (hors gaz et électricité : charbon, pétrole lampant, bois de chauffe etc.) ont été fournis par le secteur informel. Même pour l'électricité dont le secteur public a le monopole de droit, le secteur informel intervient de manière conséquente (27%), illustrant probablement l'importance du phénomène de sous-location officielle ou pirate.

◆ Meubles, articles de ménages et entretien courant :

Les achats d'équipement et l'entretien de la maison sont aussi assurés à près de 97% par le secteur informel. Les services liés, comme la réparation d'appareils ménagers ou d'ustensiles de cuisine sont à 100% informels. En ce qui concerne les biens, le secteur informel monopolise la fabrication ou la vente de certains produits,, comme les « articles de ménages non durables » (98,3%) ou les articles de ménages en textiles (90,3%). Quand au secteur formel, il occupe une place appréciable qu'avec les « gros appareils ménagers » (53,4%).

◆ Santé :

Le poste « santé » revient à 83% au secteur formel, c'est le poste où le poids du secteur formel est le plus important. Il est cependant inquiétant de constater l'importance jouée par le secteur informel dans le domaine de la santé et des risques sanitaires induits : les médicaments modernes sont vendus à près de 17% du total par le secteur informel. Sur ce sujet d'actualité, les résultats révèlent l'importance sur le marché des médicaments, d'endroits comme « Keur Serignebi », pharmacie informelle bien connue située au cœur de la capitale. Ainsi il est illustré ici, l'ampleur des dangers auxquels les dakarois font face quotidiennement par l'omniprésence de circuits parallèles dans un secteur aussi sensible que la santé.

On peut cependant noter que dans le domaine de la santé, le secteur privé formel détient une plus grande part de marché que le secteur public, (36,6% contre 35,2 au secteur public).

◆ Transports

Le secteur informel joue un rôle relativement important avec près d'un tiers des fréquences d'achat. Le secteur public n'intervient que très faiblement dans le domaine du transport en commun. Les ménages ont recours au secteur formel pour les achats d' « automobiles » mais les achats de « motocyclettes et bicyclettes » se font exclusivement auprès du secteur informel ainsi que 65,8% des « pièces détachées ».

◆ Enseignement :

Dans l' « enseignement », le secteur informel détient plus de 27% de part de marché mais les « frais scolaires » sont encaissés par le secteur formel à plus de 80%, à des parts presque égales entre le secteur public et le secteur privé formel.

Cette analyse suivant la fréquence d'achat est un indicateur du nombre de fois que l'on s'approvisionne dans tel ou tel lieu d'achat. Cependant elle a tendance à sur représenter les lieux d'achats où les ménages vont très souvent, mais pour acheter des quantités limitées, donc représentant une faible valeur des dépenses. Alors on donne un même poids à chaque achat sans tenir compte du montant qu'il représente dans la consommation de chaque ménage.

Maintenant si pour chaque poste élémentaire de la nomenclature des produits on insère le lieu d'achat et le montant de la dépense on arrive ainsi à estimer le poids de chaque secteur formel et informel, dans la consommation.

Globalement, la pondération des biens et services suivant leur montant renseigne que 75,7% de la valeur de la consommation totale des ménages sont fournie par le secteur informel.

Une première remarque faite sur cette approche est que les ménages du secteur formels s'approvisionnent dans le secteur informel. Les « ménages publics » s'y approvisionnent à hauteur de 67,9%. Il apparaît donc clairement que toute mesure de politique économique touchant les revenus formels (masse salariale de l'Etat, évolution du salaire minimum, politique d'embauche, etc.) aura un impact sur le secteur informel. Près de 40% de la demande finale des ménages adressée au secteur informel provient des « ménages formels ». Une seconde remarque est faite sur le poste « santé » où la part de l'informel passe de 17,0% (en fréquence) à 5,9% (en valeur), la fonction « logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles » (respectivement de 79,4% à 50,6%) et le « transport » (respectivement de 67,3 à 42,1%)(Annexe 1, Tableau 1.6). Notons enfin que dans l'alimentation, le secteur informel réalise 96,1% du montant des ventes, les supermarchés magasins et autres ateliers formels ne s'adjugeant que 3,9% des parts de marché.

Si le secteur informel commercialise bien plus de produits locaux à destination des ménages que le secteur formel (91,6% contre 8,4%), le rôle prépondérant du secteur informel dans les circuits de distribution de Dakar fait qu'il apparaît aussi comme le principal vecteur de diffusion des produits importés. Ainsi plus de 57% des produits en provenance de pays développés sont vendus par le secteur informel aux ménages. Et la friperie et les réseaux de distribution du riz dans tout le pays en sont des véritables exemples.

Ces statistiques font preuve que le secteur informel joue un rôle important dans l'économie sénégalaise. Au-delà de certains critères tels que l'emploi, la création de revenus et la consommation, on peut aussi citer l'apport des femmes aux activités du secteur informel. Cet apport, loin d'être négligeable, est dans la plupart des cas d'une intensité similaire voire supérieure à celle des hommes. Mais malgré ce dynamisme dont fait preuve le secteur informel, l'environnement financier lui est peu favorable avec les contraintes d'accès au financement qui pèsent sur lui.

Chapitre II : LE FINANCEMENT DU SECTEUR INFORMEL

Dans son effort de promouvoir le développement, l'Etat du Sénégal est beaucoup intervenu dans les années 70 et 80 dans l'allocation du crédit, principalement en créant des institutions bancaires et financières partiellement ou totalement publiques, dont la SOFISEDIT et la SONAGA sont des exemples patents. Ainsi, le nombre de banques a augmenté dans cette période de cinq à quinze (Berthélémy et al³⁶ 1996). Les conséquences de cette politique ont été au bout du compte désastreuses : les banques ainsi créées manquaient cruellement d'expertise en matière d'identification de projets bancables, pire, les décisions de prêts étaient fortement politisées. Un important volume d'emprunts fut octroyé à des entreprises publiques ou mixtes, qui très souvent n'honoraient pas leurs engagements. Un cas classique d'exemple en est l'ONCAD dont la faillite a laissé au système bancaire une ardoise de créances irrécouvrables assez impressionnante. Généralement, la prolifération des banques a facilité une expansion des crédits alloués, sans commune mesure avec la rentabilité économique des projets, et sans un suivi adéquat.

Cette situation, manifestement non soutenable, fut corrigée par la restructuration bancaire des années 80, qui a abouti à la fermeture de sept des quinze banques que comptaient le pays. Quatre des sept banques liquidées étaient publiques (BNDS, SOSEDIT, SONAGA, SONABANQUE), et l'Etat s'est en plus désengagé de la BICIS et partiellement de la CNCAS. De plus les ratios prudentiels sont rendus plus restrictifs. En somme, il y eut un réel désengagement de l'Etat du système bancaire.

Ces réformes ont sans conteste beaucoup contribué à la viabilité financière des banques restantes. Toutefois, le problème que l'Etat avait maladroitement cherché à résoudre c'est-à-dire le financement du développement économique est resté entier.

A partir de 1994, avec la dévaluation du franc CFA, le contexte financier dans lequel évoluaient les entreprises sénégalaises en général et les PME en particulier va considérablement changer. Les réformes mise en œuvre au lendemain de la dévaluation ont contribué essentiellement à mettre en place un réseau bancaire nouveau. Le dispositif institutionnel issu de la restructuration bancaire a innové sur un certain nombre de points, parmi lesquels la libéralisation des taux d'intérêts appliqués par les banques secondaires ; et la prise en charge intégrale des risques par les banques commerciales.

³⁶ Berthélémy, Jean Claude, Abdoulaye Seck et Anne Vourc'h, « La Croissance au Sénégal: Un pari Perdu ? », OCDE, 1996.

Cette restructuration du système bancaire doit conduire les Etats à se désengager davantage du financement des entreprises ; et les structures bancaires ont plus d'initiatives et de liberté dans leurs actions de financement. Elle explique aussi l'apparition de nouvelles sources de financement pour les entreprises sénégalaises. On constate, en effet, l'existence d'institutions spécialisées : de lignes de crédits, fonds déposés par l'Etat et ses partenaires dans les banques commerciales, donc gérés selon des critères spécifiques ; de structure de financement décentralisées qui sont des entités propres au secteur informel à l'origine (collecte d'épargne et organisation des crédits). Même s'il faut reconnaître, l'importance de la prise en charge des questions de financement des PME par ces structures qui se sont développées avec la restructuration financière, il reste que la finance informelle joue un rôle non moins importante. Mais avant d'analyser les différentes sources de financement des PME du secteur informel il est important de comprendre la dynamique de l'investissement dans ce secteur.

Section I : La structure du capital et de l'investissement dans le secteur informel

Après avoir été longtemps ignorées, les activités informelles font aujourd'hui l'objet d'un intérêt de la part des décideurs et des bailleurs. Bien que les premières études sur ce secteur remontent déjà à plus de quinze ans, on reste peu renseigné lorsqu'il s'agit d'expliquer le comportement des entrepreneurs du secteur informel en matière d'investissements. D'où une certaine nécessité à analyser la structure du capital et de l'investissement dans le secteur informel.

I. Le capital dans le secteur informel

Selon les données de la phase 2 de l'enquête 1-2-3, le montant total du capital du secteur informel estimé en coût de remplacement a atteint 48,4 milliards de FCFA en 2003 (tableau 2.1). Le capital est donc bien un facteur déterminant qui entre dans la fonction de production du secteur informel. Au niveau agrégé, ce stock de capital est constitué essentiellement de terrains et locaux, puis de machines qui occupent respectivement 27,4% et 23,8% du capital. La part du capital consacré aux véhicules vient en troisième position avec 20,8% du capital total. Dans l'industrie, les « machines » occupent l'essentiel du capital par rapport aux « terrains et locaux », 34,3% du capital total contre 19,8%. Les branches du « transport », des « BTP » et de la « pêche » sont pourvues d'un volume moyen de capital nettement supérieur à celui des autres secteurs. Le « commerce de détail dans magasin » a une part relativement importante en capital. A l'autre extrémité, la « restauration » et plus particulièrement les « autres services » et le « commerce de détail hors magasin » en sont peu dotés.

Tableau 2.1 : Structure du capital du secteur informel

	UPI sans capital (%)	Montant moyen par UPI (milliards)	Montant total (milliards)	Terrains et locaux (%)	Machines (%)	Mobiliers, bureaux (%)	Véhicules (%)	Outillages (%)	Autres (%)	Ensemble
Industries	5,1	228,9	19,7	19,8	34,3	2,0	0,4	41,2	2,4	100,0
- Confection	6,7	225,8	4,8	23,4	67,2	4,3	-	4,5	0,7	100,0
- Agroalimentaire et autres industries	6,1	167,1	7,3	36,0	47,1	1,4	-	12,3	3,2	100,0
- BTP	1,4	360,6	7,6	1,9	1,4	1,1	1,1	91,9	2,8	100,0
Commerce	12,6	78,3	10,3	64,8	11,5	10,7	-	7,7	5,3	100,0
- de détails dans magasin et commerce de gros	11,4	199,8	6,1	55,8	16,2	13,4	-	7,5	7,1	100,0
- de détails hors magasin et carburant	13,0	41,1	4,1	70,3	4,4	6,8	-	7,9	2,7	100,0
Services	15,5	260,5	15,6	16,5	8,6	2,8	62,8	6,4	2,9	100,0
- Transport	12,7	895,4	10,7	2,7	3,0	0,8	92,0	1,1	0,4	100,0
- Restauration	-	124,5	1,4	64,0	6,6	10,7	-	12,3	6,4	100,0
- Réparation	-	188,1	1,1	53,3	21,5	4,0	0,2	14,1	6,8	100,0
- Autres services	25,2	79,8	2,5	32,5	28,2	6,0	-	22,9	10,4	100,0
Pêche	-	649,3	2,8	4,5	79,5	-	6,1	3,7	6,1	100,0
Ensemble	10,7	172,0	48,4	27,4	23,8	4,0	20,8	20,7	3,4	100,0

Source : Phase 2, enquête 1-2-3, 2003

Le capital du secteur informel est bien souvent constitué par des matériels déclassés, achetés déjà usagés, dont on allonge ainsi la durée de vie. Près de 61% du stock du capital a été acquis de seconde main (tableau 2.2). Ce résultat relatif exclus le cas des terrains, dont la qualité ne peut être envisagé sous l'angle neuf ou usagé.

En fait, il faut distinguer deux cas polaires. Si la majorité des machines et du mobilier professionnel était neuve au moment de l'achat, les véhicules professionnels (essentiellement des taxis) sont à plus de 90% des occasions. Par ailleurs, l'auto production de capital n'est pas une pratique courante, sauf en ce qui concerne les locaux où elles constituent 2,4% de la valeur du capital.

L'ensemble du capital est détenu en moyenne depuis 4,4 ans. Lorsqu'il a été acheté neuf, l'âge moyen du capital s'élève alors à 4,3 ans. D'une branche à l'autre, il n'y a pas de différence significative entre les détentions du capital, neuf ou usagé. L'âge moyen des véhicules détenus par l'informel est relativement élevé (7,2 ans) et s'élève à plus de 6 ans pour les locaux.

Dans la majorité des cas, les chefs d'unité de production informelle sont propriétaire du capital qu'ils utilisent. Toutefois la location apparaît significative pour les terrains et locaux de travail, ainsi que pour les véhicules.

Tableau 2. 2 : Caractéristiques du capital du secteur informel³⁷

Type de Capital	Qualité				Appartenance			
	Neuf à l'achat	Usagé	Auto-production	Total	Propriété personnelle	Location	Prêt ou propriété partagé	Total
Terrains, locaux	41,2	56,4	2,4	100,0	23,8	57,2	18,9	100,0
Machines	50,6	49,3	-	100,0	83,4	9,0	7,6	100,0
Mobilier, bureau	86,3	13,7	-	100,0	99,0	0,5	0,5	100,0
Véhicules professionnels	8,4	91,2	0,4	100,0	71,1	11,4	17,5	100,0
Outillage	34,2	65,8	-	100,0	96,4	0,5	3,1	100,0
Autre	79,5	20,5	-	100,0	95,9	1,6	2,5	100,0
Ensemble	38,3	61,0	0,7	100,0	68,3	20,3	11,4	100,0

Source : Enquête 1-2-3, 2003, phase 2, DPS.

³⁷ La qualité du capital a pu être identifiée pour 72,6% du capital du secteur informel ; cela est dû à l'impossibilité de déterminer la « qualité » des terrains.

Etant donné que le secteur informel ne produit pas de biens de capital, il devrait être un secteur fortement dépendant, pour l'acquisition de ses équipements. En effet, 36,1% du stock de capital informel a été acheté auprès des fournisseurs, et 33,1% auprès des ménages (familles ou amis) (phase 2, enquête 1-2-3). En fait, l'acquisition auprès des ménages concerne principalement les « terrains et locaux », les « véhicules professionnels » pour toutes les branches et, les « machines ». Ceci s'explique toutefois ici par la part prépondérante des « terrains et locaux » dans le capital du secteur informel (conféré tableau 2.2)

La dépendance du secteur informel est significative pour tous les types de capitaux. Cependant, il faut noter que cette dépendance est seulement observée vis-à-vis des fournisseurs et des ménages.

II. L'investissement dans le secteur informel

L'investissement total réalisé entre mai 2002 et avril 2003 s'élève à plus de 9 milliards de FCFA, soit 18,9% de l'ensemble du capital du secteur informel. Rapporté à la valeur ajoutée du secteur, le taux d'investissement est de 2,6%. Parmi les entreprises possédant du capital, seules 28,1% d'entre elles ont investi, et ce quelle soit la branche considérée.

Comme le montre le tableau 2.3, l'investissement moyen par entreprise n'est que de 32 400 FCFA pour l'ensemble des entreprises, mais s'élève à 128 800 FCFA quand on le rapporte au nombre d'entreprises ayant investi au cours de la période. Cette moyenne cache toutefois des disparités assez sensibles selon les branches d'activité et la durée de vie des entreprises.

Par branche d'activité, le capital investi par entreprise varie dans une proportion de un à près de sept fois selon qu'on travaille dans l'industrie (274 600 FCFA) ou dans les services (40 100 FCFA), le commerce quant à lui se trouve à 48 000 FCFA. Les « BTP » ont réalisé le niveau d'investissement moyen le plus élevé avec plus d'un million de FCFA.

Tableau 2.3 : Structure de l'investissement du secteur informel

	UPI avec capital qui investissent (%)	Montant moyen par UPI (milliers)	Montant total (millions)	Type d'investissement (% de sa valeur)						
				Terrains et locaux	Machines	Mobiliers, bureaux	Véhicules	Outillages	Autres	Total
Industries	31,1	274,6	7 025,9	-	4,1	0,3	0,8	93,1	1,7	100,0
- Confection	30,3	46,9	284,4	-	82,7	6,6	-	7,5	3,3	100,0
- Agroalimentaire et autres industries	31,8	11,9	156,6	0,5	27,7	1,8	0,2	37,2	32,6	100,0
- BTP	30,5	1 034,0	6 584,9	-	0,1	-	0,8	98,1	0,9	100,0
Commerce	24,3	48,0	1 337,4	54,8	23,2	12,2	-	5,4	4,4	100,0
- de détails dans magasin et commerce de gros	24,4	182,1	1 219,0	59,3	23,6	11,8	-	1,1	4,2	100,0
- de détails hors magasin et carburant	24,3	5,6	118,4	8,8	18,9	15,9	-	49,6	6,7	100,0
Services	30,6	40,1	631,1	-	31,6	10,0	39,9	13,9	4,6	100,0
- Transport	19,2	212,6	424,8	-	37,3	1,7	59,0	1,4	0,6	100,0
- Restauration	40,0	12,3	54,5	-	-	39,6	-	47,6	12,7	100,0
- Réparation	30,1	27,1	43,7	-	49,5	-	2,0	41,8	6,7	100,0
- Autres services	31,2	14,1	108,1	-	18,2	32,0	-	34,3	15,4	100,0
Pêche	39,1	80,8	137,2	-	5,1	-	-	10,2	84,7	100,0
Ensemble	28,1	128,8	9 131,6	8,0	8,8	2,7	3,3	73,5	3,6	100,0

Source : Enquête 1-2-3, 2003, phase 2, DPS.

L'étude de l'investissement selon la durée de vie de l'entreprise montre que la contribution des établissements créés il y a plus d'un an. Les établissements informels ayant investi durant les douze derniers mois sont en fait des entreprises qui ont une durée de vie supérieure à une année, phénomène plus marqué dans les BTP et le transport. Le montant moyen investi est de 131 400 FCFA pour les entreprises de plus d'une année contre 6 250 FCFA pour les entreprises créées depuis moins d'une année.

La structure de l'investissement est très différente de celle du capital détenu dans l'informel. Le poids de l'investissement en matière de « terrains et locaux » (8,0%) est moindre que pour l'ensemble du capital et les machines occupent (8,8%) de l'investissement total ; les outillages composent l'essentiel de l'investissement avec 73,5% et cet investissement se situe dans les industries et les services essentiellement.

La qualité du capital acheté durant l'année écoulé est peu différente de celle de l'ensemble du capital informel. Toutefois l'investissement dans les « matériels et mobilier de bureau » et « autres » s'est porté pour plus de 90% sur du matériel neuf.

Donc, non seulement le taux d'investissement global du secteur informel est faible, mais la part consacré aux véritables investissements de capacité d'établissement, engagés dans le processus de croissance du stock physique, tels que les machines ne représente qu'une part infime de l'ensemble.

S'agissant des moyens qui s'offrent aux PME du secteur informel pour leur financement, des études précédentes ont tenté de vérifier l'existence d'une hiérarchisation de financement au niveau des investissements. Il en ressort que le recours à l'endettement est aussi important que l'autofinancement (Sall, 2002), ce qui nous pousse à analyser les différentes sources de financement pour les PME du secteur informel.

Section I : Le secteur financier formel

En 1960, année au cours de laquelle le Sénégal a accédé à l'indépendance, le réseau bancaire était très limité. Ce réseau s'est intensifié durant les années 1970-80, période au cours de laquelle les pays de l'UEMOA ont bénéficié d'une conjoncture particulièrement favorable, marquée par la bonne tenue des cours des matières premières et d'une croissance soutenue des économies.

Le nombre de banques opérant au Sénégal a été considérablement réduit durant les restructurations ayant fait suite à la crise bancaire intervenue à la fin des années 80.

Aujourd'hui, le paysage bancaire a été en partie reconstitué : il comporte des banques primaires qui forment la principale composante du système financier actuel, environ 88,5% des actifs du système financier en l'an 2000 (enquête ECI, 2004). En plus des établissements bancaires, il y a la présence d'un réseau très réduit d'établissements financiers, de compagnies d'assurance, de centres de chèques postaux et d'institutions mutualiste d'épargne et de crédit. Ces dernières, dans leurs objectifs et leurs méthodes d'intervention s'apparentent dans plusieurs domaines aux établissements bancaires. Elles occupent une place de plus en plus importante quant à la collecte de l'épargne et à la distribution du crédit. Par ailleurs, de nouveaux instruments financiers font leur apparition et montrent des signes d'efficacité : il s'agit des sociétés de capital à risque et des sociétés de cautionnement mutuel et de crédit-bail.

I. Le secteur bancaire sénégalais

A la veille de la restructuration bancaire de 1989, le réseau bancaire sénégalais ne comportait pas moins de 16 banques avec entre autres la Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale (BIAO), la Banque de l'Habitat du Sénégal (BHS), La Banque Commerciale du Sénégal (BCS), la Banque Islamique du Sénégal (BIS), Assurbank, la Banque Sénégal-Tunisienne (BST), la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA), la Sonabanque, ainsi que divers établissements financiers dont la Société Générale de Crédit Automobile (Sogeca), la Société Nationale de Garantie (Sonaga), Compagnie ouest africaine de crédit bail (Locafrique), la Société Dakaroise d'équipements (SDE), la Société Islamique d'Investissement du Sénégal (SIIS), la Société de Promotion et de Financement, le Crédit sénégalais, la Société Financière d'Affacturage (SOFIA).

La crise qui a secoué le secteur, a conduit l'Etat, à mettre en œuvre une restructuration du système qui s'est traduit par la liquidation de plusieurs banques dont Assurbank, l'Union Sénégalaise de Banque pour le commerce et l'industrie (USB), la Banque Sénégalo-Koweïtienne (BSK), la Banque Nationale de développement du Sénégal (BNDS), la Sofisedit, la Sonabanque et la Sonaga.

A la suite de la restructuration, et à l'apparition de nouvelles banques le réseau bancaire comportait au 31 décembre 2002 onze (11) banques qui peuvent être réparties en trois groupes suivant leur degré d'ouverture :

- ◆ Les banques ayant optées pour une expansion rapide de leur réseau (la Société Générale des Banques du Sénégal (SGBS), la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal (BICIS), et la Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO) ex BIAO) ;
- ◆ Les banques dont, l'expansion du réseau s'est effectuée à un rythme modéré (CNCAS, BST, ECOBANK, BHS) ;
- ◆ Les banques ayant optées pour un réseau stationnaire (CITIBANK, BIS, CLS, BOA)

Par ailleurs, trois établissements financiers étaient présents dans le secteur financier. Il s'agit de Locafrique, de la Société de Crédit et d'Equipement du Sénégal (SOCRES) et de la Société d'Investissement (SENINVEST) (Conférer annexe 2, tableau 2.4).

A. Composition du réseau bancaire et bancarisation de la population

Le secteur bancaire sénégalais reste dominé par la présence marquée d'étrangers avec une inégalité dans la couverture du réseau et dans la pratique de l'activité. Par ailleurs, la bancarisation de la population peut s'apprécier suivant plusieurs critères tout aussi quantitatifs que qualitatifs.

1. La structuration du réseau bancaire au Sénégal

Dans la plupart des banques au Sénégal, la structuration du capital reste marquée par la présence majoritaire de non nationaux. Plus de 57% de l'actionnariat des banques est détenu par des non nationaux, et pour certaines banques le capital est pratiquement contrôlé par des

actionnaires extérieurs il s'agit du Crédit Lyonnais Sénégal (avec 95% par le groupe Crédit Lyonnais), la Citibank (avec 100% du capital par Citigroup International), la SGBS (avec 65% par le groupe Société Générale) la BICIS (avec 54% par le groupe BNP). Les nouvelles banques (Ecobank, BOA), sont contrôlées respectivement à 80% et 90% par les groupes Ecobank Transnational Incorporated (ETI) et par le Groupe Bank of Africa. La participation majoritaire locale est limitée à trois groupes : BHS, CNCAS et BST³⁸.

L'Etat sénégalais conformément à la politique de désengagement engagée depuis la restructuration bancaire initiée à la fin des années 80 ne détient plus de parts majoritaires dans les banques.

Au niveau du réseau proprement dit le groupe français (BNP, Société Générale, Crédit Lyonnais) contrôle l'essentiel du marché (38 guichets sur un total de 84) soit 45%. Mais grâce à la politique dynamique d'expansion de leur réseau, plusieurs banques sénégalaises sont parvenues à accroître sensiblement le nombre de guichets ouverts au cours des dernières années.

L'inégalité relevée au niveau de la couverture du réseau est également constatée au plan de l'activité. Comme le montre le tableau 2.5, à la fin de l'année 2004, le Sénégal comptait cinq grandes banques dont le total bilan dépassé 100 milliards de francs CFA (SGBS, CBAO, BICIS, BHS, CLS), quatre banques moyennes dont le total bilan était compris entre 50 et 100 milliards (CNCAS, BST, Citibank, Ecobank) et une petite banque dont le total bilan était inférieur à 50 milliards (BIS).

Tableau 2.5 : Répartition du marché entre les banques au Sénégal en 2004

	BHS	BICIS	BIS	BST	CNCAS	Citibank	CBAO	CLS	Ecobank	SGBS
Total bilan (en millions)	155482	221709	42702	92377	88233	62330	331080	116193	51966	376458
%	10,11	14,41	2,77	6	5,73	4,05	21,52	7,56	3,38	24,47
Créance sur clientèle	62679	129376	25060	60876	51894	14538	141575	75310	32315	254441

Source : BCEAO / Bilan et comptes de résultats des banques et établissements financiers UMOA- 2004

³⁸ Le privé sénégalais conserve la majorité de ces structures bancaires avec 73% pour la BHS, 56% pour le CNCAS et 83% pour la BST. Mais cette dernière vient d'être rachetée par Attijariwafa bank.

Par ordre d'importance des grandes banques, la SGBS occupe la première place avec 24,47% du total bilanciel, suivie de la CBAO avec 21,52%. La BICIS occupe la troisième place avec 14,41% du total bilanciel, suivie de la BHS (10,11%) et du CLS 7,56%). Tandis que pour les banques moyennes la BST fait une entrée majeure dans cette catégorie, occupant la première place avec 6% du total bilanciel, elle est suivie par la CNCAS (5,73%), la Citibank (4,05%), et l'Ecobank (3,38%). Enfin, la BIS avec 2,77% du total bilanciel est la banque répertoriée dans la catégorie des petites banques. Cependant l'inégalité dans les parts de marché n'est toutefois pas assez marquée pour se traduire en monopole.

2. La bancarisation de la population sénégalaise

En considérant le réseau bancaire actuel pour apprécier le degré de bancarisation plusieurs critères peuvent être utilisés. Ces critères visent dans leur ensemble à mesurer le degré d'utilisation du système bancaire par la population.

Un premier critère consiste à mesurer la part de disponibilités monétaires déposée auprès des banques. Il est effet admis que plus un pays est bancarisé, plus une part importante des disponibilités monétaires est détenue sous forme de dépôts auprès du système bancaire. Deux autres critères, généralement plus utilisés, consistent respectivement à mesurer le nombre de guichets pour cent milles habitants et le pourcentage de la population détenant un compte bancaire.

◆ Suivant le premier critère, axé sur la part des dépôts bancaires dans la masse monétaire le tableau 2.6 montre que le Sénégal occupe une place de tête par rapport aux autres pays de l'UEMOA. Il est suivi de près par le Togo, le Bénin et le Burkina.

Tableau 2.6 : Bancarisation de l'économie sénégalaise selon la part des dépôts bancaires dans la masse monétaire en janvier 2006

	Bénin	Burkina	Côte d'Ivoire	Guinée Bissau	Mali	Niger	Sénégal	Togo
Rapport dépôts bancaires / masse monétaire (%)	84,3	82,9	73,3	31,1	76,3	60,8	87,9	87,1

Source : BCEAO / Bulletin de statistiques monétaires et financières, mars 2006

Cependant, ce critère ne semble pas être parfait car le niveau des dépôts peut être fortement influencé dans les zones par le caractère saisonnier de la production agricole. En plus le

phénomène de thésaurisation et les circuits informels de crédits détournent une part considérable de la masse monétaire des dépôts bancaires.

◆ Avec le critère suivant le nombre de guichet pour 100 000 habitants, le Sénégal apparaît avec 0,7 guichet pour 100 000 habitants comme le quatrième pays le plus bancarisé de la zone UEMOA³⁹.

Tableau 2.7 : Bancarisation de l'économie sénégalaise suivant le nombre de guichets par 100.000 habitants

	Bénin	Burkina	Côte d'Ivoire	Guinée Bissau	Mali	Niger	Sénégal	Togo
Nombre de guichets	42	83	153	5	65	28	120	79
Population (milliers)	7200	13300	18712	1346	10900	12394	10370,9	5100
Nombre de guichets par 100000 habitants	0,58	0,62	0,82	0,37	0,60	0,22	1,16	1,55

Source : Tableau confectionné à partir des statistiques du rapport annuel 2005 de la BCEAO

Le nombre de guichet par 100 000 habitants est de 1,16 pour le Sénégal, classant ainsi le Sénégal comme le second pays le plus bancarisé de la zone UEMOA, après le Togo. Cependant, même si taux est appréciable au niveau de la zone, le Sénégal reste très en deçà des normes européennes où la moyenne s'établit à 48 guichets par 100 000 habitants. (Conférer Annexe 2, tableau 2.8).

◆ Enfin le troisième critère, en rapport avec le pourcentage de la population disposant de compte bancaire au Sénégal, révèle également le Sénégal comme le pays le plus bancarisé de la zone.

Tableau 2.9 : Pourcentage de la population disposant de compte bancaire suivant les pays

	Bénin	Burkina	Côte d'Ivoire	Mali	Niger	Sénégal	Togo
Pourcentage de la population disposant de comptes bancaires	1,4%	1,22%	1,86%	1,80%	0,23%	2,55%	2,53%

Source : Données BCEAO citées dans Histoire de l'UMOA-Tome 3

A côté de ces taux de bancarisation appréciables pour le Sénégal au niveau de la zone, on peut constater que les valeurs de ces critères de mesure de la bancarisation comparées aux pays développés révèlent qu'elles sont faibles, et ceci amène certains observateurs à se poser la

³⁹ Mais comparativement au pays développés il apparaît comme un pays sous bancarisé.

question de l'opportunité de la création de nouvelles banques. Mais au-delà de la faiblesse de ces taux dans l'ensemble, il reste que la création de nouvelles banques, malgré le caractère relativement limité du marché sénégalais, peut jouer un rôle important. Ceci peut se faire dans la perspective d'améliorer la compétitivité et la créativité entre banques à la grande satisfaction des consommateurs et encourager ainsi la création de structure de financement de type nouveau qui vont s'immiscer dans les secteurs délaissés par les banques actuelles.

Il est important de remarquer aussi, que même si le secteur informel est souvent exclus des circuits formels dans les prêts, une partie non moins importante de ses agents économiques dispose de compte au niveau des banques. L'enquête sur les entreprises informelles dans le cadre de l'évaluation du climat des investissements de 2004, révélait que 47,4% des entreprises enquêtées dispose d'un compte dans une banque commerciale ou une société de crédit (Banque Mondiale, 2005).

Enfin, ces trois critères de mesure de la bancarisation précédemment développés ont en commun d'appartenir à une même approche quantitative de la bancarisation. Cette approche présente des limites car elle se base essentiellement sur le degré d'utilisation des banques par les populations laissant de côté la satisfaction des besoins exprimés par les utilisateurs. Dans une perspective de prendre en compte ce paramètre, pour une approche qualitative de la bancarisation, il serait alors plus adéquat d'analyser la contribution des banques au financement de l'économie ainsi que leur réponse aux demandes de financement des usagers.

B. La contribution des banques au financement de l'économie

Le financement de l'économie est la fonction principale des banques. Au Sénégal, la manière dont cette fonction est assurée fait l'objet de critiques soutenues de la part de plusieurs utilisateurs du système bancaire. D'abord, une analyse détaillée des crédits consentis par le système bancaire est nécessaire en vue d'apprécier la nature et la qualité de ces crédits ainsi que les secteurs d'activité auxquels ces crédits sont destinés. Ensuite, l'analyse de la satisfaction des besoins financiers de la population par les banques pourra être effectuée.

1. Les crédits de campagne

Le financement des campagnes agricoles a toujours retenu l'attention des autorités monétaires compte tenu de la part prépondérante de l'activité agricole dans les économies de l'union et de l'importance des revenus distribués au monde rural durant les campagnes agricoles. Des conditions de financement spéciales ont pendant longtemps été réservées aux opérations de commercialisations agricoles.

Les déficits cumulés de certaines filières et l'accumulation de crédits de campagne non remboursés ont conduit les autorités monétaires à mettre fin au régime de faveur dont bénéficié les crédits de campagne. Il fut instaurer à partir de 1989 de nouveaux mécanismes de financement et de contrôle de la commercialisation destinés à renforcer la sécurité des opérations et à faciliter le remboursement des concours consentis.

Ainsi, les crédits de campagne ont cessé de bénéficier du taux de l'escompte préférentiel du refinancement hors plafond et de l'admission des effets représentatifs de ces crédits sans limites dans le portefeuille de la Banque Centrale.

Les nouvelles dispositions arrêtées dans ce cadre et mise en œuvre à compter de la campagne 1990-1991 exigeaient la couverture ex-anté de déficits des filières agricoles par les ressources financières appropriées et l'exclusion de leur couverture par le financement monétaire. Il été également instauré la limitation de refinancement de la BCEAO à 90% (au minimum du montant des crédits bancaires), et l'application aux organismes de commercialisation de critères d'éligibilités au portefeuille de la Banque Centrale ainsi qu'un autofinancement minimum de 10% des organismes de commercialisation pour le financement de leur besoins normaux.

Pour tenir compte de l'ensemble de ces éléments il a été exigé l'élaboration d'un schéma global de financement avant le démarrage de chaque campagne. Ce schéma dans son élaboration doit prendre en considération l'évaluation des charges de commercialisation et de la situation exacte des filières. Il devrait en particulier indiquer les moyens de couverture des déficits éventuels avant tout financement monétaire de la campagne et l'équilibre devant être obtenu soit par apport de ressources financières additionnelles soit par ajustement des prix d'achat aux producteurs et avec l'appui de l'Etat. Pour faciliter cet appui des fonds de garantie, de calamités et de bonification à la CNCAS ont été créés.

Au Sénégal, les crédits de campagne financés par les banques ne concernent pratiquement depuis quelques années, que la SONACOS. Les sources de financement ont aussi quelque peu

variées. En effet, les organes de commercialisation ont eu tendance à recourir à côté du financement traditionnelle du système bancaire à l'émission de billets de trésorerie souscrits par des investisseurs institutionnels (assurances, IPRES et de banque locales extérieures). Durant la campagne 2000-2001 l'essentiel du financement a du reste été assuré par des banques étrangères. Plus de 70% du financement nécessaire au déroulement des opérations de la campagne ont été consentis par la Standard Chartered Bank et la Citibank Bahréen. Le financement extérieur présente certes plusieurs avantages (de taux et peu d'exigences de garantie), mais il peut être préjudiciable à l'économie. Par exemple lorsque la filière est déficitaire, les banque étrangères qui se contentent d'exiger des nantissements fermes sur le contrat de vente de la SONACOS, peuvent ne pas être très regardant quant à la situation d'ensemble de la filière puisqu'elles seront assurées d'être payées sur les recettes d'exportation de la dite entreprise.

2. Les crédits ordinaires à l'économie

Ils se caractérisent au Sénégal par la prédominance des crédits à court terme et par l'orientation d'une bonne partie de ces crédits en direction des secteurs jugés non prioritaires. La part relative des crédits à court terme continue d'être très dominante comme en atteste le tableau 2.10.

Tableau 2.10 : Evolution des crédits à l'économie par terme au Sénégal⁴⁰

	2002	2003	2004	2005	2006
Crédits à l'économie (en millions de FCFA)	686438,9	784556,0	856887,9	1036256,8	1018345,8
% crédit CT / crédits à l'économie Crédit	59,4%	65,7%	64,3%	61,2%	60,3%
% des crédits MT / crédits à l'économie	40,6%	34,3%	35,7%	38,8%	39,7%

Source : Tableau confectionné à partir du Bulletin de statistiques monétaires et financières, BCEAO, Mars 2006.

Au niveau de la structuration des prêts consentis par le secteur bancaire on remarque une nette prédominance des prêts à court terme. Il y a une constance de la part de ces crédits à court terme dans les crédits à l'économie, passant de 59,4% en 2002 à 60,3% en janvier 2006. Par conséquent, l'accent est aussi mis sur le faible niveau des prêts à moyen et long terme.

⁴⁰ Les données de 2002 à 2005 sont recueillies en décembre et celles de 2006 en janvier.

L'analyse de la composition des crédits accordés suivant le secteur d'activité et la nature du prêt confirme aussi la faiblesse des crédits à moyen et long terme. En plus, le tableau 2.11 indique, que l'essentiel de ces crédits à moyen terme sont accordés (en moyenne sur les trois années) au secteur de l'industrie manufacturière (25,6%), aux particuliers (24%) et au commerce (36,8%). Ces derniers représentent une part de plus en plus significative dans la clientèle bancaire.

Les crédits à long terme représentent une part peu significative, et concernent pour l'essentiel les prêts aux particuliers (76,1%) pour l'acquisition d'habitat, le commerce de gros (12,5%), les hôtels et l'industrie des produits alimentaires et des boissons pour la réalisation de certains investissements de renouvellement.

Tableau 2.11 : Répartition des crédits bancaires par secteurs d'activité

Branches d'activités	Court terme			Moyen terme			Long terme		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
	Décembre		Novembre	Décembre		Novembre	Décembre		Novembre
-Agriculture, Sylviculture et pêche	16481	22512	21629	8770	7852	6287	27	27	69
- Industrie extractives	2039	2465	1868	2615	1765	1767	0	0	0
-Industrie manufacturières	234542	226389	245680	53058	52648	67976	2835	890	251
- Electricité, Gaz, Eau	21222	28737	28855	6867	6883	8004	0	0	0
-Bâtiments, travaux publics	41595	36550	44998	8857	8590	17008	46	55	56
- Commerce gros et détail, restaurants, hôtel	177165	202446	206069	41853	41783	52145	2322	3292	2615
-Transports, entrepôts, et communication	33149	49021	67587	17149	18217	17879	73	90	71
- Assurances, affaires immobilières, services aux entreprises	40769	41384	52637	19854	17839	30612	449	685	1913
- Services fournis à la collectivité Services sociaux personnels	68716	91263	97348	39625	41620	81881	9809	11221	15875
Total	635678	700767	766671	198648	197197	283559	15561	16260	20850
Entreprises privées	559755	598180	651256	182532	182244	255346	15395	16094	20684
Entreprises publiques	75923	102587	115415	16116	14953	28213	166	166	166

Source : Bulletin de statistiques monétaires et financières, BCEAO, Mars 2006.

S'agissant des crédits à court terme, ils sont destinés, naturellement pour l'essentiel au commerce de gros, aux industries chimiques, au transport, aux affaires immobilières et de services aux entreprises.

En outre, la répartition sectorielle des crédits fait ressortir l'utilisation du crédit de moins en moins importante par les entreprises publiques comparativement aux entreprises privées. Les parents pauvres de la distribution des crédits restent représentés par le secteur agricole (1% des crédits à court terme et moins de 1% des crédits à moyen et long terme), la pêche (2% des crédits à court terme et moins de 1% des crédits à moyen et long terme) et la petite et moyenne entreprise dont les demandes auprès du système bancaire ne sont que très partiellement satisfaites.

3. L'insatisfaction des besoins d'une frange de la société

C'est un fait constaté que les banques ne répondent pas à la demande de crédit d'une partie importante de la population. Les facteurs qui expliquent ce phénomène sont de divers ordres. D'abord, la part des crédits à moyen et long terme est relativement faible, alors que la demande est forte pour ce type de prêt. L'argument le plus répandu avancé par les banquiers, pour justifier cette faible part des crédits à moyen et long terme, est lié à la nature de leurs ressources. Selon eux, leurs ressources sont constituées pour l'essentiel de dépôts exigibles à court terme qu'il serait hasardeux d'immobiliser sur une longue période au risque d'être dans l'impossibilité de faire face à d'éventuelles demandes massives de remboursements des dépôts de la clientèle.

Les banques sont d'autant plus à l'aise pour soulever cet argument qu'elles sont tenues de respecter les règles prudentielles édictées par la banque centrale leur exigeant de couvrir leurs emplois à terme par des ressources stables.

Les banques font souvent remarquer aussi que leur métier est de prêter de l'argent et qu'en conséquence elles ne sauraient rejeter une demande solvable d'un client dont elles sont assurées qu'il remboursera les crédits qui lui sont accordés : ainsi elles mettent l'accent sur l'insolvabilité des demandes de crédits. Le fait d'invoquer ce dernier argument explique l'attitude de plusieurs partenaires des banques qui ne cessent de mettre en avant la frilosité de ces dernières devant le risque. La tendance des banques, consistant à n'accorder des prêts qu'en faveur des clients dont elles auront la certitude qu'ils rembourseront leurs prêts, doit en réalité être rattaché au problème des crédits en souffrance. Au Sénégal à la fin de l'année 2001, les crédits en souffrance représentaient 17,7% du crédit brut consenti par les banques. Par ailleurs 70% des crédits en souffrance ont du faire l'objet de provisions⁴¹.

⁴¹ Au niveau de l'UMOA, le taux moyen des crédits en souffrance est légèrement supérieur (19,1%), ce qui laisse penser que les crédits en souffrance ne constituent pas une particularité du Sénégal, mais une conséquence

Un autre facteur influençant le nonaccès au crédit pour certains acteurs de la population en est les modifications intervenues dans la politique monétaire à partir de 1989. Ces modifications ont réduit considérablement le rôle de financement de la Banque Centrale au profit d'une mobilisation plus importante de l'épargne intérieure. Elles ont aussi conduit à l'abandon des mécanismes administratifs de contrôle de la liquidité et leur remplacement par des moyens plus souples plus incitatifs basés sur le seul mécanisme du marché. C'est ainsi que la politique de recherche de financement à moindres coûts pour les activités productives et la promotion de certains secteurs jugés prioritaires instaurés en 1975 a été abandonné en 1989.

L'instrument de base utilisé dans le cadre du développement économique par les pouvoirs publics, à savoir les autorisations préalables que les banques étaient tenues de solliciter auprès de la Banque Centrale avant la mise en place de tout crédit supérieur à 70 millions portés ultérieurement à 100 millions, a par conséquent été abandonné. Et les banques devraient désormais se sentir libre de ne plus financer des projets qui, bien que présentant une utilité certaine pour le développement, ne présentent pas pour elles les critères de rentabilité financière requis.

Un autre problème important dans les difficultés d'accès au crédit reste celui des lignes de crédits qui sont peu utilisées par les banques. Au Sénégal, la liste des sources de financement non bancaires prêtes à appuyer le développement est longue. Beaucoup de ces sources de financement interviennent directement sans l'intermédiaire des banques quant il s'agit de subvention ou de formation. Mais la plupart d'entre elles passent par les banques en mettant à leur disposition des lignes de crédits devant servir de base à des prêts aux entreprises du secteur privé. Plusieurs de ces lignes de crédit ne sont utilisés que de manière partielle parce que les banques considèrent que les marges qu'elles tirent de ces lignes de crédit sont relativement faibles et que leur gestion n'est pas toujours simple. A titre d'exemple on peut citer la ligne de crédit fournie par la Banque Mondiale (ligne APEX) qui est restée inutilisée pendant de nombreuses années et n'est devenue opérationnelle qu'après une redéfinition des orientations. Et malgré l'amélioration subséquente de ses conditions de mobilisation afin d'atteindre ses objectifs de financer les PME, c'est surtout les grandes entreprises qui en ont le plus profiter.

inévitables du risque bancaire, qu'il importe simplement de minimiser par des actions constantes d'évaluation des demandes et de suivi de la clientèle.

Ces PME constituent une bonne partie de cette frange de la population écartée des prêts bancaires. Les banques ne financent pas les PME du secteur informel moins de 1% des entreprises de notre échantillon affirme disposer de crédit bancaire. Ce résultat est sans surprise car sur le plan financier, il est généralement admis que les petites et moyennes entreprises éprouvent le plus des besoins d'accès au crédit bancaires pour satisfaire souvent leur déficit en équipements. Cela nécessite des crédits à moyens et long terme alors qu'elles disposent d'autofinancement instable voire inexistant et de peu de garantie à faire valoir au niveau du système bancaire. Au Sénégal où une infinité de petites et moyennes entreprises informelles cohabitent avec celles du secteur formel, la satisfaction de leurs besoins par le système bancaire suppose de la part des banques des efforts particuliers que ces dernières ne sont pas toujours disposées à consentir en raison des coûts que cela entraîne.

Bien qu'elles dégagent des bénéfices confortables qui placent même le Sénégal parmi les pays les plus stables et les plus performants en matière de rentabilité⁴², le secteur bancaire reste timide dans ces relations avec les PME. Et dans une perspective d'une meilleure prise en charge des questions de financement de ces PME, surtout du secteur informel, les relations bancaires ne sauraient au Sénégal être fondées uniquement sur des jugements à partir de documents comptables et de mouvements de comptes bancaires. Ainsi, la rigidité des banques dans ce sens à amener d'autres acteurs du secteur financier, tels que structures de microfinance, à se mettre au devant pour trouver des solutions à l'accès au financement des petites et moyennes entreprises.

II. Le secteur financier décentralisé (la microfinance)

Depuis la crise de 1989, l'environnement financier sénégalais est marqué par une nouvelle configuration du système bancaire obtenue grâce à l'application d'une politique d'assainissement et de restructuration mise en vigueur par les autorités monétaires. Comme la plupart des pays en développement, le constat est que les circuits classiques de financement n'ont pas su jouer pleinement leur rôle.

Le désengagement de l'Etat de plusieurs de ses fonctions a conduit à une libéralisation du secteur. Face à cette situation on assista à la fin des années quatre vingt à l'émergence des

⁴² Le coefficient de rentabilité entre 1996 et 2001 se trouve dans la fourchette de 16 à 22%.

structures d'épargne et de crédit avec l'appui des bailleurs de fonds et d'opérateurs économiques.

Ce secteur de la microfinance se développe de manière dynamique au Sénégal. Et il intéresse une frange de plus en plus importante de la population. Le développement des institutions d'épargne et de crédit est considéré comme un besoin pressant capable de constituer une alternative de financement susceptible de combler le vide créé par la disparition des banques de développement connues pour leur dynamisme dans le financement de l'agriculture, des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat.

En plus, beaucoup d'espoirs se fondent également sur le développement de l'activité des institutions d'épargne et de crédit pour l'insertion progressive du secteur informel et de la population sans relation avec le système bancaire traditionnel, dans l'économie moderne. Ces institutions qui constituent aujourd'hui une part non moins importante du secteur financier, participent activement à la mobilisation du crédit et au financement de l'économie. Cependant, il existe encore des entraves à leur développement.

A. La microfinance un secteur en pleine croissance

Reconnaissant les limites du secteur bancaire et informel à développer l'intermédiation financière, avec l'exclusion d'une importante frange de la population des services financiers formels, les autorités monétaires ont favorisé l'émergence de la microfinance comme circuit alternatif de financement. Ainsi, un cadre de reconnaissance juridique est instauré en 1995, pour assurer les dépôts des populations. Par la suite, la BCEAO, à travers les lois PASMEC et PARMEC, est venue définir le cadre réglementaire et appuyer les structures financières décentralisées dans leurs activités. L'intérêt que porte le gouvernement à ce secteur l'a conduit à créer un Ministère qui lui est dévolu depuis 2003. Cet intérêt se manifeste à travers l'augmentation régulière des institutions créées, du nombre de guichets ouverts ou du volume de la population bénéficiant des services de ces institutions.

En 2003, 724 Structures Financière Décentralisées (SFD⁴³) ont été répertoriés au Sénégal comprenant 362 groupements d'épargne et de crédit, 346 Mutuelles d'épargne et de crédit, 7 réseaux et 09 SFD sous convention (AT/CPEC, juin 2004). La plupart de ces institutions sont encore dans un état embryonnaire et se présentent sous forme de « groupements d'épargne et de crédit ». Ces derniers, bien qu'autorisés à exercer des activités d'épargne et de crédit, ne

⁴³ Ce terme renvoie à la même chose que Institutions de Microfinance (IMF)

remplissent pas toutes les conditions exigées pour être reconnues comme institutions d'épargne et de crédit, soumises à la loi n° 95-03 du 5 janvier 1995 organisant le fonctionnement ainsi que la contrôle de ces organismes.

Le nombre de points de service ouverts est en hausse régulière car il passe de 504 en 2002 à 721 en 2004 (Annexe 2, tableau 2.12). Cette progression concerne toutes les régions, bien que les régions de Thiès et Dakar y sont les plus représentées. Cette disparité dans la répartition des guichets relève de celle sur la répartition des SFD. Car Dakar et Thiès concentrent plus de 40% du total des SFD présent sur le territoire national, alors que les régions de Fatick, Ziguinchor, et Tambacounda et Matam accueillent, ensemble, à peine plus de 18% des structures existantes. Les facteurs explicatifs de cette disparité entre ces deux zones sont à rechercher surtout du côté de la distance et de l'enclavement pour la seconde zone et la difficile conciliation entre les coûts administratifs d'une couverture géographique optimale et la couverture de ces charges par les produits des SFD (Planet Finance⁴⁴, 2004).

Par ailleurs, l'importance marquée de la microfinance dans les transactions financières de la population sénégalaise est reflétée par l'évolution de la clientèle des SFD. Les données sur les bénéficiaires directs des services des SFD sont en nette progression. Cette clientèle qui atteignait à peine 80 000 en 1995, est évaluée à 777 379 en 2003 (BCEAO/ Monographie, 2004). En 2004, ce secteur de la microfinance enregistrait un sociétariat de 692 628 adhérents répartis selon le genre entre 42% pour les femmes, 47% pour les hommes et 11% pour les groupements.

Concernant la structuration du marché de la microfinance au Sénégal, il apparaît que le secteur est largement dominé par trois institutions qui concentrent l'essentiel des dépôts et distribuent les parts les plus importantes du crédit. Il s'agit du Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), de l'Alliance pour de Crédit et d'Epargne pour le Production (ACEP) et l'Union pour le Partenariat dans la Mobilisation et l'Epargne et du Crédit au Sénégal (UM-PAMECAS).

L'union des mutuelles d'Epargne et de Crédit de l'UNACOIS (UMECU), le groupe Femmes Développement en Afrique (FDEA) et le Projet d'appui à la Microentreprise, de l'Agence d'exécution des travaux d'Intérêt Public (PAME-AGETIP) ont effectué des percées

⁴⁴ <http://www.senegaldeveloppement.com/>

significatives sur le marché mais ne sont pas encore parvenus à entraîner une remise en cause fondamentale du degré de concentration du secteur.

B. Les activités d'épargne et de prêts des SFD

Pour renforcer leurs ressources internes, les SFD misent sur une capitalisation de plus en plus accrue (réserves, fonds de dotation, excédents nets, capital social, ...) mais surtout sur la mobilisation intense de l'épargne. Mais évoluant dans un milieu où la population est souvent défavorisée, alors les SFD sont souvent appelées à financer les populations dans leurs activités génératrices de revenus.

1. L'épargne dans les SFD

L'épargne dans les structures financières décentralisées a fortement évolué dans le temps. De 1998 à 2004 l'épargne collectée est passée de 9,8 Milliards à 55,3 Milliards de FCFA (BCEAO/ Monographie, 2004). Entre 2003 et 2004, on recense une progression de 29,6% soit une augmentation de 12,6 milliards de FCFA en valeur. Et cette hausse est essentiellement attribuable aux institutions d'épargne et de crédit, qui détiennent 97,8% des dépôts collectés par le secteur.

La mobilisation de l'épargne, reste concentrée auprès de trois institutions qui totalisent 75,7% des dépôts collectés par le secteur de la microfinance. Le CMS qui regroupe à lui seul 30,3% du total des membres, concentre 51,2% des dépôts. Il est suivi par l'UM-PAMECAS qui totalise 23,0% de l'ensemble des membres, collecte 13,9% des dépôts. L'UMECU détient 7,4% des membres et garde 10,6% du total des dépôts.

La structuration des dépôts laisse voir que la majeure partie de l'épargne collectée se présente sous forme de dépôts à vue (73,4%) contre 14,1% pour les dépôts à terme et 12,5% pour les autres dépôts (dépôt de garantie, fond de caution).

Comme le montre le tableau 2.13, ces dépôts représentent l'essentiel des ressources des SFD (près de 60%). Ainsi, ils constituent la première source de financement pour les SFD, ils sont à hauteur de 50 à 70% transformée en crédit aux membres.

Tableau 2.13 : Décomposition des ressources des SFD en 2004 (valeurs en millions FCFA)

	Dépôts	Fonds propres hors subvention d'investissement.	Lignes de crédit	Subventions	Ressources affectées	Ressources totales
Valeur	55 326	27 834	8 578	1 893	1 447	95 078
%	58,2	29,3	9,0	2,0	1,5	100

Source : BCEAO / Monographie des SFD – Sénégal 2004)

A côté de l'épargne volontaire, il existe aussi au niveau des SFD une épargne obligatoire instaurée pour couvrir le prêt en cas de problème de remboursement. Cependant cette épargne obligatoire peut dans une certaine mesure constituer un facteur bloquant pour certains entrepreneurs et certaines fois même pour les structures financières décentralisées, d'autant plus que les SFD peuvent obtenir davantage dans la mobilisation volontaire que dans celle obligatoire (Robinson⁴⁵, 1995).

Au-delà de l'épargne ces institutions disposent d'autres ressources comme les fonds propres les lignes de crédit, les subventions etc. Aujourd'hui, si les SFD attirent l'intérêt des populations c'est ce n'est pas seulement à cause de l'épargne mais surtout des crédits que ces institutions octroient à un nombre important d'entrepreneurs.

2. Le volet crédit des SFD

Du fait de leur proximité avec la population, les SFD sont très dynamiques dans le financement des agents économiques. L'offre de crédit des SFD augmente d'année en année, elle est passée de 71,2 milliards de FCFA en 2003 à 83,7 milliards de FCFA en 2004 (BCEAO, 2004). Le CMS demeure le plus grand pourvoyeur de crédit avec 26,3% des crédits octroyés dans le secteur. Il est suivi de l'ACEP, l'UM-PAMECAS, et l'UMECU avec chacun respectivement 24,8%, 18,4% et 11,8% des crédits distribués (BCEAO, 2004).

La structuration des crédits dans les SFD n'est pas dans une certaine mesure différente de celle au niveau des banques. Comme en atteste le tableau 2.14, les crédits consentis par les SFD sont constitués à plus de 50% par des crédits à court terme.

Mais il convient de mentionner que deux principales institutions, à savoir FDEA et CRS, n'ont pas mis en place de financements à moyen et long terme en 2004. Tous les concours qu'elles ont accordés étaient de court terme. En revanche, d'autres structures comme le CMS, l'ACEP ; la MECAP, la MECARUL et l'UMEC de Sédhiou ont leurs portefeuilles composés principalement de crédits à moyen et long terme.

⁴⁵ Robinson, M. "The paradigm shift in micro-finance", a perspective from HIID, *Development Discussion Paper No. 510*, May 1995

Tableau 2.14 : Structure par terme des crédits des principaux SFD en 2004 (millions de FCFA)

SFD	Crédits à CT		Crédits à MT et LT		Total
	Montant	%	Montant	%	Montant
CMS	7 864	39,7	11 958	60,3	19 822
ACEP	2 331	17,1	11 317	82,9	13 648
UM – PAMECAS	7 094	65,1	3 810	34,9	10 904
UMECU	4 507	88,5	611	11,5	5 118
MECAP	322	15,4	1 766	84,6	2 088
FDEA	1 486	100	0	0	1 486
REMECU	848	83,0	174	17,0	1 022
CRS	681	100	0	0	681
MECARUL	246	40,7	358	59,3	604
UMEC - SEDHIOU	217	42,4	295	57,6	512
Total 25	596	45,8	30 289	54,2	55 885
Ensemble des SFD	32 820	50,1	32 644	49,9	65 464

Source : BCEAO / Monographie des SFD – Sénégal 2004

Dans la part des crédits accordés dans le secteur des SFD, les crédits en souffrance sont en augmentation. Les créances en souffrance se sont accrues entre 2003 et 2004 de 29,5% pour atteindre 2 442 millions de FCFA. Toutefois la qualité du portefeuille ne s'est pas détériorée. Le taux brut de détérioration du portefeuille est passé de 3,7% en 2003 à 3,6% en 2004, demeurant en deçà de la norme de 5% communément admise dans le secteur.

L'accroissement des impayés en 2004 est en réalité localisé au niveau des institutions d'épargne et de crédit, ce qui a contrebalancé la baisse enregistrée par les institutions de crédit direct. Ainsi, si la qualité du portefeuille des institutons d'épargne et de crédit s'est légèrement dégradée, celle des institutions de crédit direct s'est améliorée. Le taux brut de dégradation du portefeuille de ces deux catégories de SFD a évolué respectivement de 3,3% à 3,5% et de 8,4% à 5,5% (conférer annexe 2, tableau 2. 15).

Cette dégradation de la qualité du portefeuille de prêts des institutions d'épargne et de crédit peut s'expliquer par la détérioration de la situation des prêts en milieu urbain du fait de la forte progression du nombre de membres, de la crise de certaines filières agricoles en milieu rural et des troubles sociopolitiques dans certains pays. Cependant, cette baisse de la qualité du portefeuille n'enlève en rien au secteur son dynamisme, le taux de pénétration est passé de 67,3% en 2002 à 82,1% en 2004, atteignant presque les trois quart de la population sénégalaise.

Cependant, à côté de ce dynamisme dont fait preuve la microfinance au Sénégal, il existe des contraintes qui pèsent sur le secteur relevant à la fois de l'environnement dans lequel évoluent les SFD et des activités elles mêmes de ces structures.

C. Les contraintes sur le secteur de la microfinance

Au cours des 15 dernières années la microfinance a émergé et s'est imposée comme un sous-secteur du système financier dont elle contribue à élargir la portée et à diversifier les services. Et depuis la réforme bancaire des années 80 et la restructuration qui en est suivie, le secteur de la microfinance s'est bâti, et ne cesse de se densifier en offrant des services aux populations notamment exclues du système bancaire classique. Cependant il existe des contraintes qui limitent l'intervention des IMF dans la prise en charge des questions de financement des populations. Ces contraintes renvoient aussi bien à l'environnement des IMFs qu'à leurs activités de prêts et d'épargne.

1. Les contraintes liés à l'environnement des SFD

Dans le souci d'une proximité avec les populations cibles les structures de microfinance s'installent sur toute l'étendue du territoire national dans des localités où l'infrastructure sécuritaire est souvent en deçà des normes (banlieue) ce qui les expose déjà à des risques. Et en dehors des problèmes liés à la situation géographique il se pose un problème lié à la configuration des locaux. Il s'agit souvent de bâtiments sous location avec relativement des risques d'intrusion, d'incendie, d'actes de malveillance, de sabotage etc (MEF, 2004)⁴⁶. Cependant des efforts sont entrain d'être faits dans ce sens, et certains grands réseaux prennent en charge la construction de nouveaux bâtiments pour abriter leur siège (exemple du CMS).

Sur le plan juridique, malgré le fait que la définition soient clairement traitée pour les SFD ainsi que les règles de fonctionnement, il reste que dans une certaine mesure l'émergence des structures de microfinance pose un problème. D'abord du fait que dans la majeure partie des ces structures démarrent leurs activités avant l'obtention de l'acte d'agrément ou de la reconnaissance. Ainsi, il existe un silence de la réglementation sur les conséquences dommageables des actes de gestion qui peuvent être commis dans la phase antérieure à l'agrément au détriment de la population.

⁴⁶ MEF, « Etude sur la sécurisation des structures financières décentralisées », *Centre d'Etudes de Politiques Economiques pour le Développement*, Mai 2004.

Ensuite devant la prolifération des structures financières décentralisées il existe de plus en plus de petites structures autonomes et dont la concurrence peut compromettre la viabilité des structures légales. Et ces structures autonomes exercent leurs activités en dehors de tout cadre légal et réglementaire et ne sont soumises, le plus souvent, qu'au contrôle de leurs initiateurs. Au niveau de la capitalisation, le cadre réglementaire à travers la loi Parmec est une contrainte à l'ouverture du capital des IMF à des personnes physiques ou morales⁴⁷. Ainsi les IMF disposent d'une faible capitalisation, ce qui limite leur accès à des ressources commerciales et explique davantage le recours au financement extérieur à travers les bailleurs de fonds et les lignes de crédits.

2. Les contraintes liées aux activités des SFD

Par rapport aux activités des IMF, les contraintes qui s'y opposent sont le plus souvent en rapport avec le financement de l'économie. D'une manière générale l'intervention des IMF dans le financement de l'économie et principalement des PME reste marginale même s'il y a une prise en charge notable des microentreprises. Présentement seuls l'ACEP et le PAMECAS⁴⁸ ont commencé à se mettre en position de répondre aux besoins des PME en matière de financement. Et la stratégie pour les deux structures repose moins sur un désir de vouloir financer les PME que d'éviter la perte d'une partie de leur clientèle et qui est la plus dynamique et la plus solvable, qu'elles ont eut à accompagner depuis leur début.

Les contraintes souvent remarquées au financement des PME trouvent leur raison d'abord à la nature des ressources dont disposent les IMFs. Ces ressources sont constituées généralement des dépôts en vue des membres⁴⁹. Et du fait que l'épargne mobilisée jusque là est essentiellement constituée des dépôts à vue alors l'accès limité aux ressources financières longues rend difficile la disponibilité des crédits à moyen et long terme.

En plus, l'absence de relations commerciales entre le secteur de la microfinance et le secteur bancaire limite aussi les IMF dans la disponibilité des ressources. La seule relation existante se limitant à la captation par les banques de l'épargne mobilisée par les IMF, tandis que pour ces dernières la banque est un cadre de sécurisation des dépôts des membres. Même si depuis quelques années, certaine structure comme l'ACEP, inclus le refinancement par les banques

⁴⁷ Le nombre de voix n'étant pas en fonction du capital investi, c'est le principe coopératif «un homme une voie»

⁴⁸ L'ACEP est sans doute l'institution qui intervient le plus en direction des PME, conséquence logique de l'évolution des besoins de ses clients.

Le PAMECAS a instauré un Centre Financier aux Entreprise (CFE), qui centralise les financements des gros montants du réseau en vue de diminuer les risques et de développer la connaissance des PME.

⁴⁹ Les ressources des SFD sont constitué à près de 60% des dépôts qui à leur tour sont composés à plus 74% des dépôts à vue.

dans leur stratégie de croissance, il reste que les banques ignorent généralement les IMF. Elles jugent ces structures financières peu viables et risquées et elles se réfugient derrière les garde-fous comme le non respect d'un minimum de règles et l'absence de garantie pour justifier le manque de confiance qu'elles leur portent. Cependant avec la forte concurrence et l'étroitesse de leur marché, renforcé en cela par l'installation de la Banque Régionale de Solidarité (BRS), les banquiers accordent de plus en plus d'importance au secteur des PME. C'est dans ce sens qu'il faut ranger les partenariats développés entre des structures d'encadrement des PME comme l'ADEPME et certaine banque comme la BICIS pour amener les banques à développer de plus solides relations avec les PME par l'intermédiaire des IMF.

Alors il est possible de s'attendre à une intégration entre les deux types d'institution afin que les banque puissent mettre à la disposition des IMF les fonds nécessaires pour le financement de l'économie et qu'en contre partie les IMF qui connaissent mieux les PME pour les avoir encadré mettent au service des banques leurs connaissances de ces structures. Cette relation de proximité avec les PME explique en grande partie la part relativement importante des IMF dans le financement des PME du secteur informel. Elles financent à hauteur de 18% des entreprises informelles de notre échantillon et constituent ainsi après les amis et la famille la deuxième source de financement de ces entreprises.

Aujourd'hui, il apparaît dans le paysage financier sénégalais de nouveaux instruments tels que les sociétés de cautionnement mutuel, de capital à risque et de crédit-bail pour répondre à la demande de financement des PME.

III. Les nouveaux instruments de financement des PME

Au Sénégal avec un secteur bancaire resté timide dans le financement des PME surtout du secteur informel, et à un secteur financier décentralisé qui ne dispose pas souvent des ressources nécessaires pour les financer, les PME se voient souvent refuser l'accès au crédit. L'une des principales contraintes identifiées par les financiers et qui expliquerait cette restriction au financement des PME réside dans le la faiblesse capitaux propres.

Cette faible capitalisation synonyme d'un manque d'engagement selon les investisseurs expliquerait les recours à des garanties sûres dont les PME ne disposent pas souvent.

Face à ces problèmes de fonds propres et de garantie différents types d'instruments sont apparus dans le paysage financier sénégalais pour appuyer les PME dans leur accès aux financements. Il s'agit du capital risque, du crédit bail et des sociétés de cautionnement mutuel.

A. Le capital risque pour le financement des PME

Le capital-risque est un procédé dont l'objectif est de procurer à une entreprise des ressources stables, voire définitives, sous la forme d'une souscription à une augmentation de capital. Ce mode de financement qui est longtemps resté l'apanage des Etats-Unis a fait son apparition en Europe à la fin des années quatre-vingt-dix accompagnant l'essor des nouvelles technologies de l'information. Ces premières expériences en Afrique de l'ouest remontent à la période d'avant dévaluation avec notamment des structures comme SENINVEST au Sénégal et Ghana Venture Capital Fund créées toutes les deux en 1992. Au niveau régional, dans la zone UEMOA, Cauris Investissement a été mise en place en 1994. Ce nouvel instrument du paysage financier a un principe particulier qui le différencie des crédits ordinaires. Il présente également des expériences au Sénégal avec certaines limites rencontrées dans son développement.

1. Principe du capital-risque

Le capital-risque est mode de financement, proposé par des société d'investissement spécialisées, pour les entreprises jeunes et en forte croissance dont le potentiel est très important mais qui ne disposent pas de fonds propres suffisant ou qui n'ont pas accès au crédit.

Donc les entreprises financées sont souvent des jeunes firmes, et à ces niveaux précoces de développement, la carence en ressources internes les empêche de s'autofinancer. De plus, elles rencontrent des difficultés pour obtenir des financements bancaires ou accéder aux marchés financiers non spécialisés, en raison de leur absence de passé comptable et de bénéfiques. A ces obstacles s'ajoutent les incertitudes inhérentes aux entreprises en phase de démarrage.

Les gestionnaires de fonds de capital-risque, encore appelés capital-risqueurs, sont des intermédiaires financiers qui collectent des fonds souvent auprès de grands investisseurs et les allouent aux entreprises⁵⁰. Ils apportent des fonds en prenant des participations dans le capital des entreprises. Dans les pays développés, ce procédé de financement permet d'appuyer au développement de techniques innovantes ou de produits nouveaux. Souvent se sont les grands groupes qui suscitent la création de nouvelles entreprises par leurs propres cadres, et cette

⁵⁰ Dans le cas de SENINVEST c'est la CBAO qui était le promoteur principal de cette structure et le financier à 100%.

pratique leur permet de transférer la recherche-développement au sein d'entreprises dynamique et flexibles. En retour les jeunes cadres peuvent aussi prendre leur indépendance de leur maison mère.

Par contre dans les pays en développement, il s'agit essentiellement d'appuyer le développement de jeunes entreprises dans leurs premières années d'existence. Ces investissements permettent aux entreprises de franchir un palier dans leur développement. Ils sont réalisés par des prises de participation des sociétés d'investissement qui se rémunèrent sur le retour sur investissement, via la distribution de dividendes, et les plus-values lors de la cession ou la vente de leur part à plus ou moins long terme (trois à dix ans).

Par rapport au crédit ordinaire, le capital-risque présente plusieurs avantages. Au niveau des crédits octroyés, le coût est estimé par les intérêts basés sur le montant du crédit et définis ex-anté peu importe le niveau de rentabilité ; alors que le capital risque est rétribué en fonction de la rentabilité obtenue suivant le retour sur investissement qui est fixé ex-post. Ensuite, suivant les échéances, le crédit ordinaire porte souvent sur une courte période, alors que l'investissement en capital-risque est généralement de long terme (trois à dix ans). Dans le cadre des crédits ordinaires du système financier, la garantie est souvent essentielle pour bénéficier d'un prêt et c'est généralement des garanties sûres qui sont réclamées. Tandis que seul l'entreprise et ses projections de rentabilité constituent les garanties de l'investissement au niveau du capital-risque. (Annexe 2, Tableau 2.16) (SOS FAIM⁵¹, 2004).

Ainsi, le capital risque en apportant des fonds propres et des quasi-fonds propres aux entreprises, est une solution appropriée aux problèmes d'insuffisance de fonds propres et d'absence d'apports personnels des petites et moyennes entreprises. Ces deux contraintes sont considérées comme des obstacles majeurs que les PME ne sont pas en mesure de franchir pour bénéficier de financements à long terme.

Il existe plusieurs segments d'intervention du capital-risque. Il y a le financement pré-projet ou « seed financing » c'est-à-dire la germination dans la toute première phase du projet. On se situe au stade de la mise au point d'un produit, de la faisabilité. Les fonds propres apportés par les capitale-risqueurs financent ici essentiellement des dépenses d'investissement immatériel et de fonctionnement. Les investissements financés à ce stade sont caractérisés par

⁵¹ SOS Faim, Le Capital-risque en Bolivie : une alternative pour le financement rural, *Zoom Microfinance* , Numéro 15, Décembre 2004.

de gros risques avec de forts taux de déchet, mais aussi une mise de fonds modeste et d'importante rentabilité.

La phase d'industrialisation ou « start up » est la période où la technologie est maîtrisée il s'agit maintenant de passer à la micro production. En rapport avec cette phase, celle de la fabrication, du stockage et de la livraison reste avec une forte probabilité d'échec.

La phase de décollage ou d'expansion ou de « venture capital » débute lorsque le produit commercialisé commence à réussir son examen de passage sur le marché et que l'entreprise se voit buter sur des problèmes de capacité de production ou de réponse à la demande. Des investissements additionnels deviennent nécessaires pour suivre la demande mais à ce stade l'inconnu restant davantage liée au taux de croissance de l'activité et à la pérennité de la demande. Dans ce cas le risque est souvent de sur ou de sous dimensionner les moyens.

A la phase de développement, l'entreprise maîtrise son marché sur le plan régional ou national, et présente nettement moins de risques intrinsèques. Un apport de fonds propres lui en est néanmoins nécessaire pour attaquer une nouvelle clientèle ou des marchés étrangers. La plus value espérée reste supérieure au rendement qu'occasionnerait la détention d'un actif sans risque.

Maintenant à la suite de l'identification de ces différents segments d'intervention du capital risque il est aussi important de préciser qu'il convient à l'entrepreneur qui sollicite des fonds de dresser un plan de développement. A travers ce plan, il doit mettre en évidence les atouts du projet sans pour autant occulter les risques ou ses points faibles. Des expériences de capital risque ont déjà été identifiées au Sénégal.

2. Les expériences de capital risque

La première expérience en capital risque au Sénégal pourrait être assimilée à SENINVEST qui était une filiale de la CBAO. Partant du constat que les PME représentent la plus grande partie du tissu industriel sénégalais et que ces dernières souffrent essentiellement de déficits chroniques de fonds propres, de faiblesse de management, de manque d'actif pour sécuriser les crédits, alors la CBOA a mis en place SENINVEST. Cette structure avait un but avoué, qui était de financer les PME en leur apportant dans un même « package » les fonds propres l'assistance en management et les possibilités d'accéder à de nouveaux marchés et à de nouvelles technologies.

SENINVEST avait une crédibilité suffisante pour offrir la caution morale nécessaire pour convaincre d'autres actionnaires initiaux⁵², ainsi les ressources mobilisées au départ s'élevaient à 400 millions FCFA. Par ailleurs, la CBAO à travers cette initiative trouvait un moyen de fidéliser sa clientèle de PME en renforçant leurs structures financières et en leur ouvrant de nouvelles opportunités de croissance. Du fait de la particularité de l'environnement économique en Afrique avec les risques élevés et les coûts de démarrage importants, la CBAO a fourni l'encadrement et l'appui technique nécessaire pour la mise en place de SENINVEST. Cette structure a en sa première année d'exercice opéré quatre financements dont trois dans le secteur industriel et un dans celui des services.

Cependant SENINVEST a rencontré plusieurs difficultés. D'abord, au point de vue macroéconomique, la faiblesse de la demande interne et l'étroitesse des marchés nationaux créent une rareté des opportunités d'investissement éligibles aux critères de cette institution. En plus la disparition de SENINVEST s'expliquerait davantage par ses prises de participation, puisque des parts de capital ont été prises dans des sociétés dont la plupart connaissait des problèmes structurels de gestion. D'autres contraintes socioculturelles ont aussi été identifiées à savoir l'absence de culture d'entreprise chez les promoteurs, la réticence au partenariat, l'ignorance des chefs d'entreprises des opportunités que leur offrent les marchés extérieurs, la préférence pour l'embauche des parents au détriment de cadres plus compétents et la réticence à donner des informations fiables sur les affaires. Autant d'éléments qui ne peuvent trouver des solutions que sur le moyen et long terme, au travers des actions d'information de formation.

Comparativement à SENINVEST il y a eut d'autre expérience de capital risque avec notamment le prêt participatif du Fond de Promotion Economique (FPE) qui était une forme timide de capital-risque. Mais ses performances ne permettent pas qu'il soit cité en exemple⁵³. Par ailleurs il y a aussi le fonds Africap Micro-finance Fund (AfriCap). C'est un fond d'investissement à la manière d'un fond de capital-risque, mais sa particularité réside dans le fait qu'il est spécialisé dans les établissements de microfinance. Avec un bureau opérationnel implanté à Dakar le fond investit en Afrique dans un nombre limité d'institutions de microfinance émergentes engagées à assurer leur viabilité commerciale.

⁵² Il y a eut la Société Financière Internationale (SFI) la Caisse Française de Développement, la Banque Européenne d'Investissement etc.

⁵³ En pour les prêts participatifs même s'ils sont considérés par le législateur et le nouveau plan comptable comme un des composantes des fonds propres, ils conservent dans la pratique (exigibilité, mode de rémunération, circuit de distribution...) toutes les caractéristiques d'un prêt.

Le capital risque est un instrument mieux adapté aux contraintes des PME que le crédit mais il existe toutefois des restrictions à cet outil de financement surtout concernant les activités de production. Celles-ci sont considérées comme trop risquées, de par la nature de l'activité et des produits (facteurs climatiques, maladies, fragilité et durée de vie limitée des produits, etc.) mais également à cause de l'instabilité sociopolitique qui paralyse régulièrement ces pays. Dès lors, les investissements des fonds de capital risque se font rares concernant les étapes de production si celles-ci ne sont pas couplées à des activités de transformation ou de commercialisation.

En outre, les fonds de capital risque, de par leur objectif de lutte contre la pauvreté s'adresse à des organisations qui sont parfois relativement peu consolidées. En plus la faiblesse de la gestion et de la gouvernance de ces organisations peut constituer un obstacle à des relations de partenariat financier adaptées aux règles du capital-risque. De plus ces organisations ne sont pas toutes reconnues légalement car il peut arriver, pour ne pas exclure les petites structures, qu'une certaine informalité soit tolérée. Cette informalité au-delà du cadre réglementaire entraîne souvent des réticences à la divulgation de l'information financière et comptable qui est vraiment essentielle pour pouvoir bénéficier des fonds de capital risque.

Finalement, le capital risque permet de répondre aux besoins de financement de certaines entités économiques exclues des services financiers et pour lesquelles le crédit n'est pas adapté. Toutefois, le capital-risque est un outil de financement qui a ses limites et il ne constitue dès lors qu'une réponse parmi d'autres à la problématique du financement des activités économiques. Par ailleurs, au regard des maigres expériences de capital risque au Sénégal, on ne dispose pas encore de recul nécessaire pour tirer des conclusions et enseignements des expériences de capital-risque. En plus, le succès du capital risque dépend aussi de nombreux facteurs externes tels que la stabilité macroéconomique du pays, le degré de transparence des marchés, l'environnement réceptif à l'investissement privé⁵⁴, un système légal et solide. Il peut aussi être envisagé que la mise en place d'une bourse des PME puisse favoriser le capital-risque. Cependant pour se faire il faudrait aussi une plus grande implication des acteurs financiers et de l'Etat pour promouvoir un partenariat actif qui serait bénéfique autant pour les investisseurs en capital que pour les PME en quête de croissance. A

⁵⁴ C'est dans le sens de rendre l'environnement plus favorable que lors du Conseil Présidentiel sur l'investissement en 2005, il fut pris 35 mesures qui ont été adoptées. Et ces mesures concernent pratiquement tous les aspects de la vie de l'entreprise parmi lesquels l'accès au financement, les conditions d'exercice du crédit-bail, le capital risque, l'amortissement.

côté du capital risque d'autres instruments de financement des PME ont vu le jour avec notamment les sociétés de cautionnement mutuel.

B. Les sociétés de cautionnement mutuel (SCM)

Les sociétés de caution ou de cautionnement mutuel sont des structures créées par de petits entrepreneurs ou par des organismes de promotion. Leur principale fonction est d'offrir aux banques une garantie, afin que les entreprises puissent obtenir un crédit à des conditions favorables. La principale caractéristique de ces sociétés est la mutualité, un principe de solidarité qui unit les petits entrepreneurs économiquement fiables, et leur permet de s'apporter une aide réciproque grâce aux garanties constituées par les versements des différents adhérents, ainsi que ceux des organismes publics. Ce sont souvent ces versements qui constitueront le fond de garantie. Il existe au Sénégal des expériences de société de cautionnement mutuel, mais ces dernières ont eut à rencontrer des difficultés pour s'épanouir.

1. Le principe régissant les sociétés de cautionnement mutuel

Les sociétés de cautionnement mutuel ont fait leur apparition en Europe et les plus performantes d'entre elles se trouvent en Italie et datent de la fin des années 50. Pour leurs bénéficiaires il s'agit sans aucun doute des entreprises qui, en raison de leur petite taille et de leur faiblesse économique et financière, ne parviennent pas à obtenir de crédit, et sur ce plan les PME y occupent une place importante.

Dans le cadre de la mise en place d'une SCM, le premier pas réside dans la constitution d'un capital social, composé de versements en espèces d'un montant parfois modeste (si on se réfère au cas de l'Italie) effectués par les différents associés et qui servira de garantie aux premières demandes de crédit. Ces versements revêtent une importance capitale parce qu'ils traduisent une volonté commune d'affronter les problèmes de financement et montre le degré d'engagement des adhérents, mais aussi pour pouvoir espérer une contribution des institutions publiques.

Sur le plan réglementaire, en France, ces sociétés sont régies par la loi du 13 mars 1917, et sont pour la plupart des sociétés commerciales qui ont pour objet exclusif de cautionner leurs membres à raison de leurs opérations professionnelles. Au Maroc elles prennent la forme juridique d'organisation à but lucratif et sont soumises aux normes prévues pour les

institutions financières standards. Tandis qu'au Sénégal elles peuvent prendre la forme de société à responsabilité limitée ou de coopératives à capital variable.

Dans la plupart, le capital de ces sociétés est formé de parts nominatives souscrites par les membres qui participent aux avantages de la société (les sociétaires) et éventuellement par des membres non participants qui n'ont droit qu'à la rémunération de leurs apports.

Les statuts règlent notamment l'étendue et les conditions de la responsabilité qui incombe à chacun des sociétaires dans les engagements de la société. Les sociétaires ne peuvent être libérés de leur engagement qu'après la liquidation des opérations contractées par la société, antérieurement à leur sortie. Les statuts réservent aux sociétaires le droit de se retirer et de réclamer le remboursement des parts leur appartenant. Toutefois, il ne peut être fait usage de ce droit qu'en fin d'exercice et moyennement un préavis de trois mois. Le remboursement des parts ne peut être effectué qu'après épurement de toutes les opérations sociales engagées au moment de la demande de restitution. Il ne peut excéder ni la valeur à cette époque, des parts du membre démissionnaire, ni la valeur nominale. La plus-value, s'il y en a, reste acquise au fond de réserve, sur lequel le membre remboursé n'a aucun droit.

Les statuts doivent également fixer les conditions d'octroi des cautions (montants et durée), les prélèvements et commissions qui sont perçus, au profit de la société, par les opérations faites par elle ainsi que les modalités d'affectation des résultats : constitution du fonds de réserve ; intérêt affecté à la rémunération des parts, etc.

Dans le cas de la France, les sociétés de cautionnement mutuel, exerçant exclusivement leurs activités avec les Banques Populaires, sont affiliées à la Chambre Syndicale des Banques Populaires (organe central) qui est chargée de les représenter collectivement, pour faire valoir leurs droits et intérêts, d'exercer un contrôle technique et financer sur leur organisation et leur gestion, et de prendre ou proposer toutes les mesures nécessaires à leur bon fonctionnement.

Dans l'exercice de leurs activités les sociétés de cautionnement mutuel font un choix stratégique par rapport aux banques avec lesquelles il faut conclure un accord. L'accent est souvent mis sur la position de la banque par rapport aux entrepreneurs membres et sa présence dans les zones où les membres exercent leurs activités.

Ensuite pour pouvoir bénéficier d'une garantie, l'entreprise devra déjà être membre de la société de cautionnement mutuel et formuler une demande de financement à ladite société qui en analyse les conditionnalités et après approbation la demande est transférée au niveau de la banque. Lorsque le lien entre la société et la banque est solide, ce processus est quasi automatique et les délais pour l'octroi de financement deviennent très courts (généralement

un mois). Le fond de garantie qui permet le recours facile au financement reste alimenté par la contribution des membres. Mais dans sa phase de démarrage il est souvent admis qu'une société de cautionnement mutuel éprouve des difficultés pour disposer d'un fond important surtout lorsque la plupart de ses membres sont constitués de microentreprises. Ainsi il est indispensable souvent de recourir aux contributions publiques⁵⁵ pour alimenter ce fond (gouvernement et institution nationaux et locaux, organisations internationales).

L'existence de société de cautionnement mutuel, qui parraine et garantit les crédits, permet donc de lever l'obstacle majeur d'inexistence de surface financière et de garanties solides des PME qui sont victimes d'un accès limité au financement pour ces raisons. Ce qui explique que de telles structures ont leur rôle à jouer pour faciliter l'accès au crédit. Des expériences de société de cautionnement mutuel ou de mise en place d'un fond de garantie ont pu être recensé au Sénégal mais avec des contraintes pesant sur leur pérennité.

2. Les expériences de société de cautionnement mutuel

Aujourd'hui, les plus grands exemples de réussite de SCM, sont recensé dans les pays européens, avec notamment l'Italie où il existe actuellement plus de 414 sociétés. Ces dernières ont offert pendant l'année 2000 des garanties de financement à 621 000 entreprises, pour un montant équivalent à 3 500 milliards de dollars.

Au Sénégal, des démarches ont été conduites au niveau des institutions comme l'Union Nationale des Chambres de métiers pour la mise en place de société de cautionnement mutuel. Il en est de même pour l'AGETIP qui fait la promotion auprès de ses entreprises agréées pour le secteur du bâtiment et travaux publics à se regrouper en groupement de cautionnement mutuelle.

La Fédération des Eleveurs Indépendants et Transformateurs Laitiers du Sénégal (FEITLS) qui est une organisation socioprofessionnelle comptant plus de 3 300 membres, a aussi entrepris des démarches pour la création d'une société de cautionnement mutuel et une assemblée constitutive a été déjà tenue. Dans ce sens un accord de partenariat est signé avec la SONAC qui assure à 80% le crédit et participe à hauteur de 50% dans les fonds mobilisables pour le renforcement du fond de garantie. La SONAC assure aussi le recouvrement et le suivi juridique. Ainsi à travers ce principe, la FEITLS instaure un système de double garantie avec

⁵⁵ En guise d'exemple le gouvernement a domicilié à la CNCAS un fond de garantie qui a été utilisé pour la période 2000 / 2001 à hauteur de 3 100 000 000 FCFA avec un taux de couverture de 68%.

le fond et la SONAC pour davantage sécuriser les crédits et rendre plus crédible cette structure. Des pistes de partenariats sont dégagées avec la SGBS et pour le moment un fond social y est déposé dans un compte rémunéré. Cependant, il est possible de se poser des questions sur l'opportunité d'un double garantie des prêts qui alourdit les charges pour une société en démarrage. Toutefois, la FEITLS a le mérite d'être à la recherche d'un nouvel instrument de financement pour appuyer le développement du secteur de l'élevage.

Il en est de même pour l'association professionnelle des artisans, mais pour ces derniers leur société de cautionnement mutuel n'a pas donné de bons résultats : les associés ne se connaissaient pas entre eux parce qu'ils exerçaient des activités économiques différentes. En plus ils attendaient des contributions publiques considérables, et de loin supérieures aux versements effectués par chacun des membres ; rares étaient les adhérents qui étaient prêts à apporter leur contribution à la constitution du capital social. (Bernd Balkenhol, 1990)⁵⁶

Au niveau de la CNCAS un fond de garantie a été mis en place dans le cadre du Projet d'appui à l'Élevage (PAPEL). Le secteur agricole étant un secteur à grand risque⁵⁷ alors l'Etat a mis en place le *Dispositif de financement de secteur agricole* à la disposition de la CNCAS. Composé de trois fonds publics domiciliés au Ministère des Finances, ce dispositif comprend un fond de garantie qui couvre à 70% le prêt, un fond de bonification qui permet de ramener le taux d'intérêt de 12,5% à 7,5%, et un fond de calamités pour les catastrophes naturels comme l'invasion acridienne, les inondations etc. Dans le cas du PAPEL, un fond de garantie de 100 millions avait été mis en place pour la première phase du projet 1998–2002. Avec l'effet multiplicateur les administrateurs du fonds s'attendaient à avoir 500 millions de FCFA et ils se sont retrouvés avec 1,300 milliards, ce qui constitue un résultat satisfaisant, mais le taux de casse qui était de 100 millions a englouti tout le fond de garantie. Cela a conduit les bailleurs à jugé insuffisant le résultat global. Aujourd'hui le fond de garantie est dans sa deuxième phase depuis 2002 pour une durée de cinq ans et il est estimé en mars 2005 à 39 millions de FCFA dont 30 millions de dotation initiale et 9 millions de contribution des opérateurs. Le nombre de bénéficiaires est de 285 agents économiques et le nombre cumulé de crédits octroyés se chiffrait à 665 millions de FCFA.

A côté du PAPEL il y a eu une expérience de fond de garantie dans la filière tomate. Mais à ce niveau le principe était différent. La banque finance les producteurs à la base pour leur

⁵⁶ Bernd Balkenhol, « L'accès au financement des Petites et Moyennes Entreprises en Afrique de l'Ouest », *Revue Internationale du travail*, vol. 129, 1990, n° 2

⁵⁷ Le risque du secteur agricole est estimé entre 60 et 70%, ce risque est souvent lié aux aléas climatiques, à la nature saisonnière de l'activité, à la sensibilité aux calamités naturelles etc.

permettre d'exercer leurs activités. Après la récolte, la société de transformation de tomate achète la récolte mais paye par virement bancaire. Une fois que la banque récupère son argent, elle verse le reliquat aux producteurs.

Le procédé de financement par la société de cautionnement mutuel ou par le fond de garantie est un instrument efficace pour permettre aux PME d'accéder au financement par les banques, mais il draine des limites. D'abord au niveau des acteurs à la base il peut arriver que le prêt consenti fasse l'objet d'un détournement d'objectif, et ce problème a été rencontré dans le cas du PAPEL. Ensuite un problème, d'ordre général au fond de garantie, réside dans le fait qu'il a un effet pervers. Car les banquiers développent souvent une paresse à suivre convenablement le crédit sachant que le fond de garanti est là. Et c'est dans ce sens que l'on note toute l'importance à accorder à la société de cautionnement mutuel par rapport au fond de garantie, car au-delà de la garantie octroyée la société de cautionnement mutuel fournit un service d'assistance et de suivi des prêts en amont comme en aval.

Il existe une autre limite aux sociétés de cautionnement mutuel, liée à la faiblesse du capital social. Les fonds sont alimentés par les cotisations annuelles des membres et les contributions suivant le prêt demandé. Ces montants sont souvent faibles pour constituer une garantie satisfaisante, alors il est souvent indispensable pour se maintenir que la société puisse compter sur l'appui de bailleurs et de l'Etat et ce qui n'est pas le cas dans la plupart des cas.

Enfin, dans tous les pays de l'UEMOA, les normes bancaires en vigueur sont plutôt défavorables à l'instauration de société de cautionnement mutuel. Dans ces pays, les lois en vigueur stipulent que, toutes les entités qui exercent une activité financière ou une activité liée à la finance doivent obligatoirement prendre la forme d'une institution financière ou d'une banque, ou être assujetties à la législation qui s'applique à ces dernières.

Et dans le cas du Sénégal, même si les sociétés de cautionnement mutuel peuvent revêtir la forme de société à responsabilité limitée ou de coopératives à capital variable il reste que pour ce faire elles doivent disposer d'un capital qui s'avère excessivement élevé. Et même si elles prennent la forme d'organisation à but non lucratif, il est probable qu'elles ne soient pas prises au sérieux par les banques. (OIT⁵⁸, 2001)

Ainsi, le cadre juridique constitue l'une des obstacles majeures à l'installation et au développement des sociétés de cautionnement mutuel aussi bien en Afrique de l'ouest que

⁵⁸ OIT, « Les Sociétés de cautionnement mutuel : leur nature et leur fonctionnement », Genève, 10 – 14 décembre 2001.

dans d'autre partie de l'Afrique. Car le Maroc qui compte 21 sociétés de cautionnement mutuel rencontre aussi problèmes liés au cadre juridique car ces institutions de cautionnement sont soumises aux normes prévues pour les institutions financières standards et elles n'ont de surcroît jamais bénéficié de contributions de la part des structures publiques.

C. Le crédit-bail pour le financement des PME

Le crédit bail est un procédé de financement des entreprises qui est né aux Etats – Unis dans les années 1950 et s'est développé dans plus de soixante pays avec des encours totalisant 275 milliards de dollars US en 1988 dont 3 milliards (1,1%) en Afrique. Le crédit-bail finance actuellement 16% des acquisitions de biens d'équipement dans le monde mais seulement 2% en Afrique.

Cet instrument financier regroupe plusieurs types d'opérations. Il s'agit d'abord des opérations de location de biens d'équipement ou de matériel d'outillage achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations quelque soit leur qualification donnent au locataire la possibilité de lever l'option pour tout ou partie des biens, moyennant un prix convenu tenant compte au moins pour une partie, des versements effectués à titre de loyers (crédit-bail mobilier).

Ensuite le crédit – bail regroupe aussi les opérations par lesquelles les entreprises donnent en location des biens immobiliers à usage professionnel, achetés par elle ou construits pour son compte. Ces opérations, quelles que soit leur qualification, permettent au locataire de devenir propriétaire de tout ou partie des biens loués, au plus tard à l'expiration du bail, soit par cession en exécution d'une promesse unilatérale de vente, soit par acquisition directe ou indirecte des droits de propriétés du terrain sur lequel ont été identifiées le ou les immeubles loués, soit par le transfert de plein droit de la propriété des constructions édifiées sur le terrain appartenant audit locataire. (Crédit-bail immobilier)

Les opérations de crédit-bail ne peuvent pas être faites à titre habituel que par des sociétés commerciales. Au plan réglementaire bancaire, les sociétés de crédit-bail sont des établissements de crédit.

La faculté offerte au preneur d'acquérir le bien loué moyennant le règlement d'un prix contractuellement déterminé substantiellement inférieur à la valeur économique du bien puisque tenant compte des loyers antérieurement réglés constitue le critère essentiel retenu en droit sénégalais pour qualifier un crédit-bail. Ainsi selon cette définition, une vente ferme à

terme, dont le paiement est simplement échelonné dans le temps ne constitue pas une opération de crédit-bail même si ces règles sont contractuellement qualifiées de loyers.

Et il est aussi important de préciser que le terme « crédit-bail » est employé pour désigner des transactions portant sur des biens à usage professionnel. Pour les biens destinés aux particuliers, il est d'usage d'utiliser la notion de « location avec option d'achat (LOA) ».

1. La nature du crédit bail

Au cours de la dernière décennie, le crédit-bail est l'un des modes de financement des actifs industriel et commerciaux qui a connu le plus fort taux de croissance : les avantages fiscaux qui découlent de ce type de contrat chez le locataire expliquent pour une bonne part cette situation. Les loyers sont intégralement déductibles chez le preneur, alors que les amortissements le sont chez le bailleur. Ce régime découle de l'analyse juridique de la propriété du bien : un contrat de crédit – bail ne constitue pas un acte de « transfert de propriété ».

Il existe différents types de crédit-bail qui renvoient aux différents biens sur lesquels porte le bail : le crédit-bail financier, la location exploitation, le crédit-bail immobilier, le lease-back :

◆ Le crédit-bail financier est une transaction financière dans laquelle le bailleur demeure propriétaire de l'immobilisation financée et le locataire jouit de l'utilisation du bien contre paiement de loyers réguliers pour une durée fixe décidée à l'avance et qui prévaut à peu près à la durée de vie utile de l'équipement. Dans ce cas le locataire couvre le risque d'obsolescence, et est responsable de l'entretien de l'équipement, des assurances et des taxes. Le locataire jouit d'une option d'achat au terme du bail.

◆ Pour la location exploitation le service est spécialisé et prend tout en charge : entretien, assurance et taxes. La transaction dépasse largement le strict cadre financier, à cause du volet entretien. Le service est aussi disponible pour des durées variables, indépendantes de la vie utile de l'équipement. Le bailleur court le risque de l'obsolescence.

◆ Le crédit-bail immobilier est une forme de crédit-bail financier qui s'apparente au prêt hypothécaire. La transaction est de même nature que pour le crédit-bail d'équipement, mais pour des termes plus longs (5 à 10 ans). La pratique existe actuellement au Sénégal pour le bâtiment industriel ; elle pourrait s'appliquer au bâtiment commercial, mais plus difficilement au bâtiment d'habitation.

Ce financement s'appuie sur la valeur de l'immeuble (revente et plus-value éventuelle), le flux régulier et prévisible des loyers pour la durée du bail et la capacité financière du locataire. Au terme du contrat le locataire devient propriétaire de l'immobilisation.

◆ Le lease-back qui est aussi appelé cession-bail consiste au rachat par le bailleur d'un bien appartenant déjà au client puis repris en location par ce même client. Il se pratique surtout dans le cas d'équipements neufs importés et procure un financement pouvant aller jusqu'à 70% de la valeur de l'immobilisation.

Il convient de signaler qu'il existe cependant des défis particuliers liés au lease-back tels que l'évaluation du bien pour déterminer le montant à financer et la réparation de l'équipement si les garanties du fournisseur sont échues.

2. Les expériences de crédit-bail

Au Sénégal, il existe une société de crédit-bail qui s'appelle Locafrique. Les encours de cette société sont relativement faibles et s'explique selon ses dirigeants par l'absence d'un marché d'occasion dans le pays. Ce marché devrait permettre d'écouler le bien financé en cas de défaillance du locataire. La deuxième raison avancée tient à la lenteur des procédures judiciaires dans le cas d'un contentieux : délais trop longs entre l'introduction de l'action en justice et le jugement d'adjudication.

Cependant il faut reconnaître que les banques commerciales actuelles, particulièrement la BICIS, dans le souci de diversifier leurs financements se sont introduites dans ce créneau. Certaines structures avancent que les financements octroyés en matière de leasing se sont correctement dénoués.

Sur le plan international, la Société Financière Internationale (SFI) constitue au cours des dernières années un exemple de réussite avec l'implantation de nombreuses sociétés de crédit-bail dans les pays en développement. Elle a contribué à la création de 26 sociétés de crédit-bail au cours des quinze dernières années en Afrique, en Asie et en Amérique Latine.

La démarche habituelle de la SFI est d'abord la mise en place d'un cadre réglementaire et fiscale pour promouvoir et protéger le crédit-bail. Ensuite le recrutement d'un partenaire technique d'envergure internationale en vue d'un transfert d'expertise, de l'encadrement et de la formation des personnels des sociétés de crédit-bail et l'injection de capital.

La SFI fait souvent une contribution minoritaire au capital de la nouvelle société, et ouvre la porte à du capital complémentaire, national et international. Mais elle participe activement et de manière directe à la gestion de l'entreprise et applique des critères de réussite tels que des

procédures strictes de suivis des dossiers, un engagement actif du partenaire technique, un programme de commercialisation bien articulé etc.

Ainsi pour de meilleures conditions d'exercice, il est nécessaire à une société de crédit-bail de disposer d'un cadre réglementaire adéquate avec une implication des partenaires techniques et financiers. Au Sénégal les banquiers avaient émis le souhait d'une modification de la fiscalité sur le crédit-bail.

Les propositions plaidaient pour l'institution d'un régime fiscal plus attractif, et dans ce sens l'Etat à travers sa politique de réforme fiscale a entrepris l'application d'un ensemble de mesures visant à promouvoir l'investissement et la compétitivité, à améliorer l'intermédiation financière, et à mettre en œuvre un programme de mise à niveau des petites entreprises etc (MEF⁵⁹, 2006A). Ces mesures portent spécifiquement sur :

- ◆ La promotion d'une fiscalité favorable à l'investissement avec notamment la baisse substantielle du taux d'imposition du capital ;
- ◆ Concernant l'impôts sur le revenu, l'harmonisation du Code Général des Impôts (CGI) et de la SYSCOA en ce qui concerne l'amortissement des biens d'équipements loués dans le cadre d'un contrat de crédit-bail ;
- ◆ La suppression de l'obligation d'exercer l'activité de crédit-bail à titre exclusif, pour le régime spécial du crédit-bail ; etc.

Au-delà de ces instruments cités pour appuyer le financement des PME, d'une manière générale et de celles du secteur informel en particulier, il existe d'autres sources de financement qui commencent à percer le secteur financier. L'une des plus importantes de ces sources est constituée par les sénégalais de l'étranger.

Car malgré une présence toujours marquée du secteur informel sur le marché du transfert d'argent, on assiste depuis quelques années à une plus grande formalisation du service à travers les opérateurs spécialisés tels que Western Union, MoneyGram, Money Express etc.

Au Sénégal, les transferts de fonds des travailleurs recensés dans les statistiques de la balance des paiements ont atteint près de 160 milliards de FCFA en 2001. Ce chiffre serait largement inférieur à la réalité des transferts reçus, et encore plus au potentiel de transfert existant, de l'avis général.

⁵⁹Ministère de l'Economie et des Finances / Secteur Privé, 2006A. « Atelier de Présentation de l'expérience des réformes fiscales de 2004 et 2005 », Séminaire sur la Réforme Fiscale, Hôtel Méridien Président, 3 Mai 2006

D'après les statistiques de la BCEAO, le volume des transferts reçus en 2002 s'élève à plus de 178 milliards de FCFA en hausse de 25% par rapport à 2001. Les transferts reçus via Western Union et MoneyGram s'élèverait aux alentours de 152 milliards de FCFA au titre de l'année 2002. Le groupe de La Poste du Sénégal drainerait à lui seul plus de 100 milliards de FCFA, par le canal de Western Union, des Virements et des Mandats...

Au total, selon différentes sources, la masse des flux de transferts entrants, en provenance de la diaspora se situerait dans une fourchette comprise entre 300 et 400 milliards de FCFA par an et des gisements de transferts non encore exploités existe encore (MEAUASE/PNUD, 2003). Par rapport à l'importance de ces flux d'argent, le marché des transferts de fonds des émigrés présente des opportunités pour les banques et les institutions de microfinance.

Ainsi, conscientes de leur faible implantation, les banques s'efforcent d'y remédier partiellement en utilisant notamment des intermédiaires qui disposent de réseaux plus étendus. Elles nouent des alliances avec des institutions telles que les Systèmes Financiers Décentralisés et dans d'autres cas ouvrent des points de services dans des endroits aussi insolites que les cybercafés et les Télécentres.

Concernant les SFD, la loi PARMEC constitue une opportunité intéressante pour les IMF pour se faire une place dans le marché des transferts de fonds compte tenu de leur capacité à fournir des services de proximité aux populations, même en milieu rural. Cependant, ces IMF sont limitées par la loi car ne pouvant entreprendre des activités de transfert que si elles mettent en place un organe financier⁶⁰. Si elles n'en disposent pas, alors elles devront passer impérativement par une banque. Cela implique une multiplicité des intermédiaires et une cherté du coût des services pour les utilisateurs. Pour le moment des partenariats sont dégagés avec des banques c'est le cas de l'UMECU avec la BHS pour le service Money Express, et le Pamecas avec la BST pour le service Money Gram⁶¹.

Ces transferts servent souvent à la consommation courante, ce volet représenterait 75% du total des transferts (Ch. Diop, 2003⁶²), ce qui n'est pas loin des 80% rapportés par une autre

⁶⁰ Loi PARMEC dans son article 55.

⁶¹ Le Pamecas envisage de trouver même une solution à ses problèmes de disposer de ressources stables, avec les fonds provenant des transferts de fonds des émigrés, il veut s'engager de façon formelle dans le circuit de transfert de fonds mais il se heurte à l'obligation de trouver une garantie de la part d'une banque internationale.

⁶² Diop, Ch, Forum sur l'investissement et l'emploi – rôle du secteur informel et des sénégalais de l'étranger : *Stratégie de mobilisation de l'épargne et sécurisation des investissements*, Mai 2003

étude (A.S. Fall, 2002⁶³). Les sommes d'argent perçues par les familles des émigrés sont presque entièrement utilisées pour des dépenses de consommation des ménages.

En outre, les transferts sont également utilisés en épargne pour environ 10% (Ch. Diop, 2003). Cette épargne est souvent constituée dans l'optique de permettre la construction d'une maison ce qui explique que souvent la BHS est concernée. La partie de ces transferts qui revient aux investissements est infime. Les investissements concernent l'immobilier⁶⁴ qui en représente l'essentiel, et le commerce.

A côté des transferts de fonds de l'étranger, la Bourse Nationale de Sous-traitance et de partenariat en Afrique joue un rôle important dans l'accès au financement des PME. En raison de leur faible taille et de leur isolement, les petites et moyennes entreprises ont du mal à identifier les possibilités de travailler comme sous-traitants des grandes entreprises et à trouver des partenaires qui leur apportent financement, technologies et possibilités accrues de commercialisation. Il manque un mécanisme qui fasse fonction de médiateur dans l'établissement de ces relations et qui agissent dans l'intérêt des deux parties. Les bourses de sous-traitance et de partenariat apportent une solution à ce problème. Elles tiennent à jour des informations sur les moyens et les capacités de production des PME ainsi que sur leurs partenaires potentiels et encourage activement la formation de partenariats. Deux bourses de sous-traitance ont été déjà mises en place avec succès au Maroc en 1987 et en Côte d'Ivoire en 1997. Au Sénégal, elle a été mise en place en 1998 et vient d'être récemment opérationnelle.

La bourse d'échange des PME est une structure de financement qui s'inscrit aussi dans la même logique que la bourse de sous-traitance, mais sa mise en place tarde à venir.

Même si ces différents instruments financiers présentent de réelles opportunités pour le financement des PME du secteur informelles, il ne demeure pas moins qu'ils sont peu développés au Sénégal. Ainsi, les entreprises informelles vont vers le marché informel de crédits pour trouver des financements.

⁶³ Fall, A.S. : Enjeux et défis de la migration internationale de travail ouest africaine, juillet 2002, ILO, International Migration Papers.

⁶⁴ Des études ont montré que 7 sur 10 émigrés vivant dans les autres pays africains ont investi dans l'immobilier (Tall, 2000) Tall, S. M. : Les investissements immobiliers des émigrés à Dakar, janvier 2000, Thèse de Doctorat

Section III : Le marché informel de crédits

Le marché informel de crédits est composé dans sa grande partie par les crédits informels et le marché des devises. Ces deux composantes jouent un rôle macroéconomique important dans les pays en développement. Dans la plupart de ces pays, le système d'intermédiation n'est pas très développé et les banques commerciales jouent un rôle prédominant comme source de financement pour les entreprises. Cependant le crédit bancaire est souvent rationné avec des taux de prêts fixés par les autorités monétaires, et ce volume de crédit ne suffit pas à couvrir la demande faite par les entreprises. Du reste, les banques classiques ainsi que les institutions financières reconnues dans les pays en développement, sont souvent soumises à des ratios de réserves et de liquidités. Ces derniers deviennent une source captive de responsabilité pour les gouvernements des pays en développement où le secteur public a souvent des revenus faibles.

Comme conséquence de cette pression financière, des marchés financiers parallèles se sont développés et sont devenus une partie essentielle du processus d'intermédiation financière. Ces marchés sont communément appelés marchés informels dans le sens où ils n'ont pas de cadre légal et ne sont pas soumis à une réglementation des autorités étatiques. A cause de ce déficit réglementaire, les marchés informels de crédits ne sont pas soumis à un plafonnement du taux d'intérêt imposé sur le marché financier formel, ainsi les taux d'intérêt et d'épargne sont déterminés par le marché. En plus, à cause du fait que l'Etat n'a pas de moyen d'imposer des réserves de liquidités requises pour ces institutions, alors elles sont capables d'échapper aux taxations et d'opérer en avantage comparatif aux institutions financières formelles.

Comparativement au secteur financier formel, il existe peu de preuve pour mesurer le volume des transactions sur le marché informel du crédit. Dans les récentes années, les économistes ont commencé à apprécier l'étendu du secteur informel dans les économies des pays en développement. Il existe peu d'études détaillées pour déterminer la taille de ces marchés ainsi que leur significativité pour l'économie et leur implication sur les politiques économiques. Et une part importante des problèmes liés aux marchés informels relève de la nature de ces marchés qui est extrêmement difficile à contrôler, et à quantifier dans sa globalité. Souvent le problème est lié au fait que le gouvernement tente de réguler les activités informelles, ainsi il est très difficile de recueillir de l'information sur ces marchés.

Pendant longtemps le secteur informel était considéré comme le moyen principal de promouvoir les activités de survie. Et par conséquent, ce secteur était jugé comme un phénomène transitoire qui devait disparaître avec la croissance et développement économique. Dans ce contexte, les marchés informels de crédit relativement au secteur informel ne pouvaient être considérés que comme un état transitoire pour les pauvres (Akerlof⁶⁵, 1970). Ces marchés étaient vus comme un mal nécessaire qui devait être régulé. Et par conséquent ils recevaient une petite attention dans la littérature macroéconomique. Peu d'efforts ont été fournis pour comprendre l'effet de ces marchés sur les politiques économiques (McKinnon⁶⁶, 1973). Et contre toute attente, les tentatives de contrôle de la croissance de ces marchés informel de crédits ne réussissaient pas, au contraire elles encourageaient les innovations dans ces marchés.

Aujourd'hui une plus grande considération est donnée aux marchés informels du crédit en leur reconnaissant qu'ils exercent un rôle notoire aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement à côté de la plus visible et plus dynamique secteur formel (Tanzi 1982, Portes, Castells and Benton⁶⁷, 1989). Il existe différentes sources de financement dans ce marché informel du crédit, ce qui lui procure une taille considérable avec des implications sur l'économie.

I. Les sources de financement sur le marché informel du crédit

Les marchés du crédit informel consistent dans une large mesure aux activités renfermées dans des transactions non réglementées. Ils incluent les transactions d'épargne et de crédit concernant une grande variété d'individus et d'intermédiaires comme des professionnels, des non professionnels, des prêteurs d'argent, des entreprises financières privés, des banquiers, des associations d'épargne et de crédit rotatif, des commerçants, des entrepreneurs, des ménages etc. La diversité des activités dans ce marché est un élément qui rend difficile la classification des transactions. Malgré cette hétérogénéité il est important, une fois l'épargne informelle analysée, d'identifier au sein des acteurs de ce secteur quatre grands groupes de

⁶⁵ Akerlof, George, "The market for lemons: Qualitative Uncertainty and Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics* Vol. 84 (August 1970), pp 488-500.

⁶⁶ McKinnon, Ronald I., "Money and Capital Economic Development", The Brookings Institution (Washington, DC.: 1973).

⁶⁷ Tanzi, Vito, « The underground Economy in the United States and Abroad », Lexington (Mass. D.C. Heath: 1982).

Portes, Alejandro, Manuel Castells, and Lauren A. Benton, eds, "The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries", *Johns Hopkins University Press* (Baltimore, Md.: 1989).

sources de financement des Pme : les prêteurs occasionnels, les prêteurs réguliers, les groupements rotatifs de prêts et d'épargne et les crédits fournisseur.

A. L'épargne informelle comme source de financement

Bien qu'il soit difficile de l'évaluer avec précision, il ne fait guère de doute que la partie non consommée immédiatement des revenus qui transite par le système financier officiel ne représente qu'une faible partie des ressources disponibles. Cela ne permet pas, toutefois, d'identifier un autre réservoir d'épargne qui existerait en dehors des institutions financières officielles. Mais il permet d'apprécier l'importance de l'épargne individuelle surtout dans le secteur informel. La majorité du capital informel est financée par cette épargne individuelle, qui transite dans les circuits de prêt informel (association de crédit, prêt familial ou amis...). Cela montre l'importance de l'autofinancement dans la dynamique d'accumulation du secteur informel.

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

Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que l'encaisse en billets des individus représente parfois une fraction importante de leur revenu monétaire. Pour une partie, il s'agit d'encaisses de transaction, mais l'autre partie est tout simplement thésaurisée, c'est à dire qu'elle n'est pas dépensée dans le cadre du cycle de production (annuel par convention), ni placée sous une forme ou sous une autre. Il est difficile d'évaluer l'ampleur de cette ressource même par enquête dans la mesure où les individus n'ont pas une idée précise de leurs recettes et de leurs dépenses courantes et où ils n'opèrent pas de distinction entre encaisse et épargne. Pour le plus grand nombre, l'encaisse est destinée à être dépensée plus ou moins rapidement en fonction de l'évolution des besoins.

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

correspondantes apporterait sans aucun doute une aide pour le financement des investissements. Et elle passe par les circuits informels de crédit tels que les opérations de prêts et d'emprunts (prêteurs occasionnels), et celles réalisées avec des institutions à caractère mutualiste (les associations rotatifs d'épargne et de crédits).

B. Les prêteurs occasionnels (famille et amis)

Ces prêts proviennent de l'environnement de l'emprunteur, il s'agit le plus souvent des amis, des parents ou de tous autres personnes ayant une relation forte avec lui. Ils constituent une source importante de financement pour principalement les entreprises du secteur informel. Dans notre échantillon, 49.5% des financements proviennent des amis ou de la famille, représentant ainsi la part la plus importante des sources de financement pour les entreprises informelles.

Ces prêts sont souvent accordés sur des termes qui n'incluent pas forcément le taux d'intérêt ou la garantie. Le type de contrat pour ces prêts est majoritairement oral à 64% des cas, et les termes du contrat, de même que les termes de remboursement dépendent plus de la nature de la relation entre l'emprunteur et le prêteur. Dans la plupart des cas, les conditions de remboursement sont flexibles et peuvent être élaborées sous forme de discussion, ce qui explique que 52% des prêts qui présentent aucune difficulté de remboursement viennent des amis ou de la famille.

Dans un environnement où le contrôle institutionnel ainsi que les mécanismes d'application sont faibles et en plus la demande de crédits des secteurs économiques peu satisfaite alors les amis, les connaissances et les parents deviennent des sources importantes de financement. Ici le lien entre l'emprunteur et le prêteur réduit l'aléa moral qui est associé au crédit et implique des coûts de contrôle moindres.

En outre, il est souvent observé une certaine réciprocité dans la relation de prêt qui permet aux agents de se tirer d'affaire entre eux dans les moments de difficultés ou de recourir dans le cas d'un besoin important aux autres prêteurs. Ce lien économique et social se développe au fil des années et des générations, ce qui le renforce et donne un sens aux termes du prêts ou le modifie en vu de l'actualiser.

Les entreprises qui cherchent un capital pour démarrer ou accroître leur entreprise et qui n'ont pas accès au crédit bancaire trouve qu'il est plus facile de lever des fonds à partir de cette forme de crédit. Car il n'y a pas d'exigences de garanties et les conditionnalités y sont plus souples.

C. Les prêteurs réguliers

Les prêteurs d'argent réguliers sont des personnes qui exercent des activités de prêts d'argent sur le marché informel, soit avec leur propre argent soit avec de l'argent emprunté. Ces agents économiques sont souvent des prêteurs d'argent régulier ou des prêteurs sur gage, et leur travail est souvent basé sur leur connaissance intime de leur clientèle. Ceci lui procure un avantage comparatif sur les autres financiers aussi bien du secteur informel que formel.

Cette asymétrie d'information avantage le prêteur et le met presque en position de monopole dans un probable compétition qui surviendrait. Il en résulte que la demande adressée au prêteur d'argent est inélastique et leur permette de dégager des revenus sur son avantage informationnel. Les emprunteurs de cette source de financement, 4,7% des entreprises recensées dans la phase 2 de l'enquête 1-2-3, sont souvent des agents n'étant pas capables d'obtenir un crédit autre part qu'au niveau des prêteurs ou que les conditions sont telles qu'il leur est plus simple de recourir à ce type de crédit qu'à un autre⁶⁸.

Les crédits provenant des prêteurs réguliers sont souvent très chers ce qui implique qu'ils sont de derniers ressorts. Par conséquent, ces crédits sont octroyés pour une courte durée. A cause de l'avantage informationnel du prêteur, mais aussi du nombre d'alternatives limité de l'emprunteur les taux d'intérêt sont souvent très élevés sur ce marché et spécialement quant ils sont rapportés à une base annuelle ; 57% des problèmes de remboursement liés à un taux d'intérêt jugé trop élevé concerne ce type de prêteur (DPS, 2003). Cependant contrairement à la croyance populaire les taux d'intérêt élevés taxés sur ce marché ne sont pas entièrement une rente du prêteur d'argent. Ce dernier doit supporter un coût dans cette forme d'information : des coûts de transaction, le risque associé aux emprunteurs souvent réputés risqués mais aussi le prêteur doit veiller au maintien de l'équilibre de ses finances pour pouvoir continuer d'octroyer des prêts. Ces facteurs peuvent expliquer une part considérable des taux d'intérêt annuels qui sont souvent observés sur le marché informel du crédit.

Les crédits sont aussi rationnellement distribués sur ce marché tout en prenant en compte la sensibilité au risque et aux performances antérieure. Ainsi par exemple : les anciens clients, qui ont affirmé leur bonne foi, ont un accès plus facile au crédit avec un taux d'intérêt moins élevé que ceux qui viennent d'entrer dans le marché. On peut recenser une grande variété de

⁶⁸ Au niveau du marché central le Pamecas à travers la MEC-MAC avait expérimenté un produit financier appelé le crédit flash pour lutter contre les prêteurs réguliers usuriers, mais ce produit a subi un échec expliqué par une relation forte des femmes avec les prêteurs usuriers ainsi que du fait des lenteurs administratives.

prêteurs d'argent réguliers, il y a les prêteurs usuriers utilisant des taux d'intérêt très élevés, les prêteurs d'argent avec partage des bénéfices qui est couramment utilisé par les banques islamiques. Dans ce cas, le prêteur avance les fonds et suit tel un associé l'activité du début à la fin (Hane et Gaye⁶⁹, 1994). En plus il existe aussi des prêteurs d'argent démarrage, des prêteurs pour commerce extérieur etc.

A côté des prêteurs réguliers, les prêteurs sur gage accordent des prêts en contrepartie d'actifs précieux qui sont pris comme garanties. L'actif gagé est détenu par l'emprunteur qui une fois le prêt remboursé le restitue à l'emprunteur ou le garde en cas de défaut de paiement. Cependant ce qui intéresse le plus le prêteur sur gage c'est l'octroi de prêt et non la vente des biens gagés, alors dans un souci de conserver le client ainsi que le prêt il peut être amené à allonger la durée du prêt autant que l'intérêt continu à être versé.

D. Les associations rotatives d'épargne et de crédit

Ces associations rotatives d'épargne et de crédit communément appelé tontines, sont très répandues en Afrique et touchent toutes les couches de la population et dans certains pays elles drainent des capitaux importants parfois considérables. Ces tontines auxquelles on s'intéresse depuis de quelque temps ne sont pas un phénomène nouveau, elles existent depuis toujours car elles plongent leurs racines dans l'histoire lointaine des peuples concernés.

Les tontines africaines sont toutes fondées sur les mêmes principes mais avec des variantes innombrables, pour ne pas dire infinies. Cette variété est bien mise en évidence par la multitude des appellations « tontine » ou « natt » au Sénégal, « esusu » au Nigeria, en Sierra Leone, au Libéria, et en Gambie. On appelle ces mêmes associations aussi « djanggi » au Cameroun et le « likelemba » en Afrique centrale : RDC, Congo et Zimbabwe.

Ces associations permettent de faire circuler la monnaie en contrepartie non pas d'un échange définitif de biens ou de services, mais d'une accumulation temporaire de créances et de dettes. Principalement on peut identifier deux formes d'associations tontinières : celles qui viennent d'être cités précédemment et qui restent caractérisées par le fait qu'elles sont spécifiées dans l'espace et dans le temps. Ceci en raison du fait que le groupe est à chaque fois bien identifié et les membres restent ensemble tant que l'argent circule, ensuite la durée de la tontine est

⁶⁹ Hane, B., et Gaye, M. L., 1994, *Les pratiques du marché parallèle du crédit au Sénégal- Leçons pour le système bancaire*, Document de travail n° 5, Département du Développement des Entreprises et Coopératives, BIT, Genève.

toujours limitée et dépendante du nombre de personnes membres et du temps qui sépare deux tours.

A côté de ce type d'associations, il en existe d'autres appelées associations villageoises d'épargne et de crédit. Elles regroupent des personnes nées dans un village ou une localité, même celles qui n'y vivent plus, avec des participations d'argent non redistribué, qui sont utilisées pour financer des projets collectifs ou pour aider les plus démunis.

Cependant d'une manière générale certaines caractéristiques sont communes aux tontines régulières :

- ◆ Absence de conditions préétablies : pour participer à une association ou faire affaire avec un tontinier, il n'y a pas d'autorisation à solliciter, pas de démarches à effectuer, pas de garanties à apporter, pas de formalités à remplir, encore moins de délai à respecter. Dans les associations, les membres se donnent eux même leurs règles, ils désignent leur président, et choisissent comment déterminer l'ordre des levées. Ils discutent de l'opportunité d'une avance ou d'un crédit et du fait des relations étroites entre les personnes concernées, les risques sont faibles et les défauts de paiement rarissimes ;
- ◆ Absence de frais de gestion : l'administration est réduite au minimum ; quelques fois un cahier où sont inscrits les noms et les sommes versées et rendues. Les seuls frais sont les boissons et accessoires qu'on achète avant chaque réunion de l'association. Il n'y a pas de local, les membres se réunissent à tour de rôle chez les uns et les autres. Il n'y a pas de personnels rémunérés les membres choisissent un trésorier parmi eux, en un mot les participants s'investissent eux-mêmes et dans ces conditions les coûts administratifs sont pratiquement inexistantes ;
- ◆ Absence de cadre fixé : les associations peuvent regrouper quelques membres ou une centaine de membres et durer quelques semaines ou plusieurs années. L'ordre de levée peut être déterminé de plusieurs façons. Dans tous les cas ce ne sont pas les intéressés qui s'adaptent à des formules toutes faites, c'est le cadre qui s'adapte aux besoins des uns et des autres et c'est bien la raison pour laquelle il y a si peu de litiges ;
- ◆ Absence de contrôle : comme elles reposent toutes sur des relations personnelles, ces pratiques sont vécues quotidiennement par la population et, dans une large mesure, collectivement entre les membres de l'association. Les opérations qui s'ensuivent ne peuvent être isolées facilement de l'activité économique aussi bien que social des uns aux autres dès lors la Banque Centrale ne peut exercer un contrôle sur ces activités. En

plus l'absence de règles préétablies, la difficulté de repérer les responsables, la souplesse du cadre utilisé rendent difficile toute espèce de contrôle.

Les tontines sont importantes aux yeux des entrepreneurs car elles constituent une source de financement de leurs projets pour ceux qui ne parviennent pas à disposer de crédits à partir des autres sources de financement et dont la capacité à épargner est faible. La tontine constitue un moyen de réaliser des créances et des dettes particulières dans la mesure où ces créances ne rapportent rien et ces dettes ne coûtent rien. Ensuite il n'y a pas d'intermédiaire qui n'ait la position inverse de toutes les précédentes ce qui permettrait de personnaliser les créances et les dettes.

Par ailleurs, en Afrique comme dans tous les pays en développement, les efforts ont porté depuis plusieurs années sur l'implantation des banques et sur la diffusion de leurs services auprès des populations. Et ces efforts ont été louables certes, mais ils ne prennent pas en compte souvent le comportement des agents économiques. Les relations sociales occupent une place de choix en Afrique dans les décisions économiques. Souvent l'agent économique privilégie ses relations sociales, il s'enracine dans un groupe et trouve auprès des autres la sécurité dont il a besoin. L'épargne n'est pas seulement une attitude face au temps qui passe, elle est aussi une attitude à l'égard de ceux qui sont proche ce qui explique toute l'importance qu'occupent les prêts tontiniers dans le secteur informels où les relations sociales sont fortes. Et c'est dans ce sens qu'il faut ranger le fait que les tontines avec les prêteurs réguliers assurent à eux deux 7,5% des financements des entreprises du secteur informel dans notre échantillon.

Mise à part ces différentes sources de financement, le crédit fournisseur constitue aussi une source importante de financement des activités informelles. C'est une pratique courante au niveau des entreprises informelles et notamment chez les commerçants, elle représente plus de 17% des financements octroyés dans notre échantillon. Il existe aussi les crédit client dont les entreprises n'accordent pas une grande importance (environ 4%).

En outre, le secteur informel draine aussi une part important des transferts de fonds des sénégalais de l'étranger. Le marché informel de crédit par rapport à son hétérogénéité présente une taille non négligeable mais qui est difficile à apprécier.

II. La taille du marché informel du crédit

Il existe peu d'information sur la nature quantitative des marchés informels du crédit, ainsi il est très difficile d'apprécier la taille de ces marchés surtout dans les pays en développement. Cependant il est à noter que les politiques économiques ont de fortes incidences sur la taille des marchés informels de crédit.

A. Le niveau d'information sur le marché informel du crédit

Il est très difficile de recueillir des informations pour apprécier la taille du marché informel du crédit. De plus les participants de ce marché, qui veulent maintenir un avantage informationnel ou se soustraire à l'action de régulation, préfèrent souvent rester anonyme et peu disposés à divulguer l'information aux agences officielles des transactions. D'ailleurs l'hétérogénéité des activités dans ce secteur accroît les coûts de l'accumulation d'information. Les données regroupées sont souvent obtenues à l'aide d'étude occasionnelle ou sur la base de constat général. En outre, ces études ne sont pas fréquentes et elles tendent à être des rappels avec peu d'efforts pour développer des moyens systémiques qui permettraient d'estimer la taille de ces marchés et d'en déterminer la composition.

Les informations disponibles sur les marchés informels du crédit révèlent un consensus sur la taille de ces marchés qui est non négligeable dans les pays en développement. Dans les estimation concernant certains pays en développement (Asian Bank and World Bank⁷⁰, 1990), la part du crédit informel dans le total des crédits varie d'un pays à l'autre. Elle est représentée trois quart au Bangladesh, deux tiers en Chine, deux cinquième au Sri Lanka et trois quart en Malaisie.

Ces prêts dans le secteur informel sont souvent très faibles en terme de valeur et sont de courte durée. Cependant la proportion des prêts informels dans le total des prêts consentis tend à augmenter au niveau de la plupart des pays en développement. Car malgré la défaillance liée à la courte durée et aux faibles montants des prêts il reste que ces marchés informels du crédit se présentent comme un dispositif important dans le développement des marchés financiers.

⁷⁰ World Bank, "Symposium Issue on Imperfection and rural Credit Markets", *The World Bank Economic Review*, Vol 4 (September 1990).

B. L'influence des politiques économiques

Les politiques économiques peuvent quant à eux avoir des incidences sur le secteur informel financier. La libéralisation financière intervenue dans beaucoup de pays a entraîné une contraction du secteur informel financier. En Inde le All Rural Credit montre que le secteur informel s'est décliné ces deux dernières décennies. De 85% en 1962, les crédits ruraux accordés aux producteurs par le secteur informel étaient estimés à 40% en 1982 à cause principalement de la rapide expansion des banques dans le secteur rural. Des remarques de même ordre ont été faites dans d'autres pays où le secteur financier a été libéralisé (Ouchan⁷¹, 1989 ; Sanderathe⁷², 1989).

Les politiques de crédits ont aussi leurs implications sur le secteur informel et par répercussion de leur effet général sur l'économie. Cependant ce n'est pas toujours tout le secteur informel qui est affecté. Chandrawarka⁷³ (1987), fait la distinction entre le secteur informel « autonome » qui s'est développé de manière endogène suivant le secteur formel et qui regroupe les associations de crédit, les prêteurs individuels etc., et la partie « réactive » du secteur informel qui est une réponse aux régulations, aux contraintes financières et autres défaillances du marché formel. C'est cette seconde partie du secteur informel qui est le plus directement affecté par les politiques de crédits et le niveau de la répression financière et par conséquent peut interagir avec les considérations macroéconomiques du secteur formel. Par exemple la hausse du taux de d'inflation peut accroître la masse financière dans le secteur informel et aussi la demande de crédit dans ce secteur, par la réduction du taux d'épargne réel du secteur formel et l'augmentation de la demande de devises ou d'actifs réels comme l'accumulation de stock de biens.

Cette partie « réactive » du secteur informel est la plus répondante à tout changement en matière de régulation. La partie autonome est essentiellement basée sur l'exploitation de l'asymétrie d'information et sur les coûts bas des transactions ainsi elle répond faiblement aux changements de politique.

D'une manière générale, il reste que l'estimation de la taille des marchés informels de crédit est très difficile à cause du manque d'information sur ce secteur. Du fait de l'asymétrie d'information, et à des fins de se soustraire à l'action de contrôle étatique, certains acteurs

⁷¹ Onchan, Tongroj, "Informal Rural Credit in Thailand: An overview", paper presented at a Seminar on Informal Credit Markets by *Ohio State University*, USAID and the World Bank in Washington DC., 1989

⁷² Sanderathe, Normal, « Informal Lenders in Sri Lanka », paper presented at Seminar on informal credit markets in Development by *Ohio State University*, USAID and the World Bank in Washington DC., 1989

⁷³ Chandrawarka, A., "The informal Financial Sector in Developing Countries: Analysis, Evidence, and Policy Implications", SEACEN Occasional Paper N°2 (Kuala Lumpur, Malaysia: August 1987).

préfèrent souvent rester anonymes et peu disposés à divulguer l'information. Cependant il est possible d'avancer que le marché informel du crédit occupe une place importante du secteur financier dans la mesure où dans les pays en développement comme le Sénégal une faible part de la population est bancarisée (5% de la population active) (MEAUASE/PNUD⁷⁴, 2003).

III. Les implications du marché informel de crédits

La théorie de financement, élaborée dans les années cinquante autour des thèses de Gurley et Shaw⁷⁵ (1973), justifie économiquement la fonction d'intermédiaire financier par leur activité de traitement de risque. Dans le face à face entre les apporteurs de fonds exigeant la liquidité de leurs placements et les demandeurs de fonds contraints par leurs activités productives d'émettre des actifs peu liquide, les intermédiaires financiers jouent un rôle de conciliateurs en produisant la liquidité manquante.

Cependant l'Afrique, est un lieu commun de dénoncer l'incapacité du système bancaire d'assurer son rôle d'intermédiaire. Un pan entier de l'économie (secteur informel) dont les potentialités productives ne sont plus à démontrer échappe à ces circuits de financement bien que son haut degré de risque nécessite un traitement.

S'appuyant sur la force des liens personnels, un marché du financement direct produit cette liquidité que les circuits bancaires sont incapables de fournir. Toutefois, ce marché est d'une autre nature que le marché financier formel car les actifs échangés échappent à tout cadre juridique. Ils peuvent être la participation à une société tontinière, une reconnaissance tacite etc.

Le dynamisme actuel que connaissent ces modalités de financement montre que l'on ne peut pas les réduire à une forme imparfaite et non élaborée d'un modèle d'intermédiation bancaire posé comme une norme. Ce marché présente des opportunités dans l'accès au financement des entrepreneurs surtout du secteur informel mais ils drainent aussi des implications aussi bien sur l'accès au crédit que sur l'épargne et l'assiette fiscale. Cependant, ce marché de crédit présente des contraintes qui l'empêche de prendre en charge de manière adéquate les besoins en crédits des entrepreneurs économiques.

⁷⁴ Ministère des Affaires Etrangères de l'Union Africaine et des Sénégalais de l'Extérieur, PNUD, « Etude pour la création de la banque des immigrés du Sénégal (BES) », Juillet 2003.

⁷⁵ Gurley, J. et E. Shaw, La monnaie dans la théorie des actifs financiers, Cujas, Paris, 1973.

A. Les implications sur l'accès au crédit et les politiques monétaires fiscales

Avec le bouleversement des schémas d'analyse du financement, qu'ont connu les théories économiques ces dernières années, la finance informelle apparaît comme une innovation financière. Elle devient ainsi un détournement créatif permettant de mettre à la disposition des agents à besoin de financement des fonds à un coût moins élevé (dans certains cas). Ce marché a su inventer une modalité originale de production de liquidité en exploitant la force des structures sociales traditionnelles. En effet, cette supériorité des marchés de financement informel face à la faiblesse du formel s'explique par la différence notable entre les coûts.

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

Par contre dans le financement informel, le coût implicite des fonds prêtés peut être notablement abaissé grâce d'un lien personnel permettant aux bailleurs de fonds d'exercer une pression morale et sociale sur l'emprunteur réduisant ainsi la prise de risque. Le poids de cette obligation morale tient de lieu de garant pour ces bailleurs qui se définissent moins à travers les liens financiers qu'ils nouent avec lui qu'à partir des relations personnelles.

Au niveau de ces marchés informels l'épargne est aussi favorisée surtout avec les associations rotatives d'épargne et de crédit. Cependant l'épargne n'est pas l'activité principale dans ces marchés, car la masse importante des transactions porte sur le crédit.

Au niveau macroéconomique des inquiétudes peuvent être posées sur l'efficacité des politiques monétaires et fiscales dans les économies où existe un important secteur informel. De par lui-même, le secteur informel ne crée pas de dépôts, de là il n'affecte pas directement la masse monétaire. Cependant, les transactions dans ce secteur sont basées sur la monnaie, et l'accumulation de masse monétaire importante a un potentiel pour réduire le contrôle des autorités monétaires. Et dans ce sens, les études empiriques menées (Das Gupta⁷⁶, 1989) ont

⁷⁶ Das Gupta, Nayar and associates, « Urban Informal Credit Market in India », Study prepared for the Asian Development Bank by *The National Institute of Finance and Policy* (New Delhi, India: 1989).

montré que les effets des marchés informels financiers peuvent tendre à diminuer l'impact des politiques monétaires mais pas à les faire échouer.

Sur le plan fiscal, les gouvernements trouvent souvent que les marchés informels entravent ses efforts de recouvrement des taxes, car la plus grande partie des transactions sur ces marchés n'est pas enregistrée. Ensuite, l'assiette fiscale se limitant au secteur formel, une politique d'accroissement des revenus étatiques qui passerait par une hausse des taxes peut induire à un revirement des activités du secteur formel vers l'informel. Par conséquent l'assiette fiscale est réduit et devient instable alors que l'informel se développe. Cependant, le développement du marché informel du crédit ne change en rien le fait que ce secteur draine des contraintes qui l'empêche de répondre convenablement aux demandes de crédits des entrepreneurs.

B. Les contraintes du marché financier informel du crédit

L'importance des relations sociales explique l'extraordinaire souplesse de la finance informelle. Cette dernière est très dynamique et assiste les populations exclues des circuits formels de crédits d'accéder aux fonds. Cependant certaines limites menacent la bonne marche de ces marchés informels et les empêche de répondre aux demandes de crédits qui leur sont adressées.

Ce système financier informel ne peut se perpétuer que s'il possède assez de ressources financières alors qu'il semble que les ressources se raréfient. Ensuite les marchés informels de crédit sont des marchés de court terme. La durée du crédit est souvent très courte sur ces marchés, ainsi ces derniers n'offrent pas la possibilité aux entrepreneurs de disposer de capitaux d'investissement remboursable sur une longue période permettant l'acquisition d'équipements et d'immobilisations.

Un autre inconvénient de taille à la finance informelle réside dans le fait que la recherche économique pour être scientifique a besoin de mesurer et donc de quantifier. La monnaie et la finance sont à cet égard un domaine privilégié car l'agrégat monétaire fait partie des plus importants en terme d'analyse économique alors que tout ce qui est informel est par définition impossible à mesurer et se prête mal à une analyse scientifique rigoureuse. On ne peut pas quantifier l'économie informelle de façon à l'intégrer de manière rigoureuse aux comptes nationaux (Lelart⁷⁷, 1988). Ainsi, les autorités rencontrent des difficultés pour faire figurer

⁷⁷ Lelart, M. (1988). *Finance informelle et comptes nationaux dans les pays en développement*, Troisième colloque de comptabilité nationale

dans les statistiques nationales les données relatives au secteur informel qui leur échappent et qui font défaut à l'élaboration d'une bonne politique de planification. D'autre part les pratiques sur le marché informel financier doit aussi retenir l'attention des autorités non pas dans le sens de la répression ou de la régulation mais dans celui de l'analyse des causes de leur apparition et de leur développement afin de mieux les organiser ce qui reste difficile avec le manque d'information.

Ainsi, bien qu'il soit dynamique et performant le secteur financier informel présente des limites qui entravent ses efforts de prise en charge des questions de financement des entreprises d'une manière générale et celles du secteur informel en particulier.

Chapitre III : LES CONTRAINTES LIEES AU FINANCEMENT DES PME DU SECTEUR INFORMEL

Quand on s'intéresse aux difficultés rencontrées par les PME sénégalaises, on retrouve la question d'accès au crédit plus qu'à son coût qui constitue un facteur essentiel de blocage au développement des activités informelles. Des travaux comme ceux de Eifert et Ramachandran⁷⁸ (2004) viennent confirmer, sur la base de la perception de l'opinion de dirigeants d'entreprises, que l'accès au financement est bel et bien un obstacle majeur pour l'activité des entreprises. Ce constat était également fait par Mbaye et Golub (2002A), qui avaient estimé sur une étude du secteur manufacturier, qu'au Sénégal c'est spécialement les PME qui font face aux manques de crédit. Ainsi, le financement des petites et moyennes entreprises a toujours constitué une préoccupation majeure pour les différents responsables d'entreprises et autorités politiques dans nos économies. Il est d'ailleurs fréquent qu'il fasse l'objet d'un volet spécifique dans les politiques économiques des pays développés comme des pays en développement.

Pour les PME l'étude des sources de financement prend une dimension encore plus importante dans la mesure où elles constituent des obstacles à leur développement et à leur survie (Churchill et Lewis⁷⁹, 1983). Au-delà de l'inadaptation des dispositifs financiers traditionnels pour couvrir les besoins spécifiques des PME (Maron⁸⁰, 1982), il reste aussi certaines zones d'ombre qui subsistent sur les sources de financement notamment sur l'importance et la nature de chaque type de financement et ses relations avec l'environnement des PME. En plus, le milieu dans lequel évolue l'entreprise joue certainement un rôle important dans l'accès de l'entreprise aux ressources financières. La perception de l'environnement des affaires au Sénégal milite donc pour un impact assez significatif des variables environnementaux sur l'accès au financement.

A ce niveau de l'étude nous procéderons d'abord à une analyse descriptive du financement des PME, pour faire un tour de l'analyse théorique dans ce domaine. Ensuite, dans la seconde partie va établir une systématisation de l'effet de l'environnement sur l'accès des PME du secteur informel à travers une analyse économétrique.

⁷⁸ Eifert, B., et V. Ramachandran, 2004, « Compétitivité et Développement du Secteur Privé en Afrique : Une analyse Comparative des Données sur le Climat des Investissements de la Banque Mondiale ». Conférence sur le Commerce et l'Investissement Asie-Afrique (Ticad), Tokyo- 1 et 2 novembre. Banque Mondiale.

⁷⁹ Churchill, N. C., Lewis, V. L., 1983, « Les cinq étapes de l'évolution d'une PME », *Havard L'expansion*, n° 30, juillet-août, pp 102-119.

⁸⁰ Marion, A., 1982, « Approche de la logique financière des PMI », *Revue Française de Gestion*, janvier-février, pp. 67-76

Section I : Analyse descriptive du financement des PME

Le financement des PME a fait l'objet d'une grande attention dans la littérature économique car il semble être admis que ce financement n'obéit pas aux mécanismes de la finance moderne. Ainsi une analyse des différentes approches dans le financement des PME permettrait de voir les avancées en terme théorique. Ensuite il sera intéressant d'analyser l'accès au financement en rapport avec certaines variables caractéristiques de l'environnement de ces PME du secteur informel.

I. Les différentes approches théoriques dans le financement des PME

En matière de financement d'investissement, on peut distinguer le financement direct et le financement indirect. Le premier comporte l'autofinancement et/ou l'augmentation de capital, le second comporte l'emprunt et/ou le crédit-bail. De nombreuses recherches ont porté sur une combinaison optimale des financements directs et indirects et les facteurs qui déterminent l'utilisation de telle ou telle source de financement dans l'entreprise. La théorie de la hiérarchie (Pecking Order Theory) de financement de Myers et Majluf⁸¹ (1984) suggère une diminution de la part relative de l'endettement au profit des fonds propres, alimentés par l'autofinancement de l'entreprise dans le but d'en arriver à un coût de capital minimal. Mais le déficit de fonds propres qui caractérisent les PME d'une manière générale et celles du secteur informel en particulier, font qu'il est difficile de se fier à cette théorie dans la recherche de fonds.

Dans cette logique les grands paradigmes de la finance moderne semblent buter sur les réalités de la PME. De nombreux auteurs soulignent, en effet, l'inadaptabilité des théories de la finance moderne, à cette dernière. Les principes de base régissant la gestion de la PME conduisent à l'inadaptabilité de certains modèles. Le modèle d'évaluation des entreprises de Gordon et Shapiro se révèle incohérent dans le cas des PME, car il est basé sur les dividendes que peu de PME distribuent régulièrement (Dukes, Brown et Ma⁸², 1992).

⁸¹ Myers, S., et Majluf, W., 1984, « Corporate financing and investment decisions when firms have informations that investors do not have », *Journal of Financial Economics*, 13, pp. 187-221

⁸² Dukes, W.P., Brown, O.D., et Ma, C.K., 1992, « Valuation techniques for closely-held firms », communication présentée au *Fourth Annual International Research*.

Frear et Wetzel⁸³ (1992) remettent en cause, quant à eux, le principe de diversification inhérent à la gestion de fonds de placement dès qu'il est question de capital risque à destination des PME.

Le modèle d'évaluation des actifs financiers à l'équilibre (MEDAF) élaboré par Sharpe, a fait l'objet de nombreuses études comparatives entre grandes et petites firmes. Il semble, cependant, que dans sa conception première, le MEDAF ne soit pas capable d'intégrer l'effet taille (Jegadeesh⁸⁴, 1992). La théorie de l'agence élaborée par Jensen et Meckling⁸⁵ (1976), basée sur l'existence de conflits d'intérêts, s'inspire des développements couvrant les phénomènes de risque et d'asymétrie d'information dont Adam, Michel et Farber⁸⁶ (1989) donnent quelques illustrations appliquées aux PME. Si Suret et Gagnon⁸⁷ (1990) ont, par la suite, dégagé des résultats intéressants en étudiant la relation coûts d'agence – fiscalité dans les PME, Pagano⁸⁸ (1993), après une enquête sur des PME, rejette le bien fondé de la théorie à leur égard. Ainsi, malgré son fort potentiel explicatif pour traiter le problème de la PME, la théorie de l'agence semble en définitive non appropriée au contexte de la petite et moyenne structure à cause principalement de l'absence d'une séparation entre propriétaires et dirigeant de l'entreprise, qui est à la base des coûts d'agence.

En réalité, la théorie financière moderne, basée sur des hypothèses trop éloignées du contexte des PME, ne peut servir utilement de référence. Elle est propre à la grande entreprise. Quelques chercheurs se sont attelés malgré tout, à réfléchir sur des modèles ou paradigmes en vigueur afin de les adapter à une « logique de PME ». En partant de la proposition de Modigliani et Miller⁸⁹ (1958), plusieurs auteurs se sont penchés sur les déterminants de financement (Klinge⁹⁰, 1992 ; Berkovitch et Narayaman⁹¹, 1993 ; Brophy et Schulman⁹²,

⁸³ Frear, Wetzel, W.E., 1992, "The informal venture capital market in the 1990s", *The State of Art of Entrepreneurship*, Kasarda ed. Vol. 3, pp. 127-144.

⁸⁴ Jegadeesh, N., 1992, « Does Market Risk really explain the size effect? », *Journal of Financial quantitative Analysis*, Vol.3, pp. 337-351.

⁸⁵ Jensen, M.C. et Meckling, W.H., "Theory of the firm : managerial behaviour, agency cost and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, Vol.3, n° 2, pp. 305-360.

⁸⁶ Adam, M.C., Michel, P. et Farber, A., 1992, « Théorie financière et PME », *Nouvelles de la Science et des Technologies*, Vol.7, n° 3, pp. 59-64.

⁸⁷ Suret, J.M. et Gagnon, J.M., 1990, « Coûts d'agence, fiscalité et PME : aspects théoriques et tests empiriques », Ouvrage collectif, Paris, Economica.

⁸⁸ Pagano, M., 1993, « Financial Markets and Growth », *Journal of Finance*, September, pp. 1445-1465.

⁸⁹ Modigliani, F et Miller, M., 1958, « The cost of capital, corporation finance and the theory of investment », *American Economic Review*, 48(3), pp. 261-297.

⁹⁰ Kilge, F., 1992, « Causality between investment activity and cash-flows of US based non-financial firms », communication présentée au *Fourth Annual International Research Symposium on Small Firm Finance*, Texas

⁹¹ Berkovitch, Narayaman, 1993, « Timing of Investment and financing decisions in imperfectly competitive financial markets », *Journal of Business*, Vol. 66, n° 22, pp. 219-248.

1992). Les résultats de ces études permettent de conclure que la théorie de la hiérarchie de financement n'explique pas tous les problèmes de structure financière de la PME, mais elle donne une base pour l'étude de ses contraintes financières. A cet effet un modèle d'interaction, entre l'investissement et le financement, élaboré par Hayashi (1985) montre qu'il existe trois régimes de financement. Le premier correspond à un régime d'autofinancement. Le deuxième correspond à un régime d'endettement qui s'ajoute à l'autofinancement. Le troisième régime correspond à un régime qui inclut les deux sources de financement. Ce modèle donne aussi, dans certaines circonstances, une courbe de financement discontinue par rapport au coût de financement. Dès lors, l'entreprise doit faire face à une contrainte de financement. Ce qui devrait être le cas des PME, parce qu'elles ont un accès difficile aux marchés des capitaux et qu'elles ne peuvent généralement pas négocier les conditions de leurs crédits avec les créanciers. Ce niveau de connaissance mène à l'interrogation sur la particularité des PME en matière de financement en rapport avec leur environnement.

II. L'environnement des PME du secteur informel

Dans les différentes contraintes identifiées par les PME du secteur informel, l'accès au crédit, plus que son coût, constitue un facteur essentiel de blocage au développement des activités informelles. Au Sénégal, la structure et la typologie de financement des PME ne sont pas très bien connues. Les études existantes les plus complètes notamment celle de « Sall Consulting⁹³ » (1998) et celle de l'Unité de Politique Economique du Ministère de l'Economie des Finances et du Plan⁹⁴ (1997) n'ont pu établir une estimation quantitative de la demande encore moins ses caractéristiques. Mais il résulte de ces deux études, sur le Sénégal, que plus de 2/3 des PME font appel à des sources de financement autre que la banque avec le recours souvent à des associés ou à des proches.

⁹² Brophy, Schulman, 1992, "A Finance perspective an entrepreneurship research", *Entrepreneurship theory and practice*, Vol. 16, n° 3, pp. 59-64

⁹³ Sall Consulting. 1998. « La Demande de crédits des PME-PMI », Doc. De Travail.

⁹⁴ Unité de Politique Economique (UPE). 1997. « Financement de l'économie : le poids des PME-PMI », Doc. Interne du Ministère de l'Economie et des Finance.

L'enquête effectuée par « Sall Consulting » met, en même temps, en relief, l'existence d'une sous-capitalisation des PME liée en partie à la faiblesse des capitaux propres, qui constitue un signal négatif en ce qu'elle est interprétée comme un engagement insuffisant des promoteurs dans le projet pour lequel un financement est sollicité. Cette sous-capitalisation explique les difficultés qu'ont les PME à trouver les ressources longues durées nécessaires au financement de leurs investissements. L'étude réalisée par B. Wade et Nd. Diouf⁹⁵ (1992) annonçait déjà cet état des faits.

Il ressort ensuite, de ces études, que la PME sénégalaise ne se donne pas les moyens de son développement en ouvrant son capital. La forte personnalisation de la PME constitue un handicap important, la répartition du capital reste très privée en ne dépassant pas le cadre de la famille et des relations proches. Cette structuration « privé » de la PME constitue un obstacle sérieux dans la recherche de capitaux suffisants ou de concours bancaires nécessaires à son expansion.

Par ailleurs, malgré tous les dispositifs financiers mis en place les PME et particulièrement les petites entreprises se voient toujours refuser l'accès aux crédits (MPMEEFM, 2004).

Il existe plusieurs contraintes inhérentes à l'accès au financement et qui sont en rapport avec l'environnement des PME. Il s'agit de la taille de l'entreprise, la formation des employés et dirigeants, la vétusté et le déficit en équipement, le cadre réglementaire etc.

A. La taille des entreprises informelles

La taille de l'entreprise est un paramètre important surtout dans l'analyse de l'accès au financement. Plusieurs études font état d'une influence positive de la taille de l'entreprise sur son accès au crédit (Mahe de Boislandelle⁹⁶ 1998 ; D'Ambroisie et Bakanibona⁹⁷, 1999 ; Julien⁹⁸ 1993). On constate donc que l'état des relations avec les institutions financières est souvent fortement lié à la taille de l'entreprise, exprimée par le chiffre d'affaire ou par le nombre d'employé. S'agissant des entreprises du secteur informel de notre échantillon leur taille est relativement faible car 76,9% des unités de productions informelles sont réduites à une personne.

⁹⁵ Wade, B. et Diouf, Nd., 1992. « La crise du financement de la PME au Sénégal », *Rev. Internationale PME*, Vol. 5, n° 34.

⁹⁶ Mahe de Boislandelle, 1988, « Gestion des ressources humaines dans les PME », Paris, Economica, 322p.

⁹⁷ D'Ambroisie, G. et Bakanibona, 1990, « La planification dans les PME : une synthèse de résultats empiriques. Conclusion et recommandations », *Revue Internationale PME*, Vol. 3, n° 2, pp. 147-166.

⁹⁸ Julien, H., 1993, « Vers un modèle général des PME », dans *GREPME, les PME, bilan et perspectives*, Ouvrages collectif, Paris, Economica.

Seulement 7,7% des entreprises emploient plus de trois personnes, et moins de 1% des entreprises informelles ont plus de 8 personnes. Ainsi cette distribution renseigne un peu sur la faible capacité d'accumulation dans ce secteur qui ne se développe que par un processus de croissance extensive, caractérisé par une multiplication des unités de production.

B. Le niveau d'éducation au sein des unités de production informelles

L'importance que revête l'éducation est bien connue. Les externalités générées par une amélioration de l'éducation (meilleure adaptabilité et capacité d'apprentissage) accroisse le stock de capital humain existant dans le pays et favorise le développement des activités économique et la croissance. En 2001, environ 1,4 millions d'étudiants étaient impliqués dans le système éducatif au Sénégal, à divers niveaux. 77% des étudiants étaient au niveau primaire, 17,8% étaient dans le système secondaire et 2,1% étaient au supérieur. L'éducation technique et professionnelle est peu développée, elle ne concerne qu'environ 1% des étudiants (World Bank, 2003B).

Toutefois bien que le taux brut de scolarisation est en constante progression passant de 69,4% à 79,9% entre 2001 et 2004, il reste insuffisant. Ce taux reste en dessous de la moyenne de l'Afrique au Sud du Sahara, tout comme le nombre d'élèves par enseignant qui est de 51 au Sénégal contre 44 en moyenne en Afrique au Sud du Sahara (MEF, 2006B). En plus, le système éducatif sénégalais a de nombreuses faiblesses qui se traduisent par un fort taux de perte⁹⁹, de nombreux redoublements d'étudiants et est caractérisé par de sérieux problèmes d'allocation de ressources budgétaires (World Bank, 2003B).

Au niveau du secteur informel, le niveau d'étude constitue un atout pour les travailleurs informels, au sens où il permet d'accéder à de meilleurs statuts. Ainsi, les travailleurs informels qui possèdent un niveau d'étude supérieur au CM2 ont plus de chance d'être des patrons. Et quand on regarde du côté des travailleurs avec un faible niveau de scolarité, on retrouve les apprentis et les aides familiaux. Cette catégorie de travailleurs peu diplômés exerce le plus souvent, les emplois les plus pénibles et présente une plus grande probabilité à exercer sur la voie publique.

⁹⁹ Le taux d'achèvement de l'école primaire se situe à 48,4% (2004) contre une moyenne de 66% pour les pays accédant au guichet de l'IDA

Dans ce secteur, la transmission des connaissances relève aussi souvent de la tradition. La qualité de la formation dépend de l'expérience du maître et de sa faculté à transmettre ses connaissances, elle est souvent liée à l'ancienneté qui est relativement important dans ce secteur (12,0% de ceux qui travaillent dans les entreprises informelles ont moins d'une année d'ancienneté dans leur établissement, 36,0% y travaillent depuis 2 à 4 ans, 25,0% ont une ancienneté de 5 à 9 ans, et 27,0% sont dans ce secteur depuis plus de 10 ans). Ces procédés de transmission des connaissances du maître à l'élève possèdent de nombreux avantages car elles sont flexibles, s'adaptent aux possibilités d'emplois dans le marché du travail et prennent en compte le faible niveau d'instruction des individus formés (Maldonado¹⁰⁰, 1985). En outre, les techniques apprises par les apprentis sont adaptées au travail dans les entreprises du secteur informel où la productivité est faible et le niveau de technologie bas, voire archaïque.

Ainsi dans le secteur informel, la formation revêt une importance capitale et apparaît comme une priorité surtout quand l'entrepreneur accède à de nouveaux marchés exigeant une bonne qualité des produits ou un partage des commandes entre plusieurs ateliers. Les entrepreneurs peuvent aussi rencontrer des obstacles dans l'application de méthodes de gestion rudimentaires. Il peut aussi exister des problèmes de renouvellement et de formation de capital liés à l'absence de la notion d'amortissement des actifs fixes et à la faible rentabilité économique qui ne permet pas de dégager des surplus susceptible d'être réinvesti. Pour toutes ces raisons, le niveau d'éducation des dirigeants de l'entreprise et son expérience sont importants car ils peuvent être révélateur du niveau de formation aux techniques comptables et commerciales, de l'organisation de la production et de calcul des coûts, autant de facteurs qui participent à l'amélioration de la productivité et à la bonne gestion de l'entreprise.

Dans une large mesure ces paramètres participent à rassurer les bailleurs de fonds et institutions financières quant à la capacité du dirigeant à mener à bien son entreprise. Car, si au niveau des années de scolarité seulement 26,16% des prêts consentis ont été accordés à des entreprises dont le gestionnaires à au moins atteint la classe de CM2. Au niveau de l'ancienneté des gestionnaires, 72% des crédits sont accordés à des gestionnaires avec au moins quatre ans d'ancienneté de travail dans leur établissement. Ce qui témoigne de l'importance du paramètre éducatif dans l'accès au crédit.

¹⁰⁰ Maldonado, C., « Apprentissage et mise en valeur des qualifications dans les petits métiers en Afrique francophone », CIADFOR (Centre Inter-africain pour le Développement de la Formation), bulletin n° 75, nov. 1985.

C. Le déficit et la vétusté des équipements des entreprises informelles

Au Sénégal, l'un des obstacles de taille à la compétitivité des entreprises et à leur productivité réside dans le manque d'investissement pour l'acquisition d'équipements neufs et de qualité supérieure (Mbaye et Golub, 2002). Dans le secteur informel, la remarque est faite que le capital est bien souvent constitué par du matériel déclassé, acheté déjà usagé, dont on allonge ainsi la durée de vie. Près de 61% du stock de capital du secteur informel est acquis de seconde main (exclusion faite des terrains dont la qualité ne peut être envisagée sous l'angle neuf ou usagé) (DPS, 2003).

Par ailleurs, les entrepreneurs sont aussi gênés dans la conduite de leurs activités du fait du manque d'infrastructures adéquates qui peut entraver considérablement le fonctionnement des entreprises. Les infrastructures sont bien connues pour le potentiel d'externalités qu'ils peuvent générer sur le reste de l'économie et sur leur capacité à déplacer vers la droite la frontière des possibilités de production dans les modèles de croissance endogènes (Grossman et Helpman¹⁰¹, 1991). Le manque d'infrastructures se manifeste par une alimentation en énergie peu fiable, des routes en mauvais état, l'encombrement de la circulation, la cherté des télécommunications, le coût élevé des services du Port Autonome de Dakar etc.

Au plan de la fourniture des services publics, 91,3% des entreprises de notre échantillon sont privées d'eau 78,9% d'électricité et 92,2% de téléphone. Il est aussi constaté l'état fréquent des coupures d'électricité, en moyenne ceci se produit pendant près de 30 jours sur une année. La perte de production induite par ces coupures est massive, environ 35% sur une base annuelle. L'importance de cette perte engendrée, relève du fait que seules 11% des entreprises informelles disposent de générateurs (Banque Mondiale, 2005)

En plus, ces entreprises du secteur informel travaillent souvent dans des locaux de qualités inférieures où les conditions d'activité sont précaires. Moins de 20% des unités de production informelles disposent d'un local spécifique d'activité, 39,6% exercent à domicile et 41,1% ne disposent pas de local. Et concernant le mode de propriété et le statut des sites de production, l'accès à des emplacements pour la vente de leur produits reste un problème critique, et son corollaire l'accès à la terre.

¹⁰¹ Grossman, G., and Helpman, 1991, "Innovation and Growth in the Global Economy", Cambridge MA, MIT Press

D. Le cadre réglementaire pour les entreprises informelles

Les entreprises du secteur informel présentent une certaine particularité par rapport au cadre réglementaire dans lequel elles évoluent. Le manque de respect de l'ensemble des règles établies en matière d'emploi, de statut juridique, de taxes explique le caractère informel des activités de ce secteur. Les réflexions se sont multipliées, faisant apparaître plusieurs hypothèses explicatives des raisons qui seraient à l'origine de « l'informalité » de ces activités.

La première hypothèse est le handicap structurel dont souffrent les entreprises de ce secteur. Ainsi l'illégalité des activités, notamment au sens d'un faible degré d'enregistrement et d'observation de la législation fiscale et sociale, serait, pour l'essentiel, imputable à la situation structurelle défavorable dans laquelle elles se trouvent. Dans un environnement avec un accès discriminatoire aux ressources de production et une situation financière fragile, ces entreprises tirent de maigres revenus de leurs activités et sont dans l'incapacité économique de s'acquitter de leurs charges fiscales et sociales.

Une seconde hypothèse réside dans l'insuffisance de la formation qui entraîne une perception négative des lois. Les entrepreneurs de l'informel peuvent s'estimer insuffisamment informés ou maladroitement conseillés par les administrations compétentes. Et même dans le cas d'une pleine connaissance de la loi, ces entrepreneurs peuvent avoir le sentiment que, de toute façon, celle-ci est faite pour bénéficier à l'Etat ou gros investisseurs et qu'il n'en tirera aucun avantage tangible. Souvent la crainte de devoir s'acquitter de charges financières supplémentaires et de devoir se soumettre à des contrôles, incitent l'entrepreneurs à ne pas déclarer son entreprise.

Le manque de légalité des entreprises du secteur informel joue certes un rôle important dans les ajustements internes des coûts de ces entreprises, mais il constitue une contrainte pour les investisseurs qui trouvent risqués les entreprises de ce secteur. En plus, ces entreprises sont très peu disposées à fournir les informations financières sur lesquelles doivent se baser tout investisseur pour pouvoir prêter.

Section II : L'accès au financement des PME du secteur informel : une analyse empirique.

Cette partie de l'analyse est réservée à la modélisation économétrique de l'impact de l'environnement des PME dans leur accès au financement.

La majeure partie de la littérature empirique sur le crédit dans les pays en développement porte sur les ménages agricoles. Hormis quelques exceptions très peu d'études portent directement sur les entreprises et leur relation avec les divers marchés du crédit dans les pays en développement. Puisque dans ces pays, les entreprises et surtout les Pme sont généralement source de création d'emploi et de richesse, elles contribuent directement au développement et méritent donc que plus d'études empiriques leur soient consacrées. C'est pour ces raisons que nous voulons savoir les déterminants de la probabilité pour un gestionnaire de PME du secteur informel d'avoir accès au crédit.

Nous commencerons par présenter certains travaux qui ont été effectués sur le crédit dans les pays en développement, mais nous mettrons essentiellement l'accent sur les travaux empiriques étant donné la nature empirique de cette partie de notre travail. Ensuite, nous procéderons à l'analyse empirique des déterminants de l'accès au crédit pour les PME du secteur informel. Mais auparavant nous prendrons le temps de bien expliciter la méthodologie utilisée, les données et le choix du modèle économétrique.

I. Etudes empiriques sur le financement des PME

Bien que plusieurs études empiriques aient été réalisées sur le crédit dans les pays en développement, il faut reconnaître que peu d'entre elles traite directement de l'accès au crédit limité dont sont victimes les petites et moyennes entreprises. La plupart porte sur le crédit accordé aux ménages ruraux, et beaucoup d'entre elles porte principalement sur le phénomène d'interliage (interlinking). Cependant on peut recenser les principales études empiriques ayant porté sur, le rationnement du crédit, le crédit accordé aux entreprises ou sur le crédit en zone urbaine.

Dans un article très riche sur le plan descriptif, Timberg et Aiyar¹⁰² (1984) ont été les premiers à étudier empiriquement le marché informel du crédit dans les pays en développement et à dénoter leur relation réciproque avec, d'une part, les entreprises en croissance et, d'autre part, le marché formel du crédit. Ainsi, ils ont sondé de façon exhaustive les marchés financiers informels en Inde et ont par ailleurs étudié de très près les pratiques commerciales de diverses castes (Gujeratis, Shikarpuris, Chettiars, Rastogis, Manwaris, etc.). Ils identifient trois avantages propres aux marchés informels :

- ◆ Les prêteurs connaissent intimement leurs clients ;
- ◆ L'absence de contrôle étatique sur les taux d'intérêt, ce qui permet à ces marchés de s'ajuster plus rapidement ;
- ◆ L'absence de coûts fixes élevés dus aux réserves dormantes.

Ces trois caractéristiques diminuent les coûts de transaction sur ces marchés, assurent un plus haut niveau d'intermédiation financière pour toute l'économie et augmente les niveaux d'épargne et d'investissement productif. Toutefois, il y a certains désavantages inhérents à ces marchés :

- ◆ Ce sont pour la plupart des petits marchés locaux ;
- ◆ Les prêteurs ne prêtent pas nécessairement aux meilleurs emprunteurs ;
- ◆ Les prêteurs peuvent exercer un pouvoir de monopole.

De plus, les prêteurs informels se concentrent sur le crédit général des entreprises auxquelles ils prêtent plutôt que sur des projets spécifiques. Il ressort de cette étude que le crédit informel compte pour approximativement 20% du crédit aux entreprises. Dans les divers marchés sondés et que les marchés financiers informels permettent principalement aux petites entreprises de prendre de l'expansion. Cependant, Tinbergen et Aiyar se contentent de faire de la statistique descriptive et ne se penche pas sur le rationnement du crédit en tant que tel, ce qui fait de sorte que leur analyse laisse quelque peu à désirer.

De leur côté, Bell et Srinivasan¹⁰³ (1989) étudient le phénomène de l'interliage dans les transactions informelles de crédit en Inde rurale. Ils définissent une transaction interliée comme étant une « transaction pour laquelle les parties transigent sur au moins deux marchés, à condition que les termes de l'échange soient déterminés conjointement ».

¹⁰² Timberg, Thomas A. et C.V. Aiyar, 1984, "Informal credit markets in India », *Economic Development Cultural Change*, Vol. 33, 43-59

¹⁰³ Bell, Clive et T.N. Srinivasan, 1989, "Interlinked transactions in rural markets: An empirical study of Andhra Pradesh, Bihar and Punjab", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 51, N° 1, pp. 73-83.

A titre d'exemple, un paysan pourrait recevoir un prêt de la part d'un fournisseur à condition qu'il achète ses semences de la part de ce même fournisseur, ou encore un artisan pourrait recevoir un prêt de la part d'une coopérative à condition que cette dernière ait l'exclusivité de la mise en marché de la production de l'artisan.

Bien que leur étude soit loin de porter sur les contraintes d'accès au crédit, et quelle porte sur les ménages agricoles plutôt que les entreprises urbaines, elle permet de dégager une conclusion importante sur le plan de la politique économique. Car ces auteurs contredisent l'assertion que le crédit informel est plus présent dans les régions les moins développées que dans les régions industrialisées. Cependant, cette étude est aussi de nature descriptive et elle manque de rigueur sur le plan économétrique.

Une autre étude qui a traité des contraintes de crédits auxquelles font face les petites entreprises, est celle de Baydas, Meyer et Aguilera-Alfred¹⁰⁴ (1994). En effet, ces derniers constatent qu'en Equateur, les petites entreprises urbaines et rurales ont souvent de la difficulté à prendre de l'expansion car elles manquent de fonds. Et malgré les programmes de crédits mis en place par le gouvernement équatorien certaines entreprises font face à un rationnement de crédit. Pour étudier ce phénomène ces auteurs ont utilisé un modèle à équation simultanée pour l'offre et la demande de crédit formel qui permet de déterminer s'il y a rationnement ou simple autosélection de la part des entrepreneurs.

Ce modèle montre que l'offre de crédit formel varie positivement avec le taux d'intérêt nominal, la durée du prêt, les actifs de l'entreprise, le fait d'être une entreprise non agricole, l'éducation et le fait d'être un homme. Et elle varie négativement avec l'âge de l'entrepreneur. Cependant cette étude souffre d'une hypothèse restrictive à savoir que le taux d'intérêt est exogène puisque prédéterminé dans la plupart des programmes par l'Etat, ce qui n'est pas nécessairement juste puisqu'il pourrait y avoir des programmes où le taux d'intérêt n'est pas prédéterminé par l'Etat.

¹⁰⁴ Baydas, Mayada M., Richard L. Meyer et Nelson Aguilera-Alfred, 1994, "Credit rationing in small-scale enterprises: Special microentreprise programmes in Ecuador", *The Journal of Development Studies*, Vol. 31, N° 2, 279-309

Dans un article inspiré de sa thèse doctorat, Kochar¹⁰⁵ (1997) évalue les déterminants du rationnement du crédit auquel font face les ménages agricoles du nord de l'Uttar Pradesh à l'aide de modèle probit univarié bivarié et trivarié. Il arrive à la conclusion surprenant qui remet en cause l'assertion selon laquelle la majorité des ménages ruraux n'ont pas accès au crédit formel et fait ressortir l'importance de raffiner l'analyse au-delà du probit univarié qui ne fait qu'évaluer la probabilité d'obtenir un crédit sans porter attention au fait que le secteur informel prête parfois à moindre coût. Toutefois, Kochar définit le coût d'emprunter comme étant égal au taux d'intérêt, ce qui n'est pas toujours le cas, notamment lorsqu'il y a présence d'interliage.

Bell, Srinivasan et Udry¹⁰⁶ (1997) ont pour leur modèle analyser de façon séquentielle le rationnement de crédit, le débordement sur le marché informel et l'interliage. Pour ce faire, ils ont utilisé un modèle théorique détaillé qui sert de fondement à un modèle de changement de régime. Leur étude est très extensive et couvre beaucoup de phénomènes liés au crédit dans les pays en développement.

A la fin ils arrivent à la conclusion que le rationnement est très répandu. Toutefois, ils omettent la possibilité que les ménages demandent du crédit informel avant de demander du crédit formel, c'est-à-dire qu'ils négligent que le secteur informel puisse prêter à moindre coût.

Enfin, dans un chapitre consacré uniquement au financement des microentreprises, Mourji¹⁰⁷ (1998) décrit le point de vue des gestionnaires de ces entreprises sur les sources de financement. Il effectue un lien fort intéressant avec le cadre macroéconomique et il arrive à la conclusion que l'absence de garantie constitue le principal facteur freinant l'accès des microentreprises aux financements bancaires et que la plupart du temps, les microentreprises « s'autosélectionnent » par rapport à ce facteur.

En conclusion, nous tenons à réitérer que bien que plusieurs études empiriques se soient penchées sur le crédit dans les pays en développement bien peu d'entre elles ont tenté d'étudier le phénomène des contraintes d'accès au crédit en tant que tel, et encore moins dans une approche comparative entre financement formel et informel.

¹⁰⁵ Kochar, Anjini. 1997. « An empirical investigation of rationing constraints in rural credit markets in india », *Journal of Development Economics*, Vol. 53, 339-371

¹⁰⁶ Bell, Clive, T.N. Srinivasan et Christopher Udry. 1997. « Rationing spillover, and interlinking in credit markets : The case of rural Punjab », *Oxford Economic Papers*, Vol. 49, 557-585.

¹⁰⁷ Mourji, Fouzi. 1998. « Le développement des microentreprises en question », Editions Maghrébines, Aïn Sebaâ, Casablanca

II. Estimation empirique de l'accès au financement des PME informelles

Avant de procéder à une estimation de l'accès au financement, nous allons spécifier la méthodologie utilisée et présenter les données de la phase 2 de l'enquête 1-2-3.

A. Méthodologie appliquée

Dans le cadre de la méthodologie, nous allons préciser la nature des données utilisées. Ensuite, nous justifierons le choix de notre modèle ainsi les variables et hypothèses de ce modèle.

1. Les données utilisées

Afin d'étudier empiriquement l'accès au financement des PME du secteur informel en rapport avec leur environnement nous utilisons la base de données de la phase 2 de l'enquête 1-2-3 sur le secteur informel effectuée par l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANDS, ex DPS) en 2003.

On peut rappeler que dans sa première phase, cette enquête portait sur 2500 ménages. Un questionnaire, sur les activités de tous les membres de 10 ans et plus des ménages sélectionnés, a permis d'identifier l'ensemble des actifs occupés dirigeant une unité de production informelle. La définition d'entreprises informelle étant sujette à deux conditions : d'abord l'entreprise informelle ne dispose pas comptabilité ; et dans le cas où elle en dispose, elle n'a pas de NINEA et de code de contribuable.

Ensuite, la seconde phase a donc consisté à réaliser une enquête spécifique auprès des chefs d'unités informelles sur les conditions de production et les résultats économiques de leurs établissements. Compte tenu des problèmes spécifiques à l'agriculture urbaine, les unités de production dans les branches primaires (hormis la pêche) ont été exclues du champ de l'enquête.

Les informations ont été collectées entre mars et mai 2003 pour cette phase 2 et en définitive, 2 356 unités de production informelles non agricoles ont été dénombrées dans la phase 1. Ensuite, avec le tirage des entreprises informelles, un plan de sondage stratifié à probabilités inégales a été mis en place suivant deux critères, qui sont la branche d'activité et le statut du chef d'unité de production. L'échantillon initial comprenait 1327 entreprises informelles, mais après les traitements, l'échantillon définitif sur lequel nous avons travaillé comporte 1298 entreprises. A ces données, nous appliquerons divers modèles économétriques qui, à leur tour, nous permettront de savoir quels sont les déterminants de l'accès au crédit des PME du secteur informel.

2. Le choix du modèle

Le but visé par cette étude est d'analyser l'impact de l'environnement des PME dans leur accès au financement. L'accès au financement est représenté ici par une variable sur deux modalités qui sont le crédit formel (le crédit bancaire et le micro-crédit) et le crédit informel (famille et amis, usuriers, fournisseurs etc.).

En nous servant de la base de données de la phase 2 de l'enquête 1-2-3, nous allons essayer d'utiliser un modèle linéaire en probabilité afin d'étudier les déterminants du fait d'obtenir ou non un crédit. Nous poserons ensuite la justification du choix des variables ainsi que les hypothèses du modèle. Avant de passer à l'estimation du modèle, nous verrons l'adaptabilité du modèle linéaire à notre étude, et nous procéderons à une présentation du modèle logit séquentiel, qui sera appliqué pour cette approche empirique.

◆ Le modèle linéaire en probabilité

L'utilisation en premier lieu d'un modèle linéaire en probabilité se justifie dans la mesure où nous croyons qu'il est toujours utile de commencer toute analyse empirique par la bonne vieille méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Ainsi, nous avons choisi d'appliquer la méthode des MCO au modèle suivant

$$\text{ACCESCREDIT} = \beta_0 + \beta_1 \text{SEXE} + \beta_2 \text{AGE} + \beta_3 \text{AGEQ} + \beta_4 \text{BRANCHE} + \beta_5 \text{NIV_EDUCATION} + \beta_6 \text{ANC_ENTREPRISE} + \beta_7 \text{ANCIENNETE} + \beta_8 \text{ENREGISTREMENT} + \beta_9 \text{TOTAL EMPLOYES} + \varepsilon_i \quad (1)$$

Dans ce modèle, ACCES représente l'accès au crédit est une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si le l'entrepreneur a accès au crédit et 0 sinon ; SEXE est une variable dichotomique qui est égale à 1 si le gestionnaire de la PME est un homme et 2 s'il s'agit d'une femme ; la variable NIV_EDUCATION représente le niveau éducatif le plus élevé atteint par l'entrepreneur, c'est une variable catégorielle qui est codée à 0 si l'entrepreneur n'est pas instruit, 1 s'il a fait le niveau élémentaire et 3 s'il a atteint le secondaire ou le supérieur ; BRANCHE représente le secteur d'activité de l'entreprise elle est codée à 1 pour le secteur industrie à 2 pour le secteur commerce et à 3 pour les services; les variables TOTAL EMPLOYES et représentent respectivement le nombre total d'employés ; AGE et AGEQ sont respectivement l'âge et l'âge au carré du gestionnaire en termes d'années révolues ; la variable ANCIENNETE représente le nombre d'années passées dans l'entreprise par l'entrepreneur à exercer un travail et ENREGISTREMENT est l'inscription de l'entreprise au NINEA, ou au code de contribuable, ou au Registre de commerce ou à la CSS / IPRES ; enfin ANC_ENTREPRISE représente le nombre d'années d'existence de l'entreprise.

◆ **Choix des variables et hypothèses du modèle :**

Nous pensons que l'âge du gestionnaire est fort probablement un des déterminants significatif du fait d'obtenir ou non un crédit et en plus nous incluons l'âge au carré pour vérifier s'il n'y a pas une relation non linéaire entre l'âge et le fait d'obtenir un crédit. Ainsi, nous posons l'hypothèse que l'âge varie positivement avec l'accès au financement ce qui dénoterait que la les bailleurs préfèrent prêter aux gestionnaire les plus vieux ; et nous nous attendons à ce que l'âge au carré ait un coefficient négatif ce qui signifierait qu'il existe un âge « optimal » auquel la probabilité d'obtenir du crédit est la plus élevée.

Pour le niveau d'éducation du gestionnaire nous croyons aussi que c'est déterminant significatif du fait d'obtenir ou non du crédit. Nous supposons alors que cette variable devrait avoir un coefficient positif.

L'ancienneté de l'entreprise est une variable qui renseigne sur la durée de vie de l'entreprise et donc sur la pérennité de cette dernière, et donc sur sa viabilité. Nous supposons que le prêteur s'attendra à voir ses chances d'être remboursé s'accroître avec la durée de vie de

l'entreprise. Ainsi il sera plus disposé à prêter à une entreprise créée depuis longtemps, de ce fait le coefficient de ce variable doit être positif.

Le sexe est une variable important qui permettra de renseigner sur le comportement des bailleurs par rapport au sexe du gestionnaire, et de voir ainsi s'il y a une discrimination. Nous nous entendons à ce que le sexe puisse influencer positivement sur l'accès au crédit.

La branche d'activité est un facteur déterminant dans l'accès au crédit, car le risque encouru diffère d'un secteur d'activité à un autre et il peut y avoir aussi des prédispositions pour une source de financement à accorder un crédit à un secteur donné. Pour ces raisons, nous supposons que le coefficient de cette variable sera positif.

Le nombre total d'employés est un bon proxy de la taille de l'entreprise et il va alors de soi que nous nous attendons à ce que cette variable agit positivement sur l'accès au financement.

L'ancienneté est quant à elle une variable qui permet de mesurer l'expérience du gestionnaire dans son domaine d'activité ainsi que sa maîtrise du travail et des technique de production. Ce qui implique que son coefficient devrait être positif.

L'enregistrement représente le degré de régularité de l'entreprise par rapport à son inscription au NINEA, au code de contribuable, à la chambre de commerce, au registre de commerce ou à la caisse de sécurité sociale / IPRES. Ainsi on peut penser que cette variable agit positivement par rapport à l'accès au financement.

◆ **Les contraintes à l'utilisation du modèle linéaire en probabilité :**

Ce modèle pose plusieurs problèmes qui peuvent être appréhendés suivant différents niveaux. Pour ce faire supposons que nous sommes en présence d'un modèle linéaire général, on a la relation suivante :

$$Y = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \varepsilon \quad (\text{A})$$

où ε est une variable aléatoire indépendante des variables X_i et où $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ sont des nombre réels inconnus. On dit que la variable à expliquer Y est une variable endogène (dépendante) et que les variables X_1, X_2, \dots, X_k sont des variables exogènes.

La variable aléatoire ε est l'erreur ou l'écart. Dans le modèle linéaire général, la variable Y est quantitative continue.

Supposons maintenant que nous avons n observations qualitatives Y_i , $i = 1, 2, \dots, n$ de la variable endogène, faites lorsque les valeurs de k variables exogènes sont respectivement : $X_i = (X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{ik})$ $i = 1, 2, \dots, n$.

Le modèle (A) s'écrit alors :

$$Y_i = X_i \beta + \varepsilon_i \quad (\mathbf{B}) \quad i = 1, 2, \dots, n$$

où $\beta = \begin{bmatrix} \beta_1 \\ \beta_2 \\ \vdots \\ \beta_k \end{bmatrix}$ est un vecteur de k paramètres inconnus et où ε_i est l'erreur

L'inadéquation du modèle (B) à la spécificité du modèle linéaire général peut être mise en évidence par différents arguments :

- Les deux membre de l'équation (B) sont de nature différente : Y_i est une variable qualitative et $X_i \beta + \varepsilon_i$ est une variable quantitative, ce qui a évidemment peu de sens ;
- Les valeurs prises par la variable dépendante Y_i sont restreintes (0,1) alors que les valeurs prédites par le modèle linéaire usuel peuvent être à priori tout élément de l'ensemble réel (Snijders et Bosker¹⁰⁸, 1999)
- Une fois la variable dépendante prédite, elle ne peut prendre que deux valeurs (0, 1) et il en est de même de l'erreur :

ε_i prend la valeur $1 - X_i \beta$ pour un probabilité p_i

et la valeur $- X_i \beta$ avec une probabilité $1 - p_i$

Ainsi les résidus ne peuvent prendre que deux valeurs possibles et, dans ce cas, ils ne sont plus normalement distribués (Steven, Bryk et Raudenbush¹⁰⁹, 2002) ;

- Pour les variables discrètes, il existe une relation entre la moyenne et la variance de la distribution. Par exemple, dans le cas de la variable binaire Y qui prend la valeur 1 avec

¹⁰⁸ Snijders, T. & Bosker, R., 1999, "Multilevel Analysis: An introduction to basic and Advanced Multilevel Modeling"

¹⁰⁹ Stephen, W., Bryk, A.S. & Raudenbush. 2002. "Hierarchical Linear Model: Applications and Data Analysis Methods".

une probabilité p et 0 avec une probabilité $1 - p$, la moyenne est obtenue par $E(Y) = p$ et la variance par $V(Y) = p(1 - p)$. Dans ce cas, la variance résiduelle n'est plus un paramètre libre (ou aléatoire) puisqu'elle est déterminée par la moyenne (Snijders, et Bosker, 1999).

- La variance de l'erreur est égale à :

$$\begin{aligned} \text{Var}(\varepsilon_i) &= E(\varepsilon_i^2) - E^2(\varepsilon_i) \\ &= (1 - X_i \beta)^2 p_i + (X_i \beta)^2 (1 - p_i) - (p_i - X_i \beta)^2 \\ &= p_i (1 - p_i) \\ &= X_i \beta (1 - X_i \beta) \end{aligned}$$

Les erreurs sont donc hétéroscédastiques, la méthode des moindres carrés généralisés ne peut être utilisée, puisque la matrice de variance covariance des erreurs dépend du paramètre β (Doucouré¹¹⁰, 2003).

Ainsi, à cause de toutes ces insuffisances, l'utilisation du modèle linéaire général est inadéquate à notre étude. Pour remédier à ces contraintes, nous proposons une modélisation logit séquentiel qui tient compte de la structure non linéaire des données, de la non normalité des résidus, et de la nature discrète de la variable dépendante.

◆ Le modèle logit séquentiel

Le modèle logit séquentiel est un modèle à deux niveaux qui consiste à estimer successivement deux modèles logit standards. Ces modèles ne s'appliquent pas à une variable à codage quantitatif associé à la réalisation d'un événement (par exemple le crédit obtenu), mais à la probabilité d'apparition de cet événement, conditionnellement aux variables exogènes.

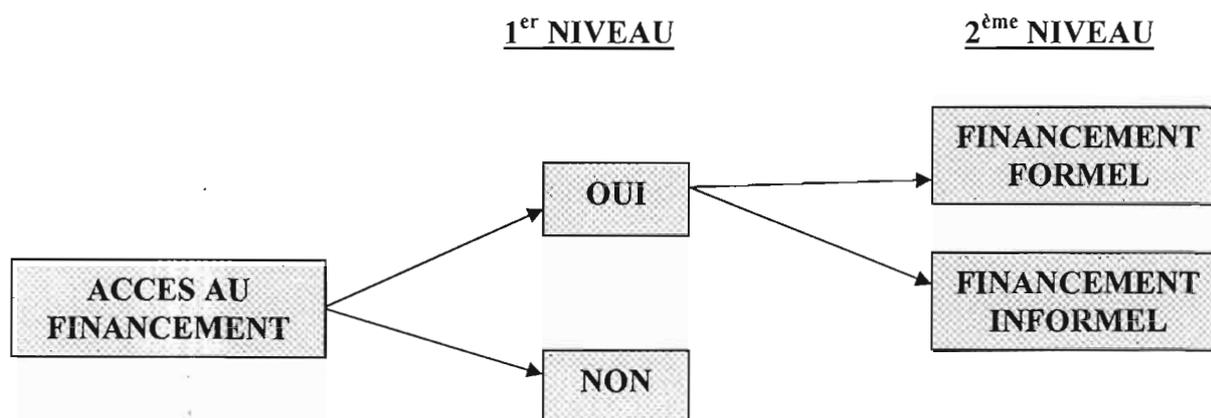
En plus dans ce type de modèle, la valeur numérique des paramètres estimés n'a pas vraiment d'intérêt en soi, dans la mesure où ils ne correspondent aux paramètres de l'équation de la variable latente qu'à une constante multiplicative près. L'information pertinente au niveau de ce modèle est donc le signe des paramètres, indiquant si la variable associée influence la probabilité à la hausse ou à la baisse.

Au premier niveau d'analyse de notre modèle, nous allons estimer la probabilité d'obtenir ou non un crédit. Pour ce faire on utilise l'équation (1) spécifiée au niveau du modèle linéaire

¹¹⁰ Doucouré, F. B. 2003. "Econométrie appliquée: cours et travaux pratiques", Université Cheikh Anta Diop de Dakar, CREA.

avec les mêmes variables. Une fois les entreprises qui ont accès au crédit identifiées, à un deuxième niveau de l'analyse, nous étudierons les déterminants de l'accès à un type de financement en discriminant le financement selon deux type : le financement formel et le financement informel.

Graphique 4.1 : Schéma de la modélisation avec le modèle logit séquentiel



Une fois l'estimation du modèle effectuée au premier niveau avec l'équation (1), on procédera ensuite à l'estimation du second niveau concernant ici la variable « TYPEFINANCEMENT »¹¹¹. A l'équation (1), nous inclurons, au deuxième niveau, une nouvelle variable qui est la variable « USAGE » qui représente l'usage que l'entrepreneur va faire du crédit obtenu. C'est une variable catégorielle, qui est codifiée à 1 si le crédit est utilisé pour « Achat matière première », à 2 pour « Amélioration du local », à 3 pour « Machine outillage », à 4 pour « Paiement salaire », à 5 pour « Formation main d œuvre », à 6 pour « Dettes antérieures », à 7 pour « Extension établissement » et enfin à 8 pour « autre ». Nous nous attendons à ce que cette variable puisse influencer significativement l'accès à un type de financement. Ainsi l'équation à estimer au deuxième niveau sera l'équation (2) :

¹¹¹ Type de financement est aussi une variable dichotomique qui renseigne sur l'origine du financement dont l'entrepreneur a bénéficié au premier niveau ; c'est une variable codée à 1 si le financement est de source formelle (financement formel), à 2 si le financement est de source informelle (financement informel).

$$\text{TYPEFINANCEMENT} = \beta_0 + \beta_1 \text{SEXE} + \beta_2 \text{AGE} + \beta_3 \text{AGEQ} + \beta_4 \text{BRANCHE} + \beta_5 \text{ANC_ENTREPRISE} + \beta_6 \text{ANCIENNETE} + \beta_7 \text{ENREGISTREMENT} + \beta_8 \text{TOTAL EMPLOYES} + \beta_9 \text{USAGE} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Ainsi, nous avons une variable qui est exclusive à l'équation (2). Nous avons cru bon de procéder de la sorte afin d'éviter un problème d'identification qui auraient pu surgir si nous avions utilisé le même ensemble de régresseurs pour les deux équations.

Au sortir de ces estimations, il nous sera possible de donner les variables qui influencent positivement l'accès au crédit, mais aussi celles qui expliquent l'accessibilité à un type de financement donné. Et à travers les analyses descriptives et l'approche empirique par le modèle logit séquentiel, nous formulerons des recommandations de politiques pour une amélioration de l'activité des entreprises informelles.

B. Estimation du modèle

Avant de présenter les résultats des estimations, il convient de préciser qu'en ce qui concerne les estimations de notre modèle logit une distinction est faite au niveau de l'estimation entre les variables continues et les variables catégorielles. Pour les premières, l'estimation donne directement l'effet de la variable explicative continue sur la probabilité d'apparition de la variable dépendante. Mais pour les variables explicatives catégorielles, le modèle va définir pour chacune une modalité comme référence par rapport aux autres modalités de la même variable.

L'estimation du modèle à l'aide régression logistique nous donne les équations suivantes (1') et (2'):

$$\begin{aligned} \text{Pr}(\text{ACCES}) = & -4.357924 + 0.598599 \text{FEMME} + 0.0994951 \text{AGE} - 0.0010487 \text{AGEQ} \\ & (0,000) \quad (0,011) \quad (0,050) \quad (0,084) \\ & + 0.0139905 \text{COMMERCE} - 0.7051244 \text{SERVICE} + 0.2914716 \text{ELEMENT.} \\ & (0,954) \quad (0,027) \quad (0,249) \\ & + 0.624044 \text{SECOND-SUP} + 0.0424496 \text{ANC_ENTREPRISE} \\ & (0,013) \quad (0,049) \\ & - 0.0650013 \text{ANCIENNETE} + 0.8174965 \text{AU} - 1 \text{REGIME} \\ & (0,012) \quad (0,017) \\ & - 0.2476417 \text{TOTAL EMPLOYES} + \varepsilon_i \quad (1') \\ & (0,000) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
\text{Pr}(\text{TYPE}) = & -12.14372 + 1.996946 \text{ FEMME} + 0.4638908 \text{ AGE} - 0.0057854 \text{ AGEQ} \\
& (0,011) \qquad (0,022) \qquad (0,055) \qquad (0,068) \\
& + 2.107582 \text{ COMMERCE} + 0.3388697 \text{ SERVICE} \\
& (0,030) \qquad (0,752) \\
& - 0.1063389 \text{ ANC_ENTREPRISE} + 0.0911899 \text{ ANCIENNETE} \\
& (0,296) \qquad (0,386) \\
& + 1.442522 \text{ AU} - 1 \text{ REGIME} - 0.1965112 \text{ TOTAL EMPLOYES} \\
& (0,118) \qquad (0,459) \\
& + 1.136688 \text{ ACHAT MACHIN. OUTILLAGE} - 1.527524 \text{ AUTRES ACHATS} + \varepsilon_i \\
& (0,450) \qquad (0,099)
\end{aligned}$$

(2')

(.) Représente les p-value

R² est respectivement égale à 0,0813 et 0,2168 pour les équations (1') et (2') (Conférer annexe 4).

C. Les résultats de l'estimation

Cette partie réservée à l'analyse du comportement des variables suite à l'estimation du modèle. Au niveau de l'estimation de la probabilité d'accès au crédit (équation 1'), on recense neuf variables significatives en plus de la constante. Parmi ces variables, neuf sont significatives à au seuil de 5% (femme, âge, services, secondaire-supérieur, ancienneté entreprise, ancienneté de l'entrepreneur, l'inscription au moins à un régime administratif, le nombre total d'employés et la constante), et la variable âge au carré est significative au seuil de 10%. Pour l'équation (2'), on recense cinq variables significatives en plus de la constante. Trois sont significatives au seuil de 5% (femme, commerce et la constante) et les deux autres (âge et âge au carré) sont significatives au seuil de 10%.

1. Estimation de l'accès au financement

Le sexe influence positivement l'accès au crédit. On remarque ainsi en référence aux hommes que le fait d'être une femme augmente fortement la probabilité d'accéder au crédit. Conformément à notre hypothèse ce résultat confirme nos attentes et l'influence du sexe féminin peut être due au fait que les femmes sont réputées pour leur sérieux en matière de remboursement, leur dynamisme dans l'exercice des activités génératrices de revenus.

Dans notre échantillon la majeure partie des prêts sans difficultés de remboursement les concerne, en plus dans les institutions financières visitées, il est toujours mis en avant par les gestionnaires de crédit, cette bonne réputation des femmes qui remboursent mieux les prêts que les hommes. Ce qui implique qu'une confiance leur est attribuée dans l'accès au crédit. Par ailleurs on note dans le tableau des effets marginaux que le sexe féminin est le troisième facteur qui influence le plus la probabilité d'accéder au crédit (3,43%).

Comme nous en avons fait l'hypothèse, l'âge agit positivement sur l'accès au crédit dans les estimations. Ceci témoigne donc du fait que les bailleurs préfèrent financer les gestionnaires les plus âgés et donc les plus expérimentés qui ont ainsi acquis de bonnes connaissances dans la conduite de leur activité. Cependant le fait que l'âge au carré agisse négativement sur l'accès au crédit comme nous nous y attendions dans nos prévisions, témoigne aussi qu'il existe un âge maximum auquel la probabilité d'accéder au crédit est la plus élevée. Ainsi on voit que les bailleurs préfèrent prêter aux gestionnaires dans la force de l'âge étant donné l'arbitrage entre l'inexpérience (jeune) et le manque d'éducation (âge avancé).

S'agissant de la branche d'activité elle agit différemment sur la probabilité d'accès au crédit. Si nous décomposons cette variable en trois sous variables (industrie, commerce et service), et en prenant comme référence la branche industrie, nous remarquons que la branche commerce influence positivement la probabilité d'accès au crédit même si cette variable n'est pas significative. Ce qui laisse voir que l'appartenance au secteur du commerce ou de l'industrie agit de manière similaire sur la probabilité d'accès au crédit. Mais contrairement à ces deux secteurs, la branche service agit négativement sur l'accès au crédit. Les entreprises de cette branche ont une plus faible probabilité à accéder au crédit. Ce résultat peut se justifier par le fait que ce secteur qui regroupe les restaurants, les taxis, les auto-marchands, les produits combustibles etc., présente un niveau d'équipement faible, exerce le plus sans local avec une très grande précarité dans les conditions d'exercice. En plus c'est dans ce secteur que l'on rencontre le plus grand nombre d'entreprises sans capital 15,5% (contre 12,5% pour le commerce et 5,1% pour l'industrie). Tous ces facteurs peuvent être explicatives du fait que les entreprises du secteur service ont une plus faible probabilité d'accès au crédit.

Nous nous attendions aussi à ce que le niveau d'éducation influence positivement l'accès au crédit, ce qui est notamment le cas avec les résultats de l'estimation. Le niveau primaire malgré le fait qu'il influence positivement l'accès au financement n'est pas moins significatif. Ainsi le fait d'être non instruit et le fait d'avoir juste atteint le niveau primaire présente à peu

prés le même niveau d'influence sur l'accès au crédit. Mais le niveau d'éducation secondaire et supérieur augmente significativement la probabilité d'accès au crédit. Ceci se justifie dans la mesure où un niveau d'éducation supérieur entraîne de meilleures connaissances avec une plus grande capacité d'apprentissage pour une croissance de l'entreprise. De ce fait il est compréhensible que le niveau d'éducation soit la seconde variable qui présente l'effet marginal le plus élevé sur la probabilité d'accès au crédit (4,25%).

L'ancienneté de l'entreprise accroît la probabilité d'accès au crédit. Cette variable qui est représentative de la durée de vie de l'entreprise est significative dans l'accès au crédit, ce qui se justifie pleinement car cette dernière dénote de pérennité de l'entreprise, donc de sa viabilité. Ainsi le prêteur peut s'attendre à voir ses chances d'être remboursé s'accroître avec la durée de vie de l'entreprise.

L'ancienneté de l'entrepreneur influence négativement la probabilité d'accès au crédit. Nous ne nous attendions pas à ce résultat. Car nous pensions que l'ancienneté était représentative de l'expérience du gestionnaire qui devrait jouer un rôle important dans l'appréciation par le bailleur des capacités de ce dernier et de sa connaissance du travail. Cependant ce résultat peut venir confirmer nos interprétations sur l'âge sachant qu'il y a un arbitrage en faveur des entrepreneurs dans la force de l'âge.

L'enregistrement au moins à un régime administratif qui mesure le niveau de formalité de l'entreprise informelle joue un rôle positif sur l'accès au financement. Ce résultat répond à nos attentes car la formalité augmente le niveau de confiance des bailleurs. Cette variable est d'ailleurs celle qui présente le plus grand effet marginal sur la probabilité d'accéder au crédit (6,26%).

S'agissant du nombre d'employés, les estimations nous donnent un résultat auquel nous ne nous attendions pas. Cette variable, représentatif de la taille de l'entreprise agit négativement sur l'accès au crédit ; plus le nombre d'employés est élevé plus faible est la probabilité pour l'entreprise d'accéder au crédit. Cependant, ce résultat pourrait signifier une préférence pour les bailleurs d'accorder du crédit aux entreprises dont la production est plus intensive en capital qu'en facteur travail car sachant la précarité des conditions de travail de la main d'œuvre.

2. Estimation du type d'accès au financement

Au niveau de l'équation sur le type de financement dont les entreprises informelles ont accès on a aussi la variable sexe qui est significative. Le fait d'être une femme augmente la probabilité d'accéder au crédit formel. Et nous pouvons ici aussi attribuer ce résultat à la réputation des femmes en matière de remboursement et à leur dynamisme. Cette variable a un effet marginal assez important dans la probabilité d'accéder au crédit (26,34%).

L'âge et l'âge au carré se comportent aussi de la même manière que dans l'équation précédente et conformément à nos attentes, c'est à dire que l'âge augmente la probabilité d'accéder au crédit formel mais il existe aussi un âge limite pour lequel la probabilité de bénéficier d'un crédit formel est la plus élevée.

Un résultat important réside dans la variable branche, contrairement à la première estimation, la variable commerce devient significative ce qui n'est pas le cas de l'industrie. Ainsi, les entreprises qui s'activent dans le commerce ont une plus grande probabilité à bénéficier d'un prêt formel que celles du secteur industriel. En plus, la branche commerce présente le plus grand effet marginal dans la détermination de la probabilité d'accès au crédit (26,34%). Alors, ce sont donc plus les activités courantes et les fonds de roulement qui sont financés au détriment des investissements. Sachant que le financement formel est essentiellement constitué par les IMF dans notre échantillon, ce résultat traduit alors l'incapacité des IMF à répondre au besoin de financement des activités industrielles. Ces institutions financières du fait de leur manque de ressources longues ne font souvent que des crédits court terme.

La variable usage prévu du crédit confirme ce déficit dans le financement des investissements. Car nous remarquons que l'achat d'équipement et outillage bien qu'il favorise l'accès au crédit formel, n'est pas significatif. Par ailleurs, la remarque aussi est faite, que l'usage du crédit pour des dépenses autres que celles de l'entreprise influence négativement l'accès au crédit formel. En résumé, le secteur financier formel finance plus le commerce que tous autres secteurs et en plus les investissements sont délaissés au profit du financement des activités courantes de court terme.

Bien qu'elles ne soient pas significatives, les variables ancienneté de l'entrepreneur, l'inscription à un régime administratif et le nombre d'employés total, favorisent l'accès au financement formel.

3. Conclusion

En résumé les estimations de l'accès au financement nous renseignent que le facteur le plus influent dans l'accès au financement des PME du secteur informel, c'est l'enregistrement. Ainsi, le niveau de régularité des entreprises du secteur informel est un paramètre essentiel pour faciliter l'accès de ces entreprises aux sources de financement. En plus dans leurs décisions d'octroyer du crédit, les bailleurs fondent plus leurs appréciations sur le facteur capital que sur le travail au sein de ces entreprises informelles.

Le secteur industriel fait parti des secteurs les plus attractifs des financements, contrairement au secteur des services. L'éducation, la durée de vie de l'entreprise ainsi que l'âge du gestionnaire sont des variables influençant positivement l'accès au financement. Il existe aussi une discrimination en faveur des femmes dans l'accès au crédit des entreprises.

S'agissant de l'estimation du type d'accès au financement, il en ressort que le financement formel s'oriente vers le secteur du commerce au détriment de l'industrie. Ainsi le secteur financier formel ne finance pas les investissements du secteur informel. Ce résultat explique alors le fait que la part consacré aux véritables investissements de capacité d'établissement, engagés dans le processus de croissance du stock physique, tels que les machines ne représente qu'une part infime de l'ensemble des investissements.

D. Recommandations de politique économique

Le secteur informel représente au Sénégal une part importante de l'économie. Son dynamisme quant à sa capacité à générer des emplois (l'auto-emploi), sa contribution à la production nationale et surtout la satisfaction des besoins des populations pour lesquelles 94% de leurs transactions sont effectuées dans ce secteur. Cependant malgré ses performances économiques les entreprises du secteur informel souffrent d'un accès limité aux sources de financement. Sur un total de 1298 entreprises informelles seules 104 ont accédé au crédit soit un taux d'accès de 8%. Même si nous devons relativiser ce résultat à cause de la non prise en compte de l'auto-sélection des entrepreneurs il reste qu'au Sénégal les entreprises dans leur grande majorité rencontre des difficultés pour accéder au crédit, et cette restriction est plus sévère pour les entreprises du secteur informel (Banque Mondiale, 2005). Dans le cadre de l'analyse des contraintes d'accès au financement et surtout du financement formel, certains facteurs ont été identifiés et mérite une attention particulière aussi bien de la part des entreprises que des décideurs politiques.

1. Amélioration des relations entre l'Etat et les entreprises informelles

La nature des relations entre l'Etat et les entreprises informelles est complexe. Du côté de l'Etat deux positions sont identifiées envers ce secteur : une attitude répressive avec les tentatives de fiscalisation de secteur, le délogement des commerçants. Et une attitude tolérante avec pour preuve un laxisme à l'égard d'un secteur qui exerce ses activités ouvertement en marge de toutes régulations publiques, car l'Etat étant conscient de son incapacité à fournir des emplois et des revenus alternatifs à la population. Du côté des entreprises informelles, dans l'immense majorité des cas elles sont totalement inconnues de l'ensemble des services de l'Etat et ne sont ainsi inscrites sur aucun registre administratif.

Ainsi, si les entreprises informelles n'entretiennent pratiquement pas de relations avec l'Etat et que ce dernier non plus ne semble pas pousser les activités informelles vers une légalité. Alors la question qui se pose est dans quelle mesure le secteur est prêt à collaborer avec l'Etat afin d'intégrer les circuits officiels pour ne plus subir des coûts de transactions plus élevées ou des contraintes d'accès au crédit. Car le modèle montre que l'inscription au moins à un régime administratif est l'élément le plus déterminant dans l'accès au crédit. Ce qui laisse penser que le fait d'être répertorié dans le secteur informel constitue la principale contrainte d'accès au crédit pour ces entreprises.

Maintenant d'après le tableau 3.1 (annexe 3) un peu moins de la moitié des entreprises informelles sont prêtes à s'enregistrer auprès de l'administration (44,3%). Plus de la moitié est favorable au principe du « guichet unique » pour simplifier les démarches d'enregistrement. En plus si on y ajoute la part relativement importante qui ne sait pas qu'il faut s'inscrire et qui pourrait se laisser convaincre par une bonne politique de communication, il ne resterait qu'environ 12,8% des entreprises qui refuseraient ce mode de légalisation. Et on pourra supposer que cette partie infime du secteur est celle réfractaire à toute collaboration avec la puissance publique. Donc des efforts considérables doivent être mobilisés pour une bonne politique de communication pour surtout sensibiliser les entrepreneurs sur les avantages de la légalisation en terme de baisse des contraintes d'accès aux marchés des facteurs et des capitaux. Cette sensibilisation devra aussi s'appesantir sur le volet fiscal, et l'Etat devra élaborer une simplification radicale du système d'imposition auquel est soumis ce secteur compte tenu de la spécificité des activités informelles. Sur ce plan, l'unicité de l'impôt est revendiquée à 40,7% par les entrepreneurs et sa périodicité annuelle du recouvrement est proposée à 61%.

2. Promouvoir une synergie entre les IMF et les banques

Les institutions financières formelles qui financent le secteur informel sont exclusivement celles de microfinance. Et parmi les éléments déterminants dans l'accès au financement formel on recense la branche d'activité et l'usage du crédit. Ces facteurs nous renseignent que les institutions financières formelles, financent plus des fonds de roulement et des activités courantes de court terme que des investissements pour l'équipement et les infrastructures de production performantes. Cette orientation vers les petits prêts à courte échéance s'explique souvent par l'incapacité des IMF à disposer de ressources leur permettant de financer les entreprises sur le moyen et long terme. Leurs ressources sont généralement constituées de dépôts à vue des membres exigibles sur des délais assez courts.

Ainsi il faudrait penser à permettre une intégration entre le secteur bancaire et les IMF pour permettre aux premières, qui disposent de moyens suffisants, de mettre à la disposition des secondes les fonds nécessaires pour le financement des PME. Et en contrepartie les IMF, qui connaissent mieux les PME pour les avoir encadrées pourront mettre au service des banques leur connaissance de ces structures.

Par ailleurs, au niveau de l'accès au financement formel une importance considérable est accordée aux critères de sexe et d'âge. Alors il serait bon pour un meilleur rééquilibrage, que les politiques de promotion du financement des jeunes puissent s'accroître.

3. Promouvoir la branche industrie du secteur informel

La branche commerce est la branche la plus représentative du secteur informel, surtout en terme de représentativité (46,5% des activités contre 30,6% pour l'industrie). Ce phénomène se justifie certes à cause du peu de qualification spécifique que requiert l'accès à cette branche et sa facilité à créer des emplois.

Mais quand on s'intéresse de plus près aux spécificités des unités informelles à l'intérieur des branches la remarque est faite que bien qu'elle ne soit pas la branche dominante en terme d'emplois, l'industrie présente plusieurs atouts. Elle a le plus accès aux principaux services publics (eau, électricité téléphone), présente le taux de salarisation le plus élevé (21,3% contre 3,3% pour le commerce) et génère la plus grande part de valeur ajoutée créée (134,5 milliards contre 129,9 pour le commerce). En plus, c'est la branche industrie qui réalise le montant le plus élevé des investissements du secteur informel, avec près de 77% du total des investissements (conférez tableau 2.3) Après la pêche, la branche industrie présente le plus

grand nombre d'entrepreneurs prêts à enregistrer leur entreprise auprès de l'administration, et elle a une plus forte probabilité à accéder au crédit.

Ainsi, par rapport aux conditions d'activité, aux retombés économiques, et à une promotion vers la formalisation des entreprises du secteur informel, il serait avantageux de promouvoir la branche industrie. Et il serait possible de faire de cette branche un pilier pour une éventuelle reconversion des autres entreprises vers la formalité.

CONCLUSION

Depuis l'indépendance, le Sénégal s'est beaucoup investi dans la constitution d'un secteur industriel performant et dynamique. Mais en dépit de tous les efforts de l'Etat, le décollage réel de l'industrie n'est jusqu'à présent pas assuré. Et la grande partie des entreprises composée de PME évoluant dans le secteur informel rencontre toujours d'énormes difficultés dans l'accès au crédit.

Ainsi, notre étude s'est portée un choix d'analyser l'accès au crédit des Pme du secteur informel en rapport avec l'environnement dans lequel ces entreprises évoluent. Plus spécifiquement nous voulions savoir dans le cadre d'un modèle logit séquentiel quelles étaient les variables qui exerçaient une influence significative :

- i) sur la probabilité pour un gestionnaire d'accéder au crédit ;
- ii) sur la probabilité pour un gestionnaire qui a accès au crédit de bénéficier d'un prêt provenant d'une institution formelle.

Au niveau de l'accès au crédit, il s'est avéré que la plupart des variables de notre modèle sont significatives à l'exception de la branche commerce et du niveau d'emploi élémentaire. En référence aux effets marginaux, les résultats montrent que la principale contrainte à l'accès au crédit des entreprises du secteur informel réside dans leur informalité. L'accès au crédit est plus tributaire de la formalité de l'entreprise que des autres caractéristiques de l'entreprise ou même du gestionnaire. L'importance de l'éducation est aussi apparue déterminant dans l'accès au crédit de même que le sexe avec une discrimination en faveur des femmes.

Au niveau du type de crédit auquel les entreprises ont accès, seules cinq variables sont significatives (le sexe, l'âge et l'âge au carré, la branche commerce, et l'usage du crédit). Ainsi, la remarque est faite qu'il existe une plus grande disponibilité des bailleurs à financer des activités de court terme plutôt que des investissements (équipements, matières premières, machines et outillage...). De ce fait, la branche industrie est délaissée au profit du commerce du fait de la nature de leurs ressources financières des IMF, qui constituent ici l'essentiel du secteur financier formel.

Curieusement, les variables total employés et ancienneté du gestionnaire qui devrait être représentatives de la taille de l'entreprise et de l'expérience du gestionnaire se sont révélés influencer négativement l'accès au crédit. Cependant ce résultat n'est pas un précédent, car Marc Bellemare sur une étude des microentreprises de Casablanca en 2000, était arrivé à un même résultat.

A partir des résultats de notre étude, nous avons proposé une série de recommandations allant au sens de l'amélioration de l'environnement des PME du secteur informel en vue d'un meilleur accès aux marchés des capitaux et pour une reconnaissance par l'Etat de ce secteur. Ces recommandations passent par :

- i) une amélioration des relations entre l'Etat et les entreprises informelles ;
- ii) la promotion d'une synergie entre les banques et les IMF ;
- iii) la promotion de la branche industrie du secteur informel.

Maintenant, comme il se doit d'être précisé notre étude souffre d'une limite qui liée à la qualité de nos données. En effet, il est important dans le cadre d'une étude sur l'accès au crédit de prendre en compte l'autosélection de l'entrepreneur. Car avant d'obtenir du crédit, il est d'abord nécessaire d'en faire la demande. Cependant, la qualité de nos données ne nous permettait pas de prendre en compte ce paramètre. Ainsi, dans une recherche future il serait intéressant de superposer l'équation de la probabilité d'obtenir un crédit avec celle d'autosélection et aussi de pouvoir mener cette étude sur les PME du secteur formel en vue d'une éventuelle comparaison.

TABLE DES MATIERES

Sigles et Abréviations	1
Liste des tableaux et graphiques	3
INTRODUCTION	4
Chapitre I : LE SECTEUR INFORMEL	7
Section I : Différentes approches et facteurs d'émergence du secteur informel	8
I. La définition du secteur informel	8
A. L'approche statistique du secteur informel	8
B. L'approche opérationnelle du secteur informel	10
C. L'approche juridique du secteur informel	12
D. La définition descriptive ou qualitative	13
II. Les facteurs explicatifs de l'émergence du secteur informel	14
A. Les raisons démographiques	15
B. Les politiques d'ajustement	17
1. Sur le marché du travail	18
2. Sur le marché de la production	19
3. Au niveau de la consommation	20
C. La Dévaluation du franc CFA	22
1. Le principe de la dévaluation	22
2. La dévaluation et le secteur informel	23
Section II: Le dynamisme du secteur informel	27
I. La création d'emploi	27
II. Contribution à la production et à la distribution de revenus	30
III. La satisfaction des besoins des populations	31
Chapitre II : LE FINANCEMENT DU SECTEUR INFORMEL	36
Section I : La structure du capital et de l'investissement dans le secteur informel	38
I. Le capital dans le secteur informel	38
II. L'investissement dans le secteur informel	41
Section II : Le secteur financier formel	44
I. Le secteur bancaire sénégalais	44
A. Composition du réseau bancaire et bancarisation de la population	45
1. La structuration du réseau bancaire au Sénégal	45
2. La bancarisation de la population sénégalaise	47

B. La contribution des banques au financement de l'économie.....	49
1. Les crédits de campagne.....	50
2. Les crédits ordinaires à l'économie.....	51
3. L'insatisfaction des besoins d'une frange de la société	53
II. Le secteur financier décentralisé (la microfinance).....	55
A. La microfinance un secteur en pleine croissance	56
B. Les activités d'épargne et de prêts des IMF	58
1. L'épargne dans les SFD	58
2. Le volet crédit des SFD.....	59
C. Les contraintes sur le secteur de la microfinance	61
1. Les contraintes liés à l'environnement des SFD	61
2. Les contraintes liées aux activités des SFD	62
III. Les nouveaux instruments dans le financement des Pme	63
A. Le capital risque pour le financement des Pme.....	64
1. Principe du capital-risque.....	64
2. Les expériences de capital risque	66
B. Les sociétés de cautionnement mutuel (SCM)	69
1. Le principe régissant les sociétés de cautionnement mutuel.....	69
2. Les expériences de société de cautionnement mutuel.....	71
C. Le crédit bail pour le financement des Pme.....	74
1. La nature du crédit bail.....	75
2. Les expériences de crédit-bail	76
Section III : Le marché informel de crédits.....	80
I. Les sources de financement sur le marché informel du crédit.....	81
A. L'épargne informelle comme source de financement	82
B. Les prêteurs occasionnels (famille et amis).....	83
C. Les prêteurs réguliers.....	84
D. Les associations rotatives d'épargne et de crédit	85
II. La taille du marché informel du crédit	88
A. Le niveau d'information sur le marché informel du crédit.....	88
B. L'influence des politiques économiques	89
III. Les implications du marché informel de crédits	90
A. Les implications sur l'accès au crédit et les politiques monétaires fiscales.....	91
B. Les contraintes du marché financier informel du crédit.....	92

Chapitre III : LES CONTRAINTES LIEES AU FINANCEMENT DES PME DU

SECTEUR INFORMEL	94
Section I : Analyse descriptive du financement des PME	95
I. Les différentes approches théoriques dans le financement des PME	95
II. L'environnement des PME du secteur informel	97
A. La taille des entreprises informelles	98
B. Le niveau d'éducation au sein des unités de production informelles	99
C. Le déficit et la vétusté des équipements des entreprises informelles	101
D. Le cadre réglementaire pour les entreprises informelles	102
Section II : L'accès au financement des PME du secteur informel : une analyse empirique.	103
I. Etudes empiriques sur le financement des PME	103
II. Estimation empirique de l'accès au financement des PME informelles	107
A. Méthodologie appliquée	107
1. Les données utilisées	107
2. Le choix du modèle	108
B. Estimation du modèle	114
C. Les résultats de l'estimation	115
1. Estimation de l'accès au financement	115
2. Estimation du type d'accès au financement	118
3. Conclusion	119
D. Recommandations de politique économique	119
1. Amélioration des relations entre l'Etat et les entreprises informelles	120
2. Promouvoir une synergie entre les IMF et les banques	121
3. Promouvoir la branche industrie du secteur informel	121
CONCLUSION	123
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	

Bibliographie

- Adam, M.C., Michel, P. et Farber, A., 1992. « Théorie financière et PME », *Nouvelles de la Science et des Technologies*, Vol.7, n° 3, pp. 59-64.
- Adams, D. W., et Fitchett, D. A., 1994. *Finance informelle dans les pays en développement*. Presse Universitaire de Lyon, 391p
- Akerlof, George, "The market for lemons: Qualitative Uncertainty and Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics* Vol. 84 (August 1970), pp 488-500.
- Azam, J.P. (1995). "L'Etat autogéré en Afrique", *Revue d'Economie du Développement*, 1-19, 1995/4.
- Azam, J.P.; Wane W., 1999. "The impact of the devaluation of the CFA franc on poverty in the WAEMU, Unpublished, World Bank : Washington, D.C.
- Azam, Jean-Paul 2004B. "Poverty and growth in the WAEMU after the 1994 devaluation", *Journal of African Economies* (forthcoming).
- Bannock, G. et Morgan, V.E., 1998, *Banks and Small Business: an International Perspective*, Londres, The Forum of Private Business.
- Banque Mondiale. 2005. Sénégal : « Une évaluation du climat des investissements », Washington DC.
- Banque Mondiale. *Rapport sur le développement dans le monde 1994. Une infrastructure pour le développement*, (Washington, DC, 1994)
- Banque Mondiale: Rapport sur le développement dans le monde, 1990. La pauvreté (Washington, DC, 1990)
- Banque Mondiale: Rapport sur le développement dans le monde, Washington, 1996
- Baydas, Mayada M., Richard L. Meyer et Nelson Aguilera-Alfred, 1994, "Credit rationing in small-scale enterprises: Spécial microentreprise programmes in Ecuador", *The Journal of Development Studies*, Vol. 31, N° 2, 279-309
- BCEAO, Bilan et compte de résultats des banques et établissements financiers, UMOA, 2004
- BCEAO, Bulletin de statistiques monétaires et financières, Mars 2006
- BCEAO, Monographie des Structures Financières Décentralisées, Sénégal, 2004
- BCEAO, Rapport Annuel, 2005
- Bell, Clive et T.N. Srinivasan, 1989. "Interlinked transactions in rural markets: An empirical study of Andhra Pradesh, Bihar and Punjab", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 51, N° 1, pp. 73-83.
- Bell, Clive, T.N. Srinivasan et Christopher Udry. 1997. « Rationing spillover, and interlinking in credit markets : The case of rural Punjab », *Oxford Economic Papers*, Vol. 49, 557-585.
- Berkovitch, Narayaman, 1993. « Timing of Investment and financing decisions in imperfectly competitive financial markets », *Journal of Business*, Vol. 66, n° 22, pp. 219-248.
- Bernd Balkenhol, « L'accès au financement des Petites et Moyennes Entreprises en Afrique de l'Ouest », *Revue Internationale du travail*, vol. 129, 1990, n° 2
- Berthélémy, Jean Claude, Abdoulaye Seck et Anne Vourc'h, « La Croissance au Sénégal: Un pari Perdu ? », OCDE, 1996.

- BIT, *Emplois, revenus et égalité, stratégie pour accroître l'emploi au Kenya*, (Genève, 1975)
- BIT. "Le Travail dans le monde" (Genève, 1992).
- BIT. « L'Ajustement : un défi pour l'Afrique » (Genève, 1989), Colloque tripartite sur l'ajustement structurel et l'emploi en Afrique, Nairobi, octobre 1989, document de travail, WEP 2-46-02-04.
- Brophy, Schulman, 1992. "A Finance perspective an entrepreneurship research", *Entrepreneurship theory and practice*, Vol. 16, n° 3, pp. 59-64
- Centre Canadien d'Etude et de Coopération Internationale a mené une étude sur le secteur textile sénégalais en 2003, en vue d'organisation une filière d'approvisionnement du Canada en produits textiles.
- Chandrawarka, A., "The informal Financial Sector in Developing Countries: Analysis, Evidence, and Policy Implications", SEACEN Occasional Paper N°2 (Kuala Lumpur, Malaysia: August 1987).
- Churchill, N. C., Lewis, V. L., 1983. « Les cinq étapes de l'évolution d'une PME », *Havard L'expansion*, n° 30, juillet-août, pp 102-119.
- Cogneau, D. ; Razafindrakoto, M. ; Roubaud, F. *Le secteur informel urbain l'ajustement budgétaire au Cameroun : faits empiriques et modélisation macro-économique* (Paris, DIAL, avril 1994).
- CSC Ouroumoff International, « Evaluation des lignes de crédit et des projets d'appui au PME », Rapport de synthèse, Mars 1995
- D'Ambroisie, G. et Bakanibona, 1990. « La planification dans les PME : une synthèse de résultats empiriques. Clonsusion et recommandations », *Revue Internationale PME*, Vol. 3, n° 2, pp. 147-166.
- Das Gupta, Nayar and associates, « Urban Informal Credit Market in India », Study prepared for the Asian Delopment Bank by *The National Institute of Finance and Policy* (New Delhi, India: 1989).
- Diagne, A. et G. Daffé, 2002. « Le Sénégal en quête d'une croissance durable », Editions KHARTALA-CREA
- Diop, Ch, Forum sur l'investissement et l'emploi – *rôle du secteur informel et des sénégalais de l'extérieur : Stratégie de mobilisation de l'épargne et sécurisation des investissements*, Mai 2003
- Direction des Structures Financières Décentralisées – BCEAO in APIMEC : <http://www.microfinancesenegal.org>
- Direction des Structures Financières Décentralisées (DSFD), « Les faits marquants de la microfinance en 2003 », BCEAO
- Doucouré, F. B. 2003. "Econométrie appliqué: cours et travaux pratiques", Université Cheikh Anta Diop de Dakar, CREA.
- DPS, 2003. « Le Secteur informel dans l'agglomération de Dakar : Performances, insertion et perpectives », Phase 2 de l'enquête 1-2-3.
- DPS, 2005A. « La consommation à Dakar : Le rôle du secteur informel dans la demande des ménages », Phase 3, Enquête 1-2-3.

- DPS, 2005B. *Bulletin d'information de la Division des enquêtes démographiques et sociales*, MEF, Numéro spécial juillet-décembre.
- DPS, *Bulletin d'information de la Division des enquêtes démographiques et sociales*, MEF, Numéro spécial juillet-décembre 2005.
- DPS, PNUD et DAES, 2001. « Enquête sur la perception de la pauvreté au Sénégal », Projet SEN/99/003
- Dukes, W.P., Brown, O.D., et Ma, C.K., 1992. « Valuation techniques for closely-held firms », communication présentée au *Fourth Annual International Research*.
- Eifert, B., et V. Ramachandran, 2004. « Compétitivité et Développement du Secteur Privé en Afrique : Une analyse Comparative des Données sur le Climat des Investissements de la Banque Mondiale ». Conférence sur le Commerce et l'Investissement Asie-Afrique (Ticad), Tokyo- 1 et 2 novembre. Banque Mondiale.
- Fall, A.S. : Enjeux et défis de la migration internationale de travail ouest africaine, juillet 2002, ILO, International Migration Papers.
- Fisher, B., 1995. *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.
- Frear, Wetzel, W.E., 1992. "The informal venture capital market in the 1990s", *The State of Art of Entrepreneurship*, Kasarda ed. Vol. 3, pp. 127-144.
- Geourjon, A. M., 1982. « Les politiques commerciales du Sénégal : leur influence sur l'épargne intérieure net la répartition des revenus », *in cahiers de développement*, n° 13, CERDI, Université de Clermont I.
- Gillis, M., Perking D.H., Roemer M. and Snodgrass, D.R., *Economics of Development*, 2nd Edition W.W. Norton and Company, New York, 1987.
- Grossman, G., and Helpman, 1991. "Innovation and Growth in the Global Economy", Cambridge MA, *MIT Press*
- Guillaumond, P. et S. *Ajustement structurel, ajustement informel : le cas du Niger* (Paris, L'Harmattan, 1991) ; Rotchild, D. (réd.). Ghana : *The political economy of recovery* (Boulder, Lynne Ryener Publications, 1991).
- Gurley, J. et E. Shaw, *La monnaie dans la théorie des actifs financiers*, Cujas, Paris, 1973
- Hane, B., et Gaye, M. L., 1994. *Les pratiques du marché parallèle du crédit au Sénégal- Leçons pour le système bancaire* , Document de travail n° 5, Département du Développement des Entreprises et Coopératives, BIT, Genève.
- Hernando De Soto : *L'autre sentier* (Paris, La Découverte, 1994)
- Hinkle, L. and Herrou-Aragon. 2002. « How Far Did Africa's First Generation Trade Reform Go ? An Intermediate Methodology for comparative Analysis of Trade Policy », World Bank
- Hoff, Karla et Joseph Stiglitz, « Moneylanders and bankers: price-increasing subsidies in a monopolistically competitive market », *Journal of Development Economics*, Vol. 52, 1997, 429-462.
- Hugon, P., 2001. *Economie de l'Afrique* ; col Repères, ed. La Découverte, 123p, 3^{ème} ed.

- Jasor, M., 1998. « Amélioration des relations entre banques et PME », *Les Echos* 16-17, janvier.
- Jegaseesh, N., 1992. « Does Market Risk really explain the size effect? », *Journal of Financial quantitative Analysis*, Vol.3, pp. 337-351.
- Jensen, M.C. et Meckling, W.H., "Theory of the firm : managerial behaviour, agency cost and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, Vol.3, n° 2, pp. 305-360.
- Julien, H., 1993. « Vers un modèle général des PME », dans *GREPME, les PME, bilan et perspectives*, Ouvrages collectif, Paris, Economica.
- Ka, Samba and Nicolas Van de Walle, 1994, « Sénégal : Stalled reform in dominant party system », in Stephan Haggard and Steven B. Webb (EDS) : Voting for Reform democracy, Political liberalization, economic adjustment, 290-359, *Oxford University Press* : Oxford.
- Kasse, M. 1996. « L'Etat, le technicien et le banquier face au monde rural », NEAS, CREA-Dakar.
- Kilnge, F., 1992. « Causality between investment activity and cash-flows of US based non-financial firms », communication présentée au *Fourth Annual International Research Symposium on Small Firm Finance*, Texas
- Kochar, Anjini. 1997. « An empirical investigation of rationing constraints in rural credit markets in india », *Journal of Development Economics*, Vol. 53, 339-371
- L'Heriteau, M.F. 1995. « Revue de queques systèmes d'appui au micro entreprises », Rapport de mission.
- Latreille, T. et A. Varoudakis, 1996. « Croissance et compétitivité de l'industrie manufacturière au Sénégal », OCDE, Document Techniques n° 118, Paris.
- Lelart, M., 1988. *Finance informelle et comptes nationaux dans les pays en développement*, Troisième colloque de comptabilité nationale.
- Lelart, M., 1991. *Les informalités financières : le phénomène tontinier* in « Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles », Lespes, J. L.
- Levitsky J. - Prasad R.N., 1990, *Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises*, World Bank Technical Paper 58 (Industry and Finance Series), Washington
- Mahe de Boislandelle, 1988. « Gestion des ressources humaines dans les PME », Paris, Economica, 322p.
- Maldonado, C. « Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire: vers la législation du secteur informel ? », dans *Revue internationale du Travail* (Genève, BIT, 1995) vol 134, n° 6, p. 777-801.
- Maldonado, C. *Manuel méthodologique pour mener des enquêtes auprès des unités économiques informelles*, (Genève, BIT, 1998).
- Maldonado, C., « Apprentissage et mise en valeur des qualifications dans les petits métiers en Afrique francophone », CIADFOR (Centre Inter-africain pour le Développement de la Formation), bulletin n° 75, nov. 1985.
- Marion, A., 1982. « Approche de la logique financière des PMI », *Revue Française de Gestion*, janvier-février, pp. 67-76

- Mazumdar D., *Wages in Africa*, Banque Mondiale, Washington DC, 1994.
- Mbaye, A. A. et S. Golub, 2002A, « Explaining Manufacturing Competiveness in Senegal: A sectoral Analysis of Relative Cost and Prices ».
- Mbaye, A.A. and S. Golub. 2002B. «Convergence en productivité: Le Sénégal, la sous région et l'économie internationale », Ministère de l'Economie et des Finances, Unité de Politique Economique.
- McKinnon, Ronald I., " Money and Capital Economic Development", The Brookings Institution (Washington, DC.: 1973).
- MEF, « Etude sur la sécurisation des structures financières décentralisées », *Centre d'Etudes de Politiques Economiques pour le Développement (CEPOD)*, Mai 2004.
- MEF, *Etude sur la bancarisation de l'économie sénégalaise*, Unité de Politique Economique, Janvier 2003
- Ministère de l'Economie et des Finances / Secteur Privé, 2006A « Atelier de Présentation de l'expérience des réformes fiscales de 2004 et 2005 », Séminaire sur la Réforme Fiscale, Hôtel Méridien Président, 3 Mai 2006
- Ministère de l'Economie et des Finances, 2006B. « Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté II », juin 2006
- Ministère de l'Economie et des Finances, Direction de la Statistique, Comptes nationaux 1982-1986 et 1987-1991. Contribution du secteur informel secondaire et tertiaire au PIB.
- Ministère de l'Economie et des Finances. 2005. « Terme de Référence des groupes de grappe », Comité Technique de la Stratégie de Croissance Accélérée
- Ministère des Affaires Etrangères de l'Union Africaine et des Sénégalais de l'Extérieur, PNUD, « Etude pour la création de la banque des immigrés du Sénégal (BES) », Juillet 2003.
- Ministère des Petites et Moyennes Entreprises de l'Entreprenariat Féminin et de la Microfinance. 2004. « Microfinance et Financement des PME et MPE », Rapport final.
- Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Microfinance. 2003. « Charte des Petites et Moyennes Entreprises du Sénégal ».
- Modigliani, F et Miller, M., 1958, « The cost of capital, corporation finance and the theory of investment », *American Economic Review*, 48(3), pp. 261-297.
- Mourji, Fouzi. 1998. « Le développement des microentreprises en question », Editions Maghrébines, Aïn Sebaâ, Casablanca
- Myers, S., et Majluf, W., 1984, « Corporate financing and investment decisions when firms have informations that investors do not have », *Journal of Financial Economics*, 13, pp. 187-221
- Noula, Armand G.1994. « Analyse de la Croissance Economique au Sénégal », Center for Economic Research on Africa, Montclair State University, New Jersey.
- OCDE, « Les orientations nouvelles de l'aide en faveur des micro-entreprises », OCDE publications, Paris, 1993.

- OIT, « Les Sociétés de cautionnement mutuel : leur nature et leur fonctionnement », Genève, 10 – 14 décembre 2001.
- Onchan, Tongroj, “Informal Rural Credit in Thailand: An overview”, paper presented at a Seminar on Informal Credit Markets by *Ohio State University*, USAID and the World Bank in Washington DC., 1989
- ONUDI /PNUD, « Stratégie de promotion des micro et petites entreprises, Mars 2001
- ONUDI, « Renforcement des capacités pour le développement du secteur privé en Afrique », *Conférence sur le Partenariat Industriel et l’Investissement en Afrique*, Dakar, Sénégal, Octobre 1999
- Pagano, M., 1993. « Financial Markets and Growth », *Journal of Finance*, September, pp. 1445-1465.
- Penouil, M., 1992. « L’avenir de l’entreprise africaine », dans *Les Mélanges en l’honneur du Professeur Jean Guy Merigo*.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells, and Lauren A. Benton, eds, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press (Baltimore, Md.: 1989).
- Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), *Rapport mondiale sur le développement humain 1992* (Paris Economica, 1992)
- Rama, M., 2000. "Wage misalignment in CFA countries: were labour market policies to blame?", *Journal of African Economies*, 9 (4), 475-511.
- Robinson, M. “The paradigm shift in micro-finance”, a perspective from HIID, *Development Discussion Paper No. 510*, May 1995
- Rouis, Mustapha, 1994. « Sénégal : Stabilization, partial adjustment, and stagnation”, in Ishrat Husain and RashidFaruquee(EDS): *Adjustment in Africa: Lesson from case Studies*, 286-351, The world Bank, Washington, D.C.
- Sall Consulting.1998. « La Demande de crédits des PME-PMI », Doc. De Travail.
- Sall, M. B., 2002. « Les sources de financement des investissements de la PME : Une étude empirique sur données sénégalaises », *Afrique et Développement*, Vol XXVII, Nos 1 & 2, , pp. 84-115.
- Sanderathe, Normal, « Informal Lenders in Sri Lanka », paper presented at Seminar on informal credit markets in Development by *Ohio State University*, USAID and the World Bank in Washington DC., 1989
- Sethuraman, S.V. *Africa’s informal economy, new challenges to development and employment*, (Genève, BIT, 1998), document non publié.
- Snijders, T. & Bosker, R., 1999, “Multilevel Analysis: An introduction to basic and Advanced Multilevel Modeling”
- SOS Faim, *Le Capital-risque en Bolivie : une alternative pour le financement rural*, *Zoom Microfinance* , Numéro 15, Décembre 2004.
- Stephen, W., Bryk, A.S. & Raudenbush. 2002. “Hierarchical Linear Model: Applications and Data Analysis Methods”.
- Suret, J.M. et Gagnon, J.M., 1990, « Coûts d’agence, fiscalité et PME : aspects théoriques et tests empiriques », *Ouvrage collectif*, Paris, Economica.

- Tall, S. M. : Les investissements immobiliers des émigrés à Dakar, janvier 2000, Thèse de Doctorat
- Tanzi, Vito, « The underground Economy in the United States and Abroad », Lexington (Mass. D.C. Heath: 1982).
- Timberg, Thomas A. et C.V. Aiyar, 1984, "Informal credit markets in India », *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 33, 43-59
- Touré, A. "Les petites métiers à Abidjan: l'imagination au secours de la conjoncture (Paris, Karthala, 1985).
- Unité de Politique Economique (UPE). 1997. « Financement de l'économie : le poids des PME-PMI », Doc. Interne du Ministère de l'Economie et des Finances.
- United Nations, Human Development Report (French version), *Oxford University Press* (Economica), 1993.
- Van de Walle, N. (1991). "The decline of the franc zone: monetary politics in francophone Africa", *African affairs*, 90, 383-405.
- Van Dijk, P., « *Sénégal, le secteur informel de Dakar* », Harmattan, 1986
- Wade, B. et Diouf, Nd., 1992. « La crise du financement de la PME au Sénégal », *Rev. Internationale PME*, Vol. 5, n° 34.
- Wade, Y. (2002). « Initiatives permettant de promouvoir des emplois de qualité et d'améliorer la productivité dans le secteur informel: une étude de cas au Sénégal », BIT, Genève.
- Webster, L., 1991, *World Bank lending for small and medium enterprises, fifteen years of experience*, World Bank Discussion Paper 113, Washington.
- World Bank 2003B, Senegal: Country Economic Memorandum, Washington DC
- World Bank, "Symposium Issue on Imperfection and rural Credit Markets", *The World Bank Economic Review*, Vol 4 (September 1990).
- World Bank. 2002B. Senegal : « Cadre intégré, étude diagnostique de l'intégration commerciale », Washington DC.

ANNEXES

Annexe 1

Tableau 1.3 : les raisons du non enregistrement des unités de production informelles (en % des UPI)

Type d'enregistrement	Taux d'enregistrement	Raisons de non enregistrement							Total
		Trop cher	Démarches trop compliquées	Ne veut pas collaborer avec l'Etat	Non obligatoire	Ne sait pas s'il faut s'inscrire	En cours d'inscription	Autres raisons	
Ninea	0,8	8,3	15,1	5,4	26,5	37,7	4,1	2,9	100
Code de contribuable	0,5	7,3	13,9	5,6	27,5	38,9	3,8	2,2	100
Registre de commerce	4,3	8	13,4	5,6	28,3	37,2	4,6	2,8	100
Patente	5	13,2	11,5	5,8	26,4	37,6	3,4	2,2	100
Carte professionnelle	2,6	6,3	12	6	31,7	38,3	2,8	2,9	100
CSS/IPRESS	-	8	11,9	5,9	29,9	38,7	3	2,7	100

Source : Enquête 1-2-3, 2003, phase 2, DPS.

Tableau 1.6 : Répartition de la consommation selon le poste de dépense et le principal lieu d'achat (en montant des achats dans les points de ventes)

(en %)	Ambulants ou poste fixe sur la voie publique	Domicile vendeur dans une petite boutique	Marché public	Autres lieux informels	Informel	Supermarché magasin et atelier formel	Secteur public ou parapublic	Autres lieux formels	Formel	Ensemble
Alimentation et boissons alcoolisées	3,8	50,8	39,7	1,8	96,1	3,0	0,2	0,6	3,9	100
Boissons alcoolisées et tabac	4,3	83,8	1,0	4,4	93,5	6,1	-	0,4	6,5	100
Habillement et chaussures	5,1	16,7	58,7	5,0	85,5	10,4	0,3	3,8	14,5	100
Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles	3,3	35,3	1,3	10,6	50,6	4,3	29,4	15,7	49,4	100
Meubles, articles de ménages et entretien courant	5,2	50,7	10,9	20,9	87,7	8,9	0,4	2,9	12,3	100
Santé	0,2	1,9	0,7	3,0	5,9	29,4	25,2	39,6	94,1	100
Transport	8,6	5,8	2,3	25,5	42,1	6,8	8,2	42,9	57,9	100
Communication	1,5	28,0	1,3	14,0	44,8	8,4	21,8	25,0	55,2	100
Loisir et culture	10,8	20,3	14,2	8,6	54,0	20,8	2,6	22,7	46,0	100
Enseignement	0,4	5,1	2,1	14,1	21,6	10,0	22,2	46,2	78,4	100
Hôtels et restaurants	21,9	43,1	1,2	17,4	83,7	6,0	1,3	9,0	16,3	100
Biens et services divers	6,1	39,5	26,4	7,2	79,3	6,8	3,2	10,7	20,7	100
Total consommation	5,2	37,6	24,9	8,1	75,7	6,4	6,8	11,0	24,3	100
FBCF logement	0,2	16,4	2,4	25,4	44,4	12,5	1,3	41,9	55,6	100

Source : Enquête 1-2-3, 2003, phase 3 (consommation de ménages), Dakar.

Annexe 2

Tableau 2.4 : Tableau récapitulatif du réseau bancaire sénégalais depuis 1989.

Banques	Guichets existants à la fin 1988	Création de guichets durant la période 1988-1990	Création de guichets durant la période 1990-1992	Création de guichets durant la période 1992-1996	Création de guichets durant la période 1996-1999	Création de guichets durant la période 1999-2001
BHS	Dakar (siège)	- Ziguinchor		- New-York		
BICIS	- Léopold Senghor (siège) - Lamine Guèye - Ngor - Louga - Podor	- Rte de Ouakam - Almadies - Richard Toll - Rufisque - Podor - Gambie			- Sham - Saly	- Agence Prestige - Point d'argent : Mobil relais - Point d'argent : Mobil yoff diamalaye - Ouroussogui - Sor (St Louis)
BST	Dakar (siège)					HLM- Pompidou – Touba
CNCAS	- Dakar (siège) - Matam – Kaolack- Tamba- Thiès- Ziguinchor- Kolda- St- Louis- Mbour		- Dakar - Guichets périodes (Richard Toll, Ross Béthio, Bakal, Koupentoum- Fatick, Vélingara, Sédhiou	- Transformation de Richard Toll et Sédhiou en Guichets - Diourbel		
BIS	Dakar (siège)					
CITIBANK	Dakar (siège)					
CBAO (ex BIAO)	Dakar (siège) – Ziguinchor		Pikine- Kaolack- France (Montreuil) – Touba			- Richard Toll- St Louis- Kébémér- Louga- Dahra- Thiès
CLS		Dakar –Zone Industrielle				
SGBS	Dakar (siège)- Peytavin- Point E- Rte de Rufisque- Lamine Guèye -Ziguinchor- Kolda		- Centenaire - Tamba- Fatick (guichet périodique)	Suppression guichet de Fatick		- Hotel de ville Saly- Liberté V - Yoff- Pikine- Thiaroye - Louga- Mbacké
ECOBANK						Dakar- Médina

Banques	Guichets existants à la fin 1988	Création de guichets durant la période 1988-1990	Création de guichets durant la période 1990-1992	Création de guichets durant la période 1992-1996	Création de guichets durant la période 1996-1999	Création de guichets durant la période 1999-2001
SOFISEDIT	Dakar (siège)					
BSK	Dakar (rue de Thann)- 154 Av. Lamine Guèye					
Banques	Guichets existants à la fin 1988	Création de guichets durant la période 1988-1990	Création de guichets durant la période 1990-92	Création de guichets durant la période 1992-1996	Création de guichets durant la période 1996-1999	Création de guichets durant la période 1999-2001
BNDS	Dakar (siège) - St Louis - Diourbel- Kaolack- Louga- Thiès- Ziguinchor- France					
BCCI	Dakar (siège)					
USB	Dakar (siège) Rte de Rufisque Blvd Général Degaulle, Aéroport yoff - Diourbel- Kaolack- Tamba- Thiès- Ziguinchor- Saliportugal					
SONABANQUE	Dakar (siège)					

Source : Annuaire Banques-BCEAO

Tableau 2.8 : Nombre d'agences bancaires par cent mille habitant pour les pays européens et les Etats Unies en 2000

PAYS	NOMBRE DE GUICHETS
FINLAND	30
SUEDE	24
ROYAUME-UNI	25
DANEMARK	43
Belgique	68
PAYS-BAS	43
Allemagne	54
France	43
Autriche	57
Luxembourg	88
IRLAND	28
Espagne	100
GRECE	24
Italie	47
Portugal	48
MOYENNE UE	48
Etats-Unis	26

Source : BCE (Banque Centrale Européenne), FED (Fond Européen de Développement)

Tableau 2.12 : Evolution nombre de guichets des SFD au Sénégal

Paramètres	2002	2003	2004
Nombre d'institutions de base	494	508	701
Nombre d'antennes	10	23	20
Total	504	531	721

Source : BCEAO / Monographie des SFD – Sénégal 2004

Tableau 2.15 : Etat des crédits en souffrance (montants en millions de FCFA)

Type de SFD	Encours total de crédits	Crédits sains		Crédits en souffrance	
		Montant	%	Montant	%
2002					
Epargne / crédit	29 856	28 864	96,7	992	3,3
dont GEC	956	909	95,0	47	5,0
Crédit direct	1 098	1 072	97,7	25	2,3
Ensemble SFD	30 954	29 936	96,7	1 017	3,3
2003					
Epargne / crédit	47 418	45 851	96,7	1 567	3,3
dont GEC	1 119	1 137	94,8	62	5,2
Crédit direct	3 800	3 480	91,6	320	8,4
Ensemble SFD	51 217	49 331	96,3	1 886	3,7
2004					
Epargne / crédit	64 719	62 453	96,5	2 265	3,5
dont GEC	1 057	995	94,2	62	5,8
Crédit direct	3 188	3 011	64,5	177	5,5
Ensemble SFD	67 906	65 464	96,4	2 442	3,6

Source : BCEAO / Monographie des SFD – Sénégal 2004

Tableau 2.16 : Les principales différences entre le crédit ordinaire et le capital risque

	Crédit	Capital-risque
Coût	Le taux d'intérêt est fixe et lui est basé sur le montant du crédit, peu importe le niveau de rentabilité de l'entreprise. Les intérêts sont payés selon une périodicité fixée ex-anté.	Les investisseurs sont rétribués en fonction de la rentabilité obtenue, via la distribution de dividendes et la plus value réalisée lors de la cession au terme de la période d'investissement. Ce retour sur investissement est fixé ex-post.
Echéance	Le crédit est généralement de court terme (moins d'un an). En cas de défaut, des rééchelonnements de dettes peuvent être effectués mais la flexibilité est limitée.	Le terme de l'investissement n'est pas toujours défini mais il peut être fixé contractuellement, en fonction des résultats attendus. L'investissement est généralement de long terme (3-10 ans selon le secteur).
Garantie	La garantie (généralement un bien immeuble) est essentielle pour bénéficier d'un crédit ; elle permet de couvrir le risque de non remboursement.	L'entreprise et ses projections de rentabilité et cash-flow sont les principales garanties de l'investissement.
Risque	Le risque correspond à l'éventualité de non remboursement de l'emprunteur. Il est généralement bien étudié et donc modéré.	Par définition, le risque de l'investissement est très élevé et la participation au risque est partagée entre l'investisseur et l'entreprise. La rentabilité attendue est proportionnelle au risque.

Source : SOS FAIM Numéro 15, Décembre 2004

Annexe 3

Annexe 3.1 : Estimation de l'accès au crédit

```
. xi: logit acces i.sexe age age2 i.branche2 i.niv_educ2 anc_entr Ancienete
i.enregist employé_total
```

```
Logistic regression                               Number of obs   =       1298
                                                    LR chi2(11)     =        58.49
                                                    Prob > chi2     =         0.0000
Log likelihood = -330.54321                       Pseudo R2      =         0.0813
```

acces	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Hommes						
Femmes	.598599	.2343696	2.55	0.011	.1392429 1.057955	
Age	.0994951	.050776	1.96	0.050	-.0000241 .1990142	
Age^2	-.0010487	.0006061	-1.73	0.084	-.0022366 .0001391	
Industrie						
Commerce	.0139905	.2425721	0.06	0.954	-.4614421 .4894231	
Services	-.7051244	.3183945	-2.21	0.027	-1.329166 -.0810826	
Sans instruction						
Elémentaire	.2914716	.2528208	1.15	0.249	-.204048 .7869913	
Second Supé.	.624044	.2894513	2.16	0.031	.0567298 1.191358	
anc_entr	.0424496	.0216024	1.97	0.049	.0001097 .0847895	
Ancienete	-.0650013	.0259237	-2.51	0.012	-.1158109 -.0141917	
Sans régime						
Au - 1 régime	.8174965	.3419571	2.39	0.017	.1472728 1.48772	
Employé_total	-.2476417	.0698487	-3.55	0.000	-.3845427 -.1107407	
constante	-4.357924	1.058106	-4.12	0.000	-6.431774 -2.284075	

```
. mfx
```

```
Marginal effects after logit
y = Pr(acces) (predict)
= .05963912
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
Femmes	.0343435	.01379	2.49	0.013	.007322 .061365	.475347
Age	.0055799	.00281	1.99	0.047	.000076 .011084	37.7169
Age^2	-.0000588	.00003	-1.75	0.080	-.000125 7.1e-06	1590.09
Commerce	.0007856	.01364	0.06	0.954	-.025952 .027523	.395223
Service	-.0350485	.01392	-2.52	0.012	-.062326 -.007771	.284284
Elément.	.0172212	.01571	1.10	0.273	-.013561 .048003	.305085
Secd- sup	.0425269	.02348	1.81	0.070	-.00349 .088544	.157935
anc_entr	.0023807	.00121	1.97	0.049	8.2e-06 .004753	9.44125
Ancienete	-.0036454	.00144	-2.52	0.012	-.006477 -.000814	8.7934
1 régime	.0626066	.03416	1.83	0.067	-.00434 .129554	.077812
employé	-.0138883	.00355	-3.91	0.000	-.020849 -.006927	2.64484

Annexe 3.2 : Estimation du type de crédit

xi: logit type i.sexe age age2 i.branche2 Ancienete anc_entr i.enregist employé_total i.usage

```
.Logistic regression
Log likelihood = -43.817632
Number of obs = 99
LR chi2(11) = 24.25
Prob > chi2 = 0.0117
Pseudo R2 = 0.2168
```

type	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
<u>Homme</u>						
Femme	1.996946	.8733067	2.29	0.022	.2852962 3.708596	
Age	.4638908	.2413756	1.92	0.055	-.0091968 .9369783	
Age2	-.0057854	.0031651	-1.83	0.068	-.0119888 .0004181	
<u>Industrie</u>						
Commerce	2.107582	.9708481	2.17	0.030	.2047546 4.010409	
Services	.3388697	1.073132	0.32	0.752	-1.76443 2.442169	
Ancienete	.0911899	.1052191	0.87	0.386	-.1150357 .2974154	
anc_entr	-.1063389	.101839	-1.04	0.296	-.3059397 .0932619	
<u>Sans Régime</u>						
Au - 1 régime	1.442522	.923687	1.56	0.118	-.3678712 3.252916	
employé_total	.1965112	.2653868	0.74	0.459	-.3236373 .7166598	
<u>Usage :Achat mat. première</u>						
Achat outil.	1.136688	1.50597	0.75	0.450	-1.814959 4.088336	
Autres achats	-1.527524	.9251135	-1.65	0.099	-3.340713 .2856648	
Constante	-12.14372	4.781806	-2.54	0.011	-21.51589 -2.771555	

. mfx

```
Marginal effects after logit
y = Pr(type) (predict)
= .15377898
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
Femme	.2184448	.08135	2.69	0.007	.059007 .377882	.656566
Age	.0603666	.02813	2.15	0.032	.005224 .115509	38.8889
Age^2	-.0007529	.00037	-2.02	0.043	-.001482 -.000024	1639.37
Commerce	.2634449	.11675	2.26	0.024	.034616 .492274	.555556
Industrie	.048124	.16491	0.29	0.770	-.275099 .371347	.121212
Ancienete	.0118666	.0129	0.92	0.358	-.013417 .03715	7.37374
anc_entr	-.013838	.01234	-1.12	0.262	-.038027 .010351	8.91919
Au - 1 régime	.259939	.20049	1.30	0.195	-.133008 .652886	.121212
Employé total	.0255722	.03596	0.71	0.477	-.044915 .09606	1.636
Achat machi.out.	.1996181	.32393	0.62	0.538	-.435279 .834515	.070707
Autres usage	-.2259428	.14676	-1.54	0.124	-.513588 .061703	.616162

Tableau 3.1 : Le secteur informel et la réintégration des circuits officiels

BRANCHE	Prêt à enregistrer son entreprise auprès de l'adminis.	Prêt à payer des impôts sur les bénéfices	Pour simplifier les démarches d'enregistrement seriez vous favorable au principe du guichet unique			
			oui	non	Ne sait pas	Ensemble
Industries	46,9	51,3	57,6	10,6	31,9	100,0
- Confection	52,5	68,3	64,6	12,2	23,2	100,0
- Agroalimentaire et autres industries	37,8	42,0	48,6	10,7	40,7	100,0
- BTP	60,0	63,5	68,5	8,8	22,7	100,0
Commerce	42,2	46,5	50,8	13,4	35,8	100,0
- de détails dans magasin et commerce de gros	55,6	58,9	61,9	14,1	24,0	100,0
- de détails hors magasin et carburant	38,2	42,7	47,3	13,2	39,5	100,0
Services	44,2	41,9	54,3	14,4	31,3	100,0
- Transport	66,7	69,1	74,9	11,1	14,0	100,0
- Restauration	34,0	32,0	47,8	13,0	39,2	100,0
- Réparation	57,9	58,3	76,5	10,2	13,3	100,0
- Autres services	36,6	31,7	44,8	16,9	38,3	100,0
Pêche	52,4	57,2	54,5	17,5	28,0	100,0
Ensemble	44,3	47,2	53,6	12,8	33,5	100,0

Source: Enquête 1-2-3, phase 2, DPS