

La transition de l'activité informelle à la P.M.E. est-elle possible ?

par

Marc Penouil, Professeur Emerite
Centre d'économie du développement
Université Montesquieu-Bordeaux IV - France

Résumé

Le passage de l'unité informelle à la Petite ou Moyenne Entreprise moderne est souvent préconisé par les responsables politiques. Cette évolution est dans la logique du développement économique, mais se heurte à de multiples obstacles au niveau global tant économique que social. Elle suppose également une dynamique interne de l'unité informelle, tant au niveau des modes de financement que des formes de gestion, en recherchant une productivité croissante et la rentabilité optimale.

Abstract

The transformation of informal units into modern small enterprises is a policy frequently proposed in developing countries. This evolution is a logic way for economic development, but many difficulties appear at economic and social global level. This transition suppose internal dynamics of the informal unit for its financial policy and for its management, with a growing productivity and the research of optimal rentability.

Avant-propos

Le présent document s'inscrit dans le cadre d'un projet CAMPUS, géré conjointement par l'Université Yaoundé 2 et par le Centre d'économie du développement de l'Université Montesquieu - Bordeaux IV. Cette étude a été réalisée sur le terrain par MM. Marongiu et Nobosse. Malheureusement M. Nobosse est décédé alors qu'il terminait la rédaction de sa thèse. Ces quelques lignes sont donc aussi un hommage rendu à ce chercheur intelligent et dynamique.

Sommaire

1.	Introduction	1
2.	La dynamique sociale globale et les difficultés de passage de l'unité informelle à la P.M.E.	2
1.	La transition de l'informel vers la P.M.E. est dans la logique du développement	1
2.	Cette évolution se heurte aujourd'hui à de nombreux obstacles	3
3.	La dynamique interne de l'unité informelle condition de la création de la P.M.E.	5
1.	Evolution des modes de financement et rentabilité	6
2.	Evolution des modes de gestion et croissance de la productivité	7
4.	Conclusion	8
	Références bibliographiques	8

1. Introduction

La crise du développement qui a affecté l'Afrique sub-saharienne en général, et le Cameroun en particulier, a entraîné une restructuration du secteur productif qui se poursuit sous nos yeux. Depuis les indépendances, le secteur productif était organisé autour des firmes multinationales et du secteur public. Le Cameroun a accordé une place particulièrement importante au secteur public et les revenus pétroliers ont, dans un premier temps, permis de conserver et d'amplifier ce phénomène. Les déséquilibres financiers qui se sont développés ont conduit à une remise en cause de la gestion publique à un moment où les grandes entreprises étrangères limitaient leurs investissements en Afrique. Il n'est pas étonnant que, dans ce contexte, une place croissante soit donnée aux entreprises de plus petite taille. Les gouvernements, comme les instances internationales, ont alors redécouvert l'importance du rôle des petites et moyennes entreprises (P.M.E.).

Il convient néanmoins de se défier des modes et des solutions miracles qui sont trop facilement acceptées par beaucoup. La P.M.E. ne se crée pas à la demande, il ne suffit pas de quelques capitaux pour la faire fonctionner et réussir. Ce qui est vrai de la P.M.E. l'est tout autant de l'informel dans lequel certains voient aussi la panacée qui guérira le Tiers monde de tous ses maux. Il est donc important de tenter d'analyser les conditions objectives de la création de P.M.E. Il est cependant nécessaire de préciser d'abord le sens à donner aux termes P.M.E. et informel.

Comme toute entreprise, les P.M.E. produisent des biens et services marchands destinés à satisfaire, directement ou indirectement, des besoins humains solvables. Elles le font au sein d'unités de production qui n'emploient qu'un nombre limité de salariés au sein d'une structure souvent peu capitalistique. Si pendant la période des "trente glorieuses", le rôle de ce type d'entreprises a été minimisé au profit des grandes entreprises qui tenaient une place croissante dans la production totale, leur impact sur le fonctionnement de l'économie était cependant important. Elles ont été, en effet, un des piliers de la réussite économique en raison de leur contribution déterminante à la création d'emplois. Dans les pays en développement, la P.M.E. est une entreprise relevant des activités modernes. Elle peut être plus ou moins capitalistique, le capital qu'elle utilise provenant soit de ses ressources propres, soit d'emprunts auprès du système bancaire. Son capital est assez diversifié, car la P.M.E. dispose d'installations immobilières permanentes, de biens d'équipement parfois importants, de stocks de produits et de matières premières et de réserves financières minimum pour faire face à ses engagements financiers. Elle utilise une main

d'oeuvre salariée, liée à l'entreprise par contrat, dans le respect du droit du travail. Au moins dans certaines entreprises, la main d'oeuvre est recrutée sur des critères de compétence, en raison de sa formation. Les produits fabriqués reposent sur des normes constantes et souvent reconnues, ce qui implique une certaine qualité de la production. Enfin, les P.M.E. respectent un minimum de règle de gestion. Elles tiennent une comptabilité répondant aux normes officielles, elles supportent la fiscalité qui frappe les entreprises. Les plus dynamiques d'entre elles peuvent même respecter des quotas classiques de gestion financière ou de gestion des stocks. Théoriquement ces P.M.E. sont donc faciles à appréhender puisque connues des divers services administratifs¹. Remarquons enfin que dans les pays développés, les P.M.E. sont loin de constituer un ensemble homogène. Certaines sont très capitalistiques et innovatrices, alors que d'autres ont des comportements très conservateurs et corporatistes.

A l'opposé, les unités du secteur informel ont une structure peu capitalistique, ne disposant pas toujours de locaux permanents distincts de l'habitation, ne gérant pas de stocks et de réserves financières. La main d'oeuvre qu'elles utilisent est recrutée sur des critères familiaux ou ethniques autant qu'en raison de la compétence supposée du travailleur. Les produits et les services sont souvent de qualité médiocre et variable. Quant à la gestion, elle ne repose sur aucune comptabilité précise, l'unité de production cherchant à échapper par ailleurs aux charges fiscales et à toute contrainte administrative.

Malheureusement l'opposition n'est pas aussi nette dans la réalité. Les deux secteurs ne sont pas homogènes et leur dynamique vient perturber les schémas statiques précédents. Les activités informelles sont diverses. Une opposition classique est celle qui est présentée entre informel évolutif et informel involutif. On fait ici référence à la dynamique probable des activités concernées dont certaines ont des chances d'évoluer vers le statut d'entreprises modernes et de subsister dans le processus de développement, alors que les autres sont condamnées à disparaître à plus ou moins long terme. Mais il est possible de présenter des différenciations plus fouillées. J'ai par exemple proposé d'opposer :

- (i) l'artisanat traditionnel qui peut lui-même s'adapter aux évolutions (les fabricants de tapis du Maghreb) ou être condamné à disparaître (la petite sidérurgie villageoise d'Afrique noire) ;
- (ii) les activités de survie qui correspondent, elles, aux multiples petits métiers qui apportent un

¹ Ainsi, le F.O.G.A.P.E. exige que 51 pour-cent du capital soit détenu par des camerounais. Il convient cependant de remarquer que les administrations camerounaises adoptent des définitions différentes souvent influencées par les objectifs d'intervention poursuivis. Ainsi, que le chiffre d'affaire soit inférieur à 1 milliard de F CFA, que les investissements n'excèdent pas 500 millions et que les encours de crédit ne dépassent pas 200 millions.

revenu à des individus sans emploi et souvent sans qualifications ; l'économie parallèle constitue une troisième composante édiflée sur la fraude, la contrebande, le bakchich ;

(iii) les petits métiers du développement constitue au contraire la partie dynamique de l'informel dans la mesure où ils répondent aux besoins nouveaux créés par la société moderne ;

(iv) l'informel financier est lié à la pratique des tontines sur laquelle nous reviendrons ;

(v) enfin, on peut retenir des activités prémodernes qui correspondent à la petite fraction des activités informelles susceptibles de se transformer en structures modernes donc en P.M.E.²

L'hétérogénéité se retrouve sous d'autres formes au sein des entreprises modernes. En effet, celles-ci ont des pratiques de gestion plus ou moins strictes, elles restent souvent à la limite de la légalité pour payer le moins d'impôt possible, l'importance de leur capital est inégale et son origine se situe souvent dans l'informel financier. Il est donc difficile de trop systématiser l'opposition des deux secteurs.

Il convient d'autre part de situer cette opposition dans le temps. Trop souvent les écrits contemporains sur le sujet paraissent obnubilés par la situation actuelle de l'Afrique et s'engagent dans une problématique erronée. Les P.M.E. ne sont pas une nouveauté dans les structures productives. Il faudrait, au contraire rappelé que l'industrialisation de l'Europe s'est d'abord organisée autour de ce que nous appellerions des petites entreprises au XVIII^{ème} et surtout début du XIX^{ème} siècle. Ce n'est que dans la seconde moitié du XIX^{ème} siècle que les phénomènes de concentration des entreprises ont revêtu une importance considérable sans réduire sensiblement pour autant le nombre et l'importance des P.M.E.. Ce n'est que dans la seconde moitié du XX^{ème} siècle que la concentration et la production de masse ont conduit à une réduction sensible du petit commerce et de certains secteurs artisanaux. Dans les pays africains, au contraire, sous l'influence conjuguée de la colonisation et des politiques gouvernementales, les grandes entreprises ont joué très tôt un rôle majeur, même s'il a été souvent exagéré. Dans ces économies les P.M.E. sont relativement peu nombreuses car fortement concurrencées par le secteur moderne concentré et par

le secteur informel³. Elles sont d'ailleurs souvent contrôlées par des étrangers comme dans le cas du commerce «syro-libanais».

De la même façon, il faut souligner que les activités informelles ne sont pas un produit de la «crise». Elles existaient bien avant que celle-ci n'éclate. Certes les difficultés économiques, la baisse des revenus et le développement du chômage ont conduit à prendre conscience de leur rôle dans la gestion de la crise, mais il ne faut pas exagérer leur influence et surtout oublier leur implication à long terme dans le processus de développement. C'est ici un élément essentiel de toute problématique sur la transformation des activités informelles en P.M.E.. Cette transformation ne relève pas de la recherche de solutions au problème conjoncturel, c'est une composante majeure du processus de développement. Le seul vrai problème est celui de la création de véritables *entreprises*. C'est dans cette perspective que nous devons nous situer, tout en reconnaissant l'influence des phénomènes conjoncturels.

Notre propos est donc de rechercher les conditions de la transition éventuelle de l'informel vers le "moderne" par la transformation des structures productives. Une telle transformation s'inscrit dans le processus de développement global, qui est, chacun le sait, un phénomène très complexe et à multiples composantes. L'évolution qui nous intéresse s'inscrit donc dans la dynamique globale des sociétés en développement dont la compréhension ne saurait s'inscrire dans la seule logique économique. Nous montrerons que la complexité du processus de développement et les contraintes auxquelles il se heurte rendent difficile la mutation étudiée.

Par ailleurs, la transformation de l'unité informelle en P.M.E. suppose que l'on aborde le problème au niveau micro économique, en recherchant les conditions de la transformation interne des structures informelles

Tels seront les deux axes de notre réflexion.

2. La dynamique sociale globale et les difficultés de passage de l'unité informelle à la P.M.E.

Cette analyse entend se situer au niveau de l'économie globale et rechercher les facteurs qui

³ Nous ne reviendrons pas ici sur les discussions sur les notions d'informel et de moderne. Admettons, une fois pour toutes, qu'une vision purement dichotomique n'a pas de sens et que de nombreux types de transition existent entre ces deux ensembles. Il n'en demeure pas moins que dans les domaines de l'organisation, de la gestion, de la fixation des prix ou des structures du capital des différences sensibles existent entre ces deux secteurs.

² Penouil [1990].

peuvent jouer un sens positif ou négatif. En fait, il nous paraît que la logique même du développement est celle de la disparition à terme des unités informelles. Le développement implique cette élimination au terme d'une période plus ou moins longue. Si le résultat paraît très probable il n'en demeure pas moins qu'à moyen terme de nombreux facteurs négatifs existent qui devraient retarder l'évolution.

1. La transition de l'informel vers la P.M.E. est dans la logique du développement

Le «développement» est une forme de la dynamique sociale qui transforme de manière continue les sociétés globales. Les modalités de cette dynamique sociale revêtent de multiples formes, mais il nous paraît possible d'en privilégier deux : les dynamiques de transfert et les dynamiques de transition⁴. La dynamique de transfert suppose que des éléments entiers de l'organisation sociale soient totalement ou partiellement empruntés à des sociétés étrangères. Ces emprunts sont plus ou moins importants selon les domaines, selon les cultures et selon les histoires. De ce point de vue, l'Afrique Noire est probablement l'une des zones, avec l'Amérique latine, où les emprunts à l'extérieur ont été les plus importants. Dans le domaine qui nous intéresse, celui des structures de production, nous avons vu effectivement se créer un peu partout des entreprises, forme d'organisation de la production qui n'existait pratiquement pas avant la colonisation. Ces entreprises ont été de deux types dominants : les entreprises étrangères et les entreprises publiques. Malheureusement ces dernières n'ont été que des entreprises nominales, mais qui ne respectaient pas les règles minimales de fonctionnement et de gestion des véritables entreprises. Quant aux entreprises étrangères, elles n'ont engendré que de faibles effets d'imitation dans les économies concernées et n'ont pas constitué un modèle largement imité. Cette situation fait que les véritables «entreprises» sont rares dans les pays africains.

De ce point de vue, on peut penser que la crise a eu et aura des effets favorables. Elle a conduit à éliminer les cas les plus extrêmes de pseudo-entreprises ; elle a fait prendre conscience de la nécessité de respecter un minimum de règle de gestion et par-là elle ouvre la voie à la création de véritables entreprises. Dès lors la possibilité de créer, en imitant les pratiques des pays développés de petites entreprises efficaces et productives paraît exister. Certes, nous y reviendrons, de nombreux obstacles

pratiques et psycho-sociologiques subsistent, mais nous pouvons entrevoir la possibilité d'une imitation positive des structures des pays développés. Cette évolution est d'autant plus probable que le développement repose également sur une dynamique de transition.

La dynamique de la transition suppose qu'à partir des structures existantes on réalise de multiples adaptations qui conduisent progressivement à la mise en place d'une structure entièrement nouvelle (et qui peut d'ailleurs se référer à un modèle externe adapté aux réalités locales). On conçoit que le passage de l'informel à la P.M.E. puisse relever largement de ce schéma. L'informel correspond déjà à une transformation des structures productives antérieures, mais il peut aussi être le point de départ d'une autre évolution qui rapprochera son organisation de celle d'entreprises modernes de petite taille. Ces types de dynamique sociale ont servi de base au développement de l'Europe, on en retrouve de multiples formes dans le Tiers monde. Ils peuvent parfaitement, et avec une grande probabilité, se retrouver en Afrique. On peut même penser que c'est la voie la plus probable du développement et que, si cette transition ne se faisait pas, le développement serait bloqué.

On peut aller plus loin et affirmer que ces transformations sont portées par la croissance. L'informel apporte, en effet, une réponse aux besoins des milieux urbains africains avec une certaine qualité des produits et des services vendus à un prix adapté aux revenus de la masse des individus. Certes ceux-ci souhaiteraient consommer plus et mieux, mais leur revenu ne leur permet d'accéder à des consommations de qualité. Dans un tel contexte, il serait vain de vouloir transformer, de force ou par de fausses incitations, les unités informelles en P.M.E. modernes. Celles-ci produiraient sans doute des produits de meilleure qualité, mais avec l'obligation de les vendre à un prix qui éliminerait une large fraction des demandeurs potentiels. L'évolution ne peut donc qu'être lente progressive, conditionnée par la croissance des revenus. La création de P.M.E. ne peut se décider. Elle sera la réponse naturelle des producteurs les plus dynamiques à l'évolution du marché engendrée par la croissance. Il faut bien comprendre que ce n'est pas le manque de capital qui empêche la création de P.M.E., c'est d'abord la faible croissance d'un marché sur lequel elles pourraient se situer. C'est ce qui explique aussi les difficultés rencontrées aujourd'hui pour promouvoir cette évolution.

Mais le développement ne correspond pas à cette seule dimension productive, il revêt de multiples autres aspects dont l'évolution peut contribuer à la

⁴ Penouil, Poulalion [1997].

modification des données de notre problème. Je prendrais simplement deux exemples.

Les études récentes de D.I.A.L. montrent une évolution significative des structures familiales à Yaoundé. Au cours des dix dernières années la proportion des ménages organisés sur la base de famille élargie est passé de 60,2 à 54,6 pour-cent alors que les familles de type nucléaire sont passées de 39,8 à 45,4 pour-cent. Cette évolution est intéressante car elle s'est produite dans une période de crise au cours de laquelle on aurait pu, au contraire, s'attendre à un renforcement de la cellule élargie. Il s'agit donc bien d'une évolution profonde. Or la famille nucléaire favorise la promotion d'entrepreneurs et la prise de risque, puisque les bénéficiaires éventuels auront plus de chance d'être conservés par l'entrepreneur. C'est aussi le signe de coupure avec des structures et des valeurs passées, certes défendables et honorables, mais aussi sources de pressions peu favorables aux initiatives individuelles.

Autre élément important de l'évolution : l'augmentation du nombre des individus scolarisés. En 10 ans le pourcentage des individus ayant un niveau d'éducation secondaire ou supérieure est passé, à Yaoundé, de 31,5 à 52,8 pour-cent. Certes cette croissance quantitative s'est probablement accompagnée d'une décroissance qualitative puisque dans le même temps les dépenses d'éducation par tête ont baissé de 25 pour-cent environ. Dans la période de crise traversée, cette croissance du nombre des scolarisés s'est traduite par une croissance considérable du chômage des diplômés. De 1983 à 1993, le taux de chômage des individus de niveau secondaire est passé de 5,2 à 26,7 pour-cent et celui des personnes de niveau supérieur de 1,5 à 30,9 pour-cent. Selon la formule de Mehling, «l'Afrique est devenue le continent des cadres supérieurs qui n'ont rien à encadrer»⁵. Une telle situation est l'évidence le reflet de l'inadaptation du système éducatif aux besoins de l'économie. L'éducation ne crée pas des emplois, elle rend les individus plus productifs et mieux aptes à exercer leur fonction. Il n'en demeure pas moins que cette évolution entraîne une modification sensible du secteur informel. L'enquête réalisée par Nobosse et Marongiu montre que 70 pour-cent des entrepreneurs concernés (P.M.E. et informel) ont un niveau d'enseignement secondaire. Celui-ci n'est plus simplement le refuge des individus inaptes à exercer certains métiers. Il devient le lieu d'accueil d'individus rejetés temporairement par le système économique mais qui ont la capacité et la formation pour dynamiser le domaine d'activité dans lequel ils se trouvent. En cela la situation actuelle a paradoxalement pour effet de rassembler dans l'informel des

individus susceptibles demain de le faire profondément évoluer, lorsque les conditions économiques générales le permettront. Cependant la situation est actuellement bloquée dans la mesure où la durée moyenne du chômage s'accroît considérablement, de 42 mois en moyenne⁶. On voit cependant que la transition ne saurait être un processus facile et rapide.

2. Cette évolution se heurte aujourd'hui à de multiples obstacles

Sans prétendre présenter ici une analyse exhaustive des facteurs qui peuvent au niveau global freiner le processus général de création de P.M.E., nous voudrions évoquer quelques points importants ou significatifs.

L'un des éléments majeurs du blocage dans la création des P.M.E est certainement la crise qu'a traversé le Cameroun depuis une quinzaine d'années et dont nous avons déjà évoqué certaines conséquences. Cette crise a engendré ce que l'on a pu appeler un processus d'informalisation de l'économie et de la société⁷. Ce développement de l'informel tient à la forte croissance du chômage qui s'accroît entre 1987 et 1993 de 14,7 pour-cent de la population active à 24,6 pour-cent. Avec parallèlement une décroissance du salariat qui passe de 63 à 48,9 pour-cent des actifs non agricoles entre 1987 et 1993⁸. Le terme fait référence à la croissance du nombre des travailleurs informels, à l'augmentation du poids relatif de ce secteur, à son ouverture sur l'ensemble des catégories sociales. Cela implique que le domaine ouvert aux micro - entreprises modernes s'est restreint et que la possibilité de créer des P.M.E s'est réduite durant la crise. La croissance de la population de Yaoundé et par conséquent de la demande globale, n'a pas été satisfaite par la production de biens dans le secteur moderne, mais essentiellement par des producteurs informels. Ce secteur a parfaitement joué son rôle de secteur refuge (en 1992 l'informel a contribué à hauteur de 80 pour-cent à la création d'emplois, contre 5 pour-cent pour le secteur public), mais au dépens de la croissance des petites entreprises modernes. C'est la décroissance des revenus et la croissance du chômage qui expliquent une telle évolution. La conjoncture n'est donc pas neutre par rapport à l'évolution des structures et on ne pourra reprendre la création de P.M.E et la transformation d'unités informelles en P.M.E. que lorsque la conjoncture sera redevenue favorable. Ce qui paraît d'ailleurs se produire dans quelques pays africains

⁵ Mehling [1991].

⁶ Tchiniou et Nguenevit - 1993, D.I.A.L. [1993].

⁷ Roubaud [1993].

⁸ Cogneau, Razafindrakoto, Roubaud [1994].

Il convient cependant de remarquer que la crise affecte inégalement les divers secteurs de l'économie. Il est aussi probable que la reprise se produisant tous les secteurs n'auront pas les mêmes potentialités de transformation. La création de micro-entreprises modernes ne sera pas un phénomène général mais reposera sur le choix de créneaux sectoriels porteurs à un moment donné. Les exemples de pays africains montrent que, même en période de crise, il est possible de trouver des créneaux porteurs pour la petite entreprise, parce que l'informel ne peut pas y répondre valablement à l'attente de la demande. Il s'agit souvent de petites productions spécialisées en relation avec l'exportation ou la valorisation de produits agricoles⁹.

Mais le principal problème est sans doute celui de l'émergence de véritables entrepreneurs. L'Afrique a trop longtemps vécu sous un système d'assistance émanant soit du colonisateur soit des gouvernements des Etats indépendants. La crise a révélé la nécessité d'une évolution. Mais «l'Afrique des managers reste à naître. Celle des gérants de l'assistance hésite à mourir». Les modalités de fonctionnement des entreprises africaines vont en effet à l'encontre du développement. La P.M.E. recherche le profit immédiat, l'unité informelle dégage un revenu instantané de survie. Or le développement, l'accumulation et l'innovation supposent le long terme.

Indépendamment des problèmes propres à l'entreprise (seconde partie), deux types de difficultés apparaissent les unes inhérentes aux structures économiques et sociales, les autres aux comportements collectifs des individus.

L'une des difficultés majeures liées à l'évolution des structures se situe au plan démographique. La population de Yaoundé s'accroît à un rythme très élevé, tant en raison des migrations que de la croissance naturelle de la population. La population de la ville est donc majoritairement constituée de jeunes qui éprouvent le plus grand mal à s'insérer dans le système productif. Sur 68 000 chômeurs dénombrés dans la ville 41 000 sont des primo-demandeurs d'emplois dont les 3/4 ont entre 20 et 30 ans et 25 pour-cent ont fait des études supérieures. Cela signifie que des individus susceptibles, en raison de leur âge et de leur formation, de constituer un vivier d'entrepreneurs, se trouvent exclus de l'activité économique et n'ont pas la capacité de réaliser la moindre accumulation de

capital. Cette situation n'est pas propre au Cameroun car l'on constate que dans d'autres pays africains les rares créations de P.M.E. sont le fait d'individus ayant généralement plus de quarante ans et une expérience des affaires.

On constate par ailleurs que d'une manière générale l'économie camerounaise fait une place de plus en plus faible au salariat, signe de la stagnation des entreprises modernes et de la primauté de l'auto-emploi (61,5 pour-cent des emplois). Ceci implique la croissance de l'informel aux dépens des autres composantes de l'économie. Les structures démographiques, comme les structures du marché du travail, ne jouent pas actuellement en faveur d'un processus de création de micro-entreprises.

Mais il y a plus il est permis de se demander si les comportements collectifs jouent dans ce sens. Une enquête de D.I.A.L. sur les désirs des individus désireux de changer d'activité professionnelle est très intéressante¹⁰. Elle montre que seulement 25 pour-cent des travailleurs de l'informel souhaitent partir vers le moderne, alors que 41,7 pour-cent envisagent un déplacement au sein de l'informel. A l'intérieur du secteur moderne, 20,8 pour-cent des travailleurs envisagent un déplacement au sein du moderne, alors que 29,4 pour-cent souhaitent s'installer dans l'informel. Pire, 28,5 pour-cent des travailleurs de l'informel et 49,8 pour-cent des travailleurs du moderne souhaitent se déplacer vers le secteur public, preuve que celui-ci n'a rien perdu de son attrait malgré les déboires enregistrées. Ce qui est grave dans cette enquête, c'est le faible attrait collectif de la petite ou moyenne entreprise ; ce qui peut s'expliquer par une prise de conscience des difficultés internes de la création et de la gestion de telles unités de production.

3. La dynamique interne de l'unité informelle, condition de la création de la P.M.E.

Les enquêtes effectuées sur l'informel, et en particulier celles réalisées dans le cadre de ce projet de recherche, montrent que les entrepreneurs informels expliquent les difficultés de création d'une P.M.E. par les obstacles qu'ils rencontrent pour financer une telle opération¹¹. Si le facteur financement du capital est important, il faut sans doute le relativiser. Il relève en effet de ce comportement, hélas trop fréquent, qui consiste à penser que si «les autres» m'en donnaient les moyens

⁹ Ce document est essentiellement intéressant par les exemples qu'il contient. Malgré la volonté de l'auteur de justifier les interventions de la S.F.I., il montre les difficultés rencontrées lors de la création de P.M.E., et même les échecs fréquents. Marsden [1990].

¹⁰ Roubaud [1993].

¹¹ Marongiu [1991]; Marongiu [1992]; Nobosse [1992].

je créerai mon entreprise. Des enquêtes menées en Afrique du Sud montrent que les entrepreneurs retiennent comme obstacles à la création d'entreprises, les problèmes de financement (cités par 60,8 pour-cent des enquêtés) et les difficultés réglementaires et administratives (citées par 45 pour-cent des intéressés). L'influence de la demande n'apparaît que pour 4,8 pour-cent des interrogés. Or, L'entreprise ne peut se créer avec les seuls moyens «des autres», elle implique d'abord l'engagement personnel de l'entrepreneur. Mais surtout cette référence fréquente aux difficultés d'un financement bancaire signifie souvent une insuffisante prise de conscience des vrais problèmes de l'entreprise. La P.M.E, en tant qu'entreprise «moderne» doit intégrer la rentabilité des investissements réalisés. Cette rentabilité ne dépend pas du seul volume du capital, mais des modalités de son utilisation, c'est à dire des modes de gestion de l'entreprise. Nous nous attacherons donc à l'examen successif des relations entre le financement et la rentabilité, puis à l'analyse des liens entre l'amélioration de la gestion et la rentabilité¹².

1. Evolution des modes de financement et rentabilité

Les unités informelles présentent des modalités de financement bien connues. Leur capital initial est constitué par des apports personnels (entre 65 et 75 pour-cent du capital), avec des apports complémentaires de la famille (autour de 10 pour-cent du capital), le solde étant généralement obtenu auprès d'amis ou à travers le système des tontines¹³. Dans tous les cas, le financement par le système bancaire est tout à fait marginal. Une telle situation engendre très souvent des critiques à l'encontre du système bancaire auquel il est reproché de manquer d'esprit de risque en se retranchant derrière l'absence de garanties réelles fournies par le secteur informel. Or, il faut reconnaître que la position des banquiers n'est pas totalement illogique : seulement 35 pour-cent des unités informelles à Yaoundé et 59 pour-cent à Douala dégagent une capacité d'autofinancement. Mais il faut aussi remarquer que les agents informels ont sans doute une préférence pour le financement informel, dont le coût est le plus souvent inférieur à ce que serait le financement bancaire. N'oublions pas non plus que les recettes informelles sont très irrégulières et ne répondent pas aux impératifs d'un amortissement régulier du capital. L'ouverture sur le système bancaire suppose donc une évolution

importante de la majorité des entreprises informelles de manière à ce qu'elle régularise leurs flux de recettes afin de pouvoir faire face à leurs engagements financiers. Une telle régularisation suppose l'existence de débouchés permanents, mais aussi des flux de production réguliers ? Cela suppose alors que l'ensemble des facteurs de production sera utilisé d'une manière continue, en particulier le facteur travail. On doit alors s'orienter vers un salariat de type classique. On constate donc que l'ouverture vers le financement bancaire, sans doute indispensable pour une véritable P.M.E., suppose une régularité de la production et des coûts qui est liée à une croissance de coûts rigides. Or l'efficacité de l'informel tient précisément à l'adaptabilité de ses coûts en restreignant l'emploi ou en retardant l'amortissement. Par ailleurs, le financement bancaire suppose la durée de l'entreprise, alors que toutes les enquêtes montrent que les unités informelles ont une durée de vie bien souvent brève et que les entrepreneurs informels sont dotés d'une assez grande mobilité géographique et inter sectorielle. Il est donc difficile de mettre en oeuvre une évolution significative des modes de financement. Cette évolution ne peut se réaliser que pour un petit nombre d'entreprises dans des secteurs particuliers.

Ces difficultés expliquent sans doute en partie l'échec des organismes publics mis en place pour aider à la promotion des P.M.E¹⁴. Les échecs successifs du C.A.P.M.E., créé des 1970, du F.O.G.A.P.E., puis du Crédit industriel et commercial du Cameroun montre la difficulté de trouver une adaptation d'un type de financement moderne aux besoins du secteur informel en transition. La création d'un régime des P.M.E au sein du Code des investissements ne paraît pas avoir mieux résolu le problème des aides à la création de P.M.E. Certes ces institutions publiques ont manifesté toutes les faiblesses des organismes publics. Les enquêtes montrent que tous les emprunteurs soulignent la nécessité de «pots de vin» pour débloquer les dossiers et les choix effectués ne semblent pas avoir eu pour critère principal la rentabilité maximale des opérations. Des auteurs, comme De Soto, ont même fait de ces entraves bureaucratiques l'une des causes du développement de l'informel. Mais avant de pousser trop loin la critique, il faut sans doute souligner la difficulté objective de la sélection des projets émanant de ces entrepreneurs en transition entre l'informel et le moderne. Peu d'éléments permettent d'avoir l'assurance d'un succès des opérations engagées.

Sur le plan financier un autre élément joue un rôle non négligeable, il s'agit de l'évolution du régime

¹² Penouil [1992].

¹³ Adams, Fitchett [1994] ; Germidis, Kessler et Meghir [1991].

¹⁴ Hugon [1991].

fiscal. En effet, les activités informelles échappent, partiellement aux prélèvements fiscaux en dehors des taxes payées directement sur les marchés. Le commerce ambulante est pratiquement exempt de charges fiscales et il en va de même pour de nombreuses activités artisanales difficilement réparables. L'entrée dans le secteur moderne, sous la forme de P.M.E va impliquer très souvent de supporter les charges fiscales des entreprises. Même en supposant une sous estimation du chiffre d'affaire et des bénéfices, cette modification du statut fiscal entraîne des charges nouvelles. Une partie des recettes et de l'éventuelle épargne de l'entreprise va être prélevée par la fiscalité et réduire d'autant la capacité d'investissement. Ainsi il apparaît clairement que la modification des modalités de financement ne sera possible que si elle s'appuie sur une évolution profonde des modes de gestion afin d'accroître la productivité. C'est ce qu'il nous reste à examiner maintenant.

2. Evolution des modes de gestion et croissance de la productivité

Le passage de l'unité informelle au statut de P.M.E moderne n'est possible que si cette évolution engendre une croissance suffisante de la productivité qui suppose elle-même une transformation des modes de gestion. Le passage de l'unité informelle engendre, nous l'avons vu, une rigidité plus grande des coûts et une tendance à la hausse des coûts résultant des charges fiscales, de l'amortissement des emprunts bancaires et de la rémunération du capital, de la rigidité plus grande de la charge salariale. On peut certes penser que les P.M.E modernes réalisent une production de meilleure qualité que les activités informelles, mais, en période de stagnation des revenus, les consommateurs sont plus sensibles à la stabilité des prix ou à leur baisse qu'à l'amélioration de la qualité des produits. Pour que le passage de l'informel à la P.M.E. ne se traduise pas, pour l'unité concernée, par une perte de clientèle, il faut que la croissance des coûts soit compensée par un accroissement de la productivité. L'augmentation de la productivité lors de la transition vers la P.M.E. moderne est donc la condition fondamentale de survie de l'entreprise.

Comment accroître la productivité ? A la fois par l'acquisition d'un équipement efficace et par un meilleur contrôle des charges et des coûts. Le problème de l'efficacité du matériel acquis est plus important et délicat qu'on ne le croit. La vision economiciste conduit souvent à penser que l'augmentation du capital est synonyme de croissance de la productivité ? Mais il n'en est rien. De nombreuses enquêtes sur l'informel ont montré

l'existence d'une productivité marginale du capital négative, car ce capital additionnel est sous utilisé ou mal adapté aux productions réalisées. L'acquisition de machine paraît relever dans certaines unités informelles plus d'un comportement ostentatoire (montrer que l'on a la capacité d'acquérir ces machines) que d'une rationalité économique cohérente. Si cela peut être supportable dans le circuit informel, le risque encouru dans une micro entreprise moderne est beaucoup plus grave. Or le nouvel entrepreneur risque de n'avoir qu'une connaissance très partielle des technologies disponibles, de leur usage et de leur gestion économique.

Les difficultés sont voisines si l'on s'attache à la gestion des coûts. Trop souvent la gestion moderne est associée à la tenue d'une comptabilité. Certes l'existence d'une comptabilité est un signe qui rend probable une gestion rationnelle. C'est d'ailleurs l'une des conditions d'une bonne gestion. Mais cet indicateur n'est pas une preuve et une assurance de bonne gestion. Au Pérou, 60 pour-cent des entrepreneurs tenant une comptabilité reconnaissent ne pas l'utiliser à des fins de gestion. On peut craindre que le pourcentage soit voisin en Afrique. Seulement 4,8 des entrepreneurs informels enquêtés considèrent la gestion de l'entreprise comme un obstacle au passage au moderne. Ce très faible pourcentage est bien le signe d'une méconnaissance des véritables conditions du bon d'une entreprise moderne et justifie indirectement les réticences des banques à s'engager dans de telles entreprises. Trop souvent le responsable conserve une vision à court terme du fonctionnement de son entreprise ce qui est incompatible avec le lancement d'une affaire.

Cette vision à court terme conduit aussi à des erreurs dans la prospection des marchés. Il ne faut pas oublier que l'informel constitue un véritable circuit au sein duquel se réalisant la majorité des achats : 78 pour-cent des achats des entreprises informelles sont réalisés au sein de ce secteur. Certes, les unités modernes peuvent acheter dans l'informel, mais ce type d'approvisionnement reste limité. Il s'agit donc de pouvoir reconstituer des circuits d'approvisionnement et d'écoulement des produits, ce qui est souvent délicat

Toutes les observations précédentes montrent les difficultés de la transition. Elles nous paraissent aussi rendre compte des difficultés rencontrées par les politiques dites d'aide aux P.M.E.. De nombreuses idées ont été lancées presque toutes partiellement inadaptées. On a proposé la création de lieux d'accueil : pépinières d'entreprises ou zones franches. Les premières peuvent présenter l'intérêt de réduire les coûts de l'installation immobilière et peuvent contribuer à réduire les difficultés administratives rencontrées par les créateurs. Elles peuvent aussi

faciliter la mise en place de systèmes collectifs d'aide à la gestion et de structures coopératives inter-entreprises. Encore faut-il que les zones d'installation ne coupent pas les entreprises de leur marché naturel, qui implique pour de nombreux biens et services la proximité du consommateur. La référence aux zones franche parait encore plus aléatoire. Celles-ci n'ont d'intérêt que pour des entreprises qui s'approvisionnent à l'étranger et qui exportent ensuite une fraction significative de leur production, ce qui ne correspond certainement pas à la situation de la majorité des P.M.E. Au niveau du financement, nous avons vu la faible probabilité d'une modification radicale des comportements des banques classiques. Seuls des systèmes de financement coopératif proche des tontines pourrait faire évoluer la situation. Quant à la création à un marché boursier, elle ne peut en aucun cas répondre aux attentes de financement des P.M.E.. P. Hugon, dans l'article cité plus haut, suggère quelques orientations possibles des politiques d'intervention. Ces politiques doivent être spécifiques à chaque pays et diversifiées selon les secteurs d'intervention ; elles doivent être incitatives plus que contraignantes ; elles doivent tenir compte des interactions entre elles (aider au financement ne sert à rien si l'on ne forme pas l'entrepreneur à une utilisation efficace de ses moyens financiers).

4. Conclusion

En conclusion, admettons que toutes ces remarques peuvent paraître négatives et pessimistes ; Nous croyons au contraire que seul le réalisme peut contribuer au développement. Celui-ci ne se fera pas en distribuant des capitaux à des entreprises mal organisées et non rentables. L'appel au financement public relève trop souvent d'une vision redistributrice de l'Etat liée à l'ancienne conception du pouvoir dans les sociétés africaines. La solution ne peut être là. La création de nouvelles P.M.E. par évolution du secteur informel suppose, au contraire, une évolution en profondeur de la situation économique globale. Sans relance de la croissance, il ne peut pas y avoir création de nombreuses P.M.E.. Sans transformation des comportements économiques et apparition de véritables entrepreneurs, les entreprises créées feront faillite. La politique d'ajustement structurel, malgré son coût et ses effets sociaux négatifs, a eu le mérite de remettre en cause une politique totalement négative de gestion du secteur public. Il serait dangereux et encore plus négatif de reproduire cette politique dans le domaine des petites entreprises privées qui souhaitent entrer dans un système d'économie de rente. Une telle solution serait pire pour le développement que le maintien du secteur informel. Seule la prise de conscience des réalités, même si elle

n'est pas joyeuse pour les intéressés, peut contribuer à une évolution lente, mais saine, du système productif. Dans ce domaine plus que dans d'autres, ceux qui proposent des miracles ne sont que des charlatans. N'est ce pas ce qui a bloqué le développement africain dans le passé. Nul ne pourra aller plus vite que l'histoire.

Bibliographie

- Adam, D.W., Fitchett, D.A. 1994. *Finance informelle dans les pays en développement*, Paris, Presses universitaires de Lyon.
- Cogneau, K. Razafindrakoto, T. Roubaud, F. 1994. *Le secteur informel crée-t-il sa propre demande ?*, Paris, D.I.A.L.
- D.I.A.L. 1993. *Conditions d'activité de la population de Yaoundé : Premiers résultats de l'enquête 1,2,3*, D.I.A.L.
- Germidis, D., Kessler D., Meghir, R. 1991. *Systèmes financiers informels et développement : Quel rôle pour les secteurs financiers formels et informels ?* Paris, O.C.D.E., Etudes du Centre de développement.
- Hugon P. 1991. *Les politiques d'appui au secteur informel en Afrique. Revue Gestion 2000*, n°2, Avril-mai.
- Maldonado, C. 1987. *Petits producteurs urbains d'Afrique francophone*, Genève, Bureau International du Travail.
- Mardsen, K. 1990. *Les chefs d'entreprise d'Afrique*, Société Financière Internationale, Document de travail n°9.
- Marongiu, J. 1991. *La transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne*, Bordeaux, Rapport d'enquête, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu - Bordeaux IV.
- Marongiu, J. 1992. *La transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne. Synthèse des études sur Yaoundé et Douala*, Bordeaux, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- Nobosse, A. 1992. *Le développement des P.M.E./P.M.I. au Cameroun : cas de Yaoundé et Douala*, Bordeaux, Rapport préliminaire, Centre d'économie du développement Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- Penouil, M. 1990. *Des politiques pour les activités non modernes*, Bordeaux, Rapport au séminaire sur les activités informelles, Université de Sfax.
- Penouil, M. 1992. «L'avenir de l'entreprise africaine», dans les *Mélanges en l'honneur du professeur Jean-Guy Merigot*, Paris, Editions Economica.
- Penouil, M., Poulalion, G. 1997. *Sociologie Générale : pour un dialogue interdisciplinaire*, Editions Hermès.
- Roubaud, F. 1993. *Le marché du travail à Yaoundé (1983 - 1993) : la décennie perdue*, Paris, 1993 -O9/E, D.I.A.L.
- Tchinou, T., Nguenevit, V. 1993. *Le secteur informel dans l'économie camerounaise*, Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire, novembre.