



EPARGNE
SANS FRONTIERE

TECHNIQUES FINANCIÈRES & DÉVELOPPEMENT

LE FINANCEMENT DU LOGEMENT SOCIAL

- Le financement de l'habitat et les ressources d'épargne Philippe LAGAYETTE
- Le financement du logement social en France :
un modèle à l'épreuve de l'endettement Pierre AUREJAC
- Accès au financement du logement
pour les ménages à faibles revenus Raül PAJONI
- Le financement du logement et les systèmes
de crédit innovants en Asie Gustave MASSIAH
- Le financement du logement à base communautaire Yves CABANNES
- Répondre aux défis de l'urbanisation planétaire Georges CAVALLIER
- La réhabilitation des quartiers existants :
un volet de la politique du logement Naziha NHARI
- Le logement au Chili : politique et financement Luis DURAN B
- Le rôle critique des organisations de développement.
L'exemple de la République Centrafricaine
- Marchés d'actions émergents, y-a-t-il un syndrome Mexicain ? Frédéric ATLAN, Fadhel LAKHOUA,
Luis MIOTTI, Carlos QUENAN,
Nathalie RICOEUR-NICOLAÏ



**EPARGNE
SANS FRONTIÈRE**

TECHNIQUES FINANCIÈRES & DÉVELOPPEMENT

32, RUE LE PELETIER - 75009 PARIS - TÉL.: (1) 48 00 96 82 - FAX. : (1) 48 00 96 59

EPARGNE INVESTISSEMENT

LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS DES MICRO ENTREPRISES : LE ROLE CRITIQUE DES ORGANISATIONS DE DEVELOPPEMENT. L'EXEMPLE DE LA REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE⁽¹⁾

Stefan KÜHL

Le problème du financement des investissements des petites entreprises est souvent considéré par les organisations de développement, comme un obstacle majeur au développement économique des pays du tiers monde. Ce problème est, selon eux, dû au caractère quasi inaccessible du crédit bancaire.

Diverses raisons sont habituellement évoquées. Le montant des crédits sollicités serait trop faible par rapport aux coûts de gestion qu'ils engendrent. De plus les prétendants au crédit n'auraient pas de garanties suffisantes. A cela s'ajouterait le caractère instable et précaire des petites entreprises qui rend les remboursements incertains. Enfin, les dossiers présentés ne seraient pas conformes aux exigences des banques. Les petites entreprises n'ayant en général pas de comptabilité⁽²⁾.

La réponse classique au problème : la mise en place de ligne de crédits et de subventions

Afin de pallier au caractère inaccessible du crédit bancaire, les bailleurs de fonds et les organismes de développement proposent la mise en place de structures de financement pour les petites entreprises. Quatre stratégies différentes sont en général mises en œuvre.

La subvention

La subvention est la stratégie la plus rapide à mettre en place et présente peu de difficultés au niveau de la gestion. En Centrafrique, cette stratégie est particulièrement utilisée par l'Organisation Canadienne de Solidarité et de Développement (OCSD) et l'African Development Foundation (ADF). Il s'agit pour eux de mettre une masse d'argent à la disposition des entre-

preneurs sans exiger de remboursement. La seule préoccupation pour le financeur est alors de s'assurer de la bonne utilisation de la subvention. Afin de se prémunir contre d'éventuels dérapages, les organismes de développement préfèrent accorder des subventions en matériel ou sous forme de remboursement de factures. Seuls les groupements d'individus peuvent bénéficier de ces subventions, l'entrepreneur individuel étant en général exclu de cette stratégie.

Les structures de crédits décentralisées

La stratégie la plus importante consiste à mettre en place des structures de crédit accessibles aux entrepreneurs exclus du système bancaire classique. En Centrafrique, comme dans de nombreux autres pays, deux approches s'opposent. L'une financée par la Banque Mondiale (Projet VITA micro entreprises), propose du crédit sans exiger de dépôt préalable. L'autre, financée par la Caisse Française de Développement (Projet Crédit Mutuel), est un système associant épargne et crédit. Dans les deux cas, même si les taux d'intérêt pratiqués sont égaux, voire supérieurs, aux taux pratiqués par les banques classiques, ils ne permettent pas à ces structures de crédit de couvrir leurs charges de fonctionnement.

Les crédits des organisations d'appui

Parallèlement à ces structures de crédit, les organisations d'appui au secteur artisanal expérimentent elles aussi des formules de prêts. C'est le cas en Centrafrique du projet d'appui au secteur informel (COOPI), du Programme de Promotion des Entreprises Artisanales (PEA/RCA) et du projet micro entreprises de l'Union Fraternelle des Eglises Baptistes (UFEB). Pour ces projets d'appui il est souvent plus rapide et plus facile de donner directement du crédit plutôt que de soumettre les entrepreneurs aux exigences des organismes de crédit. Ce type de prêts est très intéressant pour les artisans car les taux

(1) Cet article est basé sur une enquête menée en Décembre 1995 auprès de 100 entrepreneurs artisans tous secteurs d'activités confondus et auprès de 25 organisations (bailleurs de fonds, projets ministères et organisations d'appui).

(2) Cf. Bans/Zaslavsky 1981, 33-42, Faure 1992, 24.

d'intérêt pratiques sont en général quasi-nul et les procédures de recouvrement plutôt laxistes.

Le soutien à l'accès au crédit bancaire

La dernière stratégie consiste à faciliter l'accès au financement via l'appui aux structures bancaires classiques. L'objectif est alors d'inciter les banques commerciales à travailler davantage avec les petites entreprises. En Centrafrique, la Banque Mondiale à travers la ligne de crédit APEX, a mis des fonds à la disposition des banques à des taux préférentiels à condition que ces mêmes fonds soient utilisés sous forme de crédit aux entreprises considérées comme non bancaires. Une autre possibilité, à l'étude en Centrafrique, serait de créer au sein des banques un fonds de garantie limitant ainsi la prise de risque pour le banquier. Ce fonds de garantie constitué partiellement ou totalement par l'argent des bailleurs de fonds est une formule de recours en cas de non remboursement d'un prêt³.

A l'heure actuelle on observe, en Centrafrique, une tendance à vouloir combiner les différentes stratégies présentées. Les projets d'appui pouvant avec les structures de crédit non bancaires constituer des fonds de garanties, ou bien encore des formules associant subvention et crédit peuvent être proposées pour des produits d'expérimentation.

Les effets limités voire pervers des interventions sous forme de crédits et de subventions

En Centrafrique, les effets positifs des interventions en matière de financement sont difficilement perceptibles. L'impact attendu sur l'économie Centrafricaine n'a pour l'instant pas été constaté. En effet, le phénomène de boule de neige escompté par les bailleurs de fonds ne semble pas avoir eu lieu. Les crédits accordés n'ont pas déclenché de procédure d'accumulation du capital ni pour les bénéficiaires directs, ni dans le réseau élargi de ces bénéficiaires. Les structures de financement éprouvent de grandes difficultés pour s'établir durablement. Les artisans ont eux-mêmes exprimé à plusieurs reprises l'idée selon laquelle les structures de crédit ne pourront survivre au départ des expatriés. De plus, de nombreux experts estiment que le succès des institutions de cré-

(3) Cf. Arnaud 1994 3, Seibel 1995.

dit est aujourd'hui fortement lié au contrôle exercé par l'assistance technique et au caractère subventionné de ces structures.

La fermeture ou la remise en cause de plusieurs lignes de crédit ou subventions en Centrafrique renforce l'idée d'un impact très limité de ces interventions. La Caisse Française de Développement a récemment mis fin à son programme d'Appui aux initiatives Productrices de Base (AIPB). La Banque Mondiale a de son côté suspendu sa ligne de crédit gérée par les banques commerciales (APEX) et s'interroge sur la pertinence de la poursuite de son programme de crédit pour les micro entreprises (VITA). L'African Development Foundation a mis fin à ses activités de subventions. Enfin, les organisations d'appui considèrent leur crédit à très faible taux d'intérêt comme extrêmement problématique, le projet de Promotion des Entreprises Artisanales a d'ailleurs temporairement suspendu ses activités de financement.

Non seulement l'impact de ce type d'interventions sur l'économie centrafricaine n'est guère perceptible mais de plus un certain nombre d'effets pervers ont pu être constatés suite à leur introduction.

Une perception déformée de la notion de crédit

On observe une tendance de la part des artisans à confondre la notion de crédit avec celle de subvention. Les artisans font difficilement le lien entre les montants de crédit demandés et leur capacité de remboursement. Ils ont tendance à multiplier les demandes auprès des différents organismes sans avoir conscience du risque de surendettement auxquels ils s'exposent. Dans leur esprit les crédits accordés ne sont en fait qu'une forme déguisée de subventions.

Deux éléments sont à l'origine de cette mauvaise compréhension du crédit. D'une part on constate que pour une même activité, différents types de financement peuvent être trouvés (subvention totale ou partielle ou crédit). Les organisations de développement en proposant des subventions plutôt que des crédits pour des activités économiques sèment la confusion dans la perception des artisans et minent le travail de sensibilisation réalisé par les organismes de crédit. Les artisans ont du mal à accepter de rembourser un crédit alors que par ailleurs ils pourraient bénéficier de la même somme sans exigences de remboursement.

D'autre part, le laxisme des procédures de recouvrement est également à l'origine de la confusion entre la notion de subvention et celle de crédit. A l'exception de VITA et du crédit Mutuel, les taux de recouvrement des crédits sont très bas. Les organismes d'appui qui ont à la fois un rôle de conseiller et de financeur ne parviennent pas à faire suffisamment pression. La crainte de perdre des bénéficiaires est supérieure à la volonté réelle de recouvrer les crédits.

Une perturbation dans le marché financier

Les crédits proposés par les institutions de crédit non bancaires ou des organisations de développement sont en fait des produits financiers fortement subventionnés. Il s'agit donc d'une concurrence déloyale vis à vis des banques commerciales et du secteur financier informel. Par exemple, l'octroi d'un franc de crédit par VITA implique une dépense cinq fois plus importante du fait des coûts liés au fonctionnement de la structure⁽⁴⁾.

Les produits financiers subventionnés offerts par les structures de financement des organisations de développement entrent en concurrence avec les produits proposés par le secteur bancaire commercial ou le secteur financier informel. Les crédits proposés par la Caisse Française de Développement à un taux de 8 à 12%, ont désincité les entrepreneurs à recourir au crédit bancaire classique. Par ailleurs, VITA, avec son projet d'augmenter son plafond de crédit de 2,5 millions à 15 millions CFA, va largement concurrencer les produits des banques de la place.

Il est plus difficile de mesurer les impacts des structures financières subventionnées sur le marché informel composé de tontines, caisses de secours, prêts informels, crédits usuriers. Dans d'autres pays d'Afrique, il a été observé que l'introduction de formules de financement subventionné a parfois tué certains pans du système financier informel. Sans en arriver là, le caractère facile de l'accès au crédit peut avoir comme effet l'affaiblissement du secteur financier informel. Les acteurs préfèrent se tourner vers les structures subventionnées plutôt que de s'investir dans le secteur financier informel⁽⁵⁾.

(4) Cf. ONUDI 1995 : 15

(5) Cf. Abugre 1993 : 27

Un frein à l'amélioration de la gestion

Les deux institutions de crédit subventionnées en Centrafrique (VITA et le Crédit Mutuel) n'accordent que des crédits à court terme. Ces crédits sont donc essentiellement utilisés par les entreprises pour pallier à leur problème de fonds de roulement ou pour financer des petits outillages. Très souvent ce sont des sommes qu'ils auraient pu mobiliser par leurs propres moyens. L'accès à ce type de crédit peut avoir comme effet une moindre rigueur dans la gestion de la trésorerie et dans la capacité de l'entrepreneur à s'autofinancer.

Aux vues de ces observations, il convient de s'interroger sur les raisons qui ont conduit les organisations de développement à mettre en place un système aussi controversé ?

Le caractère contestable des hypothèses sous-jacentes

La mise en place de structures de financement pour des micro entreprises repose sur deux hypothèses implicites. Les organisations de développement supposent d'une part que les petits entrepreneurs n'ont pas la capacité de mobiliser du capital pour faire des investissements, d'autre part que ces mêmes petits entrepreneurs ont une réelle volonté d'accroître leurs activités principales.

Sur la base de notre étude sur les mécanismes de financement du secteur artisanal en République Centrafricaine, il nous est possible de mettre en cause ces deux hypothèses.

Première hypothèse : L'incapacité à mobiliser des fonds

Pour ce qui est de la capacité à mobiliser des fonds, notre étude révèle que dans près de 90% des cas, les entrepreneurs interrogés ont réussi à lancer leur activité sur la base de leurs fonds propres. Le montant des fonds mobilisés de cette façon atteint les 9 millions de francs CFA avec une moyenne se situant autour de 2 millions. Cette observation, renforcée par des études similaires menées dans d'autres pays d'Afrique, montre que dès le démarrage - c'est à dire avant même de tirer des revenus de son activité - l'artisan parvient à mobiliser des sommes non négligeables⁽⁶⁾.

(6) Cf. Oudin 1990, Faure 1992 : 26, Abugre 1993 : 31

Cependant, une fois l'investissement de démarrage réalisé, on observe que peu d'autres investissements sont effectués. L'artisan se contente d'entretenir ses machines et son atelier sans chercher à augmenter sa capacité de production. Cela signifie-t-il que l'artisan ne parvient pas à dégager des fonds plus importants qu'auparavant ? Cependant ces fonds ne sont que rarement réinvestis dans l'entreprise. Une tendance à la diversification des activités est à noter chez les artisans. Plutôt que de consacrer tous ses fonds à une seule activité, l'artisan préfère élargir son portefeuille d'activité par l'acquisition d'un taxi, d'un champ, de biens immobiliers. A titre d'illustration on peut citer le cas d'un entrepreneur ayant sollicité à maintes reprises les organisations d'appui pour obtenir un crédit pour son activité artisanale et qui du jour au lendemain est parvenu, par ses propres moyens, à mobiliser la somme de 3 millions de F CFA pour l'achat d'un taxi. Cet exemple montre que si l'entrepreneur n'a pas été capable de mobiliser des fonds pour son activité principale, il y est parvenu pour son taxi. Il ne s'agit donc pas d'une question de disponibilité de fonds mais plutôt de priorité dans l'affectation des fonds.

Indépendamment des recettes dégagées par son activité, l'entrepreneur peut également mobiliser des fonds à travers le secteur financier informel. Ce dernier, longtemps négligé par les organisations d'appui, joue un rôle important. Les modes de financement informels ont l'air bien adaptés à certains besoins des artisans. Les utilisateurs et les prêteurs sont très proches. Dans les systèmes de tontine, l'utilisateur est également le prêteur. La procédure de déblocage des fonds est extrêmement rapide. Dans le secteur financier informel on a rarement besoin de garanties parce que le système repose sur la confiance et la connaissance mutuelle. La procédure est bien adaptée aux besoins des utilisateurs. Par exemple, les tontines peuvent être quotidiennes, hebdomadaires ou mensuelles. Le contrôle social très fort diminue le risque de non remboursement.

Il apparaît donc que ce n'est pas l'incapacité à mobiliser des fonds qui limite l'expansion des entreprises.

Deuxième hypothèse : Le désir de croissance

On peut s'interroger sur l'intérêt qu'ont les artisans à investir leurs capitaux dans leur activité artisanale. Si

l'on questionne les artisans sur leur désir de croissance, 98% déclarent souhaiter investir dans leur entreprise. Toutefois force est de constater que ce désir d'investissement ne se concrétise que rarement. Deux principaux freins semblent empêcher les artisans centrafricains à réaliser des investissements conséquents. L'un est lié à l'environnement social, l'autre à l'environnement politico-administratif.

L'artisan fait partie d'un important réseau social qui lui permet de survivre lors de situations difficiles ou en période de pénurie. Ce réseau est très souvent à l'origine de la création de l'entreprise. Toutefois alors qu'il a permis le lancement de l'activité artisanale, il se présente par la suite comme un obstacle majeur pour l'accroissement de cette activité. En effet, le réseau est très attentif aux investissements réalisés et au capital accumulé. Chaque investissement réalisé est suivi d'une requête financière issue de la famille. Tout membre de la famille peut prétendre à sa part de rémunération, même s'il n'a aucun rapport avec l'entreprise. Dans le même ordre d'idée on peut évoquer le phénomène de jalousie entre les individus. Un artisan qui réussit trop vite et trop bien fera l'objet de forte pression de la part de son entourage. Les gains dégagés par l'entreprise devront être suffisamment conséquents, s'il souhaite investir, pour pouvoir distribuer des compensations à son entourage. Un investissement sans redistribution parallèle peut être source de problèmes pour un entrepreneur.

Un autre frein à la croissance des entreprises se situe plus au niveau politico-administratif. La grande majorité des entreprises artisanales en République Centrafricaine sont dans le secteur informel. Même dans notre enquête qui pourtant exclue "les petits bricoleurs de la rue", il semble que seules 33% des entreprises sont enregistrées à la Chambre de Commerce. Un investissement trop important pourrait avoir pour conséquence l'obligation de passer dans le secteur formel. Or les artisans ne voient pas toujours l'intérêt de passer dans le secteur formel.

La pression fiscale qui s'impose dès lors qu'ils se déclarent au service des impôts constitue pour eux un repoussoir. Les actions agressives de l'Etat qui visent à augmenter ses recettes à travers la collecte des impôts, ont eu tendance à sanctionner plus sévèrement les artisans enregistrés mais en retard dans leur paiement, que les artisans appartenant au secteur

informel. Durant cette action, certains artisans se sont même vus privés de leur outil de production.

Enfin, une entreprise qui investit et atteint un certain niveau d'équipement va éveiller chez ses concurrents des aversions et ces derniers s'ils appartiennent au secteur formel s'empresseront de la dénoncer au service des impôts. On peut donner l'exemple des entreprises d'assainissement qui travaillent pour la Mairie de Bangui. Celles-ci commencent à s'équiper et donc peuvent prétendre à des marchés plus conséquents, ce qui a pour effet une réaction des entreprises du secteur formel qui font pression pour exiger l'enregistrement de ces petites entreprises.

Eu égard à ces observations, l'incapacité de l'artisan à mobiliser des fonds et son désir de croissance dans son activité artisanale semblent être des a priori des organisations de développement servant à justifier leur intervention à travers la mise à disposition de fonds sous diverses formes. Cette mise à disposition de fonds correspond en fait plus à un mode de fonctionnement des organisations de développement qu'à un réel besoin de la part du groupe cible. L'approche consistant à accorder des crédits ou des subventions est très populaire auprès des bailleurs de fonds parce qu'elle est basée sur la distribution d'argent. L'argent, étant une ressource disponible en grande quantité chez les bailleurs soucieux de le dépenser le plus vite et de la façon la plus simple. Dans le cas d'un crédit ou d'une subvention, l'argent n'est pas transformé

en un service non monétaire (appui technique, étude, formation) mais transféré directement aux groupes cibles. Ce type d'intervention sous forme de mise à disposition de fonds constitue en fait un outil relativement simple dans un environnement complexe et difficile à influencer. A travers cette approche, les organisations de développement imposent leur perception en négligeant la compréhension qu'ont les artisans de l'utilisation de fonds.

La confrontation entre deux conceptions

L'expérience montre que les artisans sont capables de mobiliser des fonds importants à travers de multiples sources. Les organisations de développement proposant des financements ne sont, pour eux, qu'une source supplémentaire qui s'ajoute à celles existantes comme la famille, l'entreprise, la tontine,

les amis et autres. Cette nouvelle source est particulièrement populaire auprès de la population du fait du caractère subventionné de ce financement et du laxisme dans les procédures de recouvrement.

L'étude sur le financement des micro entreprises montre que les artisans perçoivent très souvent les organisations de développement comme "les grands oncles d'Amérique et d'Europe". Les projets de développement sont considérés comme des membres potentiels du réseau social des individus, qui peuvent être sollicités pour des besoins de financement. Ils sont considérés comme un "tiroir-caisse", une "station-service" ou n'importe qui peut se servir⁽⁷⁾. La phrase "Laisse nous bouffer l'argent des blancs" que l'on a entendu plusieurs fois au cours de notre enquête illustre ce rôle de redistributeurs de biens attribué aux organisations de développement. Tout contact est considéré comme une possibilité pour avoir accès à des fonds. Même notre enquête a été perçue par certains artisans comme un moyen pour avoir accès à des crédits et subventions. Certains artisans réticents à répondre à nos questions évoquaient l'enquête menée il y a quelques années par l'ONG italienne COOPI et qui n'avait débouché sur aucun crédit ou subvention.

Les artisans interrogés sur leurs projets d'avenir, répondent quasi unanimement qu'ils ont des projets d'investissement. Les montants évoqués pour ces investissements sont bien souvent irréalistes et sans relation avec leur surface financière. Ils ont tendance à citer un montant, le plus élevé qu'il soit, en espérant qu'une petite partie leur sera accordée.

Toutefois dans la relation avec les organismes d'appui, les artisans, bien qu'espérant un apport financier sont prêts à participer au fonctionnement du projet. Il s'agit en fait d'un échange de bons procédés. Ils acceptent de participer aux activités du projet et donc quelque part de justifier leur présence et en échange ils s'attendent à des facilités d'accès à des fonds.

Cette perception du rôle des organisations de développement par les artisans est à la base de nombreux malentendus. Les organisations de développement considèrent que les crédits ou subventions accordés aux artisans ne doivent être utilisés que pour stimuler leur activité économique. Cette stimulation ne pouvant

(7) Cf Ndioué 1992: 21.

se traduire que par un investissement dans des machines, des outils, des matières premières ou encore la construction d'un atelier. L'artisan, au contraire, a une conception beaucoup plus souple des fonds accordés. Du fait qu'il considère les fonds issus des organisations de développement au même titre que ses autres sources de revenus, il estime pouvoir les utiliser non seulement à des fins économiques mais aussi familiales et sociales.

En raison de cette différence de conception, une dépense sociale considérée comme tout à fait normale pour un artisan sera dénoncée par l'organisation de développement comme un détournement de fonds. L'accusation de malhonnêteté ne paraît alors pas justifiée, il s'agit plus d'un malentendu sur les objectifs des fonds, lié à l'incapacité des acteurs à comprendre leur logique respective.

Partir de l'existant pour trouver une solution

Quelles conclusions pouvons nous tirer de ces réflexions pour les interventions des organisations de développement ? Pour une action efficace, les organisations intervenant dans le domaine du financement des petites entreprises doivent tenir compte des remarques faites précédemment. Premièrement, il ne faut pas oublier le fait que les artisans sont capables de mobiliser des fonds par leurs propres moyens ou à travers le secteur financier informel. Deuxièmement, les interventions en matière de financement doivent tenir compte de la pression sociale et politico-administrative à laquelle est exposé l'artisan.

Le problème en République Centrafricaine est souvent l'approche descendante adoptée par les organisations de développement en matière de financement⁽⁹⁾. Ces organisations ne parviennent pas à s'adapter aux réalités du terrain et les solutions proposées ne s'avèrent pas être toujours les meilleures. Les initiatives telles que le Crédit Mutuel, VITA micro entreprises ou encore les actions de crédit des organisations d'appui et de subventions accordées par l'OSCD ou l'ADF sont des initiatives issues non pas de la base mais d'une décision des bailleurs de fonds et des organisations de développement. Victimes de la pression qui vise à obtenir des résultats rapides et concrets, les projets agissent souvent dans un délai

(9) Pour la conception des approches descendante et montante voir Seibel/Parhusip 1994 283

très court et ne prennent donc pas le temps de comprendre et de s'adapter au système déjà existant. Ils ignorent parfois même l'existence de structures de financement informelles.

Les interventions basées sur une approche ascendante nous semblent être les plus adaptées. En effet ce type d'approche est plus à même de partir des capitaux déjà existants. Elle peut plus facilement tenir compte des contraintes socio économiques et politico-administratives. Les organisations de développement doivent plutôt viser à formaliser les structures existantes afin de leur permettre de dépasser les limites inhérentes au secteur financier informel. Les crédits accordés dans le secteur financier informel sont quasi exclusivement des crédits à court terme. C'est une condition pour permettre à tous les membres de bénéficier d'un financement dans un délai acceptable. Le caractère restrictif qu'il soit social, religieux, ethnique ou familial limite le nombre d'adhérents aux tontines ou autres caisses et donc la somme disponible. Il est clair que des crédits à court terme basés sur une caisse au nombre d'adhérents limité ne permettent pas le financement d'investissements conséquents⁽¹⁰⁾.

La formalisation des structures de financement informelles doit suivre quelques règles fondamentales. Basés sur les structures déjà existantes tant du côté formel qu'informel, les prêts accordés doivent être conditionnés par la constitution d'une épargne préalable⁽¹⁰⁾. Les structures appuyées par les organisations de développement doivent respecter les taux d'intérêt pratiqués sur le marché tant pour les prêts que pour la rémunération de l'épargne. Subventionner partiellement ou totalement des activités économiques risque d'entraîner des effets pervers du fait de la perturbation que cela peut provoquer sur le marché financier. Les institutions soutenues ou mises en place dans le cadre de programmes de financement doivent être des structures pérennes. C'est à dire capables de supporter les coûts liés à la gestion de la structure et au risque de non remboursement des prêts.

(9) Cf. Lelan 1991 15

(10) Cf. Jackelen/Rhyné 1991 7 Chao-Beroff 1994 45

BIBLIOGRAPHIE

Agurge, Charles (1993) : When Credit is not Due - Financial Services by NGOs in Africa. In : Small Enterprise Development. H. 4/1993, S. 24-33.

Arnaud, France (1994) : Fonds de garantie pour l'Afrique : utilité et impact. In : Techniques Financières & Développement. Nr. 36/1994, S. 3-6.

Baris, P. ; J. Zaslavsky (1981) : Les stratégies d'investissement des petits industriels nationaux et leurs problèmes de financement. Abidjan : Ministère du Plan et de l'Industrie.

Chao-Beroff, Renée (1994) : Systèmes financiers décentralisés. Les organisations paysannes et l'épargne crédit. In : Techniques Financières & Développement, H. 36/ 1994. S. 45-49.

Fauré, Yves-A. (1992) : Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi (Côte d'Ivoire) : L'illusion informelle. Paris : UREF/AUPELF No 92-25.

Jackelen, Henri R. ; Elisabeth Rhyne (1994) : Towards a More Market-oriented Approach to Credit and Savings for the Poor. In : Small Enterprise Development, H. 4/1994, S. 4-20

Lelart, Michel (1991) : Les tontines et le financement de l'entreprise informelle. Paris : UREF/AUPELF No. 91-18.

Ndione, Emmanuel S. (1992) : Le don et le recours. Ressorts de l'économie urbaine. Dakar : Enda-Editions.

ONUDI (1995) : Atelier sur la définition d'une stratégie de développement industriel en République Centrafricaine. Bangui : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat.

Oudin, X. (1990) : Dynamique de l'investissement dans le secteur informel : une étude de cas au Niger. In : Henault, G. ; R. M'Rabet (Hg) : L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement. Paris : AUPELF ; John Libbey Eurotext.

Seibel, Hans Dieter (1995) : Credit Guarantee Schemes in Small and Microenterprise Finance : Do more good than harm ? The Case of the Philippines. In : Quarterly Journal of International Agriculture, Jg. 34, S. 171-179.

Seibel, Hans Dieter ; Uben Parhusip (1994) : Liens entre la finance formelle et la finance informelle. Exemple Indonésien. In : Adams, Dale W. ; Delbert A. Fitchett (Hg.) : Finance informelle dans les pays en développement. Lyons : Presses Universitaires de Lyon, S. 283-292