

## PETITES ENTREPRISES ET REINTERMEDIATION FINANCIERE A DAKAR<sup>(1)</sup>

Eveline BAUMANN  
ORSTOM-Dakar

Mamadou D., tailleur dans un quartier populaire de Dakar rentre bredouille de ses démarches auprès d'une banque située au centre de la capitale sénégalaise. Il aurait souhaité obtenir un crédit de 1,3 million FCFA pour l'acquisition d'une machine à broder, mais le banquier lui fait comprendre que ses garanties ne sont pas suffisamment solides. Bien entendu, Joseph "fait aussi tontine". Mais lorsque sera venu son tour de toucher les fonds recueillis auprès des dix membres, soit 500 000 FCFA, aura-t-il encore le temps de confectionner suffisamment de vêtements pour les fêtes de fin d'année où l'exhibition d'un nouveau boubou brodé est un "must" pour le Dakarais qui se respecte ? Et comment réunir les 800 000 FCFA qui manquent alors que la première rentrée scolaire après la dévaluation du FCFA vient tout juste de réduire en grande partie toutes les économies de la famille ?

Albertine B., elle, souhaite prélever chaque mois 10 000 FCFA sur son salaire d'employée de maison (soit 40 000 FCFA) pour se constituer un fonds de roulement qu'elle aimerait investir dans une mercerie. Mais l'ouverture d'un livret d'épargne se heurte au dépôt minimum exigé par les banques classiques : elles demandent entre 100 000 et 200 000 FCFA. Elle aussi participe à une tontine, mais l'expérience lui a montré que son soutien matériel est encore plus sollicité que d'habitude lorsque l'entourage apprend qu'elle a touché le lot. Alors, demandera-t-elle à son patron de jouer le rôle de garde-monnaie ?

Ces deux cas paraissent assez caractéristiques des situations rencontrées par un grand nombre de sénégalais dans leurs rapports avec la finance. Les opérateurs économiques soucieux d'effectuer des investissements productifs n'accèdent que difficilement à l'épargne "populaire" qui est pourtant abondante. Il s'avère par conséquent souhaitable d'encourager l'interpénétration entre finance formelle et informelle et de promouvoir par là tant les PME

que les micro-entreprises, activités dans lesquelles les décideurs politiques et les bailleurs de fonds placent de grands espoirs. L'articulation accrue entre les deux segments ne va cependant pas sans un "ajustement culturel" auquel devront se soumettre les banques classiques.

### Banques commerciales et surliquidité

Profondément affectées par la crise économique et financière du continent et handicapées par une gestion souvent clientéliste et patrimoniale, les banques sénégalaises ont été soumises, à la fin des années quatre-vingts, à une restructuration sans précédent. Il ne s'agissait pas seulement d'assainir le secteur par rapport à l'environnement économique national et international, mais aussi de se conformer davantage aux règles de l'orthodoxie bancaire. Sur les dix-huit institutions bancaires que comptait le pays à l'époque, toutes les banques de développement ont été liquidées et seules subsistent à l'heure actuelle huit banques commerciales.

Ces banques, contrôlées dans leur majorité par des capitaux étrangers, se caractérisent par une grande surliquidité. Ce phénomène n'est que très partiellement imputable à l'arrivée de l'épargne réalisée par les Sénégalais de l'extérieur qui, soucieux de bénéficier du changement de parité du FCFA<sup>(2)</sup>, cherchent à investir dans leur pays. Il semble plutôt que depuis la restructuration du secteur bancaire, la surliquidité des banques est un phénomène permanent : une grande prudence amène désormais les banquiers à octroyer avec parcimonie le label "bancable" aux projets présentés par des promoteurs potentiels. Selon l'un des

(1) L'idée de ce texte est née lors d'une mission à Dakar de l'équipe AUFELF-JUREF Diffusion de l'innovation financière et réintermédiation de l'épargne informelle. Je remercie le personnel du projet PAME, de la CBAO et de l'AGETIP de s'être prêté avec tant de compréhension à mes nombreuses questions. Les idées exprimées ici n'engagent cependant que l'auteur.

(2) Depuis le 11 janvier 1994, 1 FCFA correspond à 0,01 FF.

banquiers de la place, sur cent projets présentés pour financement, seuls 5 à 10, 15 au maximum sont retenus<sup>(3)</sup>. De plus, 35% seulement des crédits bancaires sont destinés à des entreprises sénégalaises, alors que 65% en sont octroyés à des entreprises étrangères<sup>(4)</sup>.

Les banquiers imputent la faible bancabilité des projets surtout à l'insuffisance des garanties fournies par les entrepreneurs, à la faiblesse de l'apport personnel - un minimum de 30% des investissements projetés est exigé - et aux lacunes que présentent le dossier monté par le promoteur (Bonane, 1994). Or, il apparaît aussi que pour des raisons qui renvoient à la fois à la culture entrepreneuriale de ces institutions - rappelons qu'elles sont très largement étrangères à l'environnement social - et à des contraintes de rentabilité à court terme, les banques ne tiennent pas suffisamment compte de la spécificité de la clientèle locale. Elles n'ont pas encore adopté une approche susceptible d'évaluer le risque sans que cela entraîne des coûts de transaction disproportionnés par rapport à l'enjeu financier (Balkenhol, Lecoindre, 1994).

Depuis peu cependant, de nouveaux produits financiers ont vu le jour qui sont censés remédier aux difficultés de financement des PME. Il s'agit d'une part de prises de participation par des sociétés de capital-risque (telles que la PROPARCO et la SENINVEST) et du crédit-bail (promue par la SOGECA). Si opportunités que puissent paraître ces innovations financières pour le marché sénégalais, on remarquera que ces produits s'adressent à des entreprises d'une certaine envergure<sup>(5)</sup> et excluent par là une large frange de l'entrepreneuriat.

### L'informel et la finance

Ce qui est vrai pour les PME l'est encore davantage pour les micro-entreprises, celles qui pour la seule région de Dakar et ses environs sont au nombre de 30 000 et emploient près de 70 000 personnes<sup>(6)</sup>. Pour elles, le recours aux crédits de la finance formelle se heurte à d'autant plus d'obstacles qu'en l'absence de documents comptables, leur patrimoine est difficile à évaluer (et à réaliser en cas de défaillance) et qu'il y a fréquemment confusion entre capital et biens personnels d'une part et entre chiffre d'affaires et revenu d'autre part. Par conséquent pour le financement externe de leur capital technique et de leur

fonds de roulement, ces entreprises sont obligées de compter sur la solidarité familiale ou alors sont amenées à s'adresser à la finance informelle. Celle-ci connaît des modalités fort variées qui vont des crédits fournisseurs et des prêts accordés entre membres d'associations de toutes sortes, aux sommes avancées par les gardes-monnaie (Akpaca, 1993) en passant par les tontines (Barro, 1992 ; Servet, 1990).

Si schématique que puisse paraître l'opposition entre finance formelle et finance informelle, on peut dire que la dernière se caractérise par une grande souplesse qui se manifeste, entre autres, par les traits suivants : les pratiques de la finance informelle sont conformes aux représentations que se font les musulmans du taux d'intérêt, la tenue d'une comptabilité n'est pas une condition indispensable à l'octroi d'un prêt, la demande est traitée dans des délais relativement brefs, les conditions du prêt peuvent être généralement renégociées sans porter préjudice au débiteur etc.

Cette souplesse n'est possible que grâce à la grande proximité géographique, professionnelle et culturelle entre le prêteur et l'emprunteur. On peut illustrer cela par les relations financières entretenues par les mourides du Sénégal, confrérie islamiste comptant parmi ses membres près du tiers de la population du pays (SY, 1995). Il s'avère que l'appartenance au même groupe religieux - voire l'allégeance au même maître spirituel - crée suffisamment de liens pour rendre indispensable la proximité spatiale. Ceci est particulièrement vrai pour la Kara-banque basée au marché de Sandaga et disposant d'une filiale aux Etats-Unis. Cette filiale new-yorkaise reçoit près de 1 800 clients par mois et transfère, par un simple échange de messages télécopiés, 3 milliards F.CFA par an vers le Sénégal<sup>(7)</sup>.

(3) Abdoul Mbaye, FDG de la CBAO dans un entretien publié par la Revue africaine de Banque (Dakar), n°8, 4ème trimestre 1994, p.34.

(4) Cf. 100 milliards d'investissement supplémentaire par an sont nécessaires, Sud Quotidien, 23 janvier 1995.

(5) Ainsi, l'entreprise la plus petite concernée par la prise de participation de la SENINVEST affiche un chiffre d'affaires de 5 milliards FCFA. En ce qui concerne le crédit-bail, il s'adresse surtout au financement de minibus (prix d'achat net : plus de 15 millions FCFA) pour les transports urbains.

(6) Z. Charbel, Etude du secteur informel de Dakar et de ses environs. USAID, 1989, cité in Durullé, 1994 : 144.

(7) Communication personnelle de Mansour Tall, étudiant en thèse en accueil au Centre ORSTOM de Dakar.

Fonds Documentaire ORSTOM



010012451

Fonds Documentaire ORSTOM

no: B\*12451 x: 1

Cette proximité permet au prêteur d'internaliser le coût de l'information quant à la solvabilité de son client et de maîtriser ainsi le risque couru (Bloy, Mayoukou, 1994). Le risque est d'autant plus maîtrisable que la proximité ne favorise pas seulement la responsabilisation du promoteur ; de manière indirecte elle implique tout son groupe d'appartenance sociale, puisque ce groupe est censé se substituer au débiteur en cas de défaillance.

### Finance informelle et développement

Ceci étant, si riches que puissent paraître les différentes formules proposées par la finance informelle, leur contribution au développement économique proprement dites se heurte à des limites<sup>(8)</sup>.

Tout d'abord, la finance informelle répond plus à des logiques sociales qu'économiques. Les logiques informelles renvoient à des préoccupations sécuritaires et au désir d'ostentation et s'opposent par là aux comportements utilitaristes des marchés financiers où le goût du risque est l'une des conditions de réussites. La finance informelle s'inscrit ensuite plus dans le court terme que dans le long terme<sup>(9)</sup>. Par conséquent, tout en étant parfaitement en mesure de financer des fonds de roulement, le financier informel - par aversion du risque - ne contribuera qu'exceptionnellement à la constitution et au renouvellement d'un capital productif. Ceci est particulièrement vrai pour les tontines (Servet, 1995) qui pourtant drainent 10% du revenu mensuel des sénégalais (Dromain, 1990). Enfin et surtout, bien que la finance informelle remplisse certaines fonctions financières, la personnalisation des relations limite l'étendue des circuits et leur impact économique. Autrement dit, la finance informelle n'a pas d'effet multiplicateur de crédit et ne produit pas de surplus de liquidité susceptible d'être mis à la disposition du système productif.

Il est donc souhaitable que l'épargne informelle qui ne trouve que partiellement des emplois productifs soit d'avantage intégrée dans les mécanismes financiers officiels. Selon toute évidence, le credo du libéralisme défendu par les programmes d'ajustement structurel favorise d'ores et déjà le recyclage de l'épargne informelle. Les nombreuses structures mutualistes d'épargne et de crédit (SMEC)<sup>(10)</sup> en fournissent la preuve. Les décideurs du pays tentent d'encourager les initiatives en la matière par une

législation appropriée qui est censée combler le vide juridique<sup>(11)</sup>. A titre d'exemple, on peut citer les 52 Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit de quatre régions qui enregistrent pour leurs 26 000 membres une épargne moyenne de près de 40 000 FCFA<sup>(12)</sup>. La fonction crédit de ces mutuelles se traduit par des prêts moyens de l'ordre de 90 000 FCFA.

### Petites entreprises et innovations financières

Les Caisses populaires - tout comme le réseau du Crédit Agricole - font désormais partie intégrante du paysage des structures mutualistes, mais s'adressent avant tout à un public rural ayant des besoins en crédit relativement limités. Voilà pourquoi on doit se féliciter de l'émergence de structures davantage adaptées aux opérateurs urbains du secteur informel demandeurs de crédits plus substantiels.

Trois exemples de ce type d'innovation financière existent à l'heure actuelle à Dakar. La création la plus récente est la CAPECSI (Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit du Secteur Informel). Mise sur pied à la mi-1994, elle s'adresse aux commerçants de la place et fonctionne selon des principes mutualistes. Ensuite, l'ACEP (Alliance du crédit et de l'épargne pour la production) qui, créée en 1985 par l'USAID et initialement basée dans le bassin arachidier, s'est déployée en milieu urbain à la faveur de la restructuration bancaire<sup>(13)</sup>. Les prêts octroyés en 1994 - plus de 2 600 - se chiffraient à 800 000 FCFA en moyenne. On notera que le commerce et le transport occupent les trois quarts du portefeuille et que l'ACEP ne finance pas les créations d'entreprise. Ceci étant, l'institut vient de créer "l'épargne projet"

(8) Pour une vision d'ensemble, voir Adams et Fitchett, 1994.

(9) Le même reproche peut d'ailleurs être fait à la finance formelle, elle aussi préoccupée par des taux rapides de retour du capital.

(10) A ce titre, signalons l'inventaire des SMEC, réalisé pour toute l'Afrique de l'Ouest par le Programme d'Appui aux Structures Mutualistes d'Épargne et de Crédit, PA-SMEC (BIT-BCEAO).

(11) Le 23 décembre 1994, l'Assemblée Nationale du Sénégal a adopté la loi 60-94 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit. Il s'agit d'une loi cadre UMOA.

(12) Ces régions sont celles de Thiès, Tamba, Kaolack et Ziguinchor (Le Soleil, 24 janvier 1995). On peut aussi se référer à Trait d'union. Revue d'information et de concertation sur l'épargne, le crédit et la mutualité éditée par la Cellule AP-CPEC (Assistance technique aux Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit) du Ministère de l'Économie, des Finances et du Plan.

(13) Cf. : Le soleil, 24 Janvier 1995 et Sud Quotidien, 26 Janvier 1995.

qui s'adresse aux promoteurs potentiels. Le troisième exemple revêt la forme d'un projet, le PAME (Projet d'appui aux micro-entreprises) qui est un département de l'AGETIP (Agence d'exécution des travaux d'intérêt public)<sup>(14)</sup> et bénéficie d'un financement de la Caisse Française de Développement. Opérationnel depuis fin 1993, ce projet mérite d'être regardé de près.

### "Plus qu'une banque"

Le PAME est implanté à la Médina, quartier populaire de la capitale sénégalaise, et partage ses locaux avec une agence de la CBAO<sup>(15)</sup>. On verra que c'est une cohabitation à plus d'un titre.

La clientèle de cette agence est composée des habitants salariés du quartier et de petits entrepreneurs dont le chiffre d'affaires varie entre 5 et 200 millions FCFA. Les 700 comptes détenus par cette clientèle totalisent des dépôts d'environ un milliard FCFA. Sur les quatre lignes de crédit de l'agence, deux sont gérées en étroite collaboration avec le projet PAME. Il s'agit d'une part, d'une ligne donnant lieu à des crédits classiques pour lesquels les preneurs sont en mesure de présenter des garanties habituelles<sup>(16)</sup> et d'autre part, d'une ligne s'adressant à une population ne disposant pas de garanties. Pour accéder à ce dernier type de crédit<sup>(17)</sup>, la constitution d'un groupe d'au moins trois personnes (tel que GIE) est nécessaire, les membres bénéficiant à tour de rôle d'un prêt et se portant mutuellement garant.

Si la CBAO est plus qu'une banque, c'est parce que sa collaboration avec le projet PAME favorise l'insertion d'une organisation dite formelle dans un milieu dit informel et permet par là la construction de liens de confiance entre banquiers et clients<sup>(18)</sup>. L'instrument-clé susceptible de créer la confiance est en l'occurrence la proximité dont les différentes facettes sont autant de réinterprétations d'éléments présents dans la finance informelle.

### Paroles et réciprocité

Il s'agit tout d'abord d'une proximité spatiale. Cette proximité facilite les contacts entre le personnel du projet et les clients sans que le recours aux moyens de transport et de télécommunication soit nécessaire. Ce fait mérite d'être souligné dans une ville où le

coût d'un déplacement atteint fréquemment le prix d'un repas et où l'accès au téléphone est réservé aux entrepreneurs d'un certain statut. Or, cette proximité spatiale crée seulement une probabilité de proximité. Pour qu'elle soit véritablement constitutive de liens de confiance, elle doit être complétée par une dimension culturelle et sociale.

L'aspect extérieur ainsi que l'aménagement intérieur constituent un premier pas dans ce sens. En effet, le local n'a rien à voir avec les "banques de marbre" du centre ville et il pourrait aussi bien abriter une boutique classique. De plus, le mobilier est fabriqué à Dakar même, "donnant" ainsi du travail aux entrepreneurs locaux.

D'une manière générale, un rôle central est accordé à l'oralité et aux contacts personnels ainsi qu'à la réciprocité des échanges. Ainsi, pour son travail de prospection et de suivi de la clientèle, la banque s'appuie sur les quatre collaborateurs du PAME. Par leur statut de membres d'une ONG, ils sont moins exposés que le banquier traditionnel à des contraintes de rentabilité et ils peuvent se permettre d'investir dans des relations sociales porteuses, à échéance, de fruits économiques. L'équipe du PAME contacte la clientèle potentielle par un "porte à porte" soutenu, repère parmi les petits patrons ceux qui sont susceptibles de prendre le rôle de leader et joue sur leur capacité d'impulser des désirs mimétiques susceptibles d'améliorer la production et la commercialisation<sup>(19)</sup>.

(14) L'AGETIP, créée en 1989 à l'initiative de la Banque Mondiale, est une structure privée de type ONG qui joue le rôle de maître d'ouvrage lors de l'exécution de travaux à haute intensité de main d'œuvre commandés par les collectivités locales. Elle intervient essentiellement dans le domaine de BTP. Pour la présentation, voir Wade, 1992 et pour une étude critique, voir Banga, 1994.

(15) La Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale est issue de la BIAO-Sénégal (Banque Internationale de l'Afrique Occidentale). Elle est contrôlée à raison de 65% par le groupe Mimran.

(16) Ces crédits sont plafonnés à 8 millions FCFA, le taux d'intérêt est de 13%, le maximum est de trois ans avec un différé de trois mois au maximum.

(17) Le plafond est de 5 millions FCFA par personne, le taux d'intérêt est toujours de 13%, le différé de trois mois au maximum. La constitution d'un fonds de caution mutuelle de 10% du financement sollicité conditionne l'accès à ce type de crédit.

(18) Pour les paragraphes qui suivent, on peut se référer à Bloy et Mayoukou, 1994 et à Servet, 1994 ainsi qu'au séminaire. La construction sociale de la confiance (centre Watras, Maison Rhône-Alpes des Sciences de l'Homme - Université Lyon Lumière, 1993/94) s'inscrivant dans le programme Finance, Ethique et Confiance initié et animé par Jean-Marie Thiveaud. A Montpellier, des conférences ont lieu autour de Jacques Biourist, psychanalyste, à Paris autour de Michel Aglietta et André Orliant, économistes. La publication des communications est en préparation.

(19) "Maintenant, ils veulent tous leur local d'exposition !"

De plus, des séances d'information et de sensibilisation réunissant d'habitude une douzaine d'artisans des deux sexes sont organisées une fois par semaine dans les locaux de la CBAO-Médina, ce qui permet aux partenaires potentiels de faire connaissance. Par ailleurs, en collaboration avec la Fondation Friedrich Ebert, le projet organise des stages de formation (destinés par exemple aux menuisiers) et incite les promoteurs à structurer davantage leur comptabilité. Ainsi, le calcul du prix de revient se fait moins sur une base intuitive, mais intègre désormais le salaire que s'accorde le patron. Ces rencontres se font sur une base de réciprocité : "Nous avons des choses à apprendre [de la part des artisans]. En effet, les collaborateurs du projet PAME - parmi lesquels on trouve un technologue - ont acquis de grandes connaissances pratiques qui ont abouti à la constitution d'une banque de données. A titre d'exemple, on connaît maintenant la marge sur achat des métiers présents dans le quartier".

La réciprocité prend un aspect plus éthique lorsqu'il s'agit d'honorer les engagements financiers. Le caractère mutuel de la ligne de crédit AGETIP donne lieu à une responsabilisation au sein du groupe, responsabilisation qui n'est pas sans rappeler l'esprit des tontines. Vu l'engagement des collaborateurs du PAME, les promoteurs du quartier se sentent aussi responsables vis-à-vis d'eux. Comme le dit l'un de nos interlocuteurs, il ne veut pas "faire honte à la directrice du projet".

Il s'avère donc que la proximité sous ses différents aspects permet de pallier le manque de garantie et de réduire les coûts de transaction encourus tant par la banque que par ses clients. Cette proximité est créatrice non seulement de liens de confiance verticaux (entre banquier et clients), mais aussi horizontaux (entre opérateurs économiques), liens qui, tout en maintenant l'économie enchâssé dans le social, sont indispensables à la bonne marche des opérations financières.

Reste à s'interroger sur la pérennisation du projet. On sait que l'équilibre financier d'un établissement bancaire dans un pays africain nécessite au moins 2500 comptes par employé (Servet, 1995 : 16). Deux remarques peuvent être faites à ce sujet. D'une part, il est vrai qu'à court terme, l'expérience du PAME est loin d'être rentable. Ceci étant, l'équipe

entend rentabiliser les connaissances acquises par des activités de consultation<sup>(20)</sup>. D'autre part, l'expérience du PAME doit être considérée comme une entreprise à très long terme et comme un investissement dont les externalités bénéficient à toute la profession. Il s'agit de renforcer les liens de confiance entre les banquiers et leur clientèle et vu sous cet angle, la confiance "n'a pas de prix".

Pour le moment, les initiatives visant à adapter la finance à l'environnement socio-économique de la capitale sénégalaise sont encore limitées. Cependant, il semble tout à fait réaliste de vouloir lier davantage finances formelle et informelle, et ceci sans vouloir formaliser l'un ou informaliser l'autre. Il s'agit tout simplement d'accroître l'articulation entre les deux systèmes et d'inciter par là un "ajustement culturel" ne serait-ce que d'une partie des institutions bancaires du pays. Or, l'"ajustement culturel" ne touche pas seulement les banquiers mais aussi leurs clients. On peut supposer qu'avec un regain de confiance en la finance formelle du pays, certaines pratiques ostentatoires vivement critiquées par nos interlocuteurs s'estompent et que l'épargne se tourne davantage vers des emplois productifs.

#### REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ADAMS Dale W. ; FITCHETT, Delbert A. (dir.), 1994 - Finance informelle dans les pays en développement, Lyon, PUD, 394 p.

AKPACA Maxime, 1993 - Pratiques financières informelles en Casamance (Sénégal) : à propos des boutiquiers garde-monnaie et des tontines de marché. Note de recherche N°94-37, Paris, AUEP, 98 p.

BALKENHOL Bernd, LECOINTRE Christian, 1994 - Pratiques bancaires dans les opérations de crédit avec les petites et moyennes entreprises. Document de travail N°7 (Services financiers et allègement de la Pauvreté, INT/92/MO1/FRG), Genève, BIT, Département du Développement des Entreprises et Coopératives, 33 p.

(20) Par exemple, les frais de montage d'un dossier relevant d'une ligne de crédit autre que celles mentionnées, s'élèvent à 2% du financement sollicité, avec un minimum de 50.000 FCFA.

BARRO Issa, 1992 - Les stratégies de financement du secteur informel : inventaire et évaluation des systèmes actuels, recommandations d'amélioration de ces systèmes, schémas de financement grâce à la mutualisation, opportunités et conditions d'intervention en capital-risque, Banque Mondiale, juillet 1992, 37 p.

BENGA Ndiouga Adrien, 1994 - Jeunes citadins et emploi salarié à Dakar Sénégal, le programme AGETIP et l'art de la débrouille contre la galère, Urban Management and urban violence in Africa. Proceedings. Ibadan, 7-11 novembre 1994, Ibadan, IFRA, pp. 123-130.

BLOY Eddy, MAYOUKOU Célestin 1994 - Analyse du risque et réintermédiation de l'épargne en Afrique subsaharienne. Note de recherche N°94-38, Paris, AUEP, 22 p.

BONANE Marguerite, 1994 - Le capital-risque, une nouvelle approche du financement des PME au Sénégal, Mémoire de fin d'études, Dakar, Centre Africain d'Etudes supérieures en Gestion, 132 p.

DROMAIN Michel, 1990 - L'épargne ignorée et négligée : les résultats d'une enquête sur les tontines

au Sénégal, in LELART Michel (éd.), La Tontine, Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, Paris, John Libbey Eurotext, pp. 139-176.

DURUFLE Gilles, 1994 - Le Sénégal peut-il sortir de la crise ? Paris, Karthala, 222 p.

SERVET Jean-Michel, 1994 - La confiance, un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne, Note de recherche N°94-41, Paris, AUEP, 26 p.

SERVET Jean-Michel (dir.), 1995 - L'épargne informelle, Etudes comparées, Paris, PAU/Association d'Economie financière, 435 p.

SY Omar Saïp, 1995 - Pratiques financières des Mourides au Sénégal, in Servet Jean Michel (dir.), L'épargne informelle. Etudes comparées, Paris, PAU/Association d'Economie financière, pp. 275-292.

WADE Mamadou, 1992 - AGETIP Face à la problématique de l'emploi au Sénégal, Rapport de stage à l'AGETIP, Dakar, Université Cheikh Anta Diop, Faculté des Sciences Juridiques et Economiques, 49 p. annexes.



**EPARGNE  
SANS FRONTIERE**

# TECHNIQUES FINANCIÈRES & DÉVELOPPEMENT

---

## FINANCEMENT DES MICRO-ENTREPRISES ET PME

---

- **Financement des petites entreprises en Afrique : le nécessaire recours au bon sens** M. COURCELLES
- **Le financement des micro et petites entreprises en Europe du Nord : obstacles et initiatives** J. EVERS
- **Approches nouvelles de financement des micro-entreprises dans les pays en développement** R. DHONTE
- **Comment appuyer le développement des petites et micro-entreprises ?** M. F. L'HERITEAU
- **Appui aux micro et petites entreprises africaines** C. CHAZE
- **Analyse des services financiers offerts par les ONG aux petites et micro-entreprises et expérience de l'association des prestataires de crédit en Afrique** K. K. AKEMAKOU
- **L'appui aux PME et les conditions d'efficacité des programmes des bailleurs de fonds en Afrique** J. P. CHUANGUEU
- **La gestion financière de l'entreprise informelle africaine** E. M. HERNANDEZ
- **Développement de la micro-entreprise : expérience latino-américaine** G. SUAREZ CROTHERS
- **Le développement des PME en Asie : Quelles leçons pour l'Afrique ?** P. L. CHEE
- **Le modèle financier et de développement de CORPOSOL** J. C. FERNANDEZ
- **APEK-Finances-Entreprises** D. LOCHMANN
- **Petites entreprises et réintermédiation financière à Dakar** E. BAUMANN
- **Un instrument de financement des petites et micro-entreprises : l'aide aux initiatives productrices de base (AIPB)** H. BOURSETTI
- **Le développement des PME au Maroc : l'expérience des Banques Populaires** B. MAGHRABI



**EPARGNE  
SANS FRONTIERE**

*TECHNIQUES FINANCIÈRES & DÉVELOPPEMENT*

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