

P42

**Afrique
contemporaine**
N° 177
1^{er} trimestre 1996
faits et documents

54

● **Les banquiers de quartier au Sénégal**

Eveline Baumann*

Parmi les handicaps auxquels se heurtent les petites entreprises dans les pays au Sud du Sahara, l'accès au financement externe occupe une place centrale. Cette difficulté d'accès au crédit s'explique par l'inadaptation des systèmes financiers formel et informel. Le premier dirige ses fonds essentiellement vers des entreprises ayant atteint une certaine taille, alors que le second finance prioritairement des dépenses à caractère social. En schématisant quelque peu, on dirait que nous sommes en face de deux cultures d'entreprise : celle du milieu formel pratiquant une gestion dite moderne, mais en réalité transférée des pays industrialisés, et celle de l'informel, dans laquelle les considérations économiques et sociales sont étroitement imbriquées. L'une et l'autre sont confrontées aux mêmes problèmes, la difficulté d'évaluer le facteur risque et le souci de compenser ce risque par des éléments sécuritaires tels que calcul probabiliste – basé sur des informations de type statistique ou non –, garanties et taux d'intérêt. Dans le cas du Sénégal, les deux volets de la finance sont à même de se rapprocher. Loin de prétendre formaliser l'un ou informaliser l'autre, la recherche d'un dénominateur commun entre les deux cultures d'entreprise constitue un défi qui mérite d'être relevé. Pour cela, il ne suffit pas que banquiers et petits entrepreneurs fassent preuve d'imagination et d'un certain goût du risque. Une telle évolution requiert aussi de la volonté politique. Au Sénégal, ces conditions commencent à être réunies.

● **Surliquidité bancaire et bas de laine**

Le paysage financier du Sénégal présente de nombreux paradoxes. Comprise entre

7 et 8 % du PIB, l'épargne formelle est faible. Dans les villes, seulement 15 % des épargnants déposent leurs économies dans une institution financière formelle (1). En 1994, les banques – il s'agit exclusivement de banques commerciales

* ORSTOM, Dakar.

Ce texte s'inscrit dans les travaux menés par l'équipe de l'Association des universités partiellement ou entièrement de langue française-Université des réseaux d'expression française (AUPELF-UREF), « Diffusion de l'innovation financière et réintermédiation de l'épargne informelle ». Un certain nombre de données ont été obtenues dans le cadre des Journées de réflexion et d'échange sur la stratégie nationale d'appui au secteur informel, organisées par le ministère de la Ville à Kolda (15-18 mars 1995). Je remercie de leur aimable collaboration les membres de l'Alliance du crédit et de l'épargne pour la production (ACEP), de l'Assistance technique aux caisses populaires d'épargne et de crédit (AT-CPEC), de la Caisse populaire d'épargne et de crédit du secteur informel (CAPECSI), du Projet d'appui aux micro-entreprises (PAME) – Médina, du PASMEC et du PARMEC.

(1) Cf. ATOBMS (cellule d'Assistance technique aux opérations bancaires mutualistes au Sénégal), *Etude sur les habitudes et besoins des populations-cibles en matière d'épargne et de crédit et sur l'intermédiation financière informelle au Sénégal. Rapport final*, ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, Dakar, 1991, 71 p.

Fonds Documentaire ORSTOM
Cote: B* 4799 Ex: 1

ORSTOM Documentation



010004799

– ont accordé des crédits à l'économie d'environ 350 milliards de francs CFA, ce qui, en francs courants, représente une baisse de 18 % par rapport à l'année précédente. A cette somme, il convient d'opposer l'excédent de trésorerie de l'appareil bancaire qui se chiffre, selon Konan Banny, gouverneur de la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), à 250 milliards de francs CFA (2). Cette surliquidité, dont les origines sont multiples, est surtout préjudiciable aux unités de faible dimension (3). Enfin, les principaux bénéficiaires des prêts sont le commerce et le secteur des services ; ils en absorbent les deux tiers. Ce constat ne fait que confirmer la faible propension de l'entrepreneuriat à effectuer des investissements dans les domaines productifs avec un retour de capital souvent long. Ces investissements sont pourtant indispensables au développement économique.

Les raisons de la prudence affichée par les banques vis-à-vis des petites entreprises sont fort variées. Elles vont des lacunes des dossiers soumis par les promoteurs à la faiblesse de l'apport personnel, en passant par l'insuffisance des garanties fournies, les difficultés d'évaluation du risque et les coûts disproportionnés par rapport au volume des prêts sollicités, allant généralement entre 100 000 et quelques millions de francs CFA.

Par conséquent, les petits patrons sont amenés à recourir essentiellement aux nombreuses sources de financement informel. Citons parmi elles tout d'abord les prêts liés à l'appartenance à un groupe de solidarité religieuse (pra-

tique courante en milieu mouride) (4) ainsi que ceux accordés par les prêteurs professionnels, les « gardes-monnaie » ou bien les tontines. Grâce à ces intermédiaires, les fonds peuvent être mobilisés en quelques heures sans que le preneur de crédit ait à présenter des garanties. « Je peux me procurer en quelques minutes et à crédit plus de 10 millions de francs sans signer des traites ou laisser une quelconque garantie » ; « Ici on croit encore à la parole donnée. Nous n'avons pas besoin de demander des garanties pour prêter de l'argent à un commerçant [...] car nous nous connaissons suffisamment [...] pour pouvoir mesurer la capacité d'endettement de chacun » (5). Cette rapidité est parfaitement adaptée au milieu du commerce, qui « travaille sur des "coups", alors que la banque ne finance pas des "coups" » (6). Un prêt de ce type peut être accordé gracieusement, contre d'éventuels services à fournir dans un temps ultérieur. En revanche, en absence de liens préalables, le taux d'intérêt peut atteindre, voire dépasser, les 100 % par an. Il est bien entendu difficile de cerner l'ampleur de ces financements, car ils échappent à toute publicité et à tout contrôle, non seulement de l'Etat mais souvent aussi du groupe d'appartenance sociale.

D'autres structures d'épargne et de crédit sont moins opaques (cf. l'encadré de la page 56). Tout comme pour les autres membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), une banque de données fournit désormais des renseignements précieux sur les expériences menées en la matière au Sénégal (7). Ces systèmes de

(2) *Repères*, n° 10, juillet-août 1995.

(3) Cf. G. Duruflé, *Le Sénégal peut-il sortir de la crise ?*, Karthala, Paris, 1994, 222 p. ; *Repères*, n° 6, février 1995.

(4) Les mourides représentent la deuxième tendance de l'islam au Sénégal. Après avoir été activement impliqués dans la promotion de la culture arachidière, ils se sont reconvertis dans l'économie urbaine et notamment le commerce.

(5) « Les Libanais ferment, les Baol-baol arrivent », *Walfadjri*, 18-22 décembre 1992. Le même article est cité dans l'article de M.C. Diop et de M. Diouf, « Notes sur la reconversion des marabouts dans l'économie urbaine », *Année africaine 1992-1993*, Centre d'étude d'Afrique noire, Bordeaux, 1993, pp. 323-332.

(6) Ibrahima Sow, cité par *Walfadjri*, 24-25 mai 1995 : « Le pactole oisif des banquiers ».

(7) L. Vandeweerd, I.F. Camara, O. Baldi, *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés. Sénégal*, BCEAO, BIT – Programme d'appui aux structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, Dakar, 1994, pag. mult.

financement décentralisé – comprenant notamment des associations féminines, des groupements villageois, etc. – ont un caractère plus ou moins officiel qui se manifeste entre autres par un règlement intérieur, des contacts institutionnalisés avec les autorités et les bailleurs de fonds, etc. L'un des objectifs majeurs est la distribution de crédits aux membres de ces associations qui s'inspirent d'expériences ayant fait leurs preuves ailleurs, tels les Grameen Bank ou le modèle Raiffeisen. Autrement dit, ces systèmes de financement décentralisé fonctionnent la plupart du temps comme des mutuelles d'épargne et de crédit.

Les banques Raiffeisen et Grameen Bank

Le modèle des banques Raiffeisen est né dans la Suisse rurale de la fin du XIX^e siècle avec l'objectif de lutter contre l'usure. Le principe de base est l'auto-gestion par les sociétaires qui sont copropriétaires à part entière de leur banque. Les prêts sont accordés aux seuls sociétaires, contre des garanties bancaires usuelles.

Le modèle des Grameen Bank, né au Bangladesh en 1983, s'adresse prioritairement aux femmes. La garantie du prêt est collective et, contrairement aux banques Raiffeisen, l'épargne préalable n'est pas une condition sine qua non pour l'accès au crédit. Les Grameen Bank se distinguent aussi par leur volet social.

Si fréquent que soit le recours à ce type d'expériences, leur impact sur le financement d'activités productives est limité. Leur logique pour ainsi dire informelle repose essentiellement sur des préoccupations sécuritaires et sociales. La finance informelle s'inscrit plutôt dans le court terme : la durée maximale des prêts accordés dépasse

rarement une année. Les prêts répondent essentiellement à des besoins liés aux obligations sociales et à la période de soudure, avant les nouvelles récoltes. Selon l'enquête réalisée par l'ATOBMS (8), en zone rurale, 94 % des individus ayant obtenu un prêt « informel » l'utilisent pour ce type de besoins. Ils sont 68 % en milieu urbain. Même lorsqu'un prêt est *a priori* destiné à une activité économique, il s'avère fréquemment qu'une partie des fonds est utilisée au renforcement des liens sociaux. A Grand Yoff, quartier périphérique de Dakar, des études ont montré que plus de 50 % des crédits octroyés par le projet de développement urbain CHODAK correspondent à des « placement sociaux », pratique révélatrice d'un souci de répartition du risque bien connu tant en milieu rural qu'urbain (9).

Ces caractéristiques n'enlèvent cependant rien à l'efficacité des différentes expériences, liée à la grande proximité spatiale et culturelle entre les responsables des structures informelles d'épargne et de crédit et leurs membres, à la responsabilisation des adhérents et la mutualisation du risque. Il semble logique que des organisations s'adressant prioritairement aux petits entrepreneurs, organisations basées dans des quartiers populaires et émanant des banques classiques et des projets de développement, s'appuient sur ces atouts. Une législation adéquate favorise les tentatives allant dans ce sens.

Les systèmes de financement décentralisé*

Les trente systèmes de financement décentralisé recensés au Sénégal – correspondant approximativement à la moitié des expériences menées – peuvent être regroupés en trois catégories.

Les expériences liant l'épargne et le crédit (au nombre de treize) s'inspirent essentiellement des modèles extérieurs

(8) *Op. cit.*, p. 18 et suiv.

(9) E.S. Ndione, *Le don et le recours. Ressort de l'économie urbaine*, Enda-Éditions, Dakar, 1992, 210 p.

tels que les caisses Raiffeisen ou le WOCCU (World Council of Credit Unions avec, au Sénégal, son correspondant le Conseil national d'appui aux caisses populaires). Très variées, elles mobilisent des ressources composées de droits d'adhésion, de parts sociales et de dépôts rémunérés, mais – dans des proportions variables – elles font aussi appel à des ressources extérieures. Certaines structures de ce type proposent des produits tels que l'épargne logement, l'épargne scolaire, l'épargne en prévision des fêtes religieuses ou d'un voyage à La Mecque, etc. Leurs 24 000 sociétaires disposent chacun d'une épargne d'environ 24 000 francs CFA, rémunérée à un taux annuel moyen de 12 % (contre une rémunération de 4 ou 4,5 % par an pour un livret d'épargne ouvert auprès d'une banque classique). Les crédits s'élèvent, en moyenne, à 82 000 francs CFA, et sont octroyés pour environ sept mois contre un taux d'intérêt débiteur qui varie entre 3 et 24 % par an. 65 % des ressources sont utilisées pour octroyer des prêts, ce qui est un taux satisfaisant, de quinze points supérieur à la moyenne enregistrée dans l'UEMOA (hormis le Mali).

Les projets à volet crédit (au nombre de quatorze) mobilisent, avec un peu plus de 7 000 francs CFA par membre, une épargne relativement modeste, ce qui s'explique par le caractère secondaire des opérations financières. Certains projets visent la pérennisation et l'adoption d'un système de mutualisation, ce qui conduit à confier la gestion de l'épargne à des structures expérimentées en la matière. Alors que les taux créditeurs annuels varient entre 4,5 et 19 %, les taux débiteurs s'échelonnent entre 5 et 30 %. Les projets à volet crédit sont beaucoup plus sélectifs dans l'octroi de crédits que les expériences d'épargne et de crédit. Moins de 4 % des membres en bénéficient, contre 19 % pour les expériences présentées ci-dessus. Avec une moyenne de 570 000 francs CFA, les

prêts bénéficient à raison de 85 % aux sociétaires de sexe féminin.

Les expériences de crédit direct (au nombre de trois) s'inspirent du modèle de la Grameen Bank et s'appuient sur des solidarités préexistantes. La plus importante est l'ACEP (Alliance du crédit et de l'épargne pour la production). Les crédits s'élèvent à environ 600 000 francs CFA en moyenne et leur coût varie de 2 à 17,5 % par an.

La grande proximité entre ces structures et leurs responsables, d'une part, et le public, d'autre part, représente un atout majeur et permet d'expliquer des taux de remboursement élevés, qui, selon le type de système de financement décentralisé, varient entre 89 % (expériences d'épargne et de crédit) et 97 % (expériences crédit direct). Sans avoir fait des investigations sur la question auprès des banques classiques au Sénégal, il semble que, dans les années quatre-vingt, les institutions financières appartenant à l'Etat auraient connu des taux de remboursement se situant entre 20 et 40 %**.

* Cf. L. Vandeweerd, I.F. Camara, O. Baldi, op. cit.
** Selon Babacar Ndiaye, président de la Banque africaine de développement, dans une interview accordée à la Revue africaine de banques, n° 2, 1995.

● **Décentralisation et contrôle étatique**

Jusqu'à une date récente, les systèmes mutualistes d'épargne et de crédit (SMEC) devaient se conformer soit à la loi sur les coopératives, soit à la loi bancaire, ni l'une ni l'autre adaptées aux réalités des mutuelles financières. Cette ambiguïté vient d'être levée par l'adoption d'une loi spécifique sur les SMEC, applicable aux sept pays de l'UEMOA (10).

(10) Loi n° 95-03 du 5 janvier 1995 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, Journal officiel du 21 janvier 1995.

La nouvelle loi représente incontestablement un pas en avant. Elle confère la personnalité juridique aux SMEC, définis comme groupes ayant des liens communs tels que ceux générés par le lieu de résidence, la profession, l'employeur, etc., et qui sont fondés sur le principe de l'entraide mutuelle. Alors que les structures informelles proprement dites ne recourent en principe qu'à la seule pression morale pour faire respecter les engagements pris par leurs membres, les SMEC disposent désormais d'une garantie indispensable à leur bonne marche. Il s'agit, en premier lieu, de la surveillance qu'effectuent la BCEAO (Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest) et la commission bancaire de l'UEMOA. Visant la conformité aux dispositions légales, elle est d'autant plus indispensable qu'à terme tel ou tel pays pourrait décider de créer des structures faitières (union, fédération, confédération) susceptibles de jouer le rôle de banque ayant accès au financement de la BCEAO.

Par ailleurs, le ministère chargé des finances – au Sénégal, le ministère de l'Economie, des Finances et du Plan avec comme cheville ouvrière la Cellule AT-CPEC (Assistance technique aux caisses populaires d'épargne et de crédit) (11) – exerce la tutelle et joue auprès des mutuelles un rôle de conseiller. C'est également ce ministère qui délivre l'agrément, formalité que le législateur s'engage à faire aboutir dans un délai de trois mois. Au cas où une association d'épargne et de crédit ne réunirait pas toutes les caractéristiques d'une mutuelle, elle peut demander, auprès de ce ministère, une simple reconnaissance. Cette démarche ne confère pas la personnalité morale, mais peut être considérée comme une première

étape vers l'agrément. Signalons enfin que la souplesse de la loi se traduit par des mesures de défiscalisation. Elles concernent à la fois les institutions et leurs membres et sont particulièrement favorables à la transformation de projets de développement voulant se constituer en mutuelle d'épargne et de crédit (12).

Plusieurs questions restent en suspens. Parmi elles, certaines relèvent essentiellement de considérations matérielles. Ainsi, il conviendra que le législateur élabore rapidement le décret d'application (13). De même, l'information devra être une préoccupation majeure, nécessitant des mesures telles que la traduction de la loi dans les langues nationales.

D'autres questions portent sur le fond même de la loi. Cette dernière étant applicable à toute l'UEMOA, les différentes expériences nationales sont censées entrer dans le moule d'un modèle qui, *a priori*, a été conçu par et pour une autre aire culturelle. Une loi-cadre peut-elle effectivement tenir compte des spécificités des différents Etats membres de l'Union ?

L'une des questions centrales concerne la pratique du taux d'intérêt. Les dispositions de la loi ne devant pas aller à l'encontre de la loi sénégalaise sur l'usure (14), tout taux d'intérêt dépassant le double du taux d'escompte pratiqué par la BCEAO est proscrit. La référence au taux usuraire, calculé sur une année, paraît délicat. En Afrique subsaharienne le prix qu'un demandeur de crédit est prêt à payer pour accéder à un financement externe n'a que peu de rapport avec le délai de remboursement. Comme on verra plus loin, le prix d'un prêt est pensé en termes de marge commerciale dont bénéficie le créancier (15). Ainsi, rapporté à l'année, le taux d'inté-

(11) Il convient d'insister sur les travaux préparatoires effectués par l'organisme prédécesseur, ATOBMS (*op. cit.*). L'argumentation qui suit s'appuie en partie sur des documents qui m'ont été aimablement communiqués par l'ACEP.

(12) A l'heure actuelle, c'est notamment l'ACEP (*cf. infra*) qui en bénéficie.

(13) Fin 1995, seuls le Mali et le Burkina Faso disposent d'un décret d'application.

(14) Loi n° 94-66 du 22 août 1994 abrogeant et remplaçant l'article 541 du Code des obligations civiles et commerciales au Sénégal, et modifiant la loi n° 81-23 du 25 juin 1981 relative à la répression des opérations usuraires et aux taux d'intérêt.

(15) Cf. ATOBMS, *op. cit.*, pp. 34-35 ; et E. Baumann et J.-M. Servet, 1996 (à paraître).

rêt peut effectivement atteindre des proportions considérables, alors que le prêt est remboursé au bout de quelques mois. Par ailleurs, les conditions de remboursement sont généralement soumises au vote des membres de la mutuelle. Etant propriétaires de leur mutuelle, les adhérents devraient donc être libres de considérer le taux débiteur comme une sorte d'épargne forcée qui profitera à la communauté toute entière. On peut ainsi se demander s'il ne serait pas préférable que le législateur, au lieu de se focaliser sur la question du taux d'intérêt, privilégie les ratios prudentiels pour évaluer la conformité aux normes en vigueur.

Il semble opportun d'étudier de plus près quelques-unes de ces structures financières de proximité. Les exemples présentés se situent dans des quartiers populaires de la capitale sénégalaise et correspondent aux trois types de systèmes de financement décentralisés identifiés.

« Tu confieras
ton argent à ton
prochain » :
la CAPECSI

Par son mode de fonctionnement, la CAPECSI (Caisse populaire d'épargne et de crédit du secteur informel) est sans aucun doute la structure qui s'apparente le plus aux structures de financement informelles auxquelles sont habitués les petits opérateurs économiques. Mise sur pied en 1994, elle est l'émanation directe du Syndicat national des représentants de commerce (SYNARES), créé en 1988 et doté d'une section de marchands ambulants, tabliers et tablières (16). Sauf rares exceptions, les sociétaires de la

CAPECSI sont membres du syndicat, ce qui crée une grande proximité et facilite l'évaluation des risques. La caisse se prémunit contre d'éventuelles défaillances en prenant des garanties habituelles en matière de finance : nantissement du matériel d'exploitation, hypothèque des locaux, caution solidaire. Or, s'il est vrai que le contrat est légalisé auprès des autorités publiques, tout semble être « une question de persuasion ». Autrement dit, la menace de perdre le prestige auprès des confrères et des voisins est aussi efficace – et surtout moins coûteuse pour les deux parties – que tout acte notarié.

La banque compte actuellement environ quatre cents sociétaires. Les opérations de crédit viennent tout juste de commencer et jusqu'à la fin 1995, environ quarante prêts ont été accordés. Ils portent sur des sommes allant de 100 000 à 300 000 francs CFA. Alors que la Caisse ne facture pas de frais de dossier, le taux d'intérêt correspond à 10 % de la somme empruntée, pour une période (re) négociable, généralement comprise entre un et trois mois. Traduit en taux annuel, le coût de ce crédit peut paraître excessif par rapport aux taux de sortie des banques « classiques ». Mais la modalité selon laquelle la CAPECSI calcule le prix d'un prêt correspond à une pratique courante en milieu informel. Le taux d'intérêt est considéré comme une sorte de marge bénéficiaire qui revient au prêteur (17), sans que le temps soit pris en compte de manière explicite. Pour nommer cette marge, on parle de *teg* (miser, cotiser, ajouter). Pour le moment, la grande homogénéité des prêts demandés, garantie par l'adhésion préalable des demandeurs au SYNARES, explique que les

**Afrique
contemporaine**
N° 177
1^{er} trimestre 1996

faits et documents

59

(16) Par tablier, on entend un commerçant dont le seul investissement fixe est une table sur laquelle il expose sa marchandise. La création de ce syndicat doit être replacée dans le contexte de lutte engagée par l'Etat contre « l'encombrement de certains lieux publics des villes par des mendiants, lépreux, marchands ambulants, etc. » et contre le « risque de compromettre notre politique touristique » (rapport de présentation du décret n° 76-018 du 6 janvier 1976, « Réglementation de la vente sur la voie et dans les lieux publics », ministère des Finances et des Affaires économiques).

(17) Cf. l'article de J.-M. Servet, 1996 (sous presse) et l'ouvrage de E. Baumann et J.-M. Servet, 1996 (à paraître).

clients de la CAPECSI acceptent ses conditions. La Caisse devra sans doute revoir ses conditions au cas où elle serait amenée à élargir sa clientèle à des opérateurs économiques désireux de financer d'autres types d'investissement, nécessitant des délais de remboursement plus longs.

Plus qu'une
banque,
le projet PAME
de la Médina

Dans l'exemple du projet d'appui aux micro-entreprises (PAME), la proximité entre structure financière et clients est tout d'abord de type spatiale. Implantée dans la Médina, l'un des quartiers populaires les plus anciens de la capitale, cette expérience devenue opérationnelle fin 1994 fait partie intégrante de l'AGETIP (Agence d'exécution des travaux d'intérêt public contre le sous-emploi), une ONG chargée de créer de l'emploi (temporaire) par le biais de travaux d'infrastructure commandités par les pouvoirs publics. Les ressources extérieures – 23 millions de francs français – proviennent de la Caisse française de développement.

La clientèle est composée des salariés du quartier et de chefs d'unité dont le chiffre d'affaires varie entre 5 et 200 millions de francs CFA. Il s'agit de financer des activités productives existant depuis au moins six mois. Pour cela, trois guichets – CBAO (18), ACEP dont il sera question plus loin et AGETIP –, représentant chacun une institution spécialisée dans les opérations de crédit, octroient des prêts d'un montant maximal compris entre 5 millions de francs CFA (guichet AGETIP) et 10 millions de francs CFA (guichet ACEP). Les taux annuels sont de 13 % et de 16,5 % respectivement. Les trois guichets sont coordonnés par le projet qui étudie les dossiers moyennant 2 % du prêt sollicité. Au cours de la première

année de son existence, les trois fichiers du PAME réunis ont financé près de 270 entrepreneurs, pour une somme totale d'environ 600 millions de francs CFA.

Le projet est original. Selon les caractéristiques de l'unité, on propose un crédit classique avec des garanties habituelles (hypothèque, nantissement, aval). Or, tout comme pour l'expérience de la CAPECSI, la pression psychologique joue un rôle central. Ainsi, la banque peut demander la remise d'un titre de propriété, sans qu'il y ait véritable inscription hypothécaire. Le PAME a initié en milieu urbain le crédit mutualisé, pratique surtout développée en zone rurale. Pour cela, la constitution d'un groupe comprenant entre trois et cinq personnes est nécessaire, chacune bénéficiant d'un prêt à tour de rôle et après avoir versé dans un fonds de caution mutuelle 10 % de la somme sollicitée. Cette obligation risque cependant de donner lieu à un endettement parallèle et handicape par là le remboursement du crédit « primaire ». Par ailleurs, grâce à la présence d'un technologue, le projet joue un rôle de conseiller pour les aspects techniques. En collaboration avec la Fondation Friedrich-Ebert, des stages de formation sont organisés afin d'amener les entrepreneurs à améliorer la gestion de leur unité. A titre d'exemple, dans le calcul de leur prix de revient, certains patrons s'octroient désormais un salaire – de l'ordre de 70 000 à 80 000 francs CFA pour un cordonnier. De même, ils sont incités à évaluer le coût d'un apprenti.

Une structure
bien rodée : l'ACEP

Si le PAME finance seulement des activités de production, l'ACEP (Alliance du crédit et de l'épargne pour la production) compte parmi ses clients non seulement des artisans, mais aussi des transporteurs et des commerçants. Créée avec l'appui

(18) La Compagnie bancaire de l'Afrique occidentale (CBAO) est issue de la BIAO-Sénégal (Banque internationale de l'Afrique occidentale). Elle est contrôlée à raison de 65 % par le groupe Mimran.

de l'USAID (agence qui gère l'aide publique américaine) et visant initialement le monde rural, l'ACEP profita de la crise du secteur bancaire pour s'installer, en 1990, dans la capitale. Elle y entretient plusieurs bureaux satellites, notamment dans des quartiers populaires démunis de toute infrastructure bancaire au sens classique (Castors, Pikine, Médina, Malick Sy, etc.). La proximité spatiale facilite l'évaluation du risque.

Prenons, à titre d'exemple le chef de bureau des Castors. Il passe plus de la moitié de son temps de travail « sur le terrain », c'est-à-dire auprès de « sa » clientèle. Il ne s'agit pas seulement de faire connaître la structure auprès des chefs d'unité, mais aussi d'effectuer des « visites-surprises » dans l'atelier ou dans la boutique afin de s'assurer de la véracité des renseignements donnés par tel ou tel demandeur de crédit. Il arrive en effet que de simples employés ou « amis » se fassent passer pour un chef d'entreprise et sollicitent, à ce titre, un prêt.

Le banquier peut se rendre au domicile des clients pour mieux connaître leur situation familiale et leur niveau de vie. D'ailleurs, les opérations s'effectuant en principe au siège, le « banquier du quartier » ne manipule que très exceptionnellement de l'argent, ce qui le met à l'abri de toutes sortes de sollicitations, voire de problèmes de sécurité. Le souci de minimiser les coûts de transaction explique aussi la souplesse par rapport aux garanties demandées. Si, pour la première demande de prêt, l'ACEP exige un aval, elle se contente, pour les demandes suivantes, de formules plus simples telle qu'une promesse d'hypothèque, formule semble-t-il aussi efficace qu'une hypothèque ferme. Elle prend également en gage des bijoux en or, facilement réalisables – leur valeur est quasi exclusivement fonction du poids –, qui sont préalablement évalués par un bijoutier « de confiance », lui aussi client de l'ACEP. Il semblerait que, dans un contexte d'insécurité croissante, la mise en gage de bijoux et leur dépôt dans le coffre du siège de l'ACEP soient même bien accueillis par les femmes.

Avec un taux de sortie de 16 % par an, les prêts octroyés par l'ACEP comptent parmi les plus coûteux. Mais cette structure se passe désormais de subventions, ce qui n'est pas le cas d'un projet du type PAME. Selon les responsables, la clientèle semble accepter cette toute relative cherté des crédits.

● **Des structures financières de proximité : oui, mais...**

Les structures qui viennent d'être présentées s'opposent aux banques classiques sur plusieurs points. Physiquement proches de leur clientèle, elles semblent, mieux que ces dernières, appréhender le comportement économique des opérateurs du secteur informel. De plus, des rapports *a priori* professionnels entre « banquier du quartier » et client tendent à s'insérer dans un ensemble de relations personnalisées. Des contacts réguliers, des procédures peu technocratiques avec l'intervention d'un nombre limité d'interlocuteurs et une place de choix accordée à l'oralité – le projet d'investissement peut être présenté oralement et la promotion de nouveaux produits se fait essentiellement par des démarches personnelles – permettent de créer des liens de confiance indispensables dans un milieu où l'évaluation du risque couru par le banquier ne peut se faire par des techniques classiques mais requiert des mécanismes plus subtils. Enfin, la mutualisation s'inspire des principes de responsabilisation et de solidarité bien connus dans les sociétés africaines. En l'occurrence, la responsabilisation ne s'appuie pas sur des structures dites traditionnelles, à base ethnique ou familiale, mais sur des liens de voisinage professionnel. Cela correspond sans aucun doute à un souci de distanciation par rapport au milieu familial fréquemment jugé contraignant.

Les structures financières de proximité semblent assez bien adaptées aux unités de faible envergure. Elles

**Afrique
contemporaine**
N° 177
1^{er} trimestre 1996

faits et documents

61

constituent une réponse efficace à l'une des préoccupations majeures du milieu, qui est d'accéder au financement externe dans des délais relativement brefs. Mais il convient de relativiser leur impact sur le développement et de s'interroger sur leur rôle dans le contexte actuel de l'économie sénégalaise.

Malgré le foisonnement tout à fait encourageant des expériences de financement décentralisé dont fait état la banque de données déjà signalée, la faiblesse des ressources mobilisées au niveau national doit être mentionnée. Fin 1993, ces ressources (capital social et épargne) n'atteignent pas le milliard de francs CFA, ce qui représente 0,4 % de l'épargne privée déposée en banque (19). Partant de l'hypothèse que la moitié seulement des expériences ont été inventoriées, le pourcentage des ressources détenues par l'ensemble des systèmes de financement décentralisé est très probablement inférieur à 1 % de l'épargne privée « formelle ». De même, les 3 milliards de francs CFA distribués en 1993 sous forme de crédit dans le cadre des trente expériences répertoriées doivent être opposés aux 430 milliards de francs CFA octroyés la même année par les banques.

Pour ce qui concerne l'épargne informelle, il serait quelque peu hasardeux de s'avancer à une estimation des fonds collectés par les tontines pour les comparer aux opérations des « banquiers de quartier ». On sait seulement que dans les zones urbaines de Dakar et Thiès, 80 % de la population (adulte) participent à une tontine, contre 35 % en milieu rural (20). Selon la même étude, l'épargne moyenne par individu, en espèces et en nature, est de 237 000 francs CFA en ville, contre 375 000 francs CFA en zone rurale.

On peut ensuite s'interroger sur le type de prêts distribués par les structures financières de proximité, et tout particulièrement par les structures présentées ici. Accordés généralement

pour l'investissement productif, ces prêts le sont pour des périodes relativement courtes. L'octroi de prêts à court terme ne fait que renforcer la tendance des opérateurs économiques qui consiste à se diriger vers des activités à rendement rapide et souvent hautement spéculatives. Par là-même, l'innovation n'est guère encouragée, et les unités éprouvent des difficultés à passer à un niveau technologique plus élevé.

En outre, la priorité accordée au financement de l'investissement productif fait passer au second plan les besoins en fonds de roulement. Cet handicap a été souligné par certains de nos interlocuteurs, et les pousse à diversifier leurs sources de revenus. Il est manifeste que les structures présentées peuvent difficilement répondre avec toute la rapidité requise à une demande de fonds de roulement, qui souvent doit être satisfaite en l'espace de quelques jours si l'entrepreneur ne veut pas perdre tel ou tel marché. En revanche, on peut supposer qu'une plus grande bancarisation de l'entrepreneuriat informel lui permettrait d'accéder au crédit par le biais de découverts.

On peut regretter les distorsions liées à l'intervention de bailleurs de fonds et autres ONG soucieux d'occuper un créneau insuffisamment exploité jusqu'à l'heure actuelle. Pour une question de prestige, certaines expériences se perpétuent à l'aide de fonds injectés par l'extérieur alors que d'autres, dépourvues de soutien financier, ont du mal à durer, surtout lorsqu'elles souhaitent proposer un encadrement et de l'appui technique.

Il faut se garder de tout excès d'optimisme quant au rôle joué dans le développement de l'économie nationale par les structures financières de proximité. S'il est vrai qu'elles sont indispensables à la bonne marche de l'économie, que ce soit en zone rurale ou en milieu urbain, elles ne peuvent être véritablement opérationnelles qu'insérées dans un environnement favorable à l'entrepreneuriat. Malgré

(19) Cf. L. Vandeweerd *et al.*, *op. cit.*

(20) ATOBMS, *op. cit.*

la multiplication d'initiatives de toutes sortes – se traduisant par le pullulement de nouvelles structures qui se chevauchent, voire se concurrencent, le temps d'une existence souvent éphémère –, l'environnement économique actuel n'est guère encourageant.

Comparée à d'autres pays subsahariens, la fiscalité sénégalaise serait plus lourde. Depuis peu, le secteur informel est soumis à la « taxe d'égalisation », l'équivalent de la TVA ; les règlements sont considérés comme étant trop pesants ; des opérations « coup de poing » contre les marchands et le déguerpissement d'unités de production sont fréquents, beaucoup d'entreprises n'étant pas régulièrement enregistrées (21) ; enfin et surtout, le pouvoir d'achat ne cesse de diminuer en cette période de post-dévaluation du franc CFA, ce qui ne fait que précipiter l'exclusion de certaines fractions de la population. Il n'est donc pas étonnant que, dans le domaine économique proprement dit, les entrepreneurs tendent à répartir les risques grâce à la pluriactivité et à privilégier le court terme. Les considérations à long terme concernent surtout le capital relationnel qui, lui, semble pour le moment encore être en mesure de limiter les effets néfastes des aléas économiques.

● Bibliographie complémentaire

Balkenhol (B.), Lecointre (C.), *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/M01/FRG), Genève, BIT, département du développement des entreprises et coopératives, 1994, 33 p.

Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde, 1994. Une infrastructure pour le développement*, Washington, Banque mondiale, 1994.

Barro (I.), *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.

Baumann (E.), « Petites entreprises et réintermédiation financière à Dakar », *Techniques financières et développement*, n° 37, déc.-janv. 1995, pp. 70-75.

Baumann (E.), Servet (J.-M.), *Proximité et risque financier en Afrique. Expériences sénégalaises*, Communication aux quatrième journées scientifiques de l'UREF, Réseau entrepreneuriat, Orléans, 26-28 avril 1995, 16 p. (à paraître en 1996 dans les actes).

Benga (N.A.), « Jeunes citadins et emploi salarié à Dakar, Sénégal : le programme AGETIP et l'art de la débrouille contre la "galère" », in I.O. Albert *et al.* (ed.), *Urban Management and Urban Violence in Africa*, Proceedings, Ibadan, 7-11 novembre 1994, IFRA, Ibadan, 1994, pp. 123-130.

Bloy (E.), Mayoukou (C.), *Analyse du risque et réintermédiation de l'épargne en Afrique subsaharienne*, Note de recherche n° 94-38, AUPELF, Paris, 1994, 22 p.

Diop (M.C.), « Quelle approche des "fléaux sociaux" ? », à paraître in Association des chercheurs sénégalais (sous la dir. de), *Histoire de la folie au Sénégal*, Dakar, 1995, 20 p.

Servet (J.-M.), *La confiance, un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne*, s. l., Note de recherche n° 94-41, AUPELF, Paris, 1994, 26 p., Dakar, 20 décembre 1995.

Taillefer (B.), « Les systèmes mutualistes d'épargne et de crédit : pour une banque alternative », *Techniques financières et développement*, n° 30, mars 1993, pp. 24-29.

(21) A Dakar, sur 2 500 garages mécaniques répertoriés, plus d'un millier ne seraient pas autorisés (*Sud quotidien*, 4 mai 1995).

29 MARS 1996

études

La crise somalienne

Thierry Vircoulon

p. 3

Zanzibar et le monde swahili

Mohamed Ahmed Saleh

p. 17

**La multiplicité des Eglises
au sud de l'Afrique occidentale**

Albert de Surgy

p. 30

**Afrique
contemporaine**

N° 177

1^{er} trimestre 1996

line

996

sommaire

1

faits et documents

Réseaux marchands et espaces transfrontaliers
en Afrique de l'Ouest

Bruno Stary

p. 45

Les banquiers de quartier au Sénégal

Eveline Baumann

p. 54

ORS

Le sixième sommet de la francophonie
(Cotonou, décembre 1995)

Bernard Pécriaux

p. 64

Brèves

p. 70

chronologie

16 septembre - 15 décembre 1995

p. 73

rétro-chrono

p. 90

PL 284/4 C.E.D.I.D. — ORSTOM