

## Chapitre 43

### L'accumulation dans les petites entreprises : mécanismes, échelle et nature

Benoît LOOTVOET et Xavier OUDIN

Les questions relatives aux obstacles à l'accroissement du bien-être social et économique dans les pays pauvres sont induites par diverses approches dites "substantivistes" ou "culturalistes". Le développement, singulièrement le développement économique, est-il "facilité ou inhibé par les valeurs en vigueur dans telle ou telle société ?" (BOUDON 1990). L'économiste, soucieux des conditions d'amélioration de la productivité des facteurs de production, doit-il envisager l'évolution du comportement des agents économiques africains face, par exemple, à la constitution et à la gestion du capital productif à l'intérieur d'une analyse globale du "changement social" ? Et les obstacles qui brident l'efficacité des entreprises africaines sont-ils consubstantiels à ceux qui affectent les jeux institutionnels, les contextes législatifs et réglementaires, les pratiques d'Etats qui ne semblent pas aptes à défendre l'intérêt général et à mettre en place les infrastructures nécessaires aux opérateurs économiques ?

A l'évidence, de telles questions sont chevillées à bien d'autres encore de semblable nature, et l'économiste a quelque peine à les traiter. Certes, il sait qu'en matière de développement notamment, il ne peut, contrairement à ce dont on le soupçonne parfois, "être aveugle aux formes sociales" (BARE 1992); il a

compris que l'entrepreneur schumpétérien était aussi insaisissable qu'une belle sirène. Toutefois, avant de se perdre en conjectures sur les moyens de révéler les virtualités que recèlent les groupes ou espaces économiques, il lui faut tenter d'appréhender ce qu'il considère être la réalité économique à partir d'outils d'analyse qui sont constitutifs de sa discipline. Cela quand bien même les notions ou concepts requis n'ont pas de résonance limpide dans l'univers sémantique des acteurs visés par l'étude. En effet, qu'inspirent au rebobineur de Ouagadougou les notions d'amortissement, d'accumulation productive, d'intensité capitalistique...? Rien. Pourtant, il est d'autant moins aisé d'éluder une réflexion sur le capital économique que les économistes font à nouveau valoir que le problème du développement de l'Afrique n'est pas tant celui de la "transition d'une économie administrée à une économie de marché" que celui de la transition "d'une économie de rente à une économie d'accumulation" (HUGON 1993 et HUGON, POURCET et QUIERS-VALETTE 1992).

L'objet de ce texte n'est certainement pas de définir les modalités d'une telle transition mais plus modestement de traiter des investissements dans les unités de production artisanale de biens et services et dans le petit commerce dans l'Ouest africain; unités économiques qui, on le sait, occupent et font vivre une part croissante de la population des pays concernés. Il s'agit, essentiellement à partir de nos propres enquêtes, de porter le regard de proche en loin, du point d'activité à l'ensemble des établissements d'une contrée, et de rappeler que l'accumulation imperceptible à l'échelle microscopique devient tangible à l'échelle macroscopique; le processus de diffusion du capital étant à l'évidence déterminé par la rationalité des opérateurs que l'on a pris l'habitude, par commodité ou paresse, de classer dans un grand "secteur informel".

### **L'improbable accumulation dans les établissements artisanaux et commerciaux**

Une "lecture anthropologique de l'entreprise" en Afrique telle que celle, par exemple, effectuée par P. Labazée au Burkina Faso explique la "logique des comportements et des critères de choix à impact financier" des entrepreneurs à partir des "représentations de l'espace économique et social communément partagées" par les catégories auxquelles ils appartiennent (LABAZEE 1988). Elle montre clairement l'imbrication entre gestion d'un capital financier et gestion d'un capital symbolique en renvoyant à l'histoire singulière de chaque promoteur. Elle invite à ne pas passer les "principaux

ressorts de l'accumulation" au crible des critères sommaires de la rationalité ou de l'irrationalité mais, plus subtilement, à les appréhender "en fonction de systèmes repérables de contraintes" qui définissent le champ d'action des opérateurs économiques. En un mot, cette lecture anthropologique atteste l'existence d'une dynamique entrepreneuriale qui échappe pour une bonne part à la perception frustrée de l'économiste; elle révèle que la constitution de capitaux productifs peut emprunter des voies extraordinairement contournées. Toutefois elle laisse peu de prises -ce n'est d'ailleurs pas sa vocation- à des exercices d'induction comptable, à des raisonnements généraux sur les capacités de production d'un pays, sur son aptitude à briser "le cercle vicieux de la pauvreté".

La théorie du cercle vicieux de la pauvreté connaît encore un vif succès chez les développeurs parce que sa logique, fort simple, paraît implacable : lorsque dans un pays l'épargne est faible il ne peut se développer. L'épargne nourrit l'investissement qui est la condition *sine qua non* d'un accroissement de productivité, de niveau de vie, et, finalement, de mise en branle d'un mécanisme de développement cumulatif. C'est ainsi que, considérant *a priori* que l'épargne était insuffisante, ce qui expliquait la faiblesse de l'investissement, les politiques d'assistance aux PME (petites et moyennes entreprises) ou à l'artisanat en Afrique ont très souvent privilégié l'apport en capital.

Il est vrai néanmoins que la création ou l'extension d'une unité de production, aussi modeste soit-elle, ne peut se faire *ex nihilo*. De même que les étiages d'un fleuve ne doivent pas être trop prononcés afin de permettre la navigation en toutes saisons, la constitution d'une épargne à des fins productives dans un espace économique ne peut se maintenir en-deçà d'un seuil minimum sans engendrer une stagnation, voire une récession ou un arrêt complet de l'activité. Or que voit-on dans les petites entreprises africaines ? Le capital de départ est assez important, mais l'investissement de croisière, c'est-à-dire l'accumulation dans l'entreprise une fois les opérations enclenchées, reste très faible. Le rappel d'une série de résultats d'enquêtes de terrain donnera quelque lumière sur l'effort d'épargne-investissement consenti par les petits entrepreneurs.

#### *La valeur du capital de départ*

Les enquêtes plus ou moins légères, les monographies de petits métiers urbains ont fait florès depuis une vingtaine d'années, entretenant trop souvent

l'impression vague mais tenace que l'artisanat et le petit commerce produisent fort peu à partir de presque rien. La réalité est tout autre, contrastée à souhait.

Le tableau n° 1 présente des données ivoiriennes qui ne sont pas très récentes (1984) mais qui ont été reprises ici car elles sont le fruit d'investigations particulièrement scrupuleuses (enquêtes à passages répétés, entretiens personnalisés, mesures directes par les chercheurs...) auprès d'un demi-millier de responsables d'unités artisanales ou commerciales. Il montre que la capitalisation initiale est loin d'être insignifiante si on la rapporte, comme les auteurs ont coutume de le faire, aux salaires fixés par l'Etat ou les grandes industries. Ainsi, en 1984, le SMIG (salaire minimum garanti) à Abidjan était de 33.175 F. CFA. Les ouvriers et employés du complexe agro-sucrier de Katiola étaient payés entre 17.825 et 25.111 F. CFA par mois selon leur catégorie, sur une base de 6 jours de travail hebdomadaires. Par décret, les salaires mensuels des employés des plantations de café, cacao, riz, coton, etc., du secteur de l'élevage et du secteur forestier s'élevaient entre 12.663 et 20.352 F. CFA.

Tableau n° 1

Valeur moyenne de l'investissement de départ dans 4 villes de Côte-d'Ivoire  
(Agboville, Bouaké, Dimbokro et Katiola; milliers F. CFA 1984; source  
LOOTVOET 1988)

Couture/ confect.	Menuis.	Autres activ. de product.	Réparat.	Restaur./ bars	Fritures boissons locales	Services	Boutiq.	Autres commer.
151	714	520	285	253	22	301	738	332

Les situations de départ des promoteurs d'unités économiques sont disparates. En effet, les moyennes reproduites dans le tableau n°1 sont affectées d'un très fort coefficient de dispersion. Hormis pour les tailleurs et les réparateurs dont la distribution, selon le critère du montant de l'investissement à la date d'ouverture de l'atelier, figure une courbe de Gauss très effilée, les effectifs à l'intérieur de chaque secteur d'activité s'éparpillent dans de multiples classes de capital initial. Les explications de cette variabilité sont immédiates. Certains investisseurs achètent leur atelier ou leur magasin alors que d'autres le louent. Certains locaux professionnels sont en parpaings et d'autres se résument à un simple auvent. L'outillage est tantôt sophistiqué : machines à multi-opérations des menuisiers, tantôt rudimentaire : quelques outils à main. Les stocks de marchandises ou de matières premières peuvent avoir une valeur modeste ou élevée : dans notre échantillon, les effectifs des boutiquiers de la classe d'investissement initial de 50.000 à 100.000 F. CFA sont égaux à ceux de la classe des investissements supérieurs à 2 millions F. CFA.

Il est inutile de multiplier les exemples. Ajoutons néanmoins que nos études approfondies des activités halieutiques artisanales en Guinée ont confirmé la tendance à la dispersion des valeurs d'investissement de démarrage

de l'activité qui vient d'être exposée. Selon le type d'embarcation, le type d'engin de capture (lignes, filets), la catégorie de moteur (pour les pirogues motorisables), l'investissement d'un pêcheur qui constitue une unité de production avec du matériel neuf peut varier dans une fourchette de 1 à 15, soit, en 1990, entre un peu plus de deux mois et trois années de salaire d'un enseignant du secondaire (LOOTVOET 1992).

### *Le devenir du capital de démarrage*

Au delà de la phase de démarrage de l'activité, l'investissement au sein de l'établissement est quasiment stoppé. Au Niger, en Guinée ou en Côte-d'Ivoire, la reconstitution des divers comptes ou bilans des établissements classés dans tous les secteurs ou branches d'activité ne manifeste guère une propension à l'accumulation.

Tableau n° 2

**Dépenses de capital, investissement et ratios d'investissement chez les entrepreneurs ayant réalisé des investissements dans l'année au Niger (620 enquêtés; source Ministère du Plan et ORSTOM, Niamey, 1987)**

	Proportion d'investisseurs (%)	Inv/K (%)	Inv/EBE (%)
Moulins	20,0	31,9	10,2
Tailleurs	45,5	22,8	4,1
Menuisiers bois	10,5	13,9	1,7
Menuisiers métallique	30,4	25,3	3,7
Garagistes	25,0	11,3	2,3
Vulcanisateurs	11,1	71,5	4,9
Réparateurs radios	12,5	55,0	2,5

Légende : Inv = investissements; K = capital; EBE = excédent brut d'exploitation.

A titre d'illustration, les quelques ratios donnés dans le tableau n° 2 montrent à la fois que les entrepreneurs qui ont procédé à des investissements additionnels depuis leur installation constituent une minorité et que les montants en jeu demeurent faibles. Si le rapport

investissement sur capital peut paraître élevé, il faut garder à l'esprit que les valeurs du capital installé sont en moyenne assez basses (145. 000 F. CFA pour les tailleurs, 40. 000 F. CFA pour les réparateurs d'appareils de radio par ex.).

De plus, précisons que ces investissements additionnels ont été définis de manière très large de sorte qu'ils ne peuvent en aucun cas être systématiquement assimilés à un accroissement net de capital. En effet, ils incluent l'amortissement du matériel, le remplacement de l'outillage désuet et les travaux dans les locaux. Notons en passant qu'en comptabilité nationale les dépenses d'entretien et consommations d'outillage sont classées en consommations intermédiaires et ne s'analysent évidemment pas comme une formation de capital. Ces dépenses sont en moyenne supérieures aux dépenses d'investissement parmi les 620 entrepreneurs exerçant les activités signalées dans le tableau n° 2. De fait, nombreuses sont nos études de cas qui font ressortir qu'un rapport Inv/K élevé s'explique par la mobilisation d'un capital physique originel d'occasion et obsolète dont l'entretien puis le remplacement rapide se sont avérés onéreux, et ne signifie donc nullement un changement d'échelle de production. Cela constaté, et même s'il faut nuancer en fonction des professions, les données de Niamey et des villes ivoiriennes laissent tout de même apparaître une relation significative entre l'investissement, la taille de l'établissement et ses résultats comptables (en ce qui concerne les enquêtes faites en Côte-d'Ivoire les tests d'indépendance de khi-deux et les analyses de correspondances multiples réalisés à partir des classes d'investissements initiaux, d'investissements additionnels, de chiffres d'affaires, de revenus bruts sont présentés dans LOOTVOET 1988).

Néanmoins le contre exemple de la pêche guinéenne doit être souligné tout en étant, avec le recul, commenté avec une infinie prudence. En 1988, l'analyse comptable et financière de 95 unités de pêche artisanale de Conakry -l'unité de pêche correspond à la notion d'établissement; ainsi, de même qu'un transporteur peut posséder deux taxis, un patron peut être à la tête de deux, ou plus, équipages et embarcations-, a fait ressortir que, depuis leur constitution, celles-ci étaient caractérisées par un accroissement du nombre d'embarcations (+16) mais surtout par un changement de catégorie d'embarcation (68 pirogues ont été réformées au profit d'autres d'une catégorie notablement supérieure) et par une augmentation du nombre de moteurs (+46) (LOOTVOET 1989). Cependant, des travaux en cours laissent à penser que la tendance à l'accumulation s'est sévèrement infléchie depuis 1988. Il est sûr qu'après la libéralisation politique et économique et l'ouverture sur l'extérieur consécutives à l'avènement en 1984 de la Seconde République, il y a eu une relance nette de l'activité jusqu'alors bridée par le régime totalitaire de Sékou Touré. Les pêcheurs, parfois aidés par des projets de développement qui ont mis du matériel à leur disposition à des conditions de paiement avantageuses, ont alors investi dans un armement plus performant pour répondre à une demande de poisson réelle et exploiter une ressource réputée (à l'époque) vierge sur l'ensemble du large plateau continental guinéen. Une fois un certain seuil d'efficience (qu'il serait trop complexe d'explicitier ici) atteint, les pêcheurs artisans semblent ne plus vouloir (pouvoir ?) modifier leur capital technique. On retrouve la même attitude dans d'autres professions, par exemple chez les tailleurs de Niamey : environ un tiers investissent au-delà de la période de démarrage, mais une fois un certain seuil atteint (quatre ou cinq machines à coudre), l'investissement est interrompu (OUDIN 1990b).

Il n'empêche que la réalité s'impose : à l'échelle de l'établissement tout semble se jouer lors de la mobilisation du capital de départ. Ensuite les investissements destinés à augmenter la capacité de production des unités économiques ne sont réalisés que par une minorité d'entrepreneurs, ou pendant une courte période suivant le démarrage. Il est ainsi possible de conclure à l'absence d'accumulation au sein des unités de production artisanale ou dans le petit commerce africains.

### **Le regard éloigné : une accumulation diffuse perceptible à travers une analyse macro-économique**

Les établissements considérés un à un paraissent stagner mais leur nombre croît à mesure que la pression démographique se fait sentir, notamment en zones urbaines. Nous avons rappelé plus haut que la création des établissements nécessitait la mobilisation d'un capital très minime comparé à celui requis pour l'ouverture d'une entreprise industrielle en Europe mais en aucune manière dérisoire comparé aux ressources des populations africaines. En tout état de cause, il est suffisamment important pour interdire à l'analyste de penser en termes de "création spontanée" d'unités économiques ou d'absence de barrière à l'entrée dans la plupart des branches d'activité artisanale.

Les statistiques relatives à la situation de diverses villes africaines, que nous avons constituées et exploitées ne laissent pas de surprendre car elles montrent une immense variabilité des ratios accroissement de la population urbaine/accroissement du nombre de points d'activité et cela même entre villes géographiquement proches.

Cette première variabilité est doublée par la forte variabilité à la fois intertemporelle et interurbaine du nombre d'établissements pour mille habitants calculé activité par activité. Néanmoins la multiplication du nombre d'établissements ne se traduit pas par une diminution de la valeur moyenne du capital immobilisé dans chaque établissement. Il existe donc véritablement, au plan macro-économique, un processus d'accumulation.

*Retour sur l'origine du financement des créations d'unités économiques*

Il est démontré que le financement de l'installation des petits entrepreneurs est pris en charge par les ménages (au sens de la comptabilité nationale), sans recours, à de rares exceptions, à l'intermédiation financière institutionnalisée ou aux systèmes tontiniers.

Dans certains pays, tels la Côte-d'Ivoire, le réseau bancaire s'est, dès les années 1970, étendu dans le but de capter les dépôts de titulaires de revenus importants (commerçants, gros planteurs, etc.) ou fixes (fonctionnaires, salariés de l'industrie). Toutefois, il n'a pas été en mesure d'orienter vers les petits entrepreneurs nationaux des ressources financières qui auraient pu être converties en capital productif. Ainsi, trois seulement de notre demi-millier d'enquêtés ivoiriens ont financé très partiellement leur établissement à partir de prêts bancaires. Et encore, ne s'agissait-il pas nécessairement de véritables prêts à la création d'entreprise mais plutôt de crédits à la consommation (financement de l'achat d'un congélateur par un restaurateur par exemple) obtenus grâce à l'intercession de "puissants avaliseurs". Quant aux tontines, dont le principe est l'approvisionnement à plusieurs d'une tirelire cycliquement cassée au bénéfice d'un cotisant différent, elles ne participent que marginalement également à la capitalisation des unités économiques. A cet égard, nos résultats ont été confortés par Y.-A. Fauré dans une autre ville ivoirienne, Toumodi, (FAURE 1992) qui, d'ailleurs, renvoyait lui-même aux études de M. Lelart sur "les tontines et le financement de l'entreprise informelle" (LELART 1991) concluant que "l'épargne des tontines ne sert pas en priorité l'investissement".

De fait, les activités artisanales ou commerciales enquêtées dans les villes ivoiriennes reposent au départ sur un autofinancement, des prêts, des dons ou une combinaison de ces formules de financement émanant directement des ménages. Il est judicieux de confondre prêts et dons car, comme l'expose C. Vidal les apports financiers présentés par les enquêtés comme des dons sont rarement assimilables à des "attitudes solidaires" et désintéressées" (VIDAL 1992). Le tutorat, la dépense aux funérailles, la cotisation aux diverses associations religieuses, culturelles, politiques, la participation aux tontines, le "cadeau au villageois" et, *a fortiori*, l'aide à la création d'un petit établissement, observés "dans toutes leurs modalités pratiques" et distingués "en les replaçant dans leur contexte (qualités sociales des partenaires, contenu de la relation d'échange, durée du processus, etc.)" correspondent à "divers "placements sociaux", ayant des enjeux différents, et qui résultent de conflits suivis de négociations ne prévoyant pas -pour ce qu'il en connaît, précise l'auteur- d'effets de solidarité sans contrepartie économique" (VIDAL 1992).

En résumé 36% des enquêtés ivoiriens ont démarré leur activité en s'autofinçant intégralement et, à l'opposé, 42% ont financé la totalité du capital de départ à partir de dons ou prêts. Le solde, 28% des effectifs, a eu recours à une combinaison de financements. C'est pourquoi, d'une manière



générale, l'autofinancement concerne (au moins partiellement) 57% des créations de points d'activité et les prêts ou dons, 64% (LOOTVOET 1988).

Tableau n° 3

**Origine du financement du capital initial dans les villes ivoiriennes**  
(476 établissements enquêtés; source LOOTVOET 1988)

	Revenu agricole	Profit d'une activité artisanale/commerciale	Salaire d'une administration ou d'une industrie
Autofinancement	9%	74%	17%
Prêt et/ou don	7%	70%	23%

Le tableau n° 3 démontre sans ambiguïté que la création des unités de production ou de vente prend très largement appui sur un capital issu des surplus financiers dégagés dans d'autres activités artisanales ou commerciales. En un mot, si l'on s'autorise un langage peu rigoureux, les petits entrepreneurs paraissent refuser de s'inscrire dans un processus d'accumulation intensive (intensité capitaliste accrue au sein d'un établissement) et semblent opter pour une accumulation extensive lorsque leur marge bénéficiaire le permet (diversification des investissements productifs dans divers établissements de petite taille).

*Le mouvement perpétuel des créations-disparitions des petites entreprises*

La recension des résultats de comptages des établissements dans les villes africaines indique une vigoureuse progression au cours du temps du nombre d'unités de production ou de vente sans pour cela que l'on puisse conclure à un émiettement de l'activité, à une baisse de la taille moyenne des établissements.

Deux exemples : croissance de 65% et de 74% du nombre de points d'activité respectivement à Agboville (Côte-d'Ivoire) entre 1976 et 1984 et à Niamey (Niger) entre 1981 et 1987. Cependant cette croissance nette masque un second phénomène de croissance à tendance quasi exponentielle du nombre de créations -perceptible à travers une analyse de l'ancienneté des

établissements- compensée pour une bonne part par une durée de vie extrêmement courte d'une fraction des établissements nouvellement créés. Il n'est pas rare en effet de constater, pour une ville donnée, un taux de croissance annuel sur longue période du nombre d'ateliers et de petits commerces deux à trois fois inférieur à la proportion des établissements ouverts dans l'année précédent la date de l'enquête. Cela signifie tout simplement que la moitié ou les deux tiers du croît récent est gommée rapidement par des fermetures d'établissements.

Cette impressionnante précarité ou volatilité des établissements est généralement imputée au manque de professionnalisme des petits promoteurs qui "tentent leur chance" sans disposer de moyens humains et matériels à hauteur de leur ambition. De fait, il n'est pas improbable que les établissements les moins efficaces ou productifs n'aient pas la capacité de se maintenir longtemps, mais ce qui intéresse ici, ce sont les enseignements en matière d'accumulation du capital que délivre l'interprétation du fort taux de mortalité des établissements obligeant du même coup à nuancer, mais sans l'invalider fondamentalement, la thèse de l'absence d'accumulation intensive exposée plus haut.

Il ressort de l'étude des itinéraires professionnels qu'une proportion significative des créations de points d'activité est le fait de promoteurs ayant déjà par le passé ouvert puis fermé un ou plusieurs autres établissements.

A Niamey en 1989 deux tiers des entrepreneurs recensés dans onze activités ont déjà connu une expérience de petit patron ou travailleur indépendant avant d'ouvrir leur entreprise actuelle (OUDIN 1990a). Il peut s'agir d'ouverture, fermeture puis réouverture d'établissements dans différentes branches d'activité à la suite d'échecs successifs mais il peut s'agir aussi de fermetures d'établissements suivies de nouvelles créations dans la même branche d'activité. Ce processus correspond alors à une dynamique d'accumulation : abandon d'un local professionnel désuet et mal équipé au profit d'un atelier ou d'une boutique mieux placée et dotée d'un matériel plus performant. D'ailleurs une telle dynamique est repérable également dans les modalités de financement du capital de démarrage. Ainsi 45% des artisans ou commerçants visités dans les "villes du chemin de fer" ivoiriennes et qui ont autofinancé l'installation de l'établissement pour lequel ils ont été enquêtés ont investi une épargne constituée à partir d'une activité antérieure de même nature. Il est clair que ces opérateurs économiques n'ont pas fait disparaître un point d'activité pour en faire ressurgir un autre identique; ils ont généralement ambitionné un accroissement de leur capacité de production.

Ajoutons enfin que c'est en situant ce jeu incessant de créations-disparitions d'établissements dans la durée que l'on perçoit les tendances à l'innovation. Certes, en raison de la baisse relative du coût de certains matériels d'équipement, elle ne se traduit pas nécessairement par un accroissement sensible de la valeur absolue -calculée en unités monétaires constantes- du capital immobilisé par unité de production mais, repérable dans les nouveaux établissements tenus par des jeunes qui ont été scolarisés, elle est assimilable à une accumulation de la compétence et de l'efficacité à l'oeuvre dans l'économie réelle. A Conakry, alors que la distribution d'électricité est on ne peut plus parcimonieuse, le marché du matériel audio-visuel s'est considérablement

développé, favorisant l'émergence de nombreux ateliers de réparation de radios, téléviseurs mais aussi magnétoscopes. Il existe même des petits ateliers de réparation d'ordinateurs. A également été constatée, chez de jeunes garagistes, l'introduction de petits appareillages destinés à tester les circuits électriques ou électroniques des véhicules de conception récente.

Accumulation mesurable à l'échelle macro-économique donc, mais accumulation nulle ou infime au niveau micro-économique : le résultat n'a pas la tournure d'un paradoxe et il trouve sa logique dans les choix raisonnés des petits entrepreneurs.

### **Les déterminants économiques de l'échelle de production**

Est-il besoin de le préciser, nous ne saurions succomber ici aux enchantements d'une analyse superficielle qui reconnaîtrait aux petites entreprises africaines le pouvoir d'entraîner le continent sur les chemins de la prospérité. L'accumulation dont nous avons fait état est incontestable, mais est tout aussi indéniable l'asthénie des économies africaines, leur impéritie à améliorer le bien être matériel des populations. Finalement, l'accumulation serait réelle mais marginale, à la fois trop lente et dispersée, peu productive et peu compétitive.

Les politiques d'assistance à la petite ou moyenne entreprise dans les pays en développement ont cru trouver leur justification dans ce type de bilan, d'où leur logique de financement de l'augmentation du capital fixe et circulant de petits établissements gérés par des entrepreneurs présentant *a priori* toutes les qualités intrinsèques censées caractériser les chefs de PME dynamiques et modernes. La logique en question s'est avérée défailante parce que, l'argument est trivial, la recapitalisation ou la surcapitalisation des unités économiques n'est pas en soi la condition suffisante ni même, parfois, nécessaire d'un gain de production et de productivité; ses effets sont très étroitement dépendants du contexte général dans lequel elle s'opère. Les agents économiques concernés l'ont bien compris; nos propres observations l'attestent ainsi que celles d'autres analystes. Ainsi Y.-A. Fauré (FAURE 1992) qui appelle E. Aryeetey en renfort. Les travaux de ce dernier auteur vérifient qu'au Ghana comme dans les pays de la sous-région, l'accumulation productive n'est pas principalement bloquée par un défaut d'épargne ("toutes les possibilités de crédit informel [sont] loin d'être utilisées par les petits entrepreneurs") et suggèrent que, en

définitive, l'accentuation de l'intensité capitalistique des unités de production n'est pas, pour les petits promoteurs, un gage de prospérité (ARYEETAY 1991).

*Pourquoi les petits entrepreneurs n'accroissent-ils pas l'échelle de production dans leur entreprise ?*

Sans rien inférer de l'importance ou de la faiblesse de l'accumulation extensive financée par les ménages, on remarquera que, toutes choses égales par ailleurs -c'est-à-dire sans introduire la possibilité de financements extérieurs-, le problème de la conversion de cette accumulation extensive en une accumulation intensive peut être décomposé en une série de questions auxquelles, à notre connaissance, aucun modèle économétrique n'a pu apporter de réponse. La concentration de l'investissement en un nombre limité d'unités économiques fortement capitalistiques serait-elle plus productive qu'une dilution du même investissement dans une myriade de petits établissements ? Serait-elle à l'origine d'un produit économique global, mesuré par la valeur de la rémunération totale du travail, supérieur à celui que crée l'ensemble des petites unités ? Quelle traduction aurait-elle en termes de proportion de la population active occupée ? Serait-elle mieux à même de satisfaire les demandes exprimées sur les marchés locaux ? Est-elle le catalyseur obligé du développement d'un tissu industriel robuste et compétitif ?

Force est d'admettre que les entrepreneurs enquêtés ont perçu, plus ou moins partiellement selon les catégories, les enjeux contenus dans les interrogations ci-dessus. Leurs pratiques gestionnaires évaluées à l'aune d'un économisme ordinaire attestent d'une lucidité et d'une capacité d'arbitrage qui ne doivent pas grand chose au hasard et à l'improvisation, ce qui, évidemment, ne signifie pas -gardons nous de prendre parti à la légère- que les options retenues soient optimales du point de vue de la croissance du pays.

Intéressons-nous brièvement aux artisans ou commerçants dont les revenus bruts sont *a priori* suffisants, en retenant par exemple comme référence le budget-consommation moyen des ménages, pour induire des investissements dans les établissements qui les ont générés. Il y a peu de capitalisation cumulative à l'échelle micro-économique, ainsi que nous l'avons déjà écrit. Donc les revenus sont soit dépensés en biens de consommation qui améliorent la qualité de vie de la famille (aménagement du logement, achat de matériels électroménagers, radios, etc.) ou son capital humain (paiement des études des enfants, etc.), soit amputés d'une partie convertie en surplus affectés à l'acquisition de biens-capitaux au bénéfice de parents ou d'alliés qui créent une unité économique (soutien à l'investissement par le canal de prêts et dons implicitement gagés sur des contre-dons) ou vers d'autres branches d'activité (optique de diversification de l'activité). Sans aspirer à en composer un catalogue exhaustif, pointer

quelques arguments invoqués par les entrepreneurs pour expliquer les choix de dépense de leur revenu lorsque celui-ci est potentiellement propre à nourrir une accumulation intensive soulignera les contours de leur rationalité.

*Un premier argument* renvoie aux modalités d'intervention de l'Etat. A la vérité, cet argument n'est pas le plus probant mais sa mention est prétexte à rappeler l'importance des malentendus voire des contentieux qui existent parfois entre les opérateurs économiques et l'administration publique. Les activités de rue, les activités de marché mais aussi, dans certaines villes, de nombreux ateliers ou boutiques sont maintenus dans une situation de forte précarité et sont harcelés par les autorités qui, sous couvert de non-respect des réglementations, d'impératifs de salubrité publique ou d'alignement des réseaux routiers n'hésitent pas à conduire de vastes opérations de "déguerpissement", détruisant les installations et confisquant les stocks ou le matériel. Quel entrepreneur risquerait son argent dans de nouveaux outils ou machines alors qu'il redoute l'éventualité de leur saisie? Considérant des situations moins extrêmes, où les autorités ne procèdent pas à de brusques "opérations de désencombrement humain" (sic), il reste qu'un meilleur équipement éveille l'attention des agents du fisc, d'autant plus que dans les pays d'Afrique francophone, l'assiette de la patente, principal impôt payé par les petites entreprises, repose sur la valeur locative des espaces professionnels. On a souvent vu des tailleurs cacher leurs machines dans l'arrière boutique, et négliger leur devanture quand bien même ils espèrent réussir dans le prêt-à-porter. Les observateurs avertis savent qu'ils ne faut pas se fier à l'aspect extérieur d'un atelier pour juger du niveau et de la qualité de la production. A Niamey, certains des plus grands bijoutiers de la place travaillent à même le sol, devant leur habitation, avec un équipement sommaire. Des coiffeuses, à Lomé ou à Abidjan, ont acquis une réputation dans les plus hautes sphères de la société, mais pratiquent leur activité dans des locaux peu luxueux et avec un matériel d'une extrême simplicité. On pourrait tirer de multiples illustrations complémentaires dans la restauration, la réparation automobile ou d'autres services encore. On objectera d'une part que le renoncement à l'investissement par crainte d'un relèvement de la patente est une décision spécieuse car il est difficilement concevable qu'un investissement bien réfléchi ait un rendement si bas qu'il soit entièrement grugé par un impôt additionnel (dont on sait par ailleurs que le montant est souvent "discuté" avec l'administration fiscale) et, d'autre part, qu'en période de crise profonde notamment, l'Etat et les collectivités locales ont admis qu'il n'était pas judicieux de décourager les initiatives privées. Néanmoins cette défiance des opérateurs économiques à l'égard de l'Etat ou de toutes ses représentations est analysable en termes de contraintes économiques.

*Le deuxième argument* justifiant la non-accumulation au sein d'un établissement rentable est l'insuffisance des infrastructures en matière

d'énergie, de communication et de transports. Bien sûr les situations sont très contrastées selon que l'on se situe dans tel ou tel pays, dans une capitale ou dans une bourgade de brousse. Il est certain que les artisans et commerçants d'Abidjan qui ont accès à des services urbains n'ayant rien à envier à ceux offerts par les agglomérations européennes ne souffrent pas des mêmes handicaps que les petits entrepreneurs de Conakry, capitale dont, encore en 1993, la majorité des réseaux de distribution d'eau et d'électricité ne sont qu'exceptionnellement alimentés et dont seulement une portion très congrue de la voirie urbaine est carrossable en toutes saisons. A Conakry, les activités halieutiques artisanales ont été suivies sur d'assez longues périodes; le mareyage-fumage de petits pélagiques (ethmaloses et sardinelles) pendant 18 mois (LOOTVOET et alii 1992). Ces activités, gérées par les femmes, sont susceptibles de dégager des marges bénéficiaires importantes, notamment pour une classe de transformatrices particulièrement efficaces. Toutefois celles-ci continuent à opérer à une échelle très réduite bien que l'approvisionnement en poissons frais ne soit pas une contrainte majeure : elles ont acquis une position de quasi-monopole sur les débarcadères de pêche artisanale par le biais d'"ententes" avec les pêcheurs qui leur confèrent un droit de préemption lors des mises à terre, au retour des marées. De fait, une stratégie d'augmentation de leur production ne serait pas contrariée par l'existence d'un goulot d'étranglement en amont, du côté des fournisseurs, puisque le temps que les pêcheurs soient eux-mêmes en mesure d'intensifier leur production, les transformatrices "privilegiées" pourraient s'approvisionner au détriment de celles qui sont exclues du système "d'ententes". Elles refusent d'investir dans des installations de fumage non parce qu'un étrange atavisme les confinerait dans l'espace (géographique) de la cour familiale mais parce que la délocalisation en périphérie de la ville vers des zones spécialisées dans une activité intensive est, du point de vue des intéressées, bloquée par des contraintes rédhibitoires de transport et de réorganisation de la commercialisation. Elles insistent sur le défaut de routes ou de pistes de qualité, sur le manque de fiabilité d'un parc de camions obsolète et trop peu nombreux. D'où le caractère aléatoire, difficilement programmable et très coûteux des livraisons en combustible pour le fumage (bois de palétuvier) et en poisson frais ainsi que, à l'inverse, de l'évacuation du produit transformé aussi bien à Conakry, où les marchés sont physiquement saturés, qu'à l'intérieur du pays -à Conakry, étant donné la densité de l'occupation des marchés et de leurs alentours, il est matériellement impossible d'envisager l'installation de commerces spécialisés dans le poisson fumé, alors que la demande des consommateurs est insatisfaite, sans chasser d'autres commerçants. De plus, ajoutent les productrices les plus efficaces, l'aménagement d'une telle zone de fumage supposerait un éclairage permanent la nuit (non envisageable dans le contexte guinéen actuel) afin de faciliter les opérations de transformation mais surtout en raison d'impératifs de sécurité : surveillance des stocks de bois et du

poisson en instance de commercialisation. Il ne fait donc aucun doute que le refus d'un changement d'échelle de production de la part des transformatrices de poisson n'est pas la marque de leur inconséquence ou d'une imagination défailante.

*Un troisième argument* contre l'accumulation intensive est celui de la diversification des investissements dans des secteurs d'activité n'ayant souvent aucun rapport les uns avec les autres. La rationalité à l'oeuvre dans ce cas est celle qui tend à minimiser les risques de perte ou, ce qui revient au même, vise à optimiser les espérances de gain. Il serait aisé de décrire ici de multiples expériences heureuses de promoteurs polyvalents : tel menuisier-ébéniste prospère qui, au lieu de développer davantage son atelier a préféré investir dans un taxi-ville et dans deux véhicules-plateaux qui sillonnent les campements de brousse pour ravitailler quelques semi-grossistes d'un marché central; telle restauratrice qui a choisi d'investir ses bénéfices dans la construction d'un bâtiment supplémentaire dans la cour familiale afin de louer quatre "entrée-coucher" plutôt que d'améliorer le standing de son établissement. Le calcul réalisé par les opérateurs économiques intègre deux facteurs puissamment corrélés : la perception de leurs propres limites dans la maîtrise de la gestion d'un établissement de grande taille (premier facteur), surtout dans un contexte de demande insuffisante ou peu solvable (deuxième facteur). L'accroissement du capital dans nombre d'ateliers signifierait l'introduction de nouvelles techniques, une évolution du procès de production et des formes de travail, probablement aussi une modification de la gamme des produits supposant à son tour un redéploiement de la clientèle. De tout cela, les entrepreneurs ont une pleine conscience et ils subodorent qu'une intensification de leur capital technique aurait une forte probabilité de se traduire par une baisse de productivité à la fois du capital et ... du travail.

### *La faiblesse de la demande*

Ces derniers facteurs peuvent être rapprochés d'une difficulté généralement invoquée par les petits entrepreneurs africains, à savoir la faiblesse de la demande. Le manque de clients est cité comme le principal problème par la majorité des entrepreneurs dans les enquêtes, les autres difficultés en étant dépendantes. En effet, le manque de crédit que beaucoup de commerçants cite également comme l'un de leurs handicaps majeurs ne serait pas si pesant si la clientèle était prospère et nombreuse.

Le manque de solvabilité de la demande perçu comme blocage du mécanisme d'accumulation intensive pose très directement, notons-le, le fameux dilemme du supra de l'offre et du supra de la demande comme moteur de la croissance économique. La demande est-elle limitée parce que le tissu productif national ne crée pas assez de valeur, pas assez de revenus salariaux, c'est-à-dire de pouvoir d'achat pouvant être libéré sur le marché, ou bien est-ce l'atonie de la demande qui empêche les unités de production de prendre un quelconque essor ? Les petits patrons africains sont manifestement convaincus de la seconde hypothèse; ils déplorent l'impécuniosité des acheteurs et la vivacité de la concurrence qui ne concède à chacun qu'une part de marché dérisoire. Pour autant il est fondé de se demander dans quelle mesure la concurrence dénoncée n'est pas partiellement neutralisée par, précisément, les modestes revenus de la clientèle qui contraignent les producteurs ou vendeurs à entretenir des relations personnalisées avec celle-ci (octroi de différés de paiement ou autres accommodements financiers), la rendant en quelque sorte captive. En fait, les producteurs ou vendeurs maîtrisent individuellement un micro-marché qu'ils auraient, s'ils le souhaitaient, le plus grand mal à étendre pour les mêmes raisons que celles qui expliquent sa protection.

Mais la concurrence la plus féroce devant laquelle les petits promoteurs se présentent désarmés est la concurrence internationale; elle les maintient prisonniers dans des créneaux chaque jour plus resserrés.

La couture-confection en est une illustration des plus saisissantes. A Conakry, Bamako, Niamey ou Dakar, ainsi que sur les marchés de brousse, la friperie achetée au poids en Europe s'étale dans un nombre de stands sans cesse croissant. A Conakry, quel tailleur peut concurrencer les fripiers du marché Madina qui proposent des chemises de fort bel aspect pour l'équivalent de 8 ou 10 francs français ? Dans le domaine du neuf, le prêt-à-porter de basse ou moyenne qualité et très bon marché déferle depuis l'Asie en empruntant des réseaux plus ou moins légaux. Les tailleurs sont donc, par la force des choses, acculés à se spécialiser dans la confection de deux produits, les tenues scolaires et les tenues traditionnelles portées lors des cérémonies. Il en va ainsi des secteurs de l'ébénisterie, de la fabrication d'outillages divers, d'ustensiles ménagers, etc.

Ce contexte justifie à lui seul le scepticisme des petits entrepreneurs vis-à-vis de la logique d'accumulation productive intensive. Au demeurant, ils ont perçu l'inanité de certains raisonnements qui établissent un lien solide entre concentration ou accroissement de la capacité de production et augmentation de la richesse dès lors que les logiques de fonctionnement-dysfonctionnement du marché (mais aussi de l'Etat) ne sont pas remises en cause. La question de savoir si un atelier de confection équipé de douze machines est préférable à trois ateliers de quatre machines est, à la vérité, sans grande portée. En revanche, s'interroger sur l'intérêt de développer une filière textile complète dans le cadre d'une "nationalité économique" (LATOUCHE 1992) recouverte (ou construite) au sein d'un pays ou d'une communauté de pays est une



démarche qui a du sens. Mais pour en arriver là, combien d'obstacles politiques à lever, combien d'Etats et d'administrations nationales et internationales à faire évoluer, comment renégocier les accords du GATT (Accord général sur le commerce et les tarifs douaniers) et protéger véritablement des zones d'intégrations économiques régionales en Afrique qui auront préalablement bénéficié d'un "super plan Marschall" ? Nonobstant tout à la fois leur énormité et leur trivialité apparentes, il n'est pas exclu que seules ces questions méritent une réflexion approfondie dès lors que l'on prétend s'inquiéter des conditions de développement économique en Afrique.

### Références bibliographiques

ARYEETAY 1991, BARE 1992, BOUDON 1990, FAURE 1992, HUGON 1993, HUGON, POURCET et QUIERS-VALETTE 1992, LABAZEE 1988, LATOUCHE 1992, LELART 1991, LOOTVOET 1988, LOOTVOET et alii 1989 et 1992, OUDIN 1990a et b, VIDAL 1992.