



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

20431-F

Distr. LIMITEE

PPD.254(SPEC.)  
5 novembre 1993

ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS  
Original: ANGLAIS/FRANCAIS

---

Deuxième Colloque ministériel  
sur l'industrialisation  
des pays les moins avancés

Yaoundé, Cameroun, 3-10 décembre 1993

**LE FINANCEMENT DU PROGRAMME D'ACTION  
INDUSTRIEL DES PMA :  
UN DEFI POUR LES ANNEES 1990**

**Document de travail\***

*Préparé par  
le Secrétariat de l'ONUDI*

---

\* Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI), aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. Ce présent document est une traduction non officielle d'un texte n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

V.93-90007

## PREFACE

Dans une économie mondiale en repli où les besoins se disputent une masse de ressources financières en contraction, le groupe des pays les moins avancés (PMA) doit, toujours plus, trouver des solutions qui lui sont propres pour s'industrialiser. Le Programme d'action industriel des PMA a été élaboré par le premier Colloque ministériel sur l'industrialisation des PMA tenu en novembre 1991 à Vienne. Le projet de texte en a été soumis à l'examen de la Conférence générale de l'ONUDI qui l'a adopté dans sa résolution GC.4/Res.10 du 22 novembre 1991.

On considère que l'application du Programme d'action industriel est à même de répondre aux problèmes que posent les besoins des PMA. L'élément fondamental en est le ciblage de l'affectation du financement grâce auquel il est possible d'entretenir un développement industriel durable. C'est sur la base de ce constat que le thème du deuxième Colloque ministériel sur l'industrialisation des PMA sera le "Financement du Programme d'action industriel des PMA".

L'objet du présent document est de donner un bref aperçu des différentes possibilités de financement offertes aux PMA au plan national - aussi bien grâce au secteur structuré qu'au secteur non-structuré - ainsi qu'au plan international, grâce à l'aide publique au développement et aux mécanismes de plus en plus perfectionnés des marchés financiers internationaux. On accordera une attention particulière aux problèmes spécifiques auxquels se heurtent les femmes chefs d'entreprise devant avoir accès au crédit.

Chaque branche du financement présente ses caractéristiques propres. Pour le petit entrepreneur devant qui se ferment les portes des banques commerciales, le secteur non-structuré lui sauve la mise, si même - comme le montre bien ce document - ce n'est pas un moyen adapté au financement à moyen et à long terme. Les banques commerciales du secteur structuré elles-mêmes se heurtent au dilemme lorsqu'elles doivent emprunter court pour prêter long. Le thème qu'il convient de bien faire ressortir est le rôle fondamental joué par les institutions locales de financement du développement, dont certaines luttent aujourd'hui pour regagner une réputation perdue après de nombreuses années de gestion inefficace et de prêts malencontreux et dont beaucoup ont fermé, laissant derrière elles un dangereux vide dans le secteur financier de certains PMA.

Au plan extérieur, l'examen des statistiques révèle à l'évidence, l'écrasante dépendance des PMA de l'aide publique au développement pour la promotion de leur développement industriel. Cela à une époque où les pays moins pauvres deviennent aussi de plus en plus tributaires de l'APF, le résultat étant que plus de pays se disputent une tranche du même gâteau. Pourtant il existe d'autres formes de financement sur les marchés internationaux. Certains emprunteurs virtuels des PMA renoncent face à l'apparente complexité de ces mécanismes. Pourtant encore nombre de ces montages financiers sont accessibles et proposent des solutions de rechanges précieuses par rapport aux moyens de financement classiques.

Le Secrétariat espère de ce document qu'il contribuera à stimuler la discussion sur une question d'actualité ainsi que l'échange d'idées sur les instruments de financement les mieux adaptés à l'industrialisation rapide des PMA. Lorsque les mécanismes existants se révèlent inadaptés ou insuffisants, ce colloque se doit d'être l'instance permettant de recenser les vides en matière de financement et de proposer les modifications et les idées novatrices à même de combler ces lacunes. Il s'inspire de l'expérience vécue des PMA, et le cas échéant, de celle d'autres pays en développement.

On y trouvera une introduction consacrée à l'évolution de l'industrie dans les PMA, les éléments principaux du Programme d'action industriel, l'impact de l'ajustement structurel et l'importance du secteur des PMI dans le secteur privé des PMA. Le chapitre 2 passe en revue le rôle du secteur financier non-structuré alors que le chapitre 3 se penche sur le crédit venant du secteur financier structuré. Le chapitre 4 dresse le bilan des problèmes auxquels se heurtent les femmes pour accéder au crédit. Les chapitres 5, 6 et 7 abordent la question des sources de financement extérieur, l'aide publique au développement, les marchés financiers internationaux et l'investissement direct extérieur. Le huitième et dernier chapitre donne un bref résumé des diverses recommandations permettant aux PMA d'améliorer l'accès qu'ils ont aux différentes sources de financement pour l'industrialisation.

## TABLE DES MATIERES

	Page
<b>PREFACE</b> .....	i
<b>1. INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
L'évolution de l'industrie dans les PMA .....	1
Le Programme d'action industriel pour les PMA .....	2
Stratégies pour le PAI .....	3
L'évaluation des conséquences des réformes d'ajustement structurel sur l'industrialisation des PMA .....	3
Le rôle directeur des PMI dans le secteur privé des PMA .....	4
L'accès au crédit .....	6
<b>2. LE ROLE DU SECTEUR FINANCIER NON-STRUCTURE</b> .....	<b>7</b>
Les sociétés organisées en partenariat .....	8
Le mouvement des Coopératives d'Epargne et Crédit (COOPEC) .....	8
Les marchés financiers informels au service du développement des PMI .....	9
<b>3. LE CREDIT VENANT DU SECTEUR FINANCIER STRUCTURE</b> .....	<b>12</b>
L'environnement économique, politique et juridique .....	12
Il faut respecter le droit .....	12
Peu de dossiers "bancables" .....	12
Le poids des banques centrales .....	13
Les institutions de financement des entreprises .....	13
Les difficultés des systèmes financiers de développement .....	14
L'émergence de nouvelles banques .....	15
Les faiblesses des structures actuelles .....	15
L'absence d'institutions spécialisées dans le financement du développement	15
Faiblesse du financement de la production industrielle .....	16
<b>4. FACILITER L'ACCES QU'ONT LES FEMMES AU CREDIT</b> .....	<b>17</b>
<b>5. LE FINANCEMENT EXTERIEUR - L'AIDE PUBLIQUE AU FINANCEMENT</b> ...	<b>21</b>
Les tendances de l'aide publique au financement (APF) des PMA .....	21
Les tendances des courants de financement et l'APD .....	21
Les tendances de l'APF du secteur industriel des PMA .....	23
Les institutions multilatérales et les prêts consentis à l'industrie .....	23
Les prêts par la Banque mondiale au secteur industriel .....	25
La Banque africaine de développement .....	27
La Banque asiatique de développement .....	28
Les prêts à conditions de faveur de la BASD .....	28
L'APF pour le secteur privé dans les PMA .....	28
Les conséquences de la réorientation de l'APF sur l'industrialisation des PMA	29
La désindustrialisation dans les PMA .....	29
<b>6. LE FINANCEMENT PAR LE SECTEUR PRIVE INTERNATIONAL</b> .....	<b>31</b>
Le financement sans recours .....	31
Les crédits à exportation .....	31
L'émission d'obligations .....	32
L'investissement de portefeuille .....	32
La formule Construction-Exploitation-Transfert (CET) .....	32
Le capital-risque transnational .....	33

<b>7.</b>	<b>L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT</b> .....	<b>34</b>
	Introduction .....	34
	Les faits récents .....	34
	L'échange de créances contre des prises de participations .....	34
	La privatisation .....	36
	Les échanges compensés .....	36
	Le rachat de marchandises (buy-back) .....	37
	Rapatriement des capitaux en fuite .....	38
	La promotion des investissements .....	39
	L'amélioration des termes du crédit .....	39
	Les mécanismes de la Banque mondiale .....	39
	Les mécanismes de la SFI .....	40
<b>8.</b>	<b>CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS</b> .....	<b>42</b>
	Le secteur formel .....	42
	Instituts nationaux de Financement du Développement (INFD) .....	42
	Les Sociétés de Capital Risque (S.C.R.) .....	43
	Les Bourses de Valeurs .....	44
	Les systèmes de garantie collective .....	45
	Les sociétés de caution mutuelle .....	46
	Les fonds de garantie .....	46
	Le secteur informel .....	47
	Améliorer l'accès qu'ont les femmes au crédit .....	47
	Recommandations pratiques .....	48
	Recommandations de projets .....	48
	Les sources de financement extérieur - l'aide publique au financement (APF) ....	49
	La promotion de la passation de marchés entre les PMA .....	49
	Pourquoi le rôle du secteur public doit être maintenu .....	49
	Le financement par le secteur international privé .....	49
	Les échanges compensés .....	50
	Conversion de la dette et rapatriement des capitaux en fuite .....	50
	L'investissement étranger direct .....	50
	Prélèvement de l'impôt sur l'intérêt des banques commerciales .....	51
	L'assistance technique .....	51
	Financement des projets .....	51
	La formule Construction-Exploitation-Transfert (CET) .....	51
	Les prêts-guichet à des conditions de faveur .....	51
	La gestion de portefeuille .....	51
	Les obstacles tarifaires .....	52
	Conclusions .....	52

## 1. INTRODUCTION

Il ne peut y avoir développement sans industrialisation : la création d'entreprises à forte valeur ajoutée permet à la fois de sécréter les richesses indispensables aux différents acteurs de la vie économique et de réduire la dépendance vis à vis de l'étranger. En transformant sur place les produits de base, l'industrialisation permet aux PMA de sortir de leur état d'"économie de cueillette", trop dépendants de l'évolution des cours des matières premières.

### L'évolution de l'industrie dans les PMA

Les 47 PMA de la liste des Nations Unies annonçaient en moyenne une part de 10 pour cent de l'industrie manufacturière dans le PIB en 1990, aucun progrès n'ayant été fait par rapport aux 10 pour cent enregistrés en 1980. De ces 47 pays un seul, la Zambie, fait état d'une part de l'industrie manufacturière supérieure à 15 pour cent du PIB. En fait neuf PMA seulement annoncent une part supérieure à 10 pour cent en 1990. La part de 43 pour cent du PIB atteint par la Zambie traduit le poids trop lourd accordé à l'industrie du cuivre dans l'activité économique du pays et témoigne du peu d'efforts consacrés à la diversification de son économie et de sa base industrielle pour s'affranchir du cuivre. C'est pourquoi la Zambie continue à être classée comme PMA, bien qu'elle soit dotée d'un secteur manufacturier relativement important.

Dans la majorité des PMA, et notamment en Afrique l'état a, pendant de nombreuses années, joué le rôle de chef d'entreprise. Souvent on prétendait que le secteur privé du pays n'avait pas la capacité, qu'il s'agisse des capitaux ou des compétences, de mener à bien rapidement l'industrialisation nécessaire. Pour ce qui est de l'Afrique, les organisations prêtant des fonds admettaient peu ou prou que le continent souffrait d'une carence de chefs d'entreprises locaux.<sup>1</sup> C'est ainsi que les politiques suivies par les gouvernements aussi bien que par les donateurs n'accordaient pas suffisamment d'attention à l'investissement privé intérieur pas plus qu'elles ne l'encourageait. Les investissements publics ou les moyens permettant d'attirer l'investissement privé étranger étaient privilégiés et la plupart des politiques industrielles et des mesures d'incitation destinées aux investisseurs reflétaient ce préjugé.

S'agissant de l'industrie, les autorités privilégiaient principalement les grandes entreprises industrielles publiques ou les co-entreprises industrielles. On les considérait comme la marque distinctive du développement et elles jouissaient d'un appui généreux de la part des milieux gouvernementaux, bénéficiant en outre d'un accès préférentiel au crédit, d'exemptions en matière de contrôle du change et de protection face à la concurrence grâce à des licences d'exclusivité.<sup>2</sup> Les entreprises privées locales ne recevaient que très peu d'attention voire parfois étaient délibérément négligées.

Au cours des trois dernières décennies, les structures économiques globales et les politiques macro-économiques de nombreux PMA n'ont pas réussi à créer un milieu suffisamment propice à l'investissement privé intérieur. En premier lieu nombre de chefs d'entreprises industrielles, venant souvent alors de l'étranger ou de régions éloignées, n'avaient pas d'exemples suffisamment convaincants ou stimulants à proposer aux chefs d'entreprises virtuels du pays. Les entreprises étrangères d'extraction ou de transformation qui souvent utilisaient des technologies de pointe importées n'incitaient ainsi guère à la création de liens avec l'industrie locale. On finit par considérer les grandes et moyennes entreprises industrielles comme la chasse gardée des investisseurs étrangers ou des institutions publiques et hors de portée des petits investisseurs privés.

---

<sup>1</sup> *Le Développement accéléré en Afrique au Sud du Sahara*, Banque mondiale, Washington DC, 1981.

<sup>2</sup> *Ibid.*

La présence prépondérante d'entreprises publiques et d'actionnaires étrangers dans les grandes industries des PMA a entravé l'entrepreneuriat local d'autres manières. Les grandes sociétés étrangères plus expérimentées et disposant d'un meilleur accès aux sources de capitaux étaient d'ordinaire plus concurrentielles que les sociétés locales, ce qui leur permettait de profiter de la plupart des occasions économiquement rentables. Ceci, de pair avec d'autres problèmes, tels que l'importance des protections accordées à l'industrie, le repli du crédit et la récession tendit à rejeter les chefs d'entreprises locaux vers des domaines périphériques dont l'industrie de services et notamment vers les petites et moyennes entreprises (PME). La participation des investisseurs privés locaux aux activités industrielles se limite donc essentiellement aux petites et moyennes industries (PMI).

C'est la crise financière internationale des années 80 qui a conduit la plupart des pays en développement à reconsidérer leur stratégie de développement dans le sens d'une stabilisation et d'une restructuration de leur économie avec désengagement massif de l'Etat, mais aussi en faveur d'actions visant à mobiliser l'épargne intérieure suite à la rareté des flux de capitaux extérieurs. En même temps, la situation des PMA s'est caractérisée par la faillite de l'Etat-Entrepreneur. En effet, les gouvernements, en voulant favoriser le développement, se sont assignés des tâches qu'ils ne pouvaient plus assurer.<sup>3</sup> Le rôle du Secteur privé comme facteur de croissance s'est réaffirmé.<sup>4</sup> Cependant, force est de reconnaître que le contexte socio-économique de ces pays, en l'état actuel des choses, n'est pas un terrain favorable au développement de l'entreprise privée.

#### **Le Programme d'action industriel pour le PMA**

Pour faire face aux problèmes propres aux PMA, ceux-ci de la communauté internationale ont élaboré et adopté un Programme d'action industriel (PAI). Ce programme a été conçu pour aider les PMA à atteindre les objectifs énoncés dans le nouveau Programme substantiel d'action (NPSA) réaffirmé dans la Déclaration et le programme d'action de Paris. Le PAI privilégie :

- La mise en valeur des ressources humaines aux fins de l'industrialisation des PMA ;
- Le développement industriel des zones rurales ;
- Les politiques macro-économique propres à créer un environnement et une base propices à la croissance durable et à la mobilisation de ressources financières aux fins du développement industriel ;
- Le développement d'une base dans les domaines de l'industrie, des services et de la technologie sans omettre les trois éléments nécessaires à la réussite :
  - a. la maintenance et l'amélioration des installations existantes ;
  - b. l'accroissement du potentiel de production de pair avec l'avantage comparé dynamique ;
  - c. la disponibilité des ressources et la prospection des marchés intérieurs et étrangers ;
- La mise en place d'un système de consultations aux niveaux international et régional pour promouvoir le développement industriel dans les PMA ;
- La coopération économique industrielle.

<sup>3</sup> L'Etat et la crise en Afrique : La recherche d'une seconde libération, Fondation Dag Hammarskjöld, Upsalla, Suède, 1992.

<sup>4</sup> Le Développement accéléré en Afrique au Sud du Sahara, Banque Mondiale, Washington, DC, 1981.



## Stratégies pour le PAI

Les lignes de force du Programme d'action industriel consistent à améliorer la productivité industrielle grâce à des politiques et des investissements adaptés à la situation. La place de choix accordée à l'industrie rurale s'explique à la fois par ses liens avec le vaste secteur agricole de l'économie rurale des PMA et par le fait que l'industrie en zone rurale est à la mesure du potentiel des ressources et de la demande des PMA. Toutefois, telle politique dont l'objet est de stimuler l'industrie en zone rurale doit reposer sur une économie agricole dynamique. Ainsi le ralentissement des courants d'investissement et de l'APD dans l'agriculture pourraient avoir finalement des conséquences négatives sur la composante industrialisation rurale du PAI. De même, des réformes provoquées par les prêts d'ajustement structurel pouvant initialement nuire à la production agricole du fait de la diminution des subventions aux facteurs de production agricole ou livrant l'industrie rurale à la concurrence de produits importés par le fait d'une politique de libéralisation des échanges pourrait compromettre cette composante du PAI.

La place concédée à la mise en valeur des ressources humaines, en vue d'accroître les compétences de gestion et les connaissances techniques, est également justifiée. Toutefois il faut constater qu'un des éléments fondamentaux de la promotion de l'industrialisation ce sont les compétences entrepreneuriales existant dans le pays. Ces compétences ne s'apprennent pas dans des écoles de gestion mais s'acquièrent au fil du temps, de l'expérience accumulée au contact des pouvoirs publics, de la politique sociale, du patrimoine culturel du pays. Il ne sert à rien non plus d'améliorer les compétences macro-économiques sans qu'elles soient adaptées à la demande du marché micro-économique en personnel qualifié ainsi qu'aux mesures d'incitation économiques et sociales.

La place accordée dans le PAI à l'avantage comparé dynamique et aux privatisations - dont décident les pouvoirs publics - s'explique par le poids que jouent ces facteurs dans les choix d'investissement propices à l'industrialisation en particulier pour les pays qui ont malencontreusement investi dans des industries réductrices d'importations et où les entreprises publiques tournent sans être comptables de leur rentabilité et sans politique commerciale. Cependant, il ne faut pas méconnaître que l'histoire nous enseigne - en dépit de la réussite brillante à l'exportation de pays tels que le Japon, la République de Corée et Taïwan - que les politiques réductrices d'importations font partie intégrante de leurs stratégies d'industrialisation.<sup>5</sup> La question se pose donc de savoir comment faire en sorte que cette méthode soit efficace sans pour autant nuire à la promotion des exportations. De même le secteur public a joué un rôle indispensable dans l'industrialisation de nombreux pays.<sup>6</sup> La difficulté est de donner à ces politiques l'efficacité et la souplesse nécessaires sans rejeter en bloc le rôle du secteur public.

### L'évaluation des conséquences des réformes d'ajustement structurel sur l'industrialisation des PMA

La création d'un environnement propice est à l'ordre du jour de la stratégie d'aide de la plupart des pays du CAD (Comité d'aide au développement de l'OCDE). La Banque mondiale et la BAFD ont infléchi leur efforts pour se distancer des prêts au secteur industriel public et se tourner vers les IFD ou s'adresser directement au secteur privé. On insiste aussi tout particulièrement sur la mise en valeur des ressources humaines. De 1988 à 1991, la part d'APF consacrée à la mise en valeur des ressources humaines est passée de 5 à 8 pour cent. Les prêts de programme s'orientèrent vers les réformes du secteur industriel qui correspondaient aux stratégies du PAI. Néanmoins, ce qui fait défaut, aussi bien dans le PAI que dans les stratégies de prêt des

<sup>5</sup> Amsden A., *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, 1989, Wade Re., *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton University Press, 1991.

<sup>6</sup> Martin B., *In the Public Interest: Privatization and Public Sector Reform*, Zed Press, 1993.

donateurs, c'est que ni l'un ni les autres n'ont conscience de la nécessité d'attribuer des ressources aux PMA destinées spécifiquement à financer la restructuration et la réorientation de leurs industries. Jusqu'à preuve du contraire on estime que l'investissement privé intérieur et étranger souscrira à cet infléchissement du secteur industriel quelles qu'en soient les modalités propres aux besoins de tel ou tel PMA.

Malheureusement, comme on l'a vu au cours des années 80, comme on le voit pour les années 90, aucun PMA n'a enregistré de croissance sensible de la production ou des investissements. La plupart des PMA ont appliqué des programmes de réforme dans les domaines de la privatisation, de la libéralisation des importations et de la restructuration du secteur financier. Cependant, soit ces réformes n'étaient pas assez poussées, soit elles ont été mal appliquées, soit le calendrier en était éventuellement mal conçu et manquait de cohérence.

A titre d'exemple, ces réformes présupposaient l'existence de l'entrepreneuriat et se bornaient à proposer un accroissement de l'investissement public au titre d'un programme de mise en valeur des ressources humaines grâce à formation en gestion, postulant que le dosage correct des politiques stimulera également l'entrepreneuriat quel que soit le pays : le Mexique, le Bangladesh, le Tchad ou encore le Laos. Toutefois, à court ou moyen terme, les ressources en entrepreneurs peuvent être très variables en fonction des pays en développement, de sorte que les effets produits par un même train de mesures et un placement identique des fonds d'investissement par les IFD peut avoir des résonances très différentes au plan des gestionnaires et du degré d'efficacité du bilan de production. Ces décalages sont une explication possible des manquements des débiteurs à leurs obligations, largement répandus dans de nombreux PMA où les IFD ont consenti des prêts. Ils expliquent encore l'incapacité des entrepreneurs de ces mêmes pays à concurrencer les produits importés et à reconnaître les possibilités offertes à l'exportation pour en tirer partie. En outre les réformes de l'action gouvernementale ne tiennent pas compte de l'état du marché mondial actuel, du volume ou des déséquilibres sectoriels du commerce, pas plus que des obstacles non tarifaires toujours plus nombreux imposés par les pays développés pour compenser les effets de l'amenuisement de l'avantage comparé qu'ils ont dans le monde entier face aux pays en développement dans certains secteurs. Ces réformes ont donc négligé les effets de la stagnation macro-économique, en partie imputable aux effets très variables que peuvent avoir les réformes d'ajustement structurel sur de nombreux PMA pour la mise en place de conditions de marché à même de stimuler la création d'entreprises.

Enfin en écartant l'état de tout rôle d'entrepreneuriat en tant qu'investisseur précurseur dont la tâche était de stimuler le processus d'industrialisation dans la plupart des pays en développement et des PMA comme c'était le cas au cours des années 50 et 60, la stratégie de réforme fragilise les PMA où l'entrepreneuriat est insuffisamment développé pour investir dans certains secteurs avec pour conséquence qu'on aboutit à un processus d'industrialisation déséquilibré et donc peu durable.

#### **Le rôle directeur des PMI dans le secteur privé des PMA**

Dans plusieurs PMA, on note l'insuffisance de l'esprit d'entreprise<sup>7</sup> couplée à un système financier peu performant et à l'inexistence du marché des capitaux. L'on constate que dans ces pays, 90 pour cent des entreprises privées sont des Petites et Moyennes Entreprises (PME) du secteur des ménages.<sup>8</sup> Cependant, au lieu de stimuler ces entreprises, les gouvernements, confrontés à la crise de la dette, s'évertuent à privatiser les Entreprises d'Etat. Il apparaît clairement que tout modèle de développement des PMA, fondé sur la croissance par l'entreprise privée, doit d'abord et avant tout s'appuyer sur les PME.

<sup>7</sup> L'Afrique Sub-Saharienne de la crise à une croissance durable, Banque Mondiale, Washington, DC, 1989.

<sup>8</sup> CNUCED, Les Pays les moins avancés, Rapport 1992.

La Petite et Moyenne Industrie (PMI) inclue les activités de manufacture, de transformation et de maintenance (réparation) qui se distinguent d'autres activités comme les prestations de services, le transport et la construction (bâtiments) relevant elles aussi du sous-secteur des PME. En milieu rural, les PMI font partie des activités non-agricoles tandis que dans les villes, on ne peut les identifier que par rapport au sous-secteur des services.<sup>9</sup>

Dans des pays à faibles revenus où la crise économique, financière et politique liée à la gestion de la dette sévit, la pauvreté s'installe et se développe. Qu'elle appartienne au formel ou à l'informel, qu'elle soit urbaine ou rurale, la PMI joue un rôle très important dans l'économie : elle crée des emplois et des opportunités de revenus pour les pauvres et les femmes. En effet, intensives en travail, les PMI génèrent plus d'emplois par unité de capital que les grosses unités. Elles produisent aussi des biens consommés principalement par les gens à faibles revenus, elles sont économes en capitaux et devises étrangères, et elles emploient une main-d'oeuvre moins qualifiée. Mais ceci ne les empêche pas de générer plus de profit par unité réalisée que les grosses entreprises<sup>10</sup>.

Plus récemment, les PMI ont commencé à recevoir une attention accrue dans de nombreux PMA après qu'on eût mieux reconnu leur rôle dans le processus de développement des pays nouvellement industrialisés (PNI). Par exemple, un des facteurs principaux à la base de la réussite du développement industriel en Asie de l'Est, notamment à Taïwan tient au rôle très actif joué par les PMI. On considère des PMI aujourd'hui qu'elles ont été à "la source de l'entrepreneuriat dynamique, l'atelier de formation des personnels qualifiés, un moyen efficace de diffusion de la technologie et du savoir-faire et qu'elles ont prêté un concours précieux au dynamisme de la croissance par la répartition du travail aux côtés des grandes sociétés". Cependant, dans d'autres régions en développement, et bien qu'on y trouvât un tissu relativement dense de petites industries artisanales, il n'existe que peu de moyennes entreprises vigoureuses.

Les PMI, qui ont tiré le développement industriel dans la quasi totalité des PNI asiatiques, y compris le Japon, ont prospéré tout d'abord parce que les gouvernements des PNI ont pu créer des marchés financiers relativement efficaces et concurrentiels, enfin et surtout, parce que ces gouvernements ont su concevoir un cadre réglementaire ne favorisant plus systématiquement les grandes sociétés au détriment des PME. Pour ce faire il convenait d'appliquer les politiques macro-économiques appropriées à même d'assurer que la plupart des investissements destinés à l'industrie étaient financés par l'épargne du pays.

Bien que les entrepreneurs locaux se heurtent aux mêmes problèmes dans l'ensemble du tiers-monde, la gravité des difficultés varie d'une région à l'autre. Une enquête menée à Sri Lanka et en Tanzanie sur les difficultés auxquelles avaient à faire face les PME de ces pays a permis de conclure que le manque d'accès au financement était l'obstacle le plus contraignant pour toutes les sociétés en Tanzanie, qu'elle qu'en soit la taille, alors qu'au Sri Lanka seules les plus petites d'entre elles étaient touchées par ce problème. La réglementation et les charges fiscales étaient rigoureuses pour les petites sociétés des deux pays tout en se durcissant progressivement avec la taille de celles-ci au Sri-Lanka alors qu'elles s'assouplissaient d'autant en Tanzanie.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Chuta E. et Liedholm, *Rural Small Scale Industry: Empirical Evidence and Policy Issues*, Chapter 20 07 Eicher and Staats, 1984, pp. 296-312.

<sup>10</sup> Due, J.M. et al., "Funding Small-scale Enterprises for African Women: Case Studies in Kenya, Malawi and Tanzania", *African Development Review*, Vol. 2, No. 2, 1990, pp. 58-82.

<sup>11</sup> Levy B., "Obstacles to Developing Indigenous Small and Medium Enterprises: An Empirical Assessment", *World Bank Economic Review*, Vol. 7, No. 1, 1993.

Confrontés à la réglementation officielle et à la rudesse des conditions de travail dans le secteur structuré des PMA africains en particulier, les entrepreneurs virtuels de ces pays se tournent vers le secteur non structuré. C'est là un phénomène apparu dans la plupart des pays en développement. Des sociétés non-structurées, essentiellement aux mains d'intervenants locaux, travaillent avec un personnel restreint, souvent dans des régions écartées pour éviter d'être repérés avec les tracasseries que cela implique. Elles n'ont pratiquement pas accès au crédit structuré et s'adressent aux prêteurs individuels et aux ménages. La capacité de ces sociétés non structurées à se développer est dès lors singulièrement réduite. Les préjugés contre les PME persistent bien qu'elles soient souvent plus rentables que les grandes entreprises privées ou publiques favorisées pourtant par un meilleur accès au crédit et une réglementation moins contraignante.

En ce qui concerne les difficultés spécifiques aux PMI, on peut noter, entre autres, des difficultés ayant trait<sup>12</sup> à l'esprit d'entreprise (très peu développé), à la capacité de gestion (faiblesse remarquable), à la circulation de l'information (mauvaise), à l'accès au financement et au crédit (quasiment impossible au niveau du secteur formel), et à l'accès à la technologie.

#### **L'accès au crédit**

Dans la majorité des pays en développement, le paysage financier témoigne de la coexistence et du fonctionnement parallèle de deux secteurs financiers, l'un formel et l'autre informel. Le premier a fait preuve de son inadéquation face aux exigences du développement tandis que le deuxième semble avoir été renforcé et stimulé par la crise financière mais aussi par les dysfonctionnements du premier. L'intérêt grandissant que l'on porte à la finance informelle vient non seulement des insuffisances du système formel mais aussi du potentiel et du dynamisme du secteur financier informel.

En effet, les banques du secteur formel refusent d'accorder des crédits aux PME/PMI parce qu'elles estiment qu'il n'y a pas assez de garantie, que le risque est très grand et que les coûts de distribution et de récupération sont trop élevés. Dans de telles circonstances, ces entreprises ont systématiquement recours au système informel pour faire face à leurs besoins de financement.

---

<sup>12</sup> Duc, J.M. *et al.*, "Funding Small-scale Enterprises for African Women: Case Studies in Kenya, Malawi and Tanzania, *African Development Review*, Vol. 2, Nr. 2, 1990, pp. 58-82.

## 2. LE ROLE DU SECTEUR FINANCIER NON-STRUCTURE

Les tontines, les coopératives d'épargne et de crédit se développent et renforcent leur rôle dans le financement de l'agriculture et du petit commerce. Néanmoins, on dispose de très peu de données sur le financement de l'industrie par cette voie notamment dans les pays les moins avancés (PMA).

Les marchés financiers informels regroupent l'ensemble des transactions financières qui s'effectuent en dehors des réglementations bancaires classiques. Une autre caractéristique des transactions financières informelles réside dans l'absence de contrôle et d'imposition par l'Etat. La souplesse des opérations et les conditions de prêt du secteur informel lui confèrent un certain nombre d'avantages économiques par rapport au secteur financier formel.

Présent dans les zones rurales et urbaines, le secteur financier informel est caractérisé par la diversité des acteurs. Dans cette catégorie, on compte les amis, les voisins, les parents, des marchands, des commerçants etc. Il existe aussi un groupe en pleine expansion : les banquiers ambulants. Leur activité consiste à se déplacer régulièrement (tous les jours) auprès des clients pour leur offrir des services financiers. Dans le cas des dépôts, client et banquier se mettent d'accord sur un montant journalier de cotisation et à l'échéance de la carte d'abonnement (la fin de la carte) le banquier rend l'ensemble des sommes cotisées par le client, moins une mise journalière qui représente la commission pour le service rendu.

Les banquiers ambulants consentent aussi des crédits ou des avances. En effet, si au départ, la fonction première du banquier était l'encouragement à l'épargne, ce qui obligeait le client à épargner régulièrement en mettant théoriquement l'argent en sécurité, la profession, sous la pression de la clientèle et de la concurrence a connu une évolution rapide. De "garde-monnaie", le banquier ambulant est devenu un véritable banquier avec collecte de l'épargne et distribution de crédits. Cette évolution a nécessité une gestion correcte de la trésorerie.

Dans les PMA, les zones rurales et urbaines comptent un grand nombre d'associations d'aide mutuelle, de clubs d'épargne et de crédit. Ces associations peuvent être regroupées en deux types principaux : les groupements à seule vocation d'épargne et les groupements à vocation d'épargne et de crédit.

Les premiers sont centrés principalement sur la collecte de la participation et l'adhésion ne peut être assimilée à une relation de créancier et de débiteur. Ce qui domine ici est une logique de sécurité et de redistribution au niveau du groupe d'appartenance. Ces clubs sont ouverts à un grand nombre de personnes qui se stimulent mutuellement à l'épargne en vue d'investissements collectifs, essentiellement dans le domaine agricole. Mais de plus en plus, l'épargne constituée grâce à l'encaissement régulier des cotisations est également utilisée pour financer des activités non agricoles comme, par exemple, l'artisanat.

Dans la catégorie des groupements à formule mixte d'épargne et de crédit, les associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC) ou tontines sont les plus connues. Ces associations de crédit existent dans près de la moitié des pays de ce continent, sont solidement structurées et entrent en compétition avec les institutions formelles.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Miracle M.P., Miracle D.S. et Cohen L., "Informal Savings Mobilization in Africa", *Economic Development and cultural change*, 28 (4), 1980, pp. 701-724.

Trois types de tontines peuvent être distinguées<sup>14</sup> :

- La tontine mutuelle repose sur la solidarité entre membres qui se connaissent bien. Il s'agit d'une association financière créée entre personnes qui décident de mettre en commun leur épargne et s'attribuent la somme ainsi constituée à tour de rôle. La levée bénéficie à chacun des participants selon un ordre préétabli mais révisable. Chacun peut prêter, emprunter et remplacer une créance par une dette. Théoriquement les dettes ne sont pas assorties d'intérêt.

- La tontine commerciale est administrée par un gérant (garde monnaie) qui reçoit les cotisations et octroie des avances et des crédits. C'est la banque ambulante.

- La tontine financière se caractérise par la mise aux enchères de l'ordre des levées. Ici les participants peuvent influencer l'ordre de rotation des fonds en fonction de leurs besoins. Ceux qui empruntent avant leur tour versent un intérêt et ceux qui épargnent sont rémunérés.

Au départ ancrées en milieu rural, les AREC se répandent aujourd'hui en milieu urbain, notamment en Asie et en Amérique Latine.

#### Les sociétés organisées en partenariat

A côté des AREC et des prêteurs individuels, il existe une gamme de compagnies ou de sociétés, qui en dépit de leur nom à consonance formelle, peuvent être considérées comme faisant partie du secteur financier informel : ce sont les "Financières" d'Afrique, les Banques tontinières (au Bénin) et les "Chit Funds" (en Inde).

Ces Financières tiennent de la tontine mutuelle (chaque membre effectue un versement par mois) et de la tontine commerciale (il y a accumulation des fonds). La "banque tontinière" est une forme originale, récente de la tontine mutuelle et commerciale. Elle se caractérise principalement par sa sédentarisation. En effet, il s'agit d'agences ou d'établissements qui font de la collecte de l'épargne et de la distribution de crédits. Les "Chit funds" font partie du secteur financier informel indien, un secteur qui comprend deux branches distinctes : Une branche "non organisée", celle des banquiers autochtones, des prêteurs sur gages et des sociétés en partenariat ; et une branche "organisée" qui comprend des sociétés enregistrées telles que les sociétés de crédit bail, d'investissement et les "Chit funds".

Le degré d'institutionnalisation du secteur financier informel indien est important, ce qui lui confère le statut d'un secteur "parabancaire" légalisé. Les sociétés actuelles de "Chit funds" émanent d'un processus graduel de transformation et d'adaptation d'une technique traditionnelle d'épargne répandue en Inde et dans toute l'Asie du Sud-Est. Sous forme de tontines mutuelles au départ, elles ont évolué vers la tontine financière et aujourd'hui, leur situation est marquée par l'entrée en scène des présidents gestionnaires et du conseil d'administration.

#### Le mouvement des Coopératives d'Épargne et Crédit (COOPEC)

Bien que leur appartenance au secteur informel soit discutable, on ne peut les considérer comme du secteur formel étant donné leur spécificité. Mais la situation diffère d'un pays à un autre.

En Inde par exemple, les banques coopératives sont des entités juridiques à part entière, réglementées par le gouvernement, et peuvent donc être considérées comme faisant partie du secteur formel.

<sup>14</sup> Lelart M., "L'épargne informelle en Afrique", in colloque *Les politiques financières nationales et la formation du capital en Afrique*, le Caire, Juillet 1984 et 1989; "Les tontines béninoises" in *Revue Tiers Monde*, n° 118, Avril-Juin 1989.

Informelles ou semi-formelles, les COOPEC sont des organisations financières coopératives privées et volontaires, possédées et gérées par leurs membres. Elles ont pour objectif d'encourager l'épargne des membres et des non membres en leur offrant des facilités de dépôts, et de fournir des prêts aux membres sur la base de leur épargne.

Bien que les AREC et autres associations mutuelles d'épargne et de crédit soient aujourd'hui très répandues dans les PMA, les COOPEC - si l'on prend en compte le nombre important de la population qu'elles touchent, le volume de l'épargne mobilisée et le montant global de crédits octroyés - s'imposent de plus en plus comme le système bancaire le plus adapté dans les PMA.

#### **Les marchés financiers informels au service du développement des PMI**

Lorsque l'on compare les secteurs formel et informel, la question de l'accès aux services financiers qu'ils offrent est primordiale. Le succès des systèmes informels s'explique surtout par leur adaptation à l'environnement socio-culturel dans lequel ils opèrent. Il existe une quantité importante de données sur l'appui des systèmes informels au monde rural et à l'agriculture en particulier. En effet, exclus du secteur formel parce que ne présentant pas suffisamment de garanties, les petits agriculteurs, les ménages ruraux et urbains, les artisans, les petites et moyennes entreprises ont le plus souvent recours au crédit informel.

Cependant, même s'il est prouvé que la finance informelle couvre de plus en plus les besoins de financement en fonds de roulement des artisans et des petites et moyennes entreprises (Inde, Thaïlande, Bénin...), elle devient inadaptée lorsque les investissements sont importants. En effet, dans le cas des PMI, contrairement à l'agriculture où la plupart des prêts peuvent se traiter à court terme, il faut des prêts à moyen et long termes, ce qui en l'absence de garanties suffisantes, présente des risques élevés.

Aussi, le secteur informel est souvent accusé d'exercer une influence négative sur la croissance et le développement parce qu'il détournerait l'épargne vers la consommation privée, vers des emplois non productifs ou vers des investissements à faible productivité non prioritaires du point de vue du développement. Pourtant la destination des fonds du secteur informel est diverse et souvent innovatrice. La capacité de ce secteur à adapter les opérations d'épargne et de crédit à tout type de besoins et de clientèles, est l'une de ses caractéristiques fondamentales.

Alors que les prêteurs individuels octroient des crédits à caractère cyclique, mensuel ou annuel, les associations mutuelles semblent être de loin les instruments les plus adaptés, en ce sens qu'elles peuvent répondre à toute une gamme de besoins potentiels : dépenses de consommations, emplois productifs. Par exemple, les AREC et surtout les associations à capital fixe affectent souvent une partie des fonds collectés au financement de grands projets d'investissement bénéficiant à l'ensemble de la communauté (achat de matériels agricoles, d'équipements, de transformation etc.).

Au total, bien que ne disposant pas de données empiriques sur l'appui du secteur financier informel aux PMI, les différents intervenants évoqués précédemment contribuent à la couverture des besoins de fonds de roulement des petites et moyennes entreprises urbaines et rurales. Cependant la finance informelle semble inadaptée (à quelques exceptions près) pour tout une gamme d'investissements importants. La contrainte majeure à la promotion des PMI par la finance informelle provient essentiellement de la nature des ressources de ce secteur. Elles sont de court terme et ne pourraient sans risque majeur financer des emplois de long terme.

Les gouvernements des PMA, aidés des bailleurs de fonds, ont déjà essayé (mais malheureusement sans grand succès) de faire participer le système financier formel à la création des petites et moyennes entreprises. Plusieurs approches ont été essayées<sup>15</sup> telles que les garanties sur des crédits à risques, la participation au capital des entreprises avec la création des sociétés financières, et le développement du principe du capital-risque par la société d'investissement et de développement international (SIDI). En dépit de ces efforts, le secteur des petites et moyennes entreprises est demeuré marginalisé.

Mais il y a des facteurs favorables à un appui aux petites et moyennes industries des PMA. Développées sous des appellations diverses (Banques populaires, Caisses populaires, banques des pauvres, crédit solidaire), les COOPEC sont apparues dans les années 1970, avec un regain d'intérêt des bailleurs de fonds suite à la crise financière des années 1980. Dans la majorité des PMA où elles existent, les coopératives d'épargne et de crédit ont pratiquement acquis leur autonomie vis à vis de l'Etat ; et contrairement au scepticisme qui régnait il y a une dizaine d'années sur la possibilité de drainer une épargne monétaire auprès des ruraux à faible revenu, toutes les expériences montrent que la progression de l'épargne est spectaculaire : entre 20 et 25 pour cent par an pour le Rwanda et le Bénin.

On observe également à l'intérieur de ces COOPEC, une politique plus audacieuse de crédit aux membres avec un taux de remboursement proche de 100 pour cent. Par exemple, en 1992, la Grameen Bank au Bangladesh avait un encours de crédit de 300 millions de dollars US pour 1 170 000 bénéficiaires avec un taux de recouvrement de l'ordre de 98 pour cent.

Par rapport aux autres institutions du secteur financier informel, les COOPEC ainsi que les Sociétés organisées en partenariat, ont l'avantage de jouer le rôle des intermédiaires financiers. De ce rôle d'intermédiation financière découle 4 caractéristiques qui font des COOPEC une source potentielle d'appui aux PMI :

- Une fonction d'épargne importante ;
- des liaisons entre épargne et crédit ;
- des excédents de trésorerie réinjectables dans l'économie ;
- un crédit ouvert qui correspond à la demande des membres.

Au total, les COOPEC sont, sans aucun doute, une des expériences les plus intéressantes, dans le domaine des marchés financiers de ces dernières années. Elles ont montré qu'il était possible, grâce à la formation des membres et à l'application d'une gestion saine et rigoureuse, de mobiliser une épargne rurale et/ou urbaine non négligeable. Leur but prioritaire est de se transformer en véritable institution de développement local. Elles en ont les moyens, à condition de puiser des fonds dans leurs ressources stables pour des investissements à moyen et long termes en vue de financer la petite et moyenne industrie. Cependant, elles ne peuvent conduire cette stratégie toutes seules. L'intercoopération avec les coopératives qui agissent dans l'approvisionnement, la commercialisation, le stockage et la production sera nécessaire. Elles auront besoin d'appuis des Etats et des bailleurs de fonds pour l'éducation des entreprises à l'utilisation judicieuse des fonds.

---

<sup>15</sup> Gentil D. et Fournier Y., "Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ?", *Epargne et crédit en Afrique*, Syros, Paris, Avril 1993.



## Schéma: Structure des marchés financiers informels dans les PMA

CATEGORIES D'INTERVENANTS	TYPE	PRETEURS	EMPRUNTEURS
Prêteurs individuels	Opérations non commerciales	Amis Parents	Agriculteurs petites entreprises ménages
	Opérations commerciales	Prêteurs professionnels Banquiers ambulants Marchands Commerçants Propriétaires fonciers	Commerçants Petites entreprises Ménages Salariés
Associations mutualistes	Formule d'épargne	Associations à capital fixe Associations d'entraider mutuel Clubs d'épargne	Agriculteurs petites entreprises ménages
	Formule d'épargne et crédit	AREC et variantes	Agriculteurs petites entreprises ménages
Sociétés en partenariat et Banques tontinières	Intermédiation financière	Banquiers autochtones Sociétés de financement Agences d'épargne et de crédit	Commerçants Petites entreprises Ménages
Coopérative d'épargne et de crédit	Intermédiation financière	Caisses ou banques locales régionales ou fédérales	Agriculteurs Pêcheurs Artisans Petites entreprises Petites commerçants Ménages

Source : Adapté de GERMIDIS *et al.* (1991)<sup>16</sup>, page 95.

<sup>16</sup> Germidis D., Kessler D. et Meghir R., *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?*, OCDE, Paris, 1991.

### 3. LE CREDIT VENANT DU SECTEUR FINANCIER STRUCTURE

Le financement résulte d'un rapport de confiance entre le prêteur et l'emprunteur (crédit-credere-confiance). L'intervention de la banque en faveur de l'entreprise est confrontée dans les PMA à un certain nombre de freins qu'il paraît essentiel d'aborder avant d'évoquer les structures et les systèmes.

#### L'environnement économique, politique et juridique

Il est évident que la période d'instabilité, d'incertitudes que l'on vit un peu partout en Afrique et en autres PMA n'est pas propice aux engagements bancaires qui, à l'inverse, nécessitent un maximum de stabilité. Dans un contexte très fluctuant et imprévisible deux remarques méritent réflexion:

- Partout dans les pays en voie de développement on parle "d'appui au secteur privé". Il ne s'agit pas ici de contester cette orientation qui est au coeur même de la politique de l'ONUDI comme des autres Institutions internationales, mais de la même manière que l'on croyait il y a encore quelques années, que le développement viendrait des entreprises du secteur public, on croit subitement que parce que le collectivisme a échoué, le libéralisme pur et dur va tout sauver. Il n'en est rien. Il ne pourra y avoir de secteur privé efficient sans une fonction publique forte, saine et crédible. Comment peut-on promouvoir le secteur privé, comment peut-on investir dans le climat d'insécurité des biens et des personnes qui existe aujourd'hui un peu partout en Afrique ? On se trompe quand on réduit le nombre des fonctionnaires, on se trompe quand on réduit leurs salaires. Que peut-on exiger d'un douanier ou d'un agent du fisc qui n'est pas payé depuis huit mois ?<sup>17</sup>

#### Il faut respecter le droit

- Souvent dans les PMA, bien que le cadre juridique soit bien défini, la mise en oeuvre des réglementations rencontre les obstacles. Les garanties sont rarement exécutées et le failli peut, en toute impunité, continuer à tromper fournisseurs et autres prêteurs. Une harmonisation des textes juridiques est nécessaire mais le plus important restera l'application que l'on fera des textes. L'école régionale supérieure de la magistrature n'aura aucun effet si les juges ne sont pas rémunérés à leur juste valeur, ceci afin d'enlever toute tentation susceptible de fausser leur décision. Dans le domaine intéressant plus particulièrement les institutions financières, on portera une attention toute spéciale aux procédures collectives, sûretés, voies d'exécution et de recouvrement des créances.

#### Peu de dossiers "bancables"

Un autre frein au crédit bancaire est constitué par les entreprises elles-mêmes et la capacité de leurs dirigeants à présenter des dossiers "bancables" c'est-à-dire accessibles au crédit. Une récente étude menée par l'Association Professionnelle des Banques du Cameroun (APECAM) révèle qu'une demande de crédit sur 100 peut être considéré comme bancable. Pour les trois quarts des créateurs d'entreprises, les conseils sont les premiers de leurs besoins<sup>18</sup> et le crédit vient en deuxième position. Ces conseils concernent :

<sup>17</sup> Situation de la République Centrafricaine - Juin 1993.

<sup>18</sup> Séminaire sur la création d'entreprises, Bangui, 7 au 11 Juin 1993.

- une étude de marché,
- une étude de faisabilité du projet,
- un plan de financement,
- un compte d'exploitation prévisionnel

et constituent autant d'informations nécessaires au bailleur de fonds pour juger les capacités d'admission du dossier.

#### **Le poids des banques centrales**

La réglementation en vigueur et le désengagement des Etats des systèmes bancaires donnent un pouvoir de plus en plus important aux banques centrales. Le renforcement de leur pouvoir de contrôle, avec la création des commissions bancaires, ne peut qu'être encouragé : la prévention du risque de faillite bancaire protège l'épargnant et inspire confiance "L'objectif est primordial : assurer la protection des déposants et par delà préserver la confiance dans la monnaie et garantir l'efficacité des politiques monétaires ...".<sup>19</sup>

#### **Les institutions de financement des entreprises**

La plupart des PMA ont connu au cours des dix dernières années de graves crises financières. Le secteur bancaire en a été l'une des principales victimes. L'ampleur des sinistres a nécessité d'importants programmes de restructuration qui ont sensiblement modifié le paysage bancaire mis en place au lendemain des indépendances. Ces programmes se sont largement inspirés des structures des anciennes puissances coloniales notamment dans les pays de la zone franc où l'influence des banques françaises est restée très forte. Le poids des Etats dans le capital des banques était généralement fort avec cependant des degrés variant selon les régimes politiques mis en place : systèmes entièrement nationalisés dans les pays d'idéologie collectiviste (Bénin, Guinée, Madagascar, Ghana, pays africains lusophones), partagés avec les privés ailleurs.

Outre la Banque Centrale, on rencontrait deux sortes d'Institutions s'inspirant de la distinction occidentale entre banques d'affaires et banques de dépôts : les banques de développement et les banques commerciales.

Les banques de développement ont été créées pour financer les infrastructures sociales (routes, ports, écoles ...) et économiques (entreprises) nécessaires au développement. Leur capital était majoritairement d'Etat avec une participation minoritaire des institutions de l'aide bilatérale, telles que la Caisse Française de Développement et le KFW d'Allemagne. Elles disposaient par ailleurs de lignes de crédit des bailleurs de fonds aussi bien multilatéraux (Banque Mondiale, BEI ...) que bilatéraux. Compte tenu de leurs fonctions il n'était pas anormal que les institutions de financement soient dirigées par l'Etat : c'est à lui qu'il revient de définir les priorités économiques et il doit détenir les moyens permettant d'atteindre ces objectifs.

Les banques commerciales étaient, à l'opposé des précédentes, essentiellement chargées de la collecte de l'épargne (généralement à court terme), de la transformation de cette épargne en crédits de trésorerie et de services accompagnant la gestion des comptes de la clientèle. Lorsqu'elles n'étaient pas totalement propriété de l'Etat, ces banques voyaient généralement leur capital partagé entre l'Etat (parfois majoritaire) et des banques étrangères (souvent de l'ancienne métropole).

---

<sup>19</sup> Communication de la Banque des Etats d'Afrique Centrale, Séminaire de Yaoundé, Octobre 1992.

Les banques de développement, du fait de leur vocation, se trouvent encore plus exposées à la crise économique que leurs homologues du secteur commercial. Les causes des difficultés des banques nationales de développement sont à la fois exogènes et endogènes. Le financement du développement comporte un risque plus grand que le financement de l'activité de l'entreprise : montant et durée des financements plus importants, et surtout incertitudes du marché<sup>20</sup> et de la rentabilité de l'investissement. Le retournement du marché dans les années 1980 a multiplié les défaillances d'entreprises et a fait répercussion sur les banques créancières. Dans un contexte où l'Etat était l'acteur principal du développement, assurant à la fois le rôle d'entrepreneur et de banquier (en l'occurrence de débiteur et de créancier), les banques de développement n'ont pas pu éviter de financer des projets dont la rentabilité ne pouvait être démontrée.

Ce système a relativement bien fonctionné jusqu'à la fin des années 1970. Dopées par l'aisance des finances publiques elles-mêmes alimentées par les produits des cours élevés des matières premières, les banques n'ont pas vu venir la crise. Celles-ci, généralement très liquides, clientèle. En revanche, elles ont souvent imprudemment investi dans des locaux somptueux et elles ont recruté un personnel qui est vite devenu pléthorique.

### **Les difficultés des systèmes financiers de développement**

L'assèchement progressif des ressources publiques et les ponctions souvent effectuées par l'Etat sur les Sociétés publiques ou para étatiques ont puissé sur la liquidité des banques commerciales. Plusieurs banques commerciales, devenues illiquides ont dû fermer; d'autres ont dû être profondément restructurées.

Les pressions étatiques dans l'octroi des financements, la désignation par l'Etat à la tête de ces Banques de dirigeants ne disposant parfois d'aucune compétence dans la matière, le détournement des ressources vers d'autres affectations que le développement (il était parfois tentant au Trésor Public de prélever les fonds disponibles dans les banques), les dépenses de prestige, les frais généraux excessifs, l'insuffisance de l'expertise dans l'étude des dossiers sont autant de raisons qui expliquent la chute rapide des Institutions de financement du développement.

Si les banques nationales de développement ont participé au développement économique des PMA durant les années 60 et 70, plus récemment, leur état quasi généralisé de cessation des paiements a rendu nécessaire leur restructuration. Certaines banques, mieux gérées, ont toutefois pu échapper à cette crise (Burundi, Gabon, Burkina Faso par exemple ...), ainsi que les banques de développement à compétence régionale [en particulier la Banque ouest-africaine de développement (BOAD)].

Les difficultés des banques<sup>21</sup> et leur incapacité à servir les économies nationales ont amené les autorités étatiques, parfois sous la pression du FMI et de la Banque Mondiale dans le cadre des programmes d'ajustement, à restructurer en profondeur les systèmes financiers. Les restructurations ont généralement eu un effet positif et les systèmes bancaires sont redevenus sains et liquides.

### **L'émergence de nouvelles banques**

Sans que l'on puisse parler de retrait des banques des pays industrialisés (à l'exception des banques américaines qui se sont complètement retirées de l'Afrique Francophone), on assiste à l'arrivée de nouveaux partenaires avec diverses initiatives :

<sup>20</sup> Faut-il rappeler qu'une entreprise sur deux qui se crée en Europe disparaît au bout de 3 ans ? ... que dire alors des PMA !

<sup>21</sup> Dans la seule zone franc, les montants des crédits compromis, refinancés par les banques centrales, étaient de 750 milliards CFA (15 millions FF) à fin 1988 avec plus de 30 banques en situation de difficultés déclarées (chiffres donnés par Pierre Servant dans "Afrique Contemporaine" fin mars 1991).

- Initiatives des pays d'Afrique du Nord : Maroc (au Mali, en Guinée, en République Centrafricaine), Tunisie (Niger, Sénégal), Lybie (Sénégal, Mali, Burkina Faso, Togo, Niger).
- Initiatives africaines communautaires : le groupe ECOBANK qui agit au niveau de la CEAO (Nigéria, Ghana, Côte d'Ivoire, Bénin, Togo).
- Initiatives privées africaines : le groupe MERIDIEN BIAO d'origine zambienne qui, suite au rachat du groupe BIAO, est majoritaire dans 20 banques d'Afrique : 11 francophones, 8 anglophones et 1 hispanique. Le groupe Bank of Africa à capitaux privés africains est installé au Mali et au Bénin. La CCEI quant à elle, est implantée au Cameroun et la Financial Bank au Bénin et au Tchad.

Une autre tendance est l'orientation vers la Banque "Universelle". La faillite des banques de développement a amené les autorités étatiques, encouragées en cela par la Banque Mondiale, à transférer aux banques commerciales la gestion des lignes de crédit destinées au financement des investissements, les banques commerciales devenant ainsi des "banques à tout faire".

#### Les faiblesses des structures actuelles

##### *L'absence d'institutions spécialisées dans le financement du développement*

Le transfert du financement du développement aux banques commerciales est un échec quasi général : "La substitution des banques commerciales aux banques de développement ne saurait être qu'un palliatif<sup>22</sup> et ceci pour trois raisons :

- 1° Les banques commerciales sont des banques de court terme : collectant une épargne à court terme, généralement à vue (c'est-à-dire susceptible d'être retirée à tout moment), elles ne peuvent donc que consentir des crédits à court terme : crédits de trésorerie finançant le bas du bilan de l'entreprise. Faire des crédits longs avec des ressources courtes présenterait un risque d'immobilisation qui deviendrait vite insupportable pour la trésorerie de la banque.
- 2° Les banques commerciales ont pour premier objectif leur rentabilité, la tendance à la privatisation évoquée ci-dessus ne faisant que renforcer cette finalité. Or, le financement du développement, notamment celui de la création d'entreprises à forte valeur ajoutée, comporte un risque tellement élevé que les banques commerciales n'oseront pas s'y engager. Les banques commerciales préféreront placer leurs excédents de trésorerie sur les marchés monétaires à la banque centrale, sans le moindre risque et avec l'assurance d'un taux réel de rémunération largement positif (de l'ordre de 10 pour cent dans les pays de la zone franc). Il est illusoire de demander aux capitaux privés de s'investir dans des crédits à haut risque.
- 3° Le financement des investissements amène une démarche très différente du financement de l'exploitation de l'entreprise : "analyser un risque à court terme et analyser la faisabilité économique d'un projet sont deux métiers différents"<sup>23</sup>. Dans le premier cas, le crédit est "self liquidating" c'est-à-dire remboursé par la transformation du bien financé (marchandises, créances ...) en actif monétaire. Dans le cas d'un crédit d'investissement c'est la rentabilité à venir du bien à financer (sa capacité d'autofinancement) qui permettra le remboursement de ce crédit, ce qui suppose une étude de spécialiste sur la faisabilité du projet. Les banques commerciales dont ce n'est pas le métier, n'emploient pas ces spécialistes dont les compétences ne doivent pas être seulement financières, mais également techniques.

<sup>22</sup> Gauthier M., "Que faire des banques de développement ?" *Marchés Tropicaux*, 2 décembre 1988.

<sup>23</sup> *Ibid.*

### *Faiblesse du financement de la production industrielle*

L'absence d'institutions spécialisées dans les financements longs est sans doute l'une des causes de la faiblesse des financements à moyen et long terme relevée dans les contreparties de la masse monétaire d'un certain nombre de PMA.

Bien qu'il soit nécessaire d'être prudent sur l'interprétation des chiffres monétaires, (le secteur informel échappant aux statistiques) ces derniers révèlent néanmoins, d'une part la régression quasi générale des crédits distribués par le secteur officiel bancaire, et d'autre part la faiblesse de la part des crédits à l'investissement recensés sous l'appellation crédits à Moyen ou Long Terme. Or, le développement industriel suppose l'existence de financements d'une durée au moins égale à l'amortissement du bien financé. La faiblesse des financements industriels ne provient certes pas uniquement de l'inadaptation des structures bancaires, (La crise économique en est la cause principale.) mais elle y contribue sans aucun doute; c'est pourquoi il semble urgent de mettre en place un système de financement mieux adapté aux économies en voie de développement.

Le système bancaire peut, dans sa structure actuelle, satisfaire les financements accompagnant le fonctionnement des entreprises, c'est à dire les décalages en principe temporaires de leur trésorerie. Les ressources courtes trouvent un emploi normal dans les crédits courts : avances sur stocks, crédits de campagne, découverts, facilités de caisse et toutes les formes de mobilisation de créances. En revanche, nous l'avons vu, les systèmes financiers nés des restructurations bancaires offrent peu de possibilités aux financements longs, nécessaires à toute forme d'investissements.

S'il est vrai que le secteur informel du crédit peut suppléer partiellement à cette carence,<sup>24</sup> la création d'institutions spécialisées, seules capables de satisfaire les besoins importants qu'entraîne l'industrialisation d'un pays, devient urgente et doit être encouragée.

En raison de l'importance des besoins et de l'urgence de leur satisfaction dans le contexte d'une économie de marché, les pays occidentaux se sont dotés au début du 20ème siècle, d'établissements spécialisés. Aujourd'hui, ces établissements continuent à coexister avec les banques commerciales dans une relation de complémentarité plus que de concurrence. Le principe de "banque universelle" est même remis en cause : "Il y a une différence importante d'approche professionnelle entre la collecte de l'Épargne, le service des particuliers et le service des Entreprises; et la césure est elle même importante entre le service aux PME et le service aux grandes entreprises. Cette séparation des activités à l'intérieur des réseaux semble indiquer qu'on les considère de plus en plus effectivement comme des "métiers différents" déclare Monsieur Jacques Mayoux, Vice-chairman de GOLDMAN SACHS pour l'Europe<sup>25</sup>.

Ce qui est vrai pour l'Europe est encore plus évident pour les PMA compte tenu de l'ampleur des besoins.

<sup>24</sup> Ce sujet ne sera pas abordé dans cette étude.

<sup>25</sup> "La Banque Universelle en question", *Revue Banque*, Juin 1993.

#### 4. FACILITER L'ACCES QU'ONT LES FEMMES AU CREDIT

En plus problèmes communs qu'ont les PMI pour obtenir des crédits, les femmes se heurtent à des difficultés, aussi graves qu'elles leurs sont propres, imputables non seulement à la nature de leurs entreprises mais aussi aux critères selon lesquels prêts et financements leur sont accordés.

On peut résumer ces difficultés comme suit :<sup>26</sup>

- Les entreprises dirigées par les femmes sont d'ordinaire de moindre taille, moins durables, l'organisation en est moins structurée. Par conséquent les difficultés posées en matière de prêt et le montant peu élevé de celui-ci, compte tenu qu'il s'agit d'une entreprise non structurée, leurs sont encore plus préjudiciables.
- Le problème du nantissement est aggravé pour les femmes du fait de la coutume largement répandue consistant à enregistrer les biens au nom des membres de sexe masculin de la famille, de même du fait du système d'héritage répartissant les biens aux survivants mâles. Le nantissement du crédit structuré devient ainsi un obstacle auquel nul femme ne se soustrait.
- Les femmes, souvent d'un niveau d'éducation moins élevé en raison de leur accès plus restreint à l'enseignement général et à la formation professionnelle que les hommes, subissent un désavantage supplémentaire lorsqu'elles sollicitent un emprunt auprès du secteur bancaire structuré : il leur est parfois difficile de compléter les formulaires complexes et de fournir les informations financières exigées par les banques. Parfois l'alphabétisation fonctionnelle est une condition préalable exigée pour obtenir un prêt ce qui, fréquemment, constitue un problème plus marqué pour les femmes que pour les hommes.
- Les méthodes comptables employées par les femmes dans les micro-entreprises sont souvent précaires et fréquemment elles sont dans l'impossibilité de présenter à la banque les documents exigés. Partant, les institutions financières considèrent les entreprises dirigées par les femmes comme inaptes à bénéficier d'un crédit et dépourvues de la capacité d'absorption nécessaire pour tirer profitablement partie d'un crédit.
- Les procédures et réglementations bancaires du secteur structuré font souvent - preuve de discrimination à l'égard des femmes entrepreneurs : les prêts sont souvent assortis de conditions exigeant de l'époux ou d'un membre de sexe masculin de la famille qu'il se porte co-signataire de l'emprunt contracté. Dans d'autres cas, les institutions financières publiques n'autorisent qu'un emprunt par foyer, même si les membres de la famille poursuivent des activités économiques distinctes, règlement qui généralement s'applique au détriment de l'épouse.
- Pour défavorables qu'elles soient, ces procédures sont encore aggravées par la discrimination et la mauvaise volonté patente des responsables des banques qui n'ont confiance ni en les talents économiques des femmes, ni en leur aptitude à la réussite. Celles-ci sont trop souvent considérées comme des emprunteurs à plus haut risque, bien que leur capacité à rembourser sont remarquablement plus élevée que celle des hommes.

<sup>26</sup> Berger M., "Giving Women Credit: The Strengths and Limitations of Credit as a Tool for Alleviating Poverty", in *World Development*, Vol. 17, No. 7, 1989, pp. 1017-1032.

- Leur mobilité réduite représente un autre handicap pour les femmes qui, par exemple, doivent se plier à des habitudes et traditions sociales et culturelles leur interdisant tout éloignement et qui, outre leurs affaires, doivent veiller à la famille, s'occuper du ménage et sont donc confinées au périmètre du village.
- Les institutions de prêts structurées font connaître leurs produits - crédits par l'intermédiaire des média et d'autres supports auxquels les femmes n'ont peu ou pas du tout accès : par exemple les informations diffusées par les associations coopératives d'hommes, les associations d'agriculteurs, les prospectus ou encore les quotidiens et qui ne parviennent jamais jusqu'à la plupart des femmes entrepreneurs. En outre, certaines de ces institutions n'ont pas de réseau de succursales suffisamment étendu pour atteindre les femmes dans les zones reculées.
- Les facteurs socio-culturels gênent aussi l'accès qui ont les femmes au crédit, tel le cas où il est inconvenant pour une femme non accompagnée d'être en relation d'affaire avec un étranger lui interdisant ainsi toute entrevue avec un homme représentant la banque.
- Le manque de confiance en soi des femmes auquel s'ajoute l'attitude discriminatoire de trop nombreux dirigeants de banque à l'encontre des femmes sollicitant un emprunt représentent autant d'obstacles supplémentaires à franchir pour les femmes voulant fonder une entreprise.

Si même différentes décisions et mesures ont été prises pour faciliter l'accès des PMI au financement, trop souvent ni elles ne tiennent compte ni ne répondent aux problèmes additionnels propres aux femmes chefs d'entreprises, bien que l'on puisse citer quelques exceptions au gré des pays et des régions.

Quand bien même une augmentation généralisée des apports des institutions de crédit au secteur des PMI améliorerait quelque peu la situation générale en matière de prêts, y compris pour les femmes chefs d'entreprise, cela ne sera pas nécessairement suffisant pour répondre aux difficultés et besoins qui leur sont propres. Pour venir à bout des problèmes qu'ont les femmes pour avoir accès aux prêts proposés par les banques commerciales ou les banques de développement certaines d'entre elles ont élaboré des programmes ciblés à leur intention.

La "Banco Nacional de Méjico" par exemple a créé un service pour les femmes, "Banco de la Mujer", chargé de leur proposer des services de prêts et des conseils en investissement. Non seulement les femmes ont vu leur accès au crédit facilité mais cette clientèle nouvelle a stimulé l'activité de la banque. La "Agricultural Development Bank of Nepal" l'une des deux banques de développement du pays, dispose aussi d'un service s'occupant des prêts à l'intention des femmes.

Plusieurs mécanismes de financement inédits du secteur structuré ont été depuis peu adaptés aux besoins des prêts aux PMI des pays en développement. Une partie de ces méthodes pourraient permettre aux micro-entreprises ne possédant ni avoir ni nantissement de se voir accorder des crédits, y compris les entreprises dirigées par des femmes. A cet égard il convient de ne souligner l'intérêt que présentent les systèmes de location-vente de même que les formules de capital-risque.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Levitsky J., *Financing of Small and Medium-Scale Enterprises*, UNIDO/IPCT.72(SPEC.), 1 November 1988; Levitsky J., *Innovative financing systems*, in *Netherlands Development Cooperation: Small Enterprises. New Approaches; Proceeding of the Workshop "Small Scale Enterprise Development, in Search of New Dutch Approaches"*, The Hague, 6 and 7 March 1989; and Okelo M., *A Brief Guide to Women's Access to Credit in UNIDO Projects*, 1991.



Women's World Banking (WWB) est l'exemple le plus frappant par sa dimension de ce type de crédit. Avec quelques quarante-six sociétés affiliées implantées dans trente-cinq pays - plus de cinquante autres sociétés affiliées sont en train de se constituer<sup>28</sup> - c'est le mécanisme de garantie du crédit conçu pour les femmes le plus largement répandu. Depuis sa création en 1979, WWB a accordé plus de cinquante-six mille prêts d'un montant total de 11,5 millions de dollars EU. Le WWB fut fondée pour stimuler et promouvoir l'entrepreneuriat des femmes en rendant leur accès au crédit plus facile et démontrer de la sorte que les femmes offrent de bonnes garanties de solvabilité. Cet organisme propose des crédits aux femmes par l'intermédiaire des banques commerciales, assortis d'un mécanisme de garantie partielle du prêt. Cette formule permet à WWB de garantir la moitié du prêt, les 50 pour cent restant étant assumés à parts égales par la société affiliée et la banque. En répartissant le risque sur ces trois institutions, la formule incite les institutions de prêt à grossir la communauté féminine d'emprunteurs. En outre les sociétés affiliées à WWB ont conçu d'autres produits en matière de crédit tels que des prêts automatiquement renouvelables afin d'alimenter la trésorerie de l'entreprise. Entre autres services WWB propose aussi des conseils de gestion de l'emprunt ou encore des programmes de formation des femmes afin d'améliorer leurs compétences techniques ou entrepreneuriales.

Différent en cela que le créneau occupé par le WWB n'est pas exclusivement ciblé sur les femmes chefs d'entreprises artisanales, WWB doit être appréhendé comme une institution proche des femmes chefs d'entreprise dans le secteur manufacturier organisé leur permettant aussi éventuellement de revaloriser leurs activités productives au sein du secteur structuré.

Women's World Banking s'affirme dès lors en tant que prêteur idéal associé aux projets du secteur de la petite et moyenne industrie surtout. Les femmes entrepreneurs, ou les clients, sont informés des possibilités que leur sont ainsi offertes en matière de crédit et de services. De plus WWB véhicule le retour d'information auprès des organisations parties prenantes aux projets de développement des petites ou moyennes entreprises. Lorsqu' aucune société affiliée à WWB n'est implantée dans le pays, les associations locales de femmes chefs d'entreprises devraient néanmoins être informées des possibilités offertes et incitées à créer elles mêmes une société affiliée sur place.

Quant aux banques s'intéressant en priorité aux groupes les plus pauvres, elles ont, non sans succès, élaboré des formules répondant aux besoins de ce secteur économique laissé pour compte du développement et surtout des institutions financières. Leur créneau est celui des pauvres, urbains et ruraux, ces groupes dans l'impossibilité de répondre aux exigences de nantissement et aux critères comptables exigés par le secteur bancaire structuré, et particulièrement des femmes qui gèrent, sans patente, des micro-entreprises. C'est le cas par exemple de la "Bank of Poor Women" fondée par la "Self employed Women's Association", ou la SEWA, à Ahmedabad en Inde et qui s'adresse exclusivement aux femmes.

La banque de ce genre la plus connue, qui sert d'exemple notoire à nombres d'entreprises analogues, est la Grameen Bank du Bangladesh. En octobre 1989, la Grameen Bank, qui trouve son origine dans un projet de recherche sans grande ampleur dans une province de ce pays à la fin des années 70, disposait de plus de sixcent trente-deux succursales et comptait plus de sixcent trente mille membres actifs dont 88 pour cent d'entre eux sont des femmes, regroupés en quelques vingt-cinq mille sixcent antennes "point-emprunt".<sup>29</sup> Le pourcentage de remboursements effectués étant exceptionnellement élevé puisqu'il atteint 98 pour cent.

<sup>28</sup> "Women and Credit", *Women and Development*, in INSTRAW News, No. 15, Winter, 1990.

<sup>29</sup> Hulme D., "Can the Grameen Bank be Replicated? Recent Experiments in Malaysia, Malawi and Sri Lanka", *Development Policy Review*, Vol. 8, 1990, pp. 287-300.

Où que ce soit dans le monde, les femmes redoublent d'efforts lorsqu'il s'agit de créer telle ou telle association financière dont les plus importantes sont les AREC: les associations de rotation de l'épargne et du crédit. Sous des vocables divers, "tontines" en Afrique de l'Ouest, "arisan" en Indonésie, "panderos" ou encore "juntas" au Pérou, elles présentent de légères variations de forme selon les pays ou les régions. Chaque membre du club d'épargne cotise régulièrement une somme convenue versée au fond d'épargne commun, la somme totale constituée étant attribuée à chacun à tour de rôle. Ces clubs d'épargne initialement créés pour financer fêtes et autres occasions sociales sans rapport avec l'économie peuvent se transformer pour être utilisés à des fins productives.

Les institutions de coopération technique se sont efforcées, de diverses manières, d'adapter ces fonds de prêts rotatifs pour les mobiliser en faveur de la production. Le Fonds de développement des Nations Unies pour la femmes (UNIFEM) notamment, a recouru aux fonds de prêts rotatifs pour un nombre non négligeable de ses projets.

## 5. LE FINANCEMENT EXTERIEUR - L'AIDE PUBLIQUE AU FINANCEMENT

### Les tendances de l'aide publique au financement (APF) des PMA

L'investissement extérieur destiné à promouvoir la croissance du secteur manufacturier des PMA demeure un élément indispensable de leur développement. Par définition la catégorie des "moins avancés" ne peut mobiliser qu'une faible partie des ressources offertes par leur PIB.

La majeure partie du déficit en ressources extérieures des PMA est comblée par l'APF proposée sous forme d'apports concessionnels ou sous forme de dons, ce qui pour l'ensemble des PMA a représenté en moyenne 95 pour cent de la totalité des courants financiers sur six années écoulées entre 1981 et 1990, soit dix ans. Si on y ajoute l'APF sous la forme de courants financiers non concessionnels, l'aide publique représente alors presque 100 pour cent des apports en ressources extérieures destinées aux PMA (Tableau 1).

Il est intéressant de comparer les courants d'APF dans les PMA aux apports en ressources extérieures destinés aux pays en développement pour lesquels l'APF fournie à des conditions libérales n'atteignait pas 40 pour cent entre 1981 et 1984 alors qu'ils s'élèvent à 81,2 pour cent en 1990. En fait, l'APF a compensé l'essentiel des apports non concessionnels nets fournis aux pays en développement en 1990, de sorte que cette année là (à des rares exceptions près, notamment en Asie de l'Est et du Sud-Est), elle s'imposait en tant que source principale d'apport extérieurs pour l'ensemble des pays en développement, et non les seuls PMA, bien que l'engouement prononcé des investisseurs privés étrangers d'Amérique Latine ait depuis lors modéré cette tendance.

Un tel ralentissement du financement hors APF dans les pays en développement fit que les PMA évoluaient dans un environnement où la concurrence pour obtenir une APF à des conditions libérales était généralement plus vive. La part concessionnelle des APF ainsi octroyée aux PMA était de l'ordre de 31 pour cent entre 1985 et 1988 pour décroître encore les années suivantes jusqu'à 26,9 pour cent en 1991. Cette contraction était particulièrement manifeste chez les donateurs bilatéraux d'aide concessionnelle comparés aux donateurs multilatéraux qui régulièrement depuis 1985 fournissaient plus de 40 pour cent de leurs ressources aux PMA pour atteindre un maximum de 48,4 pour cent en 1989.

L'accès limité des PMA aux transferts de ressources privées montre combien le rôle joué par l'APF pour le financement du développement des PMA est capital. On comprend dès lors, le poids disproportionné que pèse l'augmentation ou la diminution globale de l'APF sur leur devenir économique.

### Les tendances des courants de financement et l'APD

Le montant total des apports financiers destinés au PMA en dollars constants de 1980 a augmenté de 27 pour cent entre 1980 et 1990, passant de 14,49 milliards de dollars EU. à 11,39 milliards. Toutefois cette augmentation compensait à peine la croissance démographique. Il s'ensuit que, par habitant, les apports restèrent stables à 28,4 dollars EU. en 1981 et 28,5 dollars EU. en 1990. Pour autant, les PMA s'en tirèrent beaucoup mieux que les pays en développement en général, qui virent le total des flux financiers, en dollars constants, diminuer de 96,74 milliards de dollars EU. en 1981 à 60,54 milliards de dollars EU. en 1990, soit par habitant de 42 à 21,3 dollars EU.

La composante APD de l'ensemble des apports financiers aux PMA a pris de l'importance au cours des dix dernières années, les prêts concessionnels où les dons représentant 81 pour cent de la totalité des apports en 1981, des taux records de 99,6 pour cent en 1989 et de 93,5 pour cent en 1990. La situation de dépendance croissante dans laquelle se trouvaient les APD bénéficiant de l'APF est clairement illustrée par son importance relative comparée au principaux indicateurs macro-économiques. C'est ainsi qu'entre 1980 et 1985, et entre 1985 et 1990 le rapport APF/PIB est passé de 9,4 pour cent à 10,9 pour cent pendant que le rapport APF investissement intérieur lui passait de 57,7 pour cent à 79,7 pour cent, enfin le rapport APF importation de 47,2 pour cent à 63,5 pour cent traduisant bien la dégradation du bilan économique des PMA.

**Tableau 1: Structure des apports financiers totaux à l'ensemble des PMA en dollars actuels et en dollars constants  
(en millions de dollars actuels)**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
<b>Prêts concessionnels et dons dont:</b>	8 824	9 335	9 109	8 908	10 162	12 180	13 467	14 377	13 929	15 668	14 733
<b>CAD</b>	6 813	7 069	6 796	7 325	8 514	10 274	11 765	13 100	13 095	14 869	14 245
- Appports bilatéraux <sup>a</sup>	4 324	4 649	4 265	4 436	5 287	6 508	7 446	8 584	7 859	9 082	8 491
- Appports multilatéraux <sup>b</sup>	2 489	2 420	2 531	2 889	3 227	3 766	4 319	4 516	5 236	5 787	5 753
- Dons	5 195	4 972	4 834	5 096	6 236	7 118	7 792	9 181	9 324	10 997	-
- Prêts	1 618	2 098	1 961	2 228	2 278	3 156	3 974	3 918	3 771	3 872	-
- Assistance technique	2 062	1 939	1 931	1 874	2 141	2 518	2 800	3 095	3 158	3 309	-
- Autres <sup>c</sup>	4 751	5 130	4 865	5 450	6 373	7 756	8 965	10 004	9 937	11 560	-
<b>OPEP</b>	1 132	1 389	1 128	664	685	665	589	201	181	512	557
- Appports bilatéraux	887	1 164	952	567	613	585	522	177	165	498	573
- Appports multilatéraux <sup>d</sup>	246	225	177	97	72	79	67	24	17	14	-16
- Dons	255	710	397	414	430	385	448	135	92	481	503
- Prêts	877	679	731	250	255	280	142	66	89	31	53
<b>Appports non concessionnels dont:</b>	2 068	1 707	54	717	290	-200	-204	597	55	1 085	-
<b>CAD</b>	2 097	1 831	59	731	284	-173	-202	628	91	1 087	-
- Appports publics bilatéraux <sup>a</sup>	499	382	370	1 156	446	461	465	450	100	589	-
- Appports multilatéraux <sup>b</sup>	136	134	128	94	267	90	77	52	3	58	-
- Crédits à l'exportation <sup>e</sup>	405	597	-405	-585	-385	-625	-545	-411	-142	-347	-
- Investissements directs	562	543	90	-39	-84	-133	134	329	735	453	-
- Autres <sup>f</sup>	497	175	-125	105	40	34	-332	209	-604	334	-
<b>Total des apports financiers</b>	<b>10 892</b>	<b>11 043</b>	<b>9 163</b>	<b>9 625</b>	<b>10 451</b>	<b>11 980</b>	<b>13 262</b>	<b>14 974</b>	<b>13 984</b>	<b>16 733</b>	<b>-</b>

- Notes:**
- Non compris les apports du Portugal et de l'Espagne qui sont devenus membres du CAD à la fin de 1991.
  - Provenant des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays membres du CAD. Non compris les apports du FMI (FAS FASR).
  - Dons, non compris les dons d'assistance technique, et prêts.
  - Provenant des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays membres de l'OPEP.
  - Garantis privés.
  - Apport financiers bilatéraux provenant des pays membres du CAD ou passant par leurs marchés de capitaux, sous forme d'émissions d'obligations et de prêts bancaires (soit directement, soit sous la forme d'euro-crédits). Les apports qui n'ont pas été alloués aux pays bénéficiaires ne sont pas pris en compte.
  - Le déflateur utilisé est l'indice de valeur unitaire des importations (voir tableau ii).

**Source:** Chiffres calculés par le secrétariat de la CNUCED d'après des données de l'OCDE/CAD. Tiré du rapport de la CNUCED sur les pays les moins avancés (1992).

Dans une situation de détérioration des capacités économiques internes des PMA, l'assèchement des courants de ressources extérieures entamait plus avant la faiblesse de leur position, incapables qu'il étaient de s'adapter à la rigueur du resserrement généralisé des apports d'APF.

#### **Les tendances de l'APF du secteur industriel des PMA**

Depuis quelques années des signes révélateurs portent à croire qu'on assiste à une marginalisation de la part de l'ADF consacrée à l'industrie dans l'ensemble des pays en développement y compris les PMA. En 1988, tous les pays en développement confondus, l'ADF consacrée à l'industrie, y compris l'industrie d'extraction et l'industrie manufacturière en tant que sous-secteurs, ne représentait plus que 5 pour cent du total. De ces 5 pour cent, les trois-quarts étaient attribués à l'industrie manufacturière. En 1990, la part de l'APF consacrée à l'industrie n'était plus que de 3 pour cent, dont les deux-tiers allaient à l'industrie manufacturière (Tableau 2).

Au sein de cette tendance généralisée à la détérioration, la part de l'APF pour l'industrie des PMA était de 7 pour cent en 1988, l'industrie manufacturière en recevant l'essentiel soit 6 pour cent. En 1991, la part de l'industrie n'était plus que de 4 pour cent, dont 2 pour cent pour l'industrie manufacturière, soit la moitié. Ou encore, en vraie grandeur, en 1988 944,8 millions de dollars EU. sur un montant total de 15,4 milliards de dollars EU. d'APF aux PMA allèrent à l'industrie de transformation hors industrie d'extraction. En 1991, le courant d'APF destinée à l'industrie manufacturière n'était plus que de 375,6 millions de dollars EU. pour un total d'APF de 18,7 milliards de dollars EU.

Face à cette diminution de l'APF à destination de l'ensemble des pays en développement, les PMA ont à faire face à une tendance universelle de changement des priorités des donateurs dans la répartition de leur ADF. Dans la plupart des PMA, la part de l'ADF consacrée à l'industrie est réduite à la portion congrue comme le montre à l'envi un bref examen des priorités accordées en matière de prêts par la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement ou encore la Banque africaine de développement.

De surcroît, au cours des quatre dernières années, les courants des crédits à l'exportation destinés au PMA à changé de signe. Les investissements directs de portefeuille étaient négatifs en 1991, alors que les PMA ne reçurent que 103,8 millions de dollars EU. en investissement direct. Il est dès lors évident que le filet d'APF qui parvient au secteur industriel de ces pays n'a aucunement été compensé par une accélération des courants provenant du secteur privé. Il est en fait probable que ces courants privés se sont orientés vers des secteurs autres que l'industrie. Ce qui fait que la capacité du capital privé étranger à stimuler l'industrie des PMA pendant cette période pourrait être encore plus insignifiante que les données globales le laissent croire.

#### **Les institutions multilatérales et les prêts consentis à l'industrie**

On comprendra mieux l'ampleur de la diminution des courants de ressources pour l'industrie des PMA en examinant les tendances constatées chez trois des principales institutions multilatérales : la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement (BAsD) et la Banque africaine de développement (BAfD). Les stratégies de la Banque mondiale, notamment, ont montré la voie nouvelle qu'empruntera l'APF des PMA. A les examiner de près, on comprend mieux la manière dont les donateurs envisagent l'APF de l'industrie des PMA.

En créant l'Association internationale de développement (IDA) au début du mandat du Président MacNamara à la tête de la Banque mondiale au cours des années 70, la Banque avait pris conscience de la nature spécifique des problèmes des pays les moins avancés au sein des pays en développement. L'IDA avait pour mission d'orienter les ressources de la Banque vers cette catégorie encore moins privilégiée d'emprunteurs à des conditions de faveur où les taux d'intérêts étaient de l'ordre de 0,75 pour cent comparé aux 8 ou 8,5 pour cent imposés par la BIRD.

**Tableau 2: Aide publique au développement (APD) du secteur industriel des PMA  
(en millions de dollars EU.)**

	Moyenne annuelle 1981-85	Moyenne annuelle 1986-90	1988	1989	1990	1991	Observations
<b>A. Ensemble des apports financiers aux PMA</b>							
1. Prêts concessionnels et dons	9 267	13 924	14 377	13 929	15 668		
2. Courants financiers non concessionnels	967	267	597	55	1 085		
3. Total des apports financiers, net (1+2)	10 234	14 191	14 974	13 984	15 753		
4. Total des apports financiers, net (prix constants de 1980)	11 264	13 720	14 459	13 024	14 492		
5. Total APF, brut			15 414	15 404	18 737	18 779	
6. APF vers le secteur industriel			1 077	616	562	751	
7. (6) comme % de (5)			7	4	3	4	
8. APF vers le secteur manufacturier			925	462	375	376	
9. (8) comme % de (5)			6	3	2	2	
<b>B. Part en % du APF vers l'industrie dans des divers pays</b>							
i. Bangladesh			14	6	6	1	
ii. Burkina Faso			5	4	1	1	
iii. Ethiopie			0	6	-	6	
iv. Guinée			6	0	1	40	industrie extractive
v. Madagascar			9	2	1	5	
vi. Mali			9	1	5	3	
vii. Mauritanie			6	1	-	77	industrie extractive
viii. Mozambique			5	3	2	0	
ix. Myanmar			3	2	1	-	
xi. Niger			3	3	-	1	
xii. Ouganda			2	32	3	3	
xiii. Rwanda			0	0	5	1	
xiv. Somalie			4	-	0	20	
xv. Soudan			2	1	-	-	
xvi. Tanzanie			6	4	1	4	
xvii. Tchad			3	0	0	3	
xviii. Zaïre			15	4	1	2	
xix. Zambie			3	4	16	4	

Source: A, 1-4: Le Rapport des pays les moins avancés (PMA) CNUCED.  
A, 5-9 et B: Répartition géographique des ressources financières allouées aux pays en développement 1988-1991, OCDE.

Cependant, s'écartant en cela de la classification faite par les Nations Unies de PMA, la Banque mondiale décida que les conditions d'ouverture au droit d'emprunter auprès de l'IDA serait fonction du revenu par habitant et dressa ainsi une liste dite des "pays à bas revenu" (PBR), c'est à dire ceux dont le revenu par habitant était inférieur à 750 dollars. Ce classement par catégorie eût pour résultat que des économies importantes et plus développées telles que celles de l'Indonésie, de l'Inde, de la Chine et du Pakistan avaient le droit d'emprunter auprès de l'IDA. La plupart des PMA se retrouvaient ainsi classés dans un sous-groupe des PBR dont le Botswana, le Cap-Vert, Djibouti, le Yémen, Kiribati, Samoa Occidentale et Vanuatu qui font partie de la catégorie moyenne inférieure de revenu. En tout état de cause, les prêts accordés par l'IDA donnent une bonne idée des prêts accordés au PBR puisque la plupart des PMA sont et ont été emprunteurs auprès de l'IDA et que, contrairement aux PBR les plus avancés, ils n'empruntent que très rarement la BIRD, affiliée à la Banque, laquelle prête à des conditions beaucoup moins avantageuses à l'exception, notoire, du Botswana, un PMA jusque très récemment.

La part de l'IDA en prêts bancaire atteignit un pic au début du mandat de MacNamara alors que 24,4 pour cent de tous les prêts bancaires étaient affectés aux PBR. Puis cette part diminua progressivement au fil des périodes quinquennales pour se stabiliser à 24,6 pour cent de 1986 à 1992. L'année 1993 marqua cependant une reprise, cette part remontant à 28,5 pour cent. Toutefois bien que la part relative de l'IDA ait diminuée, jamais le montant absolu des ressources affectées aux PBR n'a été si élevé qui entre 1986 et 1992 ont absorbé 34 milliards de dollars EU. attribués par la Banque comparé aux 5,7 milliards de dollars EU. de 1971 à 1975.

#### **Les prêts de la Banque mondiale au secteur industriel**

Dans le cadre de ce document, on s'intéressera plus particulièrement aux prêts que la Banque a accordés au secteur industriel que l'on peut grossièrement diviser en deux catégories : les prêts à l'industrie et les prêts à la petite entreprise. Non sans arbitraire on considère que tous les prêts de la Banque destinés à cette dernière bénéficiaient à l'industrie de sorte que les prêts de la Banque à l'industrie figurant au tableau 2 regroupe, en les confondant, les prêts au secteur industriel et ceux accordés à la petite entreprise. Les prêts de la Banque aux Institutions financières de développement (IFD) des pays en développement constituent une catégorie distincte. Ce moyen, que l'on retrouve dans la plupart des pays en développement, a été mis en place afin de disposer d'un réseau d'organismes publics de prêts alimentant le secteur privé émergent. On supposait en effet que les institutions commerciales de financement classiques, soit le privé de manière générale, jugeaient les risques trop grands. La Banque mondiale, à laquelle des banques multilatérales régionales ont emboîté le pas depuis, telles que la Banque asiatique de développement (BAsD) et la Banque africaine de développement (BAfD), a ouvert la voie en créant les IFD, oeuvrant à la promotion du développement de l'entreprise privée en apportant quelque 24 milliards de dollars EU. aux pays en développement de 1971 à 1992, soit un peu plus que le montant de 23,7 milliards de dollars EU. versé au secteur industriel.

Etant donné toutefois, qu'il est légitime de supposer qu'une part importante des prêts concédés par les IFD est investie dans le secteur industriel, le cumul des prêts aux IFD et au secteur industriel donne une idée plus précise des fonds que la Banque a fournis à l'industrie. N'oublions pas cependant qu'une partie des fonds des IFD à été utilisée pour l'ajustement du secteur financier et pour mener les réformes commerciales, et ce de plus en plus dans le cadre de l'ajustement structurel, de sorte que cette catégorie de prêts à l'industrie est quelque peu surestimée. Ces estimations, en l'absence d'une ventilation exacte des prêts de la Banque par sous-secteur, donnent cependant une bonne idée du volume des prêts à l'industrie.

Cette convention admise quand à ce qu'il faut entendre par "secteur industriel", les prêts de la Banque se situent dans la fourchette entre 16,1 pour cent en 1971-75 et 17,5 pour cent en 1986-92 par rapport au total des prêts. Dès lors les prêts accordés par la Banque à l'industrie des pays en développement constitue la source principale d'APF pour ce secteur. D'emblée la Banque mondiale, lorsqu'elle a commencée sa politique de prêts aux pays en développement, a compris l'importance du développement industriel pour stimuler la croissance, favoriser la diversification structurelle et créer des emplois.

La plupart des prêts aux IFD et au secteur de la petite entreprise servent à financer l'entreprise privée dans les pays en développement : 5,2 milliards de dollars EU. de 1970 à 1972. Si on y ajoute les 23,9 milliards fournis aux IFD, le total est de 29,1 milliards de dollars EU., soit 10,1 pour cent des prêts bancaires pour l'industrie du secteur privé à comparer aux 6,4 pour cent pour l'industrie du secteur public. Néanmoins, au fur et à mesure que la Banque diversifiait ses politiques de financement et de prêts d'ajustements structurels (PAS), la part réservée au secteur privé était reléguée à l'arrière-plan et le financement de l'industrie diminuait d'autant.

La réduction progressive du financement de l'industrie des PIN, de leur secteur industriel public en particulier, peut être mieux perçue si l'on se penche sur la politique de financement de la Banque dans les pays en développement dont les PBR sont un sous-groupe de la catégorie des PIN. Le tableau 3 montre qu'en 1974-1975, 1,3 pour cent des prêts de la Banque, 3,9 pour cent des prêts fournis par les IFD ainsi que 17,5 pour cent du total du financement pour l'industrie allaient à trois PMA : le Bangladesh, la Tanzanie et le Zaïre. En 1980 1,6 pour cent du financement par la Banque, 4,7 pour cent par les IFD, et 18,5 pour cent du total du financement pour l'industrie bénéficiaient aux PMA. Dès 1985, les prêts aux PMA ne représentaient plus que 0,5 pour cent du financement par la Banque, 2,4 pour cent du financement par les IFD et 6 pour cent du total des prêts à l'industrie. En 1992 la Banque a prêté 3,7 milliard de dollars EU. aux PMA de sorte que la part du financement pour l'industrie des PMA, 91,1 millions de dollars EU. ne représente que 2,5 pour cent, ce qui démontre combien est faible le niveau actuel de financement de la Banque pour l'industrie.

On constate le même infléchissement des stratégies de prêts de la Banque à l'égard des PMA. C'est ainsi qu'en 1974-1975, la totalité du financement pour l'industrie des PMA était réservée au secteur public. En 1985 quatre prêts sur six, représentant 79 pour cent du total affecté aux PMA était destinés aux IFD. En 1992 sur les deux crédits consentis par l'IDA, un fut consenti à des banques privées du Bangladesh pour qu'elles les redistribuent au secteur privé, l'autre d'un montant de 65,5 millions de dollars EU., fut consacré au développement de l'entreprise privée en Ouganda.

**Tableau 3: Prêts de la Banque mondiale au secteur industriel des PMA  
(en millions de dollars EU.)**

	1975	1980	1985	1992
1. Prêts Banque à industrie et aux IFD	148,0	179,5	72,7	91,1
2. Part en % de l'ensemble des prêts IDA	3,9	4,7	2,4	1,4
3. Part en % de l'ensemble des prêts	1,3	1,6	0,5	0,4
4. Part en % de l'ensemble des prêts Banque vers l'industrie et vers les IFD	17,5	18,5	6,0	7,4

**Source:** Rapport annuel de la Banque mondiale, 1970, 1975, 1980, 1985, 1992.



Ces tendances suggèrent que la Banque mondiale se désengage de plus en plus du financement direct de l'industrie afin de se doter d'une capacité nouvelle. Dans le meilleur des cas, certains fonds modestes seront débloqués pour redresser, moderniser et agrandir une poignée d'entreprises qui continuent d'exister. Les fonds aujourd'hui investis par la Banque dans les PMA ont essentiellement pour objet d'amorcer la promotion de réformes du secteur privé où les investissements pour l'industrie seraient vains sans cet effort préalable. A l'avenir, tout financement direct pour l'industrie ira au secteur privé, soit par le biais des IFD, soit par celui des banques privées, ou encore sera réservé à la prise de participation au capital social grâce au guichet SFI de la Banque.

#### **La Banque africaine de développement**

Comme le fait la Banque mondiale, le groupe de la Banque africaine de développement propose des crédits par l'entreprise de la Banque elle-même, des prêts à conditions de faveur par le biais du Fonds africain de développement et des prêts intermédiaires par le truchement du Nigerian Trust Fund dont la taille est très modeste. Le financement cumulé du groupe s'élevait à 25,4 milliards de dollars EU. à la fin 92, dont 15,7 milliards de dollars EU. (62 pour cent) venaient de la Banque, 9,3 milliards de dollars EU. (37 pour cent) du Fonds et 282,6 millions de dollars EU. (1 pour cent) du Nigerian Trust Fund. De ce total cumulé de prêts, 211 prêts ou dons allèrent à l'industrie pour un montant moyen de 17,6 millions de dollars EU., le secteur privé recevant 14,6 pour cent de la totalité du financement par le groupe. La ventilation par catégories des prêts consentis à l'industrie par la BAfD est aisée puisque les financements des IFD ne sont pas l'objet d'une catégorie distincte. Les lignes de crédit destinées à l'industrie sont cumulées avec les montants des financements sectoriels.

Quant aux différents domaines d'intervention du groupe au niveau sectoriel, l'industrie a reçu 20,9 pour cent du financement total par la Banque à comparer aux 22,2 pour cent pour l'agriculture et 25,7 pour cent pour les services publics) mais seulement 3,6 pour cent par le Fonds (contre 32,4 pour cent pour l'agriculture et 19,9 pour cent pour les transports) et enfin 9,6 pour cent par le Nigerian Trust Fund (contre 33,5 pour cent pour les transports et 17,2 pour cent pour la santé et l'éducation).

Cependant, au cours de ces dernières années, une tendance nette à l'éviction progressive du secteur industriel, jusque là bien établi, s'est affirmée à la suite de l'infléchissement des politiques en faveur des ajustements structurels. En 1992 l'industrie n'a reçu que 10,5 pour cent des prêts et dons approuvés par la Banque contre 21,6 pour cent pour les services publics et 19,4 pour cent pour les projets multisectoriels. Au cours des quatre années écoulées de 1989 à 1992, la Banque, elle, a consacré 15,6 pour cent de ses prêts à l'industrie (y compris les lignes de crédit), comparé à 15,9 pour cent pour les services publics et 20,25 pour cent pour les projets multisectoriels. Pour ce qui est du Fonds, l'industrie n'a reçu que 1,47 pour cent des prêts et dons approuvés au cours de la même période, contre 26,32 pour cent pour les projets à caractère social. 21,11 pour cent pour l'agriculture et 18,36 pour cent pour les projets multisectoriels.

Etant donné, et c'est là chose dans le droit fil de la Banque mondiale, que l'accès aux prêts à des conditions de faveur proposés par la BAfD est lié au PIB par tête d'habitant, les PMA africains s'adressent essentiellement au Fonds plutôt qu'à la Banque. Les statistiques du Fonds sur les prêts et dons montrent que l'industrie des PMA africains ne reçoit qu'un financement réduit au minimum de la banque régional de développement alors même que, comme il a été dit, les membres de la région sont excessivement tributaires de l'APF.

Quoiqu'il en soit, certaines tendances constatées à la BAfD atténuent la rigueur du constat. Au fil des progrès réalisés par certains pays africains appliquant des programmes d'ajustement structurel, le financement multisectoriel infléchi son axe "prêts pour les ajustements structurels" strict vers les "prêts d'ajustement sectoriels", y compris les prêts d'ajustements sectoriels industriels. En 1992 par exemple, les prêts pour les ajustements sectoriels se sont élevés à 457 millions de dollars EU. comparé à 171 millions de dollars EU. au titre des prêts pour les

ajustements structurels. Par ailleurs, du point de vue du volume du financement, l'apparition de prêts et de dons dont l'objet est de soulager la pauvreté a des retombées avantageuses pour l'industrie lorsque ces prêts prévoient la formation des petits entrepreneurs. En 1990, la Banque, en se dotant d'un Service du développement du secteur privé qui jusqu'alors n'existait pas, a consenti des prêts essentiellement destinés au secteur manufacturier, ce qui représente une autre tendance favorable pour l'industrie, si même aucun PMA n'en a encore profité.

Bien que tout laisse entendre que de la période pic où les prêts pour l'industrie s'asséchaient progressivement pour les PMA africains ne soit plus d'actualité, le déclin du PIB par habitant dans les pays en développement n'appartenant pas au groupe des PMA ne laisse d'être inquiétant pour ces derniers, qui de plus en plus, devront s'adresser au Fonds et donc entrer en concurrence avec les PMA. La solution, bien entendu, consiste à augmenter le montant de ce Fonds et le groupe de la Banque espère que les donateurs qui l'alimentent accroîtront leurs contributions à l'occasion du huitième réapprovisionnement, actuellement en cours de négociation et prévu pour 1994.

### **La Banque asiatique de développement**

#### *Les prêts à conditions de faveur de la BASD*

Le recentrage de la politique de financement des PMA de la Banque mondiale trouve son reflet dans les politiques de la Banque asiatique de développement (BASD). Certes parmi ses membres on trouve beaucoup moins de PMA qu'à la Banque mondiale ou à la BAfD. L'essentiel des prêts pour l'APF fournis aux membres faisant partie des PMA proviennent du guichet des prêts à conditions de faveur, soit le Fonds asiatique de développement (FASD).

Les prêts pour l'APF consentis par le FASD ont augmenté de façon constante. Pour autant, seule une très faible partie de ce gonflement des prêts a servi à promouvoir l'industrialisation des PMA, dont la part de prêts venant de la BASD a diminué dans l'absolu et en pourcentage, passant de 4,7 pour cent du financement de la BASD pour la période 1973-1977 à 0,6 pour cent pour la période 1988-1992. Cette réorientation du financement de la BASD est encore accentuée du fait de la redistribution des prêts naguère consentis à l'industrie du secteur public au profit du financement du secteur privé, tout d'abord moyennant les IFD, puis plus récemment, en s'adressant au secteur privé, sous forme de prêts directs et de participation au capital social des entreprises.

De 1973 à 1993, la BASD a accordé trente et un prêts d'un montant total de 611 millions de dollars EU. aux fins du développement industriel des PMA membres. Douze de ces prêts ont été consentis au secteur privé, neuf aux IFD, un pour la mise en valeur d'un domaine industriel au Bhoutan, six directement au secteur privé (quatre au Bangladesh, deux au Népal) et enfin trois prêts programme pour le secteur industriel. L'intérêt porté au secteur privé n'accuse pas de variation de tendance dans le temps. On se doit toutefois de noter que, depuis 1987, la BASD n'a signé aucun nouvel accord de financement pour le secteur public de l'industrie dans un quelconque PMA. En revanche elle s'est lancée dans le financement/investissement du secteur privé ou, par l'entremise des IFD, dans l'industrie du secteur privé.

#### *L'APF pour le secteur privé des PMA*

Le volume des prêts accordés aux IFD des PMA pour l'ADF s'est contracté. Cette tendance s'explique par les difficultés provoquées par les débiteurs manquant à leurs obligations contractées auprès des IFD et par le fait que l'on s'est rendu compte que dans de nombreux PMA, les IFD étaient devenus des solutions de facilité auxquelles le gouvernement avait recours, lorsque des prêts non seulement malencontreux, mais par surcroît ne faisant l'objet d'aucun effort sérieux pour en recouvrer la dette, laissaient bon nombre de ces organismes financiers dans un état exsangue. Les possibilités de rétablir le financement par la filière des IFD dépend de leurs capacités à améliorer la qualité de leurs prêts.

La crise des IFD a rétréci les possibilités de prêts aux investisseurs privés dans de nombreux PMA. Dans ces pays, la maigre tradition entrepreneuriale, associée à une faible capacité de prise de risques, a eu pour résultat de conférer une importance démesurée aux prêts des IFD. En outre, la réduction du financement par les IFD n'a pas été compensée par l'augmentation de la prise de participation au capital social depuis l'étranger par le privé ou par l'APF. La Banque mondiale a, par l'intermédiaire des IFD et des banques régionales de développement, ouvert un minuscule guichet de remplacement pour les prêts directs au secteur industriel privé. Les initiatives prises par les Banques proposent des prises de participation au capital social ainsi que des possibilités de prêts directs pour les emprunteurs privés, peu nombreuses d'ailleurs. Les prêts aux entreprises privées ne comportent pas de garantie gouvernementale de sorte que ce sont les IFD et les autres prêteurs qui en assument les risques. Il leur appartient par conséquent d'être dûment convaincus de la solvabilité des emprunteurs et de la réussite du projet. Par définition, notamment dans les PMA, très peu de ces emprunteurs font partie des élus après que les banques ont passé leurs dossiers au peigne fin. Il n'est dès lors guère surprenant que la plupart de ces prêts soient consentis aux plus développés des pays en développement.

### **Les conséquences de la réorientation de l'APF sur l'industrialisation des PMA**

#### *La désindustrialisation dans les PMA*

La stagnation présente des courants d'APF vers les PMA semble avoir coïncidé avec un ralentissement de l'industrialisation des PMA. Dans les PMA, la part moyenne du secteur manufacturier dans le PIB s'était stabilisée à 10 pour cent entre 1980 et 1990. Parmi les dix-huit PMA pour lesquels des données sont disponibles dès 1970, on constate qu'entre 1971 et 1991, aucun PMA, à l'exception du Lesotho, n'a amélioré sensiblement la part moyenne du secteur manufacturier dans le PIB.

La plupart des autres PMA ont été entravés par un processus d'atrophie de leurs industries, notamment au cours des années 80. Sur les quarante et un pays pour lesquels nous disposons d'informations comparables, dix-huit d'entre eux seulement ont enregistré une hausse de leur ratio industrie manufacturière/PIB. Seuls trois parmi ces derniers ont connu une augmentation de ce taux supérieure à 4 pour cent pendant les années 80, deux étant de fait des micro-économies. De sorte que la Zambie est le seul exemple d'un PMA qui a réussi, grâce à la restructuration, à se recentrer sensiblement sur le secteur manufacturier.

Il n'existe malheureusement pas de données qui permettent d'analyse de la tendance des investissements dans le secteur manufacturier des PMA. Des données globales sur l'investissement dans les PMA existent cependant qui témoignent d'une augmentation annuelle de 3,2 pour cent pendant les années 70, alors que les années 80 connurent une croissance négative de 0,3 pour cent. Il ne serait pas trop imprécis, dans un environnement de faible croissance des investissements présentés en données globales et de croissance non moins faible de la production, que de postuler que la croissance de l'investissement dans le secteur manufacturier était également faible.

Une telle hypothèse quand à la faiblesse de l'investissement est en outre étayée par la faiblesse attestée de la tendance à l'accroissement du nombre d'emplois du secteur manufacturier des PMA. Neuf des vingt-cinq PMA ont enregistré une croissance négative ou quasi négative de l'emploi dans ce secteur, sept ont connu une croissance supérieure à 10 pour cent sur cinq ans, et seuls sept ont bénéficié d'une croissance de l'emploi supérieure à 20 pour cent sur cinq ans.

On peut discuter de savoir jusqu'où des réformes sectorielles menées à bien sans être étayées par une augmentation des apports en ressources extérieures pour financer de nouveaux investissements peuvent relancer l'activité économique et rendre l'industrie des PMA moins vulnérable aux chocs venant de l'étranger. A dire vrai il est aussi discutable d'avancer que, dans un environnement industriel en contraction du fait de l'instauration de mesures de stabilisation, la demande même en investissements intérieurs se tasse et dissuade les chefs d'entreprises éventuels d'utiliser les crédits qu'offrent les IFD pour la création de nouvelles industries. Dans les PMA, les difficultés récentes constatées en matière de défaut de paiement sont à porter au compte de la moindre capacité des emprunteurs à rembourser les IFD dont l'avenir même est ainsi compromis.<sup>30</sup> Le courant d'APF a diminué d'autant, avec pour conséquence la réduction concomitante des investissements dans le secteur manufacturier des PMA.

Compte tenu du ralentissement de l'APF accordée au secteur public de l'industrie, toute réduction de la capacité - ou de la disposition de l'entreprise privée à combler l'insuffisance des investissements due à la contraction de l'investissement public - réduira d'autant le bilan global du secteur manufacturier. La politique des donateurs, qui consiste à privilégier l'APF pour la réforme des politiques industrielles pourrait fort bien avoir l'effet contraire à celui qui est recherché. Et contre toute attente les réformes visant à promouvoir le secteur privé pourraient, à brève échéance, avoir pour effet de démobiliser l'investissement et réduire la capacité d'utilisation du secteur manufacturier. L'effet dissuasif ainsi exercé sur l'investissement étranger, peu désireux de s'aventurer dans des économies aux bilans de production bien maigres, aura pour conséquence une détérioration accrue de leur capacité industrielle.

---

<sup>30</sup> Rehman Sobhan (ed), *Debt Default to the Development Finance Institutions: The Crisis of State Sponsored Entrepreneurship in Bangladesh*, University Press, 1991.

## 6. LE FINANCEMENT PAR LE SECTEUR INTERNATIONAL PRIVE

Les PMA ont de grandes difficultés à attirer les fonds du secteur privé étranger. En 1990, ils ont reçu 12 pour cent de tous les apports financiers fournis aux pays en développement pour 3 pour cent seulement de fonds privés. Le tableau 1 donne le total des apports financiers fournis aux PMA. Les investissements, directs et "autres" (obligations et prêts bancaires), ne représentaient que 4,7 pour cent de l'ensemble des apports en 1990 et il est avéré que ce taux était négatif au cours des années précédentes. Il semblerait que les PMA éprouvent les plus grandes difficultés à avoir accès aux capitaux étrangers privés, au point que cette difficulté pourrait servir de définition à la condition de "PMA". De plus les apports de fonds privés étant inférieurs en valeur absolue à ce qu'il étaient en 1981, il faut à présent remonter la pente afin de les augmenter.

Il est inévitable dans ce genre de mémoire de citer des exemples tirés des pays en développement aux revenus supérieurs puisqu'on ne trouve pas d'exemples directement dans les PMA, analogie nécessaire si l'on veut se pencher sur le devenir éventuel des PMA.

Considérés comme peu solvables, les PMA n'ont pratiquement aucun accès aux banques internationales de prêts, cartellaires ou non. L'absence de capacité d'emprunt est une autre manière de dire que les garanties de remboursement sont insuffisantes. C'est là une situation expliquée par tout en éventail de risques perçus : hauteur de la dette en cours, créanciers prioritaires tels que les institutions multilatérales, perspectives de croissance économique douteuses, possibilité d'instabilité politique ou de corruption et parfois risques de catastrophes naturelles. L'accès des PMA aux emprunts auprès des banques s'est fortement resserré pendant les années 80 à l'encontre des années 70 aux conditions avantageuses pour les emprunteurs. A quoi se greffe le durcissement des conditions d'accès dû à la réglementation des banques sur le niveau de leurs fonds propres et dont le ratio de solvabilité est plus contraignant pour les prêts à l'étranger.

Les possibilités d'amélioration d'accès aux prêts emprunteurs souverains, ou encore les états des PMA, ne semblaient guère prometteuses pour les années prochaines, bien que seuls les PMA pouvant se permettre des emprunts commerciaux dont les intérêts seraient remboursés par un supplément de recette soient désavantagés.

### Le financement sans recours

Les perspectives pour ce qui est des banques commerciales accordants des prêts à des projets individuels (du secteur public ou privé) semblent plus favorables que pour les risques souverains. Les banques sont mieux à même d'évaluer les risques d'un projet que ceux d'un prêt souverain. Si le projet semble prometteur, les risques sont inférieurs à ceux que présentent un prêt souverain. Cela est d'autant plus vrai lorsqu'il s'agit d'une entreprise dont la production est exportée, laissant ainsi à la banque la possibilité de faire valoir sa créance sur les recettes à l'exportation (grâce à un compte séquestre par exemple) avant leur rapatriement. Depuis quelques années déjà les banques sont plus intéressées par le financement sans recours que par les prêts souverains, ce qui vaut également pour de nombreux pays en développement dont les revenus sont plus élevés. Les activités telles que les mines, les plantations, voire certaines industries de transformation peuvent bénéficier de ce type de financement sans recours.

### Les crédits à l'exportation

Nombre de PMA ne sont pas considérées comme étant solvables par les institutions officielles de crédits à l'exportation et de garanties, les exportations n'étant dès lors pas garanties par une entité publique bien que les exportateurs puissent parfois obtenir des crédits à l'exportation du privé. A l'évidence cette carence en ce qui concerne les crédits privés à l'exportation non garantis par le secteur public est un problème de fond qu'il faut traiter.

### L'émission d'obligations

Les obligations émises par les pays en développement ont vivement augmenté passant de 6,6 milliards de dollars EU. en 1990 à 10,7 milliards de dollars EU. en 1991, mais venaient de quatorze pays seulement, tous relativement avancés.<sup>31</sup> Il s'agit pour l'essentiel d'obligations souveraines, bien que quelques sociétés d'Amérique Latine, publiques ou privées, aient émis des obligations sans garantie d'état. Certain sociétés, publiques ou privées, des PMA pouvaient émettre des obligations sans garantie d'état mais les éventuels marchés preneurs seront influencés par la perception des risques qu'ils ont au grés des différents pays émetteurs.

### L'investissement de portefeuille

L'investissement de portefeuille dans les marchés émergents progresse vigoureusement.<sup>32</sup> Les PMA, de par leur nature, n'ont bien entendu que très peu de marchés boursiers par ailleurs peu importants et peu variés. Des mesures durables de contrôle de change dissuadent en outre les investisseurs. Le Himalayan Fund est un bon exemple de possibilité d'investissement de portefeuille, l'un des fonds "offshore" permettant aux étrangers d'investir sur les marchés boursiers de l'Inde. Le Himalayan Fund a réservé une partie des 75 millions de dollars EU. en sa possession pour l'Inde, ainsi que des montants moindres pour le Népal et Sri-Lanka. Cependant la plupart des PMA ne disposent pas de marchés boursiers et les possibilités sont dès lors très limitées tant que ce sera le cas.

Quand aux marchés boursiers africains, on y voit poindre une lueur d'intérêt. Les responsables de Genesis's Emerging Markets Funds investissent également en Afrique, notamment en Zambie (3 pour cent de leur portefeuille) et au Botswana (2,2 pour cent). Le Conseil d'administration de la Société financière internationale (SFI) a approuvé un investissement de 7,5 millions de dollars EU. dans un fonds africain dont les dirigeants, l'EMIC, espèrent qu'il pourra drainer 30 millions de dollars EU.. Malheureusement, parmi les pays africains où il existe un marché boursier, seuls trois d'entre eux (le Botswana, le Ghana et la Côte d'Ivoire) sont raisonnablement accessibles aux investisseurs étrangers, les autres devant s'ouvrir plus largement pour que les investissements de portefeuille y soient possibles.

### La formule Construction-Exploitation-Transfert (CET)<sup>33</sup>

Les projets CET se sont révélés, au cours des dernières années, susceptibles d'attirer les fonds et les responsables étrangers vers les projets de développement, d'infrastructures en particulier. D'ordinaire il s'agit d'un exploitant du service public qui, associé à une société étrangère, crée une entreprise d'économie mixte (le franchisé) pour construire, détenir et exploiter un ouvrage. La participation d'actionnaires extérieurs est également possible. Le franchisé doit alors emprunter le gros des fonds nécessaires pour la réalisation de l'ouvrage avec pour nantissement les actifs générateurs de profit et de revenu qu'il escompte de l'ouvrage exploité (financement sans recours). L'installation doit rembourser la dette contractée, payer des dividendes aux actionnaires pendant une durée préalablement déterminée (de quinze à vingt ans), ce après quoi la pleine propriété en est transférée à l'état.

<sup>31</sup> "International Capital Markets", *Developments, Prospects and Policy Issues*, IMF, Washington DC, 1992.

<sup>32</sup> Des estimations de l'Amex Bank suggèrent que les apports nets en portefeuille ont doublé entre 1990 et 1992 dans les pays en développement, passant de 4 milliards de dollars EU. à 8 milliards. En 1992 ils représentaient 6 pour cent de l'ensemble de l'apport net de capital. Certes une quantité minime de ces investissements de portefeuille va aux PMA (Amex Bank Review, 26 avril 1993). Selon Lipper Reports Inc. (1990), le nombre de fonds spécialisés des pays en développement est passé de deux en 1984 à cent-vingt en septembre 1990, date à laquelle le total des fonds mobilisés était de 8,9 million de dollars EU..

<sup>33</sup> Il existent plusieurs variantes du modèle CET: "Construction-Possession-Exploitation", "Construction-Location-Transfert" et "Construction-Possession-Subvention-Transfert". Pour plus de renseignements, se référer à "Industrie et Développement", *Rapport mondial*, ONUDI, 1992.

L'avantage principal de cette formule, par rapport au financement habituel des exploitants publics, réside certainement dans le fait que le secteur privé participe au projet. Il est le garant d'une gestion saine, promesse de succès. En revanche, à en croire la Schroder Waag, une banque d'affaires britannique, les frais de financement sont très largement supérieurs, soit un surcoût de l'ordre de 4 à 5 pour cent. Les banques de prêts et les organismes de crédits à l'exportation émettent certaines réserves au sujet des financements CET, bien que certaines banques soient extrêmement actives dans ce domaine et délaissent les prêts souverains. En tout état de cause, et bien que la dette ne revête pas un caractère souverain, les banques ont toujours loisir de déterminer le prêt en fonction d'un montant maximum accordé par pays. L'offre de titres de la dette étrangère est souvent la pierre d'achoppement du financement CET. Cela est dû en partie au fait que les banques commerciales renâclent à prêter aux pays en développement actuellement et en partie au ratio élevé d'endettement souvent proposé (la Turquie proposait un niveau d'endettement de 90 pour cent par rapport aux fonds propres.) L'intérêt porté par les institutions multilatérales de financement (IMF) semble pourtant devoir faciliter le financement par les banques commerciales.

### **Le capital-risque transnational**

Alors que l'essentiel du courant de capital-risque s'écoule entre les pays industrialisés, on constate un apport croissant dans les pays en développement. Pendant les années 80, les institutions multilatérales et régionales de financement se sont tournées vers les possibilités d'investissement du capital-risque. La Commonwealth Development Corporation (CDC) a investi dans des fonds de capital-risque en Papouasie Nouvelle-Guinée, aux Philippines, au Ghana et récemment en Tanzanie, un PMA, USAID étant aussi partie-prenante. Le secteur privé n'a manifesté qu'un intérêt très mitigé.

L'avantage principal qui présente le capital-risque pour de nombreux pays en développement, c'est qu'il s'agit de fonds propres, un capital non générateur de dette. En outre il est particulièrement adapté aux besoins du développement en ce sens qu'il s'agit d'un investissement direct, contrairement à l'investissement de portefeuille présent, pour l'essentiel, sur le marché secondaire des titres. Les conditions requises pour attirer le capital-risque, du secteur privé entre autre, sont cependant très exigeantes, les deux principales étant la possibilité de récupérer son investissement à vue et celle de rapatrier son capital. Ce sont là des exigences difficiles à satisfaire dans certains pays dont les PMA en particulier. Des subventions, ou à tout le moins une réglementation fiscale, qui ne pénalisent pas le capital-risque ne sont pas à négliger non plus.<sup>34</sup>

Tout comme pour les autres méthodes de financement par le secteur privé, les PMA n'attirent pas sans difficulté le capital privé étranger et il est probable que des organismes tels que la SFI, la BAFD, et la CDC devront continuer à prendre l'initiative. Leur palmarès montrent qu'attirer des capitaux complémentaires n'a pour elles plus de secrets.

---

<sup>34</sup> Kitchen R., "Venture Capital: Is It Appropriate for Developing Countries?", in Fischer Klaus P. and George J. Papiannou (eds), *Business Finance in Less Developed Capital Markets*, Greenwood Press, 1992.

## 7. L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT

### Introduction

De nombreux PMA, entre autres africains, ont bénéficié depuis longtemps de l'IED, de la part de leurs anciennes puissances coloniales en particulier. Bien plus, une bonne part du secteur manufacturier est, en tout ou en partie, détenue par l'étranger (souvent dans le passé sous forme de co-entreprises avec le gouvernement). Cela reflète, incomplètement, la pénurie de capitaux propres intérieurs dans de nombreux PMA. Cependant une bonne part de l'IED est placée dans des niches protégées par des barrières protectionnistes, la rentabilité en étant alors discutable. Les tendances qui s'affirment en faveur de la libéralisation commerciale promettent d'affûter cette rentabilité et de stimuler un investissement plus ouvert.

L'IED dans les pays en développement pris globalement a gonflé rapidement et représentait, en 1990, plus de 10 pour cent de l'investissement privé, contre 6 pour cent en moyenne entre 1978 et 1988. Toutefois, le bilan de l'IED dans les PMA depuis 1985 a été très variable, comme le montre le tableau 1. En 1987, ainsi qu'en 1989, les résultats de l'investissement direct étaient en substance négatifs, traduisant des ventes ou liquidations d'actifs ou encore des nationalisations. Y compris pendant la période où l'IED était positif, il ne représentait qu'une très faible part de l'apport total en capitaux, 2 pour cent en 1990 par exemple. Comme nous l'avons vu, c'est un pourcentage sensiblement plus faible que pour les pays en développement pris dans leur totalité, si même les difficultés pour obtenir ce genre d'informations sont telles qu'elles perdent nécessairement en fiabilité.<sup>35</sup> Bornons nous à dire que l'IED dans les PMA est extrêmement bas.

### Les faits récents

#### *L'échange de créances contre des prises de participations*

L'IED dans les pays en développement a récemment été stimulé par l'échange de créances contre des prises de participation dans le cadre de programmes de conversion de la dette,<sup>36</sup> bien qu'à ce jour aucun effet sensible n'ait été constaté dans les PMA. L'échange de créances contre des participations permet de convertir la dette d'un pays en développement en une prise de participation au capital social détenu à l'étranger. Cette conversion ouvre la voie à l'investissement étranger direct ou à l'investissement de portefeuille. Ainsi, une société transnationale peut rembourser la dette extérieure en espèces qu'elle amorti auprès de l'état émetteur en échange de monnaie locale destinée aux investissements. Telle méthode a aujourd'hui reçue l'accord officiel d'un certain nombre de pays, les modalités variant cependant d'un pays à l'autre compte tenu de la complexité des opérations.

Une conversion dette à dette est une permutation de créanciers détenteurs de créances sans titres auprès des pays en développement, d'ordinaire des banques commerciales. Les conversions sont possibles entre deux parties étrangères ou encore entre le pays et un partie étrangère. Elles entrent dans le cadre du marché secondaire du financement de la dette du tiers-monde contractée auprès des banques, où les dettes souveraines s'échangent à un taux d'escompte de 20 à 90 pour cent par rapport à la valeur nominale, en fonction de la perception du risque que présente le pays. Pour notre propos, l'essentiel est que ce marché secondaire permet - et favorise - l'échange de créances contre des prises de participation ou contre de la monnaie locale, ouvrant ainsi la voie à de nouveaux courants d'investissement. L'objectif de ces programmes étant actuellement de profiter de la décote proposée par les marchés secondaires.

<sup>35</sup> Cette remarque s'inspire d'une discussion avec un fonctionnaire de l'OCDE chargé de collecter des données en matière d'IED. Les données ont encore perdu en fiabilité depuis que les pays industrialisés ont levé leurs mesures de contrôle des changes et que les banques centrales ne consignent plus ces informations. De l'avis de ce fonctionnaire, pour certains pays "les statistiques sur l'IED ne valent pas le prix du papier où elles sont imprimées".

<sup>36</sup> Les programmes de conversion de dette englobent tout un éventail de conversions de créances en prises de participation ou en actions en faveur de la nature, de l'éducation ou de la santé. Ils ne relèvent pas strictement de l'IED et ne sont donc pas traités ici.



L'échange de créances contre de la monnaie locale vise à faciliter le rapatriement des capitaux en fuite. Tel résident ou telle société peut, grâce à cette opération, racheter la dette souveraine du pays, à un cours très favorable sur le marché secondaire en la payant avec des fonds extérieurs et présenter la créance à la banque centrale qui rembourse à la valeur nominative mais en monnaie locale. Dans la plupart des pays il est obligatoire d'investir en monnaie locale. L'Argentine par exemple, exige des investissements dans le secteur des activités d'exportation, la Jamaïque dans l'industrie manufacturière d'exportation ou le tourisme. Certains pays autorisent des investissements de portefeuille grâce aux gains ainsi réalisés.

Les opérations d'échange de créances contre une participation au capital ou contre de la monnaie locale ont pour avantage, à première vue du moins, de réduire la dette extérieure des états tout en créant des fonds d'investissement. Les volumes de ce type de transaction sont toutefois à ce jour encore peu élevés.

La réduction de la dette est possible, pour l'essentiel, en la remboursant soit indirectement en monnaie locale fournie par l'impôt, soit par l'émission d'obligations, soit par l'émission d'une nouvelle monnaie locale. On estime de cette dernière possibilité qu'elle est inflationniste, expliquant ainsi que les pays imposent des plafonds aux montants convertis. Quand aux conversions dont l'objet est l'investissement direct, elles ont pour avantage fréquent de stimuler l'activité économique sans pour autant entretenir l'inflation. Enfin, les conversions aboutissant à des investissements de portefeuille peuvent faire monter le cours des actions, les actionnaires dégageant ainsi des gains de conjoncture exceptionnels, réinvestis dans l'immobilier par l'exemple qui, à son tour, connaît une envolée des cours.

On peut aussi s'interroger de savoir si l'échange de créances contre des participations au capital social stimule effectivement l'investissement. Les transnationales n'auraient-elles pas investi de toutes façons? Est-ce que la possibilité d'acheter de la monnaie locale à des taux très bas n'a pas en pour résultat d'évincer les sociétés locales? Il est difficile d'estimer l'additionalité due aux conversions de la dette, bien que même si elle est inexistante, le fardeau du service de la dette extérieure du pays est allégé si les obligations à coupons sont remplacées par du capital propre investi dans des opérations qui rapportent - ou qui épargnent - des devises.

L'échange de créances semble avoir provoqué un investissement non négligeable dans le secteur industriel, en Amérique Latine entre autre.

**Tableau 4: Les parts en pourcentage des échanges de créances dans le secteur industriel entre 1985-1989**

pays	parts en pourcentage	période pour laquelle les données sont disponibles
Argentine	70	(1988)
Brésil	57	(1988)
Chili	61	(1985 - sept. 1988)
Mexique	50	(1986 - juin 1989)
Philippines	50	(1986 - juin 1989)

Source: D'après les données de l'ONUDI, 1992.

### *La privatisation*

La vogue dont jouit la privatisation des entreprises publiques dans les pays en développement est l'occasion d'attirer du capital étranger pour prise de participation. Le placement d'actions permet au gouvernement d'attirer les investisseurs étrangers, alors que la cession classique par offre de vente, avec campagnes publicitaires à l'étranger, et assortie de garanties crédibles de possibilité de revendre ultérieurement les parts rapatriables en devises étrangères, est à même d'intéresser les investisseurs privés et publics. Le gouvernement jamaïcain a ainsi vendu une part importante de la Carib Cement à une cimenterie norvégienne, avant de la proposer à la vente. La prise de participation première de cette société par une cimenterie étrangère était requise du point de vue de l'amélioration de la gestion, de la technologie mise en oeuvre, des compétences en commercialisation et de l'apport en fonds propres. Des parts de la TELEKOM de Malaisie ont également été vendues de la sorte à l'étranger et cotées en bourse. Il convient de limiter la part accessible aux investisseurs étrangers, pratique qu'a imposé le gouvernement britannique lorsqu'il a privatisé.

Les programmes de privatisation dans les PMA n'en sont qu'à leurs débuts et se heurtent à l'insuffisance de capital privé intérieur et à la méfiance des investisseurs étrangers. Mais les possibilités sont réelles, à preuve le cas exemplaire de John Moore, entrepreneur américain qui a racheté plusieurs entreprises publiques déficitaires en Afrique de l'Ouest, dont une aciérie au Togo, et qui se retrouve aujourd'hui à la tête d'un groupe de sociétés industrielles en pleine expansion. Le programme de privatisation ambitieux lancé par la Tanzanie suscite de même un vif intérêt chez les investisseurs étrangers.

### *Les échanges compensés*

Certaines formes d'échanges compensés, les accords de rachat de marchandises notamment, sont un autre créneau offert aux PMA. S'il est vrai que les échanges compensés constituent une forme très ancienne de paiements commerciaux, la version moderne n'en existe que depuis 1980 environ, pour s'étendre rapidement jusqu'en 1985, accompagnée de perfectionnements non moins rapides, et non sans susciter une profusion de méthodes, d'aménagements et de termes qui appellent quelques précisions.

On distingue principalement :

- le troc, échange direct de marchandises entre l'importateur et l'exportateur, sans échange d'argent.
- les accords de compensation de marchandises, payées en tout ou en partie au moyen d'autres marchandises. Contrairement à la première méthode, le paiement est normalement échelonné au terme d'un délai convenu.
- les contre-achats, ou échanges parallèles, régis par deux contrats distincts, l'un pour les livraisons effectuées par l'exportateur, l'autre pour le rachat des marchandises par l'importateur. Les accords peuvent se faire au niveau de parties gouvernementales, le rachat pouvant être le fait d'une partie tiers, voire d'un pays tiers.
- les accords de rachat de marchandises (dits également de coopération industrielle) où l'exportateur de machines et d'équipements ou d'usines clés en mains convient d'être payé, en tout ou en partie, en marchandises produites par l'usine. Souvent l'exportateur d'installations industrielles s'occupe lui-même des montages de financement à long terme dans son pays.

- les accords compensatoires. Un exportateur convient d'un investissement compensatoire dans les pays importateur, afin de gonfler le capital social et de créer des emplois. Ils valent notamment pour l'importation par les pays en développement de matériel aéronautique et de matériel de défense acquis auprès des exportateurs, et sont essentiellement passés au niveau gouvernemental.
- les comptes-témoins, variante perfectionnée des contre-achats où l'exportateur et l'importateur portent en compte les marchandises échangées pendant une certaine période au lieu de passer un contrat pour chaque transaction, avec un ré-équilibre annuel des soldes éventuels.
- le commerce triangulaire, où trois pays passent un accord compensatoire afin de corriger les déséquilibres des accords compensatoires signés entre deux d'entre eux. Si le pays A un excédent commercial avec le pays B, ce qui perturbe un accord bilatéral de compensation commerciale, A peut acheter les marchandises compensatoires auprès d'un pays tiers C, qui lui à son tour achètera pour le même montant auprès du pays B. Dans le cas où les paiements se font en monnaies non convertibles le réglage est un peu plus délicat et peut exiger la médiation d'un courtier ou d'un agent commercial.

#### *Le rachat de marchandises (buy-back)*

Les accords de rachat de marchandises consistent normalement à vendre des actifs physiques, le vendeur s'engageant à racheter une partie du produit final. Son objectif est de récupérer partiellement sa mise initiale en devises, de développer son marché à l'exportation et d'assurer un apport de revenu lui permettant d'amortir son investissement de départ. Ce n'est pas sans risques pour l'exportateur d'installations industrielles. Sans compter les problèmes du prix des produits, leur qualité insuffisante et la faiblesse des niveaux de production qui peuvent provoquer certaines difficultés éventuellement atténuées par des contrats annexes de participation à la gestion de l'entreprise.

Il est souvent difficile de discerner les différentes formes d'accord de rachat de marchandises. Toutes se sont rapidement développées pendant la récession de la fin des années 70 et du début des années 80 les effets conjugués de la pénurie des devises dans les pays en développement, de la mévente de leurs produits de bases et de leurs biens de consommation sur les marchés mondiaux d'une part et du tassement du marché des biens d'équipement des pays industrialisés d'autre part. Plusieurs pays, tels que l'Indonésie et le Pakistan, ont exigé la conclusion d'accord de rachat de marchandises afin de payer les gros contrats d'importation. L'Indonésie a échangé du caoutchouc, du café, du cacao et du ciment contre des engrais, l'Iran du pétrole brut contre de l'agneau et de la laine de Nouvelle-Zélande et l'Angola du pétrole contre une centrale hydro-électrique. Les exemples sont innombrables. Mais l'insistance des gouvernements à imposer ces accords de rachat n'a peut-être pas produit les résultats escomptés en raison de la complexité des ces accords et des retards importants dus à la lenteur bureaucratique. Echanger des marchandises contre de l'argent est infiniment plus simple.

Bien que, en substance, les accords de troc, les échanges compensés, le rachat de marchandises fassent partie des échanges internationaux, ces méthodes sont substituables aux apports financiers. Les accords de rachat de marchandises, les accords compensatoires ou de compensation de marchandises supposent la fourniture de biens d'équipement "amortis" à terme, tout comme un crédit à l'exportation. Qui plus est, ces accords commerciaux permettent aux pays en développement de sauvegarder leurs programmes d'investissement en période de pénurie de fonds, sans pour autant alourdir la dette publique. Enfin la répartition du risque est tout autre. Ainsi dans le cas du rachat des marchandises, c'est l'exportateur qui assume l'essentiel du risque puisqu'il lui faudra trouver les débouchés nécessaires aux produits, puisqu'il prend à son compte, fût ce en partie, les risques de gestion et de productivité. L'acheteur quand à lui, dispose d'un marché assuré pour une partie de sa production. Il s'agit en ce sens plus d'un investissement étranger direct que d'un crédit à l'exportation. Toutefois tout indique depuis quelque temps que la montée en flèche des échanges compensés a atteint un palier.

### *Rapatriement des capitaux en fuite*

De par sa nature même, il est très difficile d'obtenir des données sur ce phénomène. Il y a fuite de capitaux lorsque, dans un pays, on cherche à éviter des "sacrifices exceptionnels" sur les taux de rentabilité. Le FMI, sur la base de plusieurs études distinctes, suggère une fourchette de 200 à 300 milliards de dollars EU. en fuite pour l'ensemble des pays en développement importateurs de capitaux pour la période 1974-1985. Et il n'est pratiquement pas douteux que cet exode résulte directement de décisions gouvernementales aux plans politique, financier, voire monétaire, dont la qualité première n'était pas d'inspirer la confiance. On peut dire que, dans l'ensemble, les pays subissent la fuite de capitaux qu'ils méritent. Avec pour corollaire que la politique des gouvernements est tout aussi importante pour ramener ces capitaux fébriles dans leur pays d'origine, ce que nous allons à présent examiner.

#### **L'amnistie**

Elle permet aux résidents de rapatrier leurs capitaux en fuite sans avoir à craindre les conséquences des infractions antérieurement commises au plan fiscal ou en matière de contrôle des changes. L'Argentine, le Mexique, le Chili et le Costa-Rica ont voté des amnisties, en partie dans le cadre de leurs programmes respectifs d'échanges de créances.

#### **La libéralisation des comptes de capital**

La suppression des contrôles sur les mouvements de capitaux est susceptible de dissuader la sortie continuelle de capitaux et simultanément d'encourager le rapatriement des capitaux enfuis, surtout lorsque cette mesure va de pair avec la liberté du cours des devises et avec des politiques anti-inflationnistes crédibles. En Jamaïque, au Chili, en Uruguay et au Pérou ces mesures ont permis des rentrées importantes de capitaux, dont plus d'un milliard de dollars EU. pour le seul Pérou.

#### **Instruments financiers en monnaies étrangères**

En toute logique la libéralisation des comptes de capital appelle que les résidents puissent détenir des instruments en devises, tels que des comptes bancaires, et que les sociétés ainsi que le gouvernement puissent émettre des obligations libellées en devises. Ces instruments ont, entre autres avantages, pour effet de rappeler à l'ordre d'éventuelles politiques inflationnistes par un report immédiatement possible sur la monnaie étrangère. Les pays qui ont accès aux marchés de capitaux internationaux peuvent aussi émettre des titres libellés en devises à l'étranger pour capter les investissements financés par les capitaux exilés. Trop souvent malheureusement les PMA et leurs sociétés n'ont pas une solvabilité suffisante pour ce faire.

La libéralisation des échanges, des investissements, du contrôle des changes et du cours des devises semble avoir eu un effet très sensible à Maurice et plus récemment en Ouganda et en Tanzanie. Un cadre réglementaire libéral semble réduire le risque - ou du moins certains des aspects de ce risque - que présente le pays et encourager ainsi les apports financiers.

Il faut encore compter avec l'influence indéniable de certains facteurs micro-économiques tels que les frais attendant de la main d'oeuvre qualifiée et au personnel de bureau notamment - le coût de la main d'oeuvre non qualifiée étant négligeable - tels que la taille du marché, la présence d'un investissement étranger préalable (très incitatif, c'est le cas de la Chine méridionale), tels que la qualité des infrastructures (surtout les transports, l'énergie et les communications) et enfin le niveau global d'industrialisation.

Le risque-pays est acceptable si les bénéfices escomptés sont également élevés, notamment dans le cas d'une industrie facile à déplacer (l'industrie du vêtement par exemple) ayant la possibilité de se replier rapidement en cas de difficultés concrètes.

### *La promotion des investissements*

Le cadre juridique de l'IED n'est toujours pas satisfaisant dans certains PMA, en dépit des efforts récents faits par certains d'entre eux pour libéraliser la législation applicable à l'investissement étranger. Les PMA partent avec de nombreux désavantages économiques et naturels lorsqu'il s'agit pour eux d'entrer dans la lice mondiale de l'IED. Il leur est donc indispensable de veiller à ne pas alourdir ce handicap en imposant un encadrement contraignant.

La voie est encore longue pour la plupart des pays en développement, plus longue encore pour les PMA, avant d'atteindre cet idéal. La CNUCED<sup>37</sup> fait savoir que les changements apportés à la réglementation et la législation sur l'IED dans certains PMA dont le Burkina Faso, Djibouti, la Guinée-Bissau, Haïti, le Lesotho, le Malawi, les Maldives, le Niger, Le Soudan, la République centrafricaine, Vanuatu et Samoa "font preuve d'une approche libérale dans certains domaines, mais étaient quelque peu plus sélectifs dans d'autres". Ils persistent à maintenir des "régimes privilégiés" favorisant certains secteurs, tout en imposant des conditions sur des questions telles que l'emploi de la main d'oeuvre locale et de la main d'oeuvre expatriée ou les plafonds imposés aux intérêts étrangers.

### *L'amélioration des termes du crédit*

L'un des meilleurs moyens pour encourager les apports du secteur privé dans les PMA passe par une quelconque formule d'amélioration des termes du crédit qui pondère différemment les risques partagés par l'emprunteur et le prêteur, voire une partie tiers bien souvent. La BASD dispose d'un plan de co-financement qui a fait ses preuves et qui est pleinement satisfaisant. De 1986 à 1991, le co-financement s'est élevé 10,8 milliards de dollars EU. pour un total de prêts et d'investissement d'un montant de 37,8 milliards de dollars EU.. Sur ce premier montant de 10,8 milliards de dollars EU. l'apport public était de 7,5 milliards de dollars EU.. Quant aux sources commerciales, en comptant les banques, les sociétés d'assurances et le crédit à l'exportation, elles ont fourni 3,3 milliards de dollars EU..

C'est grâce au co-financement avec des sources commerciales qu'il peut y avoir additionalité. Dans ce montage, les clauses de défaut croisé et les garanties qu'offre l'IED attirent les capitaux obtenus aux conditions du marché, qui autrement ne le seraient pas et il est possible d'obtenir des dates d'échéances plus longues et des conditions de prêt plus favorables négociables auprès du marché. L'IED prend en apparence un risque accru mais en fait tire partie de sa position en tant que créancier privilégié effectif pour obtenir les mêmes conditions pour la composante commerciale de co-financement. Tel co-financement devrait susciter l'intérêt des marchés de capitaux, de même que celui de la BASD et du pays (ou de la société) en bénéficiant.

Pour les PMA, la BASD passe par son Fonds asiatique de développement pour les opérations de co-financement. En 1991 elle a co-financé des projets de PMA tels que le Bangladesh, la République démocratique populaire Lao et le Népal. Soulignons, toutefois, que ces opérations de co-financement ont été menées avec des institutions du secteur public, non des banques commerciales et ne portaient pas sur des projets industriels.

### *Les mécanismes de la Banque mondiale*

La Banque mondiale applique des mécanismes analogues où le co-financement avec des organismes publics prédomine également. Toutefois les programmes de la Banque, qu'il s'agisse d'ECO (Opérations élargies de co-financement) ou d'EXCEL (levier pour l'amélioration des termes du crédit à l'exportation) proposent des mécanismes d'amélioration des termes du crédit du plus grand intérêt, ce qui est aussi le cas de l'AMGI, l'Agence multilatérale de garantie des investissements.

<sup>37</sup> CNUCED, Les pays les moins avancés, Rapport 1992, p. 65.

L'objet du programme ECO consiste à appuyer les emprunteurs pour qu'ils se procurent des fonds auprès du marché privé. La Banque, par l'entremise de ce programme, offre des garanties partielles pour les prêts consentis aux conditions du marché.

En fait on ne peut s'empêcher de penser que le programme ECO n'a pas rencontré le succès attendu, à cause notamment du problème posé par les conditions d'attribution du crédit au pays emprunteur. En effet les pays qui avaient rééchelonné leur dette au cours des cinq années précédentes ne pouvaient prétendre à bénéficier de cette possibilité. Quand aux banques commerciales, elles durent, non sans déception, se rendre à l'évidence : la Banque mondiale ne pouvait les aider, pour les mêmes raisons, dans les nombreux pays où elles auraient souhaité prêter.

#### **Le Programme EXCEL**

Le Programme EXCEL a été mis en place en 1989, en collaboration avec l'Union de Berne. Il a pour objet de proposer des montages de crédits à l'exportation à l'intention des entreprises moyennes dans certains pays en développement choisis où les sociétés - voire les pays eux-mêmes - auraient des difficultés à obtenir ces crédits sans cette aide.

#### **L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI)**

La Banque mondiale a créé l'AMGI en 1988. Son mandat est d'encourager l'investissement par prise de participation et autres courants d'investissement directs dans les pays en développement en profitant de l'assouplissement des obstacles non commerciaux à l'investissement. L'AMGI propose des garanties aux investisseurs dans le domaine du risque politique : transfert de devises, expropriation, guerre et troubles civils. Il s'agit là en fait plutôt de faciliter la prise de participation que d'améliorer les termes du crédit.

Les sociétés intéressées doivent s'enregistrer auprès de l'AMGI et les pays où elles investissent doivent être membre de l'Agence. A ce jour c'est le cas de 131 pays. Tous les pays membres doivent contribuer financièrement. Quand aux sociétés, elles peuvent inciter le pays à devenir membre afin d'être assurées contre le risque politique. La BIRD propose, elle aussi, des portefeuilles titres pour le pays intéressé à la condition qu'il soit membre, comme ce fut le cas pour le Brésil. La formule est destinée aux PMA, mais en fait elle a profité pour l'essentiel aux pays en développement les plus avancés. Il serait avantageux pour les PMA d'être dispensés du versement d'une contribution financière pour être membre de l'AMGI.

#### *Les mécanismes de la SFI*

##### **Les mécanismes de prêts multi-devises**

Il s'agit d'un montage selon lequel la SFI s'allie avec des banques commerciales qui, par le biais de leurs succursales, repèrent, évaluent et co-financent les projets intéressants dans les pays en développement. A ce jour, six banques commerciales collaborent avec la SFI au sein de ce montage, la BNP, le Crédit Lyonnais, Indosuez, ING (Hollande), AB-Amso et Bank Austria, sans qu'il soit envisagé d'en accroître le nombre. De l'avis de la SFI ce mécanisme est satisfaisant bien que des difficultés soient apparues sur le terrain en raisons de déficiences aux plans du secteur financier, de la réglementation et des institutions. C'est en Afrique qu'elles sont les plus aiguës, en revanche la méthode a été concluante en Indonésie, au Pakistan, en Turquie, au Chili et au Venezuela entre autres pays.

##### **Le Service conseil en placement à l'étranger**

Ce service est géré conjointement par la SFI et l'AMGI. Sa mission est de conseiller les gouvernements membres quand aux mesures à prendre en matière de promotion, d'évaluation, d'autorisation et de contrôle des investissements directs. Il peut aussi les aider à mettre ces mesures en oeuvre. Ce service gagne en importance et il s'est révélé très utile dans les pays les moins avancés en particulier.

### • L'accès aux techniques de gestion du risque

La SFI aide également les sociétés des pays en développement à savoir mieux gérer les risques, à des coûts raisonnables, en leur proposant des montages de couverture contre les risques de produits de base, de devises ou de taux d'intérêts et en améliorant les termes du crédit privé.

### • Le crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail est une activité rentable en expansion dans plusieurs pays du tiers-monde et, contrairement à ce que pensent certains analystes, il ne tire pas sa force des seuls avantages fiscaux. Les sociétés de crédit-bail accordent des crédits à moyen terme (de l'ordre de cinq ans) pour les biens d'équipement, n'exigent pas d'autre nantissement que l'objet donné en leasing, fournissent un financement de 100 pour cent, se prêtent plus soupagement à l'échelonnement de la dette que les prêts privés et, dans certains pays, le crédit-bail peut être considéré comme un financement hors-bilan. Les sociétés de crédit-bail sont donc bien armées pour concurrencer le secteur bancaire qui ne consent que rarement des crédits à moyen terme et exige des garanties dont la valeur est sensiblement supérieure à celle des fonds prêtés. C'est cependant une solution qui peut se révéler plus coûteuse que le crédit bancaire à moins de jouir d'avantages fiscaux.

Du point de vue des apports financiers internationaux, une société de crédit-bail locale qui importe du matériel qu'elle donne ensuite en leasing aux sociétés du pays peut remplacer avantageusement les crédits à l'exportation, notamment pour les pays dont la solvabilité n'est pas reconnue par les organismes de crédit à l'exportation, et qui n'ont donc pas accès aux crédits à l'exportation garantis. Elle doit s'appuyer sur une solide dotation en capital et pouvoir avoir accès aux devises étrangères moyennant à une politique libérale du contrôle des changes. Les pays qui ont assoupli leur réglementation dans ce domaine, tels que l'Ouganda et la Tanzanie, voient s'ouvrir à eux la possibilité de créer des sociétés de crédit-bail, comme c'est d'ailleurs aussi les cas des Maldives.<sup>38</sup>

Le crédit-bail est aujourd'hui bien établi dans certains pays, le Bangladesh par exemple dont le secteur crédit-bail est extrêmement dynamique, le Botswana et le Malawi. Il s'agit d'un moyen aux possibilités d'avenir prometteuses aux fins du financement de l'industrie, dont l'importance peut être encore plus considérable pour les petites et moyennes entreprises, souvent dans l'impossibilité d'obtenir des crédits bancaires à moyen terme ou encore d'acheter en prenant un crédit à l'exportation. Les institutions de développement ont un rôle à jouer en encourageant et en finançant les sociétés de crédit-bail dans les PMA. Précisons en outre qu'il s'agit d'une technique de financement pleinement acceptée par l'islam.

---

<sup>38</sup> La situation des Maldives est très prometteuse pour le crédit-bail en bateaux de pêche ainsi que beaucoup d'autres biens tels que les machines à tricoter, les groupes électrogènes, en passant par les photocopieuses. Compte tenu de la nature précaire du capital foncier du point de vue du nantissement, une société de crédit-bail serait très compétitive par rapport à une banque peu disposée à prêter à moyen terme.

## 8. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

On peut dégager plusieurs grands thèmes de cette analyse dont l'objet était de dresser l'inventaire des différentes sources de financement qui, dans la pratique ou la théorie, s'offrent aux PMA pour les aider à développer leurs industries. Au plan national d'abord, on a souligné l'importance fondamentale des institutions financières de développement du pays, de même qu'on a insisté sur la gravité des difficultés sans fonds dans lesquelles certaines d'entre elles se débattent, plus particulièrement dans les PMA de la zone franc. En contrechamp on voit un secteur non-structuré dynamique, qui semble être d'autant plus florissant que le milieu économique est dur, disposé à s'adapter pour répondre aux besoins de ses clients mais qui malgré tout n'est pas apte à fournir les ressources en capitaux à plus long terme nécessaires à la majorité des PMI.

Il est à présent possible de perfectionner et de diffuser plus largement ces mécanismes de financement locaux avec pour double avantage de rendre les PMA moins dépendants de l'emprunt extérieur et parallèlement d'amorcer des effets multiplicateurs sur l'activité économique locale. On trouvera ci-après quelques suggestions quant aux différents moyens, classiques ou plus novateurs, qu'il convient d'exploiter au mieux pour mobiliser plus efficacement les ressources.

### Le secteur formel

Dans la mesure où la crise que traversent les IFD n'est qu'un aspect d'une crise plus vaste qui affaibli le secteur industriel des PMA, il convient d'examiner la question des prêts à terme fixe et de la réforme des IFD dans le cadre du projet de programme de Réhabilitation industrielle proposé au titre du PIA. Relancer la capacité industrielle sous utilisée dans les PMA est au moins aussi important qu'investir pour y créer des capacités nouvelles; c'est ainsi que ce programme de réhabilitation des industries sinistrées doit s'inscrire dans une perspective plus large d'examen des réformes de politique industrielle proposées aux PMA pour s'attaquer au problème fondamental du marasme de l'industrie des PMA depuis le début des années 80.

Sur le plan technique, en laissant aux banques commerciales leur fonction de banque de court terme, nous suggérons la création d'Institutions spécialisées qui, pour le financement du secteur industriel pourraient être les suivantes :

- Crédit d'équipement pour les PME - PMI (appelé ci-après Institution Nationale de financement du développement INFD),
- Société de Capital Risque,
- Bourses de Valeurs Mobilières,
- Organismes de garantie collective.

Ces Institutions existent déjà dans certains pays: leur expérience et leur réussite peuvent servir de référence. Leur fonctionnement doit être complémentaire non seulement de l'action des banques commerciales, mais aussi des Institutions régionales de financement du développement.

### *Instituts nationaux de Financement du Développement (INFD)*

Ces Instituts pourront remplacer les Banques de Développement là où elles ont été fermées afin de satisfaire les besoins de financement à moyen et long terme des entreprises nationales.

- Leur fonction :
  - crédits d'équipement à moyen et à long terme. Les crédits les plus risqués pour les entrepreneurs n'offrant pas de garanties, pourraient faire intervenir les Institutions de garantie collective (voir ci-après).
  - expertises des projets, conseils aux entreprises.
  - en aucun cas les INFD ne collecteront l'épargne des particuliers.



Ils n'auront donc pas besoin de se doter d'un réseau d'agences et se limiteront à une structure matérielle et humaine légère. Le personnel serait pour l'essentiel composé de cadres, capables de conseiller le chef d'entreprise, de faire l'expertise et d'assurer le suivi d'un projet.

- Leur capital :

Compte tenu de l'importance du risque de financement des investissements industriels, il serait illusoire d'imaginer un capital entièrement privé. Par ailleurs, l'Etat à qui il revient de définir les objectifs économiques considérés comme prioritaires sera dans le capital à condition toutefois de rester minoritaire afin de ne pas être tenté de commettre les excès qui ont amené la faillite des ex-banques de développement. Compte tenu de ces observations, le capital serait constitué de la manière suivante :

- Etat :	20 % maxi
- BAD, Banque Africaine de Développement, BRD :	20 % env.
- Institutions de l'aide bilatérale ou multilatérale	30 % env.
- Institutions nationales représentatives des opérateurs économiques (Chambres de Commerce, groupements d'industriels ...) et des Banques locales.	30 %

Cette structure de capital vient d'être adoptée pour la création de la Banque de l'Habitat de Côte d'Ivoire<sup>39</sup>. Elle existe pour la BNDE du Burundi.

- Leurs ressources :

Outre le capital, les ressources exclusivement longues seraient constituées par des lignes de crédits des habituels bailleurs de fonds internationaux ainsi que par des placements rémunérés d'une durée d'au moins 1 an, et par des investisseurs institutionnels nationaux (Compagnies d'Assurances, Caisses de Retraites, Caisses de Péréquation ...). On peut également imaginer un placement obligatoire d'une fraction des ressources des banques commerciales (coefficient de emploi) qui constituerait leur contribution au financement du développement.

*Les Sociétés de Capital Risque (S.C.R.)*

Le Capital Risque est un complément indispensable (ou plutôt un précédent) au crédit d'investissement aux PME-PMI. Son intervention permet de réunir un niveau suffisant de capitaux longs sans la charge du remboursement. En augmentant les capitaux propres, elle renforce la structure et la solvabilité de l'entreprise et facilite de ce fait son appel aux crédits.

La création et le développement des Sociétés de Capital Risque seront facilités par l'émergence de Bourses de valeurs mobilières permettant la cession des actions sur le marché et évitant ainsi aux S.C.R. une trop longue immobilisation de leurs capitaux.

Leur fonction : Le Capital risque "permet d'apporter une réponse appropriée à l'entreprise selon sa phase de développement et ses besoins spécifiques"<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup> Créée en Juin 1993.

<sup>40</sup> Paul Thieba, TGF "Etude comparative du Capital Risque dans les pays Industrialisés" dans *Revue Epargne Sans Frontière*, Mars 1990.

**On distingue :**

- le capital création qui intervient au moment de la naissance de l'entreprise. Les fondateurs de l'entreprise n'ont pas toujours les capitaux propres nécessaires pour une assise suffisante : la SCR apporte ce complément.

- le capital développement qui permet de renforcer les moyens financiers d'une entreprise existante et facilite le financement de son développement.

Face à la faiblesse de l'épargne intérieure susceptible de s'investir dans les entreprises les privatisations d'entreprises du secteur public se trouveront facilitées par la création de Sociétés de Capital Risque assurant le partage nécessaire d'actions.

Leur capital : Comme son nom l'indique, les Sociétés de Capital Risque comportent un risque souvent incompatible avec les objectifs de rentabilité des investisseurs privés. Leur rôle rend par ailleurs difficile la présence de l'Etat, c'est pourquoi le capital des SCR sera généralement apporté par les bailleurs de fonds de l'aide bilatérale ou de l'aide multilatérale.

On citera le cas de PROPARCO créée en 1977 par la Caisse Française de Développement et intervenant jusqu'à 25 pour cent dans le capital des entreprises industrielles.

On citera aussi l'APDF (Africa Project Development Facility) d'une part créée notamment par la Banque Mondiale, et d'autre part la SIDI (Société d'Investissement et de Développement International) créée en 1983 par plusieurs Institutions françaises. L'action de ces SCR, comme celle de la SFI (Société Financière Internationale) est indispensable au développement des entreprises d'une certaine dimension.

De la même manière qu'il serait souhaitable de créer des Institutions nationales de Financement au Développement, il semble nécessaire de susciter la création de SCR nationales pour faciliter la création et le développement de PMI nationales. Des expériences intéressantes existent à ce sujet et doivent servir de référence :

- au MALI à l'initiative de la CEE,
- au BENIN avec le FADI sur une initiative privée.

*Les Bourses de Valeurs*

S'il faut redynamiser les Bourses de Valeurs africaines, c'est d'abord pour répondre aux évolutions des orientations politiques et économiques de ces dernières années.

Les dénationalisations des entreprises, actuellement 500 pour la seule Afrique Francophone, nécessitent des capitaux privés qui seront d'autant plus faciles à mobiliser que leur liquidité sera permise grâce à l'existence d'un marché secondaire actif. A ce sujet, il est à craindre que, pressé d'en changer avec un système qui a échoué, l'on ait mis "la charrue avant les boeufs" en décidant de privatiser le secteur productif étatique, sans mettre en place les instruments nécessaires à ces privatisations.

Une seconde raison à l'émergence de Bourses de valeurs en Afrique est la nécessité de renforcer la part des capitaux propres dans les entreprises. L'endettement des entreprises est souvent démesuré et cette situation entraîne les conséquences que l'on sait sur les charges financières et sur les déséquilibres structurels des bilans. De surcroît, du fait de l'absence d'institutions de financement du développement, cet endettement est essentiellement à court terme.

A ces deux raisons (privatisation et renforcement des capitaux propres des entreprises), s'ajoute la nécessité de fixer le **maximum d'épargne** dans les PVD. La Banque Mondiale, dans un récent rapport, considère que pour un développement satisfaisant du continent africain, le taux d'investissement devrait représenter 25 pour cent du PIB, alors qu'actuellement le taux d'épargne ne serait en moyenne que de 12 pour cent. **Une politique de mobilisation de l'épargne intérieure constitue donc l'une des toutes premières priorités.**

**Alors quelle doit être cette Bourse des Valeurs à promouvoir ?** Sans entrer dans les détails techniques, 5 précautions sont à prendre :

- 1° Toutes les mesures, toutes les incitations seront sans effet si l'on ne réinstaura pas ce qui constitue le maître-mot en matière de finance : **la confiance.**
- 2° Il faut ensuite un marché financier d'une **taille suffisante.** On s'y emploie à Abidjan pour faire de cette Bourse nationale (qui au bout de 15 années d'existence n'a que 24 sociétés cotées) une Bourse régionale. Il est surprenant de constater que l'UMOA dispose d'une Banque Centrale Régionale (BCEAO) et d'une Banque de Développement Régionale (BOAD), alors que la Bourse des Valeurs est restée nationale. La Bourse des Valeurs doit être au sein de la CEAO un vecteur d'intégration économique.

Il en sera de même au niveau des autres communautés régionales. Un marché inter-Etats serait évidemment plus puissant, mieux armé qu'un micro-marché national et donc plus capable d'inspirer confiance.

- 3° Troisième précaution : **il faut savoir attirer les entreprises, premiers acteurs de ce marché.** A de rares exceptions près, les entreprises dans les PMA sont des PME, et comme dans toutes le PME du monde, le chef d'entreprise hésite à céder une partie de la propriété de son entreprise à des tiers, souvent inconnus. Il y a toute une éducation du chef d'entreprise à faire pour lui démontrer les avantages à ouvrir son capital et les atouts d'un partenariat. Il faut éviter un formalisme repoussant tout en respectant les règles de prudence qu'impose l'accès à un marché. Il devrait être permis aux moyennes entreprises d'y accéder, grâce à un domaine qui leur serait réservé. Il est par ailleurs utile que quelques "locomotives" existent, sociétés dynamiques, de dimension internationale, capables de tirer le marché.
- 4° Quatrième précaution : **il faut savoir attirer les épargnants.** Il s'agit d'abord d'intéresser l'épargne nationale, aujourd'hui plus orientée vers des produits concurrents : placements en banque, dans l'immobilier, ou encore plus souvent, dans des circuits informels, quand ce n'est pas à l'étranger. Il est anormal que des placements à court terme, et généralement sans risque, soient mieux rémunérés que des placements de longue durée et de surcroît risqués.
- 5° Cinquième précaution : **il faudrait mettre en place une structure d'accueil efficace et performante.** Cette structure assurerait à la fois le maximum de sécurité pour l'épargnant et apporterait la meilleure assistance à l'entreprise. Dans un soucis sans doute d'économie, les intermédiaires de Bourse, dans les PMA, sont souvent des Banques. Celles-ci considérant les produits boursiers comme concurrents de leurs propres produits, n'incitent guère leurs clients à placer leurs capitaux en actions et obligations. Il faut mettre en place des intermédiaires totalement indépendants.

#### *Les systèmes de garantie collective*

L'insuffisance, voire l'absence des garanties personnelles proposées par le chef d'entreprise, notamment en cas de création, constitue l'une des principales causes des difficultés d'accès au crédit. La substitution des sûretés individuelles par des garanties collectives permet de lever cet obstacle.

### *Les sociétés de caution mutuelle*

La société de caution mutuelle est un modèle de partenariat entre banques et entreprises. Le principe consiste à créer à un niveau local, régional ou national, un groupement professionnel destiné à faciliter à ses membres l'accès du crédit. La société de caution mutuelle complète et fait l'intervention d'un établissement de crédit traditionnel. La première donne sa garantie sous forme d'aval ou de caution, le second consent le crédit.

La décision de la société de caution mutuelle, prise en dehors de la banque par un conseil d'administration composé de professionnels, repose principalement sur la valeur humaine du chef d'entreprise et sur la faisabilité et l'avenir de son projet. La garantie de la société de caution mutuelle repose sur ses fonds propres, souvent apportés par les organisations consulaires (chambres des métiers notamment), par les organisations professionnelles, voire par les banques elles-mêmes. A ces fonds propres s'ajoute la participation des sociétaires : entre 0,5 et 3 pour cent du cautionnement, pourcentage remboursable sous réserve des prélèvements effectués pour couvrir les pertes de la société. S'y ajoute une commission (0,3 pour cent à 0,5 pour cent) destinée à couvrir les frais de fonctionnement de la société de caution mutuelle. La garantie permet non seulement de faciliter l'accès au crédit des petites entreprises, mais aussi de consentir des taux avantageux et un certain nombre de services, que seule une organisation professionnelle peut apporter.

Dans le contexte actuel, la société de caution mutuelle doit éviter de tomber dans deux pièges :

- celui d'un corporatisme excessif ou d'un régionalisme tribal. La valeur du demandeur et la qualité de son projet doivent l'emporter sur les risques de concurrence ou l'appartenance à une région ;
- celui d'un risque financier excessif.

Il peut être tentant pour une banque de faire reporter l'intégralité du risque sur la société de caution mutuelle. Pour éviter cet écueil, dans lequel nombre de fonds de garantie africains sont tombés, celle-ci ne devrait prendre qu'une partie du risque (souvent de 50 pour cent à 60 pour cent). Les décideurs apprécieront le dossier du demandeur avec une grande rigueur, facilitée par l'appui d'organisations comme les chambres de métiers ou les chambres syndicales professionnelles.

Parmi les institutions spécialisées qui doivent se pencher sur le financement des PME, les sociétés de caution mutuelle sont sans doute les mieux placées. Elles ont déjà réussi dans d'autres pays. Pourquoi pas dans les PMA, modèles de mutualisme et de solidarité ?

### *Les fonds de garantie*

L'expérience des fonds de garantie nationaux créés dans un bon nombre de PMA à l'instar des banques de développement et pour des raisons souvent identiques, s'est avérée dans presque tous les cas être un échec. Ces fonds connaissaient de sérieuses difficultés et ils ont disparu.

Des fonds de garantie régionaux à l'image du FOSIDEC au niveau de la CEAO (OUAGADOUGOU) subsistent mais leur activité demeure très restreinte et d'une efficacité limitée. On leur préférera les Fonds que certains bailleurs de fonds (en particulier la Caisse Française de développement), avec l'aide des banques locales tentent de mettre en place dans la plupart des PMA. La présence du bailleur de fonds et des banques commerciales dans le capital de garantie constitue un gage de sérieux. La décision d'action de garantie devra toutefois tenir compte de l'intérêt du projet pour l'économie nationale, pour le développement et ne pas se limiter à des critères exclusivement financiers : le FdG doit être complémentaire de la Banque, sans pour autant prendre des risques excessifs qui le condamnerait très vite.

## **Le secteur informel**

Dans un premier temps nous avons montré que les marchés financiers informels existent, font preuve de dynamisme et se diversifient pour faire face aux besoins de la clientèle. En second lieu, nous avons souligné la prépondérance des PMI dans le secteur privé des PMA. Nous avons également indiqué que la contrainte majeure à laquelle elles sont confrontées est l'accès au capital et que face à leur marginalisation par les banques, elles ont eu systématiquement recours au système financier informel.

Ainsi, poser le problème de la mobilisation des ressources financières dans le secteur informel pour développer les PMI est une préoccupation fondée. Cependant, force est de reconnaître que les besoins de crédits à moyen et long terme, propres aux PMI, ne sont pas compatibles avec les flux financiers de court terme qui caractérisent le secteur informel. Il est bien entendu que des évolutions récentes (tontines avec capitalisation à enchères, banquiers ambulants et autres) semblent un tant soit peu favorables aux PMI. En définitive, la forme "coopérative d'Épargne et de crédit" (COOPEC) qui assure une intermédiation financière à cheval entre l'informel et le formel semble la plus appropriée à la mobilisation des ressources financières au profit des PMI.

Nous avons insisté sur le fait que l'accès plus facile des PMI au crédit à des conditions avantageuses doit être suivi de mesures d'accompagnement prises par les pouvoirs publics pour desserrer l'état des contraintes non financières. Il s'agit d'apporter aux entreprises concernées une assistance en technologie, en gestion et en commercialisation. Les gouvernements des PMA doivent aussi stabiliser les prix, alléger les taxes et réglementations sur les PME, réaliser des infrastructures, leur fournir l'information socio-économique et créer ainsi un environnement favorable à leur épanouissement.

Comme nous l'avons montré, l'accès à des ressources financières adaptées constitue une condition majeure pour la création et l'existence des PMI. Pour cela, il faudra oeuvrer à :

- l'implication du système financier informel ;
- l'adaptation des conditions de crédit aux besoins des PME et aux capacités socio-économiques des entrepreneurs et des entreprises ;
- la création d'instruments complémentaires de financement (capital-risque, fonds de participation....).

### **Améliorer l'accès qu'ont les femmes au crédit**

Sachant que le secteur financier structuré continuera très certainement à être la source principale de crédit dans les pays en développement, il est fondamental d'appliquer des réformes au plus haut niveau afin d'augmenter le volume des ressources financières mises à la disposition des femmes. Seules des réformes de la réglementation et de la législation engagées par les autorités gouvernementales permettront aux femmes d'avoir accès au crédit.

De même, les changements apportés par les politiques de crédit ou certaines mesures d'accompagnement, se révéleront importants. Leur influence se fera sentir sur la maîtrise dont disposeront les femmes sur les ressources financières, dans l'immédiat par le nombre d'entre elles qui en bénéficieront, puis à terme, quand il sera ainsi avéré qu'il existe chez elles une demande et qu'elles ont les compétences d'utiliser de manière productive ce crédit pour autant qu'il soit adapté à leurs besoins. Leur exemple enfin aura un effet en retour sur la structure du secteur financier.

### Recommandations pratiques

La création, décidée au plus haut niveau, d'institutions et de programmes de crédit intermédiaires et l'application de réformes juridiques sont propices à l'amélioration des possibilités offertes aux femmes en matière de crédit. Pour cela il convient :

- d'adapter les politiques nécessaires à la création ou au renforcement des sources de crédit destinées aux femmes chefs d'entreprise en les répartissant efficacement. Le prêteur doit être sûr d'être remboursé et l'emprunteur doit subir le minimum de contraintes ;
- d'accompagner le crédit accordé aux femmes et aux autres groupes aux revenus faibles par des mesures subventionnant les taux d'intérêts ;
- de renforcer les institutions de crédit intermédiaires et les programmes de formation (gestion, commercialisation, entrepreneuriat, normalisation de la qualité des produits ...) dont l'objet est de "qualifier" les femmes et autres emprunteurs sans expérience ;
- de réformer le droit foncier pour permettre aux femmes d'avoir plus largement accès au crédit; de légiférer de sorte que les banques et autres institutions de prêts cessent d'exiger l'accord de l'époux ou sa co-signature ;
- d'engager les réformes juridiques visant à abolir l'inégalité des conditions et des droits des hommes et des femmes respectivement.

### Recommandations de projets

Si même l'accès au financement public est un problème généralisé pour le secteur de la petite et moyenne industrie, il ne faut pas oublier que c'est là un problème encore plus lancinant pour les femmes que pour les hommes auquel nulle femme entrepreneur ne peut se soustraire. Ces difficultés auxquelles elles se heurtent peuvent restreindre gravement leur aptitude à tirer partie de ces mesures. L'accès qu'ont les femmes au financement (pour le démarrage de l'entreprise et pour sa pérennité, c'est à dire pour l'investissement initial et son renouvellement ultérieur) est également important pour assurer la perpétuation de leurs activités à la tête des entreprises.

C'est pourquoi les projets axés sur les PMI devraient s'attaquer au problème du crédit à l'intention des femmes, et ce à tous les niveaux. L'ONUDI, en s'adressant aux plus hautes instances peut contribuer à améliorer la qualité du milieu dans lequel évoluent les femmes chefs d'entreprise. Après avoir analysé la situation propre à un pays donné, elle pourrait en effet sensibiliser le gouvernement aux difficultés rencontrées par les femmes avec toutes les conséquences néfastes répercutées sur l'activité de leurs entreprises. Il conviendrait de plaider en faveur de changements aux niveaux administratif et juridique et d'accompagner ces réformes de programmes concrets visant à faciliter l'accès qu'ont les femmes au crédit.

Au plan des activités des institutions, coopérer avec les organisations relais telles que la Women's World Banking, peut être déterminant afin de laisser les femmes avoir un plus large accès au crédit et en amplifier les retombées favorables. En ce sens les projets de création ou de renforcement d'institutions financières et de services de prêts devraient mettre en place ou recommander les mécanismes propres à rendre le crédit plus accessible aux femmes. Au sein des petites organisations de développement industriel mise sur pied en consultation avec l'ONUDI pour lesquelles un mécanisme de crédit a été prévu, il conviendrait de prendre en compte l'amélioration des conditions d'accès qu'ont les femmes au crédit ou, plus concrètement, de leur réserver des lignes de crédit propres. Les projets de création de PMI auraient de même probablement avantage à prévoir un fonds de crédit exclusivement destiné aux femmes.

## Les sources de financement extérieur - l'aide publique au financement (APF)

L'étude sur l'industrie des PMA à laquelle nous nous sommes livrés fait la preuve de leur écrasante dépendance à l'égard de l'APF, alors même qu'on peut constater ce qui semble être un manque d'enthousiasme de la part des donateurs, aussi bien au plan multilatéral que bilatéral, à accorder un financement direct à l'industrie, notamment celle des PMA. Il leur faut dès lors, sans retard, s'organiser en groupes d'intérêts afin de présenter aux donateurs une image du secteur industriel de ces pays plus conforme à leurs critères.

### *La promotion de la passation de marchés entre les PMA*

Au concret, la proposition faite dans le cadre du Programme d'action industriel visant à demander aux donateurs d'assortir une partie de leur APF de conditions propres à promouvoir la passation de marchés entre les PMA pourrait stimuler des capacités disponibles chez ces derniers. On peut toutefois douter qu'il y aura beaucoup de preneurs parmi les donateurs dont la préférence avouée pour les marchés libres s'accommode mal à l'idée de passer des marchés auprès d'entreprises peut être improductives d'autres PMA. Toute action tendant à augmenter le volume d'échange de produits industriels entre les PMA s'inscrit plutôt dans le cadre des accords de coopération commerciale régionaux où il est loisible d'affecter les fonds des donateurs aux crédits à l'exportation exclusivement réservés au financement de l'exportation des produits industriels au sein des PMA.

### *Pourquoi le rôle du secteur public doit être maintenu ?*

Contre toute attente, en dépit des faveurs dont jouit la privatisation dans les PMA, le Bangladesh par exemple, personne ne s'est penché sur le bilan de la privatisation dans les PMA pour savoir si les entreprises privatisées ont amélioré la productivité des facteurs, la rentabilité, ont dégagé des bénéfices, réinvesti et contribué aux recettes publiques. On ne trouve en la matière rien d'autre qu'empirisme désinvolte agrémenté d'une bonne dose d'apriorisme pour justifier des décisions prises au plus haut niveau.<sup>41</sup>

Dans la mesure où les donateurs, lorsqu'ils décident des investissements à faire, montrent qu'ils souscrivent à ces *a priori* en réduisant les prêts pour le secteur public et en assortissant leurs prêts de conditions appelant des privatisations encore accrues, il apparaît qu'ils excluent toute possibilité de les utiliser pour améliorer le rendement des entreprises publiques dans les PMA. Les donateurs pourraient, par le même biais, utiliser les investissements de manière à créer de nouvelles industries du secteur public, lorsque le secteur privé fait preuve de trop peu d'empressement.

### **Le financement par le secteur international privé**

Depuis une dizaine d'années il est de plus en plus difficile aux PMA de susciter l'intérêt du secteur financier privé. Cela s'explique en partie par le repli des flux de ressources d'emprunt dans les pays en développement emportés bien souvent dans le sillage de la crise d'endettement, et en partie par la perception qu'ont les marchés de la précarité de l'économie et de la solvabilité des PMA. Simultanément pourtant les marchés internationaux ont vu leur panoplie de mécanismes financiers se diversifier rapidement bien souvent sous l'effet même des obstacles auxquels les PMA sont aujourd'hui acculés. Les formules novatrices tels que la conversion de dettes en prise de participation, le capital-risque, le crédit-bail (leasing), les échanges compensés, les privatisations ainsi que différents mécanismes d'assouplissement des termes du crédits sont autant de solutions. Le rôle de la communauté internationale est de stimuler les apports par le biais de ces mécanismes de même qu'elle doit diminuer les obstacles qui entravent les méthodes de financement plus classiques.

<sup>41</sup> Shirley M. *et al.* Privatization: The lessons of experience, World Bank, 1992.

Les PMA doivent saisir l'occasion : tirer les enseignements de possibilités offertes et adapter les techniques à leur situation respective. Certes le courant de financement de l'industrie des PMA en provenance des marchés financiers internationaux est aujourd'hui réduit à un filet, mais ne prétextons pas de notre ignorance dans ce domaine pour négliger ces occasions.

#### *Les échanges compensés*

Les PMA, qui n'ont qu'un accès limité aux garanties de crédit à l'exportation, se tournent naturellement vers les échanges compensés pour s'équiper ou régler en produits (buy-back).

#### *Conversion de la dette et rapatriement des capitaux en fuite*

Des mesures destinées aux résidents possédant des capitaux à l'étranger ont une indéniable efficacité pour rapatrier le capital en fuite pour autant qu'elles soient accompagnées d'une amnistie implicite ou explicite. Sans négliger le fait que ceux qui détiennent ces capitaux doivent faire confiance à la gestion économique du gouvernement. Les mesures de conversion de la dette autorisent d'ordinaire les épargnants à se porter acquéreurs de monnaie locale à des taux de change extrêmement favorables proposés sur le marché secondaire de la créance privée. Bien que de nombreux PMA n'aient pas de créances sur les marchés de capitaux qui puisse être rachetées contre une conversion de dettes en prise de participation, ils subissent des fuites de capitaux. Il leur est possible de rapatrier ces fonds en proposant simultanément l'amnistie, en promouvant les investissements et des mesures de conversion de la dette en prise de participation.

#### **L'investissement étranger direct**

Même si leur réglementation financière est favorable à l'investissement dans son ensemble, il est difficile aux PMA d'attirer l'IED. Des entraves telles que le fait de restreindre l'IED à certains secteurs, le taux de participation étrangère, l'emploi de personnel expatrié sont décourageantes et devraient être supprimées. D'une façon générale, il doit être possible aux sociétés étrangères d'investir aux mêmes conditions que les sociétés locales. La question n'est pas de favoriser l'IED ou l'épargne intérieure par le biais d'incitations diverses. Il est beaucoup plus efficace de supprimer toutes les mesures tendant à décourager tel investisseur que d'inciter tel autre. Normalement tout investisseur devrait pouvoir investir avec pour seule contrainte le respect de la réglementation en matière de permis de construire.

Le gouvernement du pays d'accueil peut favoriser la venue de l'investissement privé de l'étranger en faisant en sorte que soit créé un réseau d'institutions de promotion de l'investissement efficace et en "faisant l'article" des possibilités qui y sont offertes. L'UIA (Uganda Investment Authority) est à cet égard un bon exemple. Depuis sa création, il y a deux ans seulement, elle a réussi à attirer un grand nombre de projets industriels, bien qu'il faille préciser qu'elle a été aidé en cela par des circonstances particulières qui ont permis le rapatriement des capitaux en fuite. Il n'en reste pas moins que l'UIA a joué un rôle fondamental dans le rapatriement des capitaux fébriles.

Les éléments les plus importants du travail de fond mené par l'UIA étaient la refonte totale du code des investissements et l'autorisation qui lui avait été accordée d'octroyer ou d'obtenir les permis nécessaires aux investisseurs. L'UIA regroupait aussi tous les services concernés; elle a beaucoup oeuvré à la réforme du code des investissements et du régime fiscal, elle a aussi ouvert les frontières aux investisseurs étrangers. C'est un cas qu'il faut citer en exemple aux autres PMA pour qu'ils en tirent les enseignements.

Les différents mécanismes d'amélioration des termes du crédit, proposés pour l'essentiel par les IMF depuis quelques années, ouvrent de vastes perspectives pour les PMA. A cet égard la Banque mondiale doit accepter d'assouplir les conditions du programme ECO dans les PMA. Les pays en développement les plus avancés ont occupé le devant de la scène et la Banque devrait étendre le programme EXCEL aux PMA en conjonction avec les prêts consentis par l'IDA.



### *Prélèvement de l'impôt sur l'intérêt dans les banques commerciales*

Dans les opérations de co-financement auxquelles participent les banques commerciales, les IMF pourraient obtenir la suppression de l'impôt perçu sur le remboursement des intérêts auprès des banques commerciales. Une telle mesure soulagerait les banques, en particulier dans les pays où il n'existe pas d'accord évitant la double imposition par le pays du siège de celle-ci, éliminant ainsi un obstacle dissuasif. Précisons que le coût d'une telle mesure serait négligeable pour le trésor public.

### *L'assistance technique*

Des programmes d'assistance technique devraient être élaborés pour aider les PMA à développer des systèmes généralisés de gestion des risques de change et d'intérêts, pour les aider aussi à avoir accès aux instruments de couverture tels que les marchés à terme, les opérations à découvert, les options ou les crédits croisés.

Les agences pourraient envisager de créer un service de courtage qui agirait au nom des PMA n'ayant pas accès à ces instruments de couverture internationaux ou en donnant les garanties nécessaires, jusqu'à ce que ces PMA aient effectivement établi leur présence sur les marchés.

### *Financement des projets*

Les IMF possèdent d'ors et déjà les moyens d'encourager les banques commerciales à co-financer les projets sans recours. Une des possibilités réside dans le remboursement anticipé auprès de la banque, l'autre dans une garantie partielle de remboursement de l'intérêt et du principal. Une troisième possibilité consiste à utiliser, lorsque l'occasion est propice, le marché des produits de base ou la bourse pour se couvrir.

### *La formule "Construction-Exploitation-Transfert" (CET)*

Ces formules rencontrent un succès grandissant auprès des pays en développement à l'exception des PMA jusqu'à présent. Il conviendrait de s'efforcer d'adapter les formules CET appliquées à ce jour à des co-entreprises sises dans les PMA.

### *Les prêts-guichet à des conditions de faveur*

Il est possible que les IMF aient recours aux fonds provenant de prêts-guichet à des conditions de faveur pour augmenter le nombre des crédits commerciaux plutôt que recourir aux prêts directs.

Pour ceux des emprunteurs qui ont déjà accès aux prêts des banques commerciales et au ressources guichet conditions de faveur, utiliser ces ressources pour proposer un nantissement au banques commerciales ou pour leur rembourser une partie des intérêts pourrait augmenter sensiblement le volume des prêts consentis par les banques commerciales. Quant aux pays qui n'ont pas accès aux prêts de ces banques, ces méthodes d'utilisation des ressources pourraient inciter les banques à leur consentir des prêts. Toutefois les banques commerciales consentent des prêts d'une durée très inférieure à celle des prêts guichet à conditions de faveur.

### *La gestion de portefeuille*

Il est possible de développer les investissements de portefeuille dans les PMA et la Banque africaine de développement a, de toute évidence, un rôle d'organisateur et de consultant à jouer pour ouvrir les marchés boursiers aux investisseurs étrangers ainsi que pour améliorer le fonctionnement et accroître la transparence des bourses de valeurs en Afrique.

*Les obstacles tarifaires*

Il se peut que l'une des entraves les plus graves à l'IED dans les pays en développement - et dont il faut situer l'origine dans les pays développés - soient les obstacles aux exportations des pays en développement. Les liens de causalité sont difficiles à établir mais l'IED dans l'industrie d'exportation de produits non traditionnels serait certainement stimulé si les obstacles tarifaires qui pèsent sur ces produits importés dans les pays industrialisés étaient supprimés.

**Conclusions**

Les PMA continueront à devoir faire face à des difficultés persistantes pour attirer le financement par le secteur privé. Le marché obligataire leur restera fermé et les banques commerciales persisteront à montrer peu d'empressement à leur faire confiance, alors même que le marché de l'IED restera concurrentiel. L'investissement de portefeuille sera probablement très peu important.

C'est sous une forme ou une autre de l'amélioration des termes du crédit, en collaboration avec les agences bilatérales ou multilatérales, que résident les meilleures perspectives d'accroître les apports de prêts bancaires et de crédit à l'exportation. L'IED ira là où les conditions économiques et réglementaires seront les plus favorables pour les investisseurs. Les PMA ont encore beaucoup à faire dans ce domaine. De plus, des mécanismes en matière de conversion de dettes en prise de participation et de crédit-bail sont des solutions propres à compenser la faiblesse probablement durable des méthodes classiques d'apports financiers.