



Les problèmes des petites entreprises dans des pays en voie de développement : le cas du Mozambique

F. KAUFMANN

Professeur, Universidade Catolica de Moçambique

F.Xavier MARTÍNEZ COBAS

Professeur, Universidade de Vigo

W. PARLMEYER

Professeur, Universidade Catolica de Moçambique

Résumé

La recherche en Économie de l'entreprise est généralement axée sur la situation des entreprises dans les pays développés. Ce travail porte sur la recherche de la situation des petites entreprises dans les pays les plus pauvres du monde et sur l'obtention d'information à propos de leur gestion et des facteurs qui limitent leur développement et, en conséquence, des pays auxquels elles appartiennent.

MOTS CLÉ : Petite entreprise, pays en voie de développement

Introduction.

La reconnaissance de l'importance sociale et économique des PME est déjà devenue un phénomène universel. Face aux prévisions de la théorie économique, le modèle de production fordiste est entré en crise depuis les années soixante, et à cette époque les PME sont devenues des créatrices d'emploi dans les pays développés. Leur succès provenait, entre autres, de leur plus grande souplesse et de leur participation dans des réseaux locaux et sectoriaux. L'externalisation de l'activité des grandes entreprises pour réduire des coûts fixes, en sous-traitant les PME, a aussi favorisé leur importance dans le tissu économique. Dans la théorie sur l'entrepreneuriat, les apports de Julien et Morel (1986) et de Julien et Marchesnay (1996) sont à souligner, ainsi que l'ensemble des travaux développés au GREPME au Québec ou au GREMI en Europe.

Dans la plupart des pays africains nous pouvons encore retrouver un type de structure économique duelle (Todaro 2000; Biggs *et al.* 1999). D'un côté, le pays a hérité de grandes entreprises, relativement modernes, qui se sont établies pendant le gouvernement colonial, et d'un autre côté se placent les entreprises indigènes qui utilisent majoritairement des services et des techniques de production désuètes. Cette dualité persiste encore dans beaucoup de secteurs et de régions (Hugon, 1999), réhaussée par les privatisations basées sur le capital étranger et l'investissement direct étranger (Chissancho, 1998).

La petite entreprise est non seulement le secteur à plus grande croissance en Afrique (Vletter, 1996), mais elle est aussi indispensable comme solution pour l'esprit d'entreprise indigène (Page et Steel, 1984). En général, les propriétaires des petites entreprises africaines proviennent du secteur de la petite entreprise et seuls certains d'entre eux se sont formés dans des grandes entreprises. Les documents de travail du réseau d'entrepreneuriat de l'AUF offrent une perspective ample de la problématique des PME en Afrique.

Un des principaux problèmes des petites entreprises dans les pays en voie de développement consiste dans certaines circonstances dérivées de la nécessité de survivre, et qui rendent impossible, ou au moins très difficile, leur croissance et leur prospérité.

La première partie de cet article propose une révision de la littérature écrite à propos de la petite entreprise au Mozambique. La deuxième partie, elle, énonce une série d'hypothèses à contraster à propos de la situation des PME au Mozambique, extraites d'autres études portant sur les PME. Enfin, nous contrastons ces hypothèses à partir d'entrevues avec des petits entrepreneurs de la province mozambicaine de Sofala.

1. Définition et importance de la petite entreprise au Mozambique

Dans cette étude, une petite entreprise se définit par le fait de ne pas avoir plus de dix ouvriers. Par conséquent elles peuvent être considérées comme des micro-entreprises. Étant donné la faiblesse du tissu productif du pays, ce critère sert aussi dans d'autres travaux (Vletter, 1996). La taille de l'entreprise peut dépendre des dimensions du pays (marchés), de la technologie, de la culture, etc. (Icks, Kaufmann et Menke, 1997). Bien qu'il n'y ait pas de données spécifiques, surtout de l'Afrique (Liedholm, 1992), il est évident que la taille

moyenne de l'entreprise est beaucoup plus petite dans les pays en voie de développement que celle des pays développés (Kaufmann et Tesfayohannes, 1997).

Les petites entreprises produisent au Mozambique une grande quantité d'activité économique qui possède souvent un caractère informel. Selon des calculs récents réalisés par l'Institut national de statistique du Mozambique (INE), il y aurait une sous-estimation de 79% du PIB réel (EIU 1998). D'autres auteurs considèrent un secteur informel minimum de 33% du PNB mozambicain, (Pinto de Abreu, 1996). Au Mozambique, comme dans le reste du monde, les petites entreprises et les réseaux qu'elles forment sont très importantes dans le développement économique (Julien, 2000).

La diversité des petites entreprises est énorme. Elles développent une grande activité en tant que producteurs actifs (activités agricoles et extra-agricoles, artisanales, petits producteurs), en tant que commerçants (aliments, boissons, produits agricoles, produits manufacturés, bois, etc.) et dans nombre d'activités liées au secteur des services (réparations, salons de coiffure, marchands de nourriture, etc.).

2. Hypothèses de départ au sujet des petites entreprises au Mozambique

2.1. Taux de survie

L'activité des PME au Mozambique est soumise à des conditions plus précaires que chez tout autre pays développé. En conséquence, la mortalité des entreprises doit être plus élevée, donc :

Première hypothèse : Le taux de survie des PME est très bas.

2.2. Rapport entre les facteurs capital/travail

La littérature empirique suggère qu'une augmentation dans la taille de l'entreprise est associée à une baisse du nombre d'ouvriers par rapport au capital (Page et Steel, 1984). Les petites entreprises, en particulier les informelles, n'ont pas accès aux crédits institutionnels, et très souvent elles ne sont pas capables de payer aux ouvriers le salaire minimum légal. Leur condition d'entreprises intensives en main d'oeuvre peut être la conséquence des différences dans les coûts des facteurs.

Même en supposant que les petites entreprises emploient une technologie moins moderne qui exige une moindre intensité de capital que celle des grandes entreprises (Billetoft, 1997), il reste discutable que les petites entreprises développent en réalité "des fonctions de production" différentes ou si elles se bornent à s'adapter aux différences relatives dans le prix des facteurs.

La deuxième hypothèse est donc : les PME les plus grandes bénéficient d'un plus grand investissement de capital par rapport au nombre d'employés.

2.3. Initiative d'entreprise et formation

Le niveau de formation est modéré. La plupart de la formation est acquise soit à travers le système d'apprentissage traditionnel soit dans d'autres petites entreprises (Billetoft, 1997). Cependant, la plupart des petits entrepreneurs sont dépourvus d'une formation ample.

Sous les gouvernements coloniaux, dans de nombreux pays africains comme par exemple le Mozambique, les entrepreneurs locaux n'existaient pas. Nous ne pouvons à proprement parler "d'entrepreneurs mozambicains" qu'à partir des années quatre-vingts (Fialho Feliciano, 1996). Les facteurs culturels, de nouveau le passé socialiste, ont aussi une grande influence dans la formation et la volonté des entrepreneurs (Hugon, 1999). Des facteurs comme une préférence marquée pour la réduction des risques, des comportements individualistes face au collectif, la volonté de contrôle (Myers, 1984), l'éloignement du pouvoir ou l'ouverture sur la société¹ limitent ou gèrent les activités d'entreprise. Sous cet angle, le Mozambique ne peut pas offrir de conditions idéales pour l'existence d'une population d'entrepreneurs dynamique (Correia et Reis, 1996).

En tout cas, beaucoup de petits entrepreneurs n'ont pas la capacité de gérer une organisation formelle, spécialement si celle-ci est grande (Billetoft, 1997). Il faut bien souvent chercher la cause de cette limitation dans le manque d'une formation basique en comptabilité et gestion. La troisième hypothèse est donc : il existe un rapport positif entre la taille d'une entreprise et la formation de l'entrepreneur.

2.4. Financement

La plupart des entreprises n'ont pas accès aux entités financières, mais, même si elles l'avaient, les taux d'intérêt réels, fréquemment sous-estimés, décourageraient les investissements (UNDP, 1998). Par conséquent, les investissements sont financés avec des ressources propres ou étrangères non bancaires, sous forme d'économies, emprunts, aides familiales, pensions ou vente d'un actif. La petite entreprise africaine utilise de petites quantités de capital de risque privé ou informel (Hoang et Sadi, 2002), appelé "anges" dans la littérature financière (Suret et Arnoux, 1995) ou "capital amical" (St-Pierre, 1999). Les petits investisseurs (avec des économies privées) peuvent créer leur propre entreprise ou financer l'entreprise de leurs amis ou des membres de leur famille.

En général, le capital initial nécessaire pour la mise en oeuvre est bas (moins de 100 \$ USA) et les existences de capital sont modestes. Pourtant, les systèmes de financement, de plus en plus nombreux, des micro-entreprises-ONG ouvrent de nouvelles possibilités pour financer, au moins, quelques petites entreprises (Vletter, 1997).

Voici la quatrième hypothèse : les PME mozambicaines sont soumises à un fort rationnement du crédit.

2.5. Rapport entre la taille de l'entreprise et l'économie immergée (au noir)

¹ Par exemple, les personnes contraires au risque préfèrent rester en qualité d'ouvriers salariés ou, au moins, perpétuer la petite taille de l'entreprise.

Il faut peut-être considérer un rapport inverse entre l'économie immergée et la taille de l'entreprise. Les entreprises qui obtiennent un certain volume de facturation ou d'employés auront de plus grandes difficultés pour se maintenir à l'écart de la reconnaissance formelle. Voici en quoi consiste la sixième hypothèse.

3. Quelques expériences empiriques au Mozambique.

L'échantillon de PAPIR que nous employons pour notre étude se fonde sur des documents internes du registre des clients de PAPIR². Le nombre d'entreprises participant au programme est de 1 037. Les données pour l'année 1999 proviennent d'interviews réalisées par les auteurs de cette communication. Pourtant, les entretiens et l'actualisation des données confirment certaines des caractéristiques de la petite entreprise, ainsi que les conditions nécessaires pour qu'elles existent au Mozambique.

Première hypothèse- Combien d'entre elles ont survécu?

Le secteur de la petite entreprise au Mozambique est très inconstant. Sur un total de 1037 clients de PAPIR (1987-1997) jusqu'en 1998, seulement 58,4% (606) a survécu. Notre dernière actualisation des données de 1999 a montré que seulement 427 (41,1%) avaient survécu. Rien que dans l'intervalle 1998 et 1999, 29,5% des entreprises de notre échantillon a fermé. Nos actualisations permettent de démontrer aussi la haute volatilité de la petite entreprise.

Tableau 1 : Secteurs d'activité et nombre de petites entreprises survivantes (PAPIR)

Secteur	Clients de PAPIR 1987-1997	1998	1999
Petits producteurs	497 47.9%	217 35.8%	155 36.3%
Petit commerce	242 23.3%	217 35.8%	159 37.2%
Services	298 28.7%	172 28.4%	113 26.5%
Total	1037	606	427

Source : PAPIR pour 1987-98 et information élaborée par nos soins pour 1999.

Deuxième hypothèse : rapport entre les facteurs capital et travail

² Les petites entreprises requises étaient des clients du projet danois PAPIR, à Sofala, (PAPIR = Projecto de Apoio as Pequenas Industrias Rurais). PAPIR fournissait de l'assistance technique aux petites entreprises, principalement à celles qui produisaient à petite échelle, pendant la période d'après-guerre, et plus tard, il leur fournissait des crédits. Il arrêta son activité en 1998, après dix ans de travail. D'abord, le projet PAPIR cherchait à aider les réfugiés et à soulager leur pauvreté à travers la promotion des entreprises, mais ensuite il s'est plutôt consacré au développement des entreprises, bien que cette tendance n'a jamais été définie d'une façon claire (voir aussi Cotter 1996).

Notre échantillon ne montre aucune augmentation dans l'investissement de capital. Plus de la moitié des petites entreprises continuent à fonctionner avec un capital d'investissement inférieur à 80 \$ USA. 80% d'entre elles n'ont pas accès à l'énergie électrique et presque 40% des entreprises n'ont pas d'emplacement fixe. Presque tout le système de travail est précaire et exige une lourde quantité de main d'oeuvre.

Les rares entreprises qui ont investi plus de capital sont celles qui ont vu augmenter progressivement leur nombre d'ouvriers (voir tableau 2), car ces entreprises ne remplacent pas la main d'oeuvre par le capital. En outre, elles ont besoin de ce capital pour croître et augmenter le taux de productivité du travail qui actuellement tend à baisser.

Tableau 2 : Nombre d'ouvriers et d'investissements

Nombre d'ouvriers	Équipement 1998		Équipement 1999	
	<= 80 \$ USA	> 80 \$ USA	<= 80 \$ USA	> 80 \$ USA
0	44 65.7%	23 34.3%	63 70.8%	26 29.2%
1	60 62.5%	36 37.5%	35 53.0%	31 47.0%
2	45 49.5%	46 50.5%	20 44.4%	25 55.6%
3	23 34.3%	44 65.7%	14 35.0%	26 65.0%
4	13 48.1%	14 89.5%	3 13.6%	19 86.4%
5-10	4 10.5%	34 89.5%	1 10.0%	9 90.0%
>= 11		11 100.0%		7 100.0%
Total	189 47.6%	208 52.4%	136 48.7%	143 51.3%

Source : PAPIR pour 1998 et information élaborée par nos soins pour 1999.

Signification = 99.9%

Coefficient de corrélation de Pearson = 0.342 (1998)

Signification = 99.9%

Coefficient de corrélation de Pearson = 0.396 (1999)

Dans le secteur de la petite entreprise intensive en main d'oeuvre, les petites entreprises qui avaient investi un certain capital ont aussi réussi à augmenter leurs revenus mensuels.

Tableau 3 : Revenus mensuels et équipement

Revenus minimums	Équipement 1998	Équipement 1999
------------------	-----------------	-----------------

	Oui	Non	Oui	Non
< =40 \$ USA	142 63,4%	82 36,6%	115 57,8%	84 42,2%
>40 \$ USA <=80 \$ USA	32 33,7%	63 66,3%	19 32,8%	39 67,2%
>80 \$ USA	10 15,2%	56 84,8%	2 9,1%	20 90,9%
Total	184 47,8%	201 52,2%	136 48,7%	143 51,3%

Signification = 99,9%

Coefficient de corrélation de Pearson = 0,384 (1998)

Significación = 99,9%

Coefficient de corrélation de Pearson = 0,307 (1999)

Troisième hypothèse. La formation en tant que facteur de succès.

À l'instar d'autres auteurs (Elkan, 1995), nous exprimons nos doutes quant aux bénéfices des processus de formation, car dans notre échantillon nous ne trouvons aucune corrélation entre les revenus (succès) et les cours de formation de PAPIR.

Tableau 4 : Revenus mensuels et cours de formation

Revenus minimums	Cours de formation 1998		Cours de formation 1999	
	Oui	Non	Oui	Non
< =40 \$ USA	48 15,5%	261 84,5%	42 13,5%	270 86,5%
>40 \$ USA <=80 \$ USA	31 17,4%	147 82,6%	19 23,2%	63 76,8%
>80 \$ USA	18 16,8%	89 83,2%	10 30,3%	23 69,7%
Total	97 16,3%	497 83,7%	71 16,6%	356 83,4%

Signification = 14,6%

Coefficient de corrélation de Pearson = -0,018 (1998)

Significación = 15,1%

Coefficient de corrélation de Pearson = -0,147 (1999)

Comme nous venons de le voir dans le cas des revenus, il semble qu'il n'existe aucun rapport entre les cours de formation et le nombre d'ouvriers, d'où nous déduisons l'hypothèse qui lie la formation au succès des entreprises ne peut pas être confirmée.

Tableau 5 : Nombre d'ouvriers et cours de formation

Nombre d'ouvriers	Cours de formation 1999
--------------------------	--------------------------------

	Oui	Non
0	22 18,8%	69 81,2%
1	14 13,0%	106 87,0%
2	18 17,1%	96 82,9%
3	6 11,3%	47 88,7%
4	5 20,0%	20 80,0%
5-10	2 16,7%	10 83,3%
>=11	4 57,1%	3 42,9%
Total	71 16,6%	356 83,4%

Signification = 43 % Coefficient de corrélation de Pearson = -0,040 (1998)

Quatrième hypothèse.- Les restrictions du crédit.

Le problème principal de nombreuses petites entreprises continue à être le manque de capital et de systèmes de crédit. Deux tiers des entreprises font grief de la perte d'opportunités à cause du manque de financement, tandis qu'à disparu le problème de l'accès aux machines et aux matières premières propre à la période d'après-guerre. Cependant, la concurrence croissante est de plus en plus importante et elle peut être interprétée comme un indice de l'amélioration dans les activités économiques et dans les marchés (informels). Peut-être le manque de capital et l'augmentation de la compétitivité peuvent-ils expliquer le fait que les petites entreprises non seulement ne se développent pas, mais encore se réduisent. Leur stratégie est passive et elles axent leur activité sur la réduction des coûts au lieu de l'axer sur une expansion agressive sur le marché.

Etant donné le taux élevé d'informalité, il n'est pas surprenant que les problèmes avec les organisations institutionnelles (par exemple les impôts) ne soient pas fréquemment mentionnés.

Le rattachement au système bancaire semble être une condition nécessaire pour croître et pour augmenter les revenus. En 1999, plus de 90% des entreprises qui ont obtenu des revenus mensuels supérieurs à 80 \$ USA étaient des entreprises "formelles" et disposaient d'un compte bancaire (voir tableau 6).

Tableau 6 : Revenus mensuels et compte bancaire

Revenus minimums	Compte bancaire 1998	Compte bancaire 1999
-------------------------	-----------------------------	-----------------------------

	Oui	Non	Oui	Non
< =40 \$ USA	86 27,8%	223 72,2%	90 28,8%	222 71,2%
>40 \$ USA <=80 \$ USA	81 45,5%	97 54,5%	52 63,4%	30 36,6%
>80 \$ USA	55 51,4%	52 48,6%	30 90,9%	3 9,1%
Total	222 37,4%	372 62,6%	172 40,3%	255 59,7%

Signification = 99,9%

Coefficient de corrélation de Pearson = 0,2 (1998)

Signification = 99,9%

Coefficient de corrélation de Pearson = 0,4 (1999)

Tableau 7 : Nombre d'ouvriers et compte bancaire

Nombre d'ouvriers	Compte bancaire 1998		Compte bancaire 1999	
	Oui	Non	Oui	Non
0	32 31,7%	69 68,3%	25 21,4%	92 88,0%
1	45 29,8%	106 70,2%	34 23,1%	74 76,9%
2	57 37,3%	96 62,7%	36 34,3%	69 63,8%
3	31 31,3%	68 68,7%	37 69,8%	16 34,0%
4	23 53,5%	20 46,5%	23 92,0%	2 16,0%
5-10	32 66,7%	16 33,3%	11 91,7%	1 8,3%
>=11	7 63,6%	4 36,4%	6 85,7%	1 14,3%
total	227 37,5%	379 62,5%	172 35,6%	255 64,4%

Signification = 99,9%

Coefficient de corrélation de Pearson = 0,187 (1998)

Signification = 99,9%

Coefficient de corrélation de Pearson = 0,421 (1999)

Hipótese nº5: Entreprises informelles

En 1998, 58,1% des petites entreprises étudiées étaient des entreprises informelles, car elles n'étaient pas incrites, ou elles ne payaient pas d'impôts régulièrement (Navaia et Kaufmann, 1999). L'actualisation des données de 1999 souligne que, parmi les entreprises survivantes,

64,4% sont des entreprises informelles. Ce fait peut suggérer que la survivance dans le secteur informel (sans d'impôts, d'inspections, etc.) est plus facile. 62% des petites entreprises ne dispose pas de compte bancaire, ce qui se trouve en rapport avec le pourcentage d'informalité. Comme avant, la croissance dans le secteur informel est possible jusqu'à une certaine limite car, plus l'entreprise est grande, plus le besoin de la formaliser sera grand. En 1999 toutes les entreprises qui comptaient plus de 5 ouvriers ont été formalisées.

Tableau 8 : Nombre d'ouvriers et autorisation

Nombre d'ouvriers	Autorisation 1998		Autorisation 1999	
	Oui	Non	Oui	Non
0	24 23,8%	77 76,2%	14 12,0%	103 88,0%
1	45 29,8%	106 70,2%	25 23,1%	83 76,9%
2	67 43,8%	86 56,2%	38 36,2%	67 63,8%
3	50 50,5%	49 49,5%	35 66,0%	18 34,0%
4	22 51,2%	21 48,8%	21 84,0%	4 16,0%
5-10	36 75,0%	12 25,0%	12 100,0%	
>=11	10 90,9%	1 9,1%	7 100,0%	
Total	254 41,9%	352 58,1%	152 35,6%	275 64,4%

Signification = 99,914,6%

Coefficient de corrélation de Pearson = -0,306 (1998)

Signification = 99,915,1%

Coefficient de corrélation de Pearson = -0,513 (1999)

Il semble que les entreprises sans autorisation soient condamnées à rester petites. La croissance et le succès font que les entreprises gagnent en notoriété et en reconnaissance, et en conséquence la formalisation devient un pas à franchir inévitable dans le processus de croissance.

Tableau 9: Revenus mensuels et autorisation

Revenus minimums	Autorisation 1998		Autorisation 1999	
	Oui	Non	Oui	Non

< 40 \$ USA	94 30,4%	215 69,6%	82 26,3%	230 73,7%
>40 \$ USA <=80 \$ USA	95 53,4%	83 46,6%	40 48,8%	42 51,2%
>80 \$ USA	59 55,1%	48 44,9%	30 90,9%	3 9,1%
Total	248 41,8%	346 58,2%	152 35,6%	275 64,4%

Signification = 99,9%

Coefficient de corrélation de Pearson = -0,22 (1998)

Signification = 99,9%

Coefficient de corrélation de Pearson = -0,37 (1999)

Le nombre d'ouvriers et le niveau d'intégration dans un système bancaire peuvent correspondre à l'augmentation des revenus, ce qui entraîne non seulement l'accès aux crédits, mais encore une certaine renommée. Ces deux facteurs doivent être considérés comme des facteurs de succès.

4. Conclusions

La gestion d'une entreprise au Mozambique, même si elle a bénéficié d'une certaine forme d'aide de la part d'une ONG comme PAPIR, ne manque pas de risque. Beaucoup d'entreprises de l'échantillon ont fermé et le rendement des autres au long des ces années a été bas. En outre, la plus grande partie de leur travail exige beaucoup de main d'oeuvre, elles n'ont pas accès à l'énergie électrique ou aux ateliers de réparation, et la concurrence constitue aussi un problème.

Pour la plupart des entrepreneurs l'objectif principal est la survie, et cela semble en rapport avec la réduction des risques et des coûts et avec la permanence dans le secteur informel.

D'ailleurs, certaines entreprises prospères en croissance (5% du total) peuvent être qualifiées comme des entreprises permanentes spécialisées, et n'ont plus besoin de continuer à être informelles pour survivre. Celles-ci se trouvent rattachées au système bancaire et tentent d'investir et de compléter les investissements de capital moyennant des augmentations de main d'oeuvre³.

Si nous réfléchissons à propos des politiques de développement des petites entreprises, il semble évident que ces deux groupes de petites entreprises demandent différentes façons d'envisager le problème.

L'énorme groupe d'entreprises informelles temporelles exige une série de politiques qui réduisent la pauvreté et créent la stabilité nécessaire à la survie, tandis que les rares entreprises en expansion ont besoin de stratégies de promotion et de sélection des "gagnantes".

³ Elles comptent déjà plus de trois ouvriers à temps complet.

Le succès par rapport aux bénéfices est associé au fait de disposer d'un compte bancaire, une autorisation (formelle) et d'avoir investi un certain capital. Cependant, tout cela n'est vrai que pour les entreprises les plus solides qui constituent une minorité dans le total des entreprises.

Bibliographie

- BIGGS, T. NASIR, J. FISMAN, R. (1999) *Structure and Performance of Manufacturing in Mozambique*, Regional Program on Enterprise Development, agosto.
- BILLETOFT, J. (1997) *Coping with uncertainty – Petty producers in post-war Mozambique*, Ibis, Maputo.
- CHISSANCHO, M. (1998) *Privatisierung in Mosambik*, Tese de doutoramento, inédita, Universidad de Freiberg/Saxony; Alemania.
- CORREIRO JESUÍNO, J. REIS, E. (1996) “Culturas empresariais na África Lusófona” *Economia Global e Gestão*, nº 2, pp. 7-20.
- COTTER, J. (1996) “Distinguishing between poverty alleviation and business growth” *Small Enterprise Development*, v.7, nº2, pp. 49-52.
- DANA, L. (1996) “Small business in Mozambique after the war” *Journal of Small Business Management*, v. 34, nº4, pp. 67-71.
- EIU (1998) *Country Profile Mozambique 1998-1999*, Londres.
- ELKAN, W. (1995) *An Introduction to Development Economics*, Londres.
- FIALHO FELICIANO, J. (1996) “Empresários em Moçambique: percursos 1983/93” *Economia Global e Gestão*, nº2, pp. 23-44.
- FUNGULANE, B. (1999) *Mercado informal na Beira*, Beira.
- GIBSON, A. (1999) *The Development of Markets for BDS: Where we are and how to get further*, Springfield, julio.
- HOANG, C. et SADI, A. (2002) “Les moyens de financement” *La creation d’entreprise en Afrique*, dir. ALBAGLI, C. et HENAUULT, G. www.auf.org/entrepreneuriat.
- HUGON, Ph. (1999) *Economia de África*, Paris.
- ICKS, A. KAUFMANN, F. MENKE, A. (1997) *Unternehmen Mittelstand – Chancen im globalen Strukturwandel*, Munich.
- IFC et al. (1996) *Mozambique – Administrative Barriers to investment: The Red Tape Analysis*, Washington.
- JULIEN, P.A. et MOREL, B. (1986) *La belle entreprise*, Boréal, Montréal.
- JULIEN, P.A. et MARCHESNAY, M. (1996) *L’entrepreneuriat*, Economica, Paris.
- JULIEN, P.A. (2000) *L’entrepreneuriat au Québec*, Ed. Transcontinental, Montreal.
- KAUFMANN, F. (1996) *Internationalisierung durch Kooperation*, Iserlohn.
- KAUFMANN, F. (1997a) *Internationalisierungschancen durch Kooperation*, en Icks et al., op.cit., pp. 161-186.
- KAUFMANN, F. (1997b) en Icks et al., op.cit., pp. 83-106.
- KAUFMANN, F. NAVAIA, E. (1999) “Pequena Industria”, Relatorio da 2ª Actualização dos Clientes do PAPIR, UCM-GEA. *Consult Paper nº5*, Beira.
- KAUFMANN, F. TEFAYOHANNES, M. (1997) Una política de promoción efectiva de las PYMEs como elemento de reorientación económica en países en desarrollo, en *Contribuciones*, Fundación Konrad-Adenauer/CIEDLA, nº1, Buenos Aires, pp. 167-184.
- LIEDHOLM, C. (1992) “Small-scale Industries in Africa: Dynamic Issues and the Role of Policy” en Stewart, F. et al. (Ed.): *Alternative Development Strategies in Sub Saharan Africa*, Londres, pp. 185-212.
- MYERS, S.C. (1984) “The capital structure puzzle” *Journal of Finance*, v.39, pp. 575-592.
- NAVAIA, E. KAUFMANN, F. (1999) “Abordagem sobre pequenas empresas em Sofala”, UCM-GEA, *Consult Paper nº1*, Beira.
- PAGE, J. STEEL, W. (1984) *Small Enterprise Development –Economic Issues from African*

Experience, Washington.

PINTO DE ABREU, A. (1996) *Sector informal em Moçambique: uma abordagem monetarista*, Maputo.

REPUBLICA DE MOÇAMBIQUE (1997) "Industrial Policy Strategy", *Boletín da Republica*, nº33, 2° suplemento, Maputo.

SOGGE, D. (Ed.) (1997) *Mozambique – Perspectives on aid and the civil sector*, Amsterdam.

ST-PIERRE, J. (1999) *La gestion financière des PME*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

STIGLITZ, J.E. WEISS, A. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, v. 71, nº 3, pp. 393-410.

SURET, J.M. ARNOUX, L. (1995) "Capitalisation des entreprises québécoises: évolution et état de la situation", *Revue internationale PME*, v.8, nº3-4, pp.165-179.

TODARO, M. (2000) *Economic Development*, Londres.

UNDP (1998) *Mozambique – National Human Development Report 1998*, Maputo.

VLETTER, F. de (1996) *Study on the Informal Sector in Mozambique*, Ministry of Planning and Finance, Maputo.

VLETTER, F. de (1997) "Money for Nothing and the Kits are free: A critical look at the Evolution of credit policy and the role of the informal sector" en SOGGE, D. Op.cit.