

Olivier Zohore KOUDOU

Université d'Abidjan-Cocody, Cote d'Ivoire

Marie-Andrée Akissi KADJO

Université d'Abidjan-Cocody, Cote d'Ivoire

Vidal DEGRI

Université d'Abidjan-Cocody, Cote d'Ivoire

L'entrepreneuriat des pays en développement : le cas des entreprises ivoiriennes.

Résumé

Cet article présente les résultats d'une enquête réalisée en 2007-08 auprès d'environ six mille ménages ivoiriens disposant d'une entreprise. Il montre qu'en situations économique et sociale difficiles, où l'Etat assure de moins en moins les services sociaux de base, la création d'activités reste la seule alternative aux familles pour survivre. Les entreprises créées ont toutefois une durée de vie assez courte du fait de leur faible niveau capitalistique mais aussi du fait de la confusion qui entoure leur gestion.

La première partie s'intéresse aux types d'entreprises familiales que l'on rencontre en Côte d'Ivoire : forme, caractéristique, branche d'activité, etc. ; tandis que la deuxième interroge sur le développement de l'entrepreneuriat en situation économique contraignante.

Mots clés : ménage, entreprise, pme familiale, développement, mondialisation.

L'Entrepreneuriat des pays en développement: le cas des Entreprises Ivoiriennes

KOUDOU Zohoré Olivier¹.

Doctorant en économie à l'Université d'Abidjan-Cocody,

23 BP 51 Abidjan 23

ozohore@yahoo.fr

Tél: +225 07 88 38 32 / +225 45 00 87 83

Miss. Marie-Andrée Akissi KADJO, Master II en
Sciences de Gestion, Université de Cocody-Abidjan, côte d'ivoire

23 BP 51 Abidjan 23

E-mail : marieandreekadjo@yahoo.fr

Tél: +225 08 32 03 68

M. Vidal DEGRI, Etudiant au Cours Casting
d'Abidjan, COTE D'IVOIRE

22 BP 722 Abidjan 22

Tél: +225 48 09 14 02

E-mail: vidaldegri@yahoo.fr

Résumé

Cet article présente les résultats d'une enquête réalisée en 2007-08 auprès d'environ six mille ménages ivoiriens disposant d'une entreprise. Il montre qu'en situations économique et sociale difficiles, où l'Etat assure de moins en moins les services sociaux de base, la création d'activités reste la seule alternative aux familles pour survivre. Les entreprises créées ont toutefois une durée de vie assez courte du fait de leur faible niveau capitalistique mais aussi du fait de la confusion qui entoure leur gestion.

La première partie s'intéresse aux types d'entreprises familiales que l'on rencontre en Côte d'Ivoire : forme, caractéristique, branche d'activité, etc. ; tandis que la deuxième interroge sur le développement de l'entrepreneuriat en situation économique contraignante.

Mots clés : Ménage, Entreprise, PME familiale, Développement, Mondialisation

¹ Auteur principal ; personne désignée par les auteurs pour les échanges d'information avec le comité scientifique.

Introduction

La libéralisation et l'ouverture des économies, notamment en Afrique laisse aux entreprises la responsabilité de créer des richesses pour répondre à la fois aux besoins du marché domestique, dans un périmètre certes variable (proximité immédiate, territoire national) et celui du marché du reste du monde. Cette double responsabilité à laquelle elles font face s'assume dans un cadre environnemental contraignant : instabilité économique et sociale, absence de ressources financières et problèmes d'accès au marché.

Si l'on s'accorde aujourd'hui pour reconnaître l'importance de l'entrepreneuriat notamment dans la lutte contre la pauvreté, la singularité de l'entrepreneuriat en Afrique impose dès lors de concevoir des modèles adaptés pour apporter des connaissances théoriques et pratiques (Verstraete, 2002) indispensables à son essor. Car, au-delà de la détection d'opportunité (Shane, Venkataraman, 2000) et/ou de création de valeur nouvelle (Bruyat, 2001), l'entrepreneuriat africain est affecté par un problème d'organisation. Or, selon Gartner (1985, 1995) et Verstraete (2003), l'entrepreneuriat c'est aussi une création d'organisation.

Comment procéder, pour inscrire les actions entrepreneuriales africaines dans un contexte dynamique ? Comment traduire les visions des entreprises en Afrique en organisation solide et concurrentes, aptes à répondre au défi de la mondialisation ?

Nous répondons à ces questions en nous servant des résultats de l'Enquête Institut Nationale de la Statistique en Côte d'Ivoire (INS, 2009-2010).

En première étapes nous étudions le tissu entrepreneurial ivoirien : structure, diversité, dimension, forces et faiblesses, ... En seconde étape, nous évoquerons la problématique de l'essor entrepreneurial en situation socioéconomique difficile, notamment en Côte d'Ivoire.

1. SYNOPSIS DU TISSU ENTREPRENEURIAL IVOIRIEN : CARACTERISTIQUES, STRUCTURE ET DIVERSITE

1.1 Caractéristiques des petites entreprises² ivoiriennes : entreprise, un bien familial

L'économie ivoirienne accuse la présence de multiples petites exploitations spécialisées dans différentes branches d'activités économiques. La particularité de ces entreprises est d'être des réponses familiales spécifiques aux exigences économiques et sociales auxquelles les populations sont confrontées. Ces réponses sont à l'image d'une économie caractérisée par des déséquilibres structurels constants et par l'éloignement progressif de nombreux agents économiques des lieux de création de richesses.

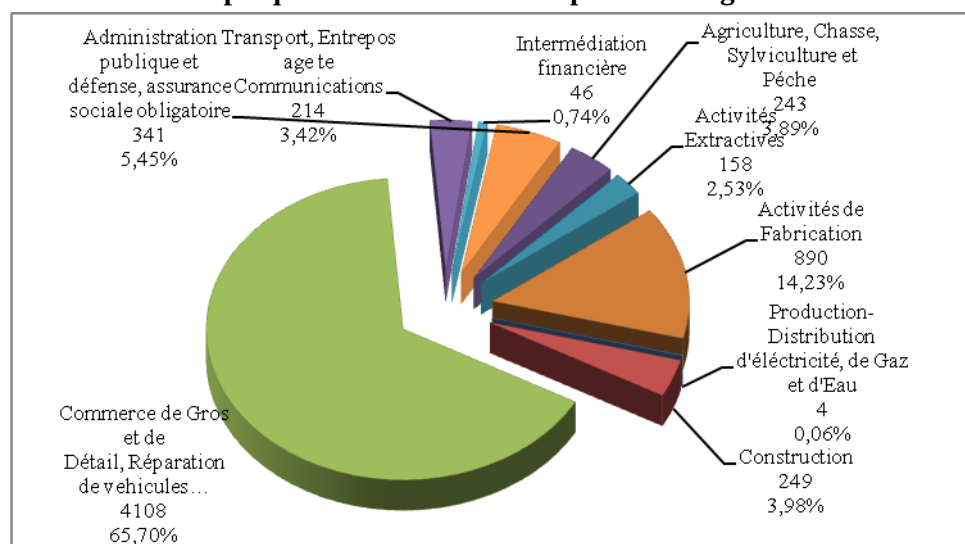
En initiant les toutes premières institutions financières spécialisées dans le financement des activités agricoles, en 1980, l'État entendait remédier partiellement à l'exclusion financière occasionnée par la privatisation des banques publiques nationales et promouvoir l'inclusion économique et financière, notamment des zones rurales, qui abritent environ 75 % de la population pauvre. Toutefois, la dégradation de l'environnement économique et le manque de visibilité de certains programmes de micro-finance n'ont pas permis l'émergence et l'essor des petites entreprises opérant pour l'essentiel dans le secteur informel.

² Nous utilisons petite entreprise pour désigner à la fois les micro-entreprises et les petites et moyennes entreprises (PME). Le tissu économique africain en générale et ivoirien en particulier est dominé par les très petites entreprises informelles pour l'essentiel peu intégrées dans le système productif. Les PME forment le chaînon manquant de la chaîne de production, pour plus d'explications voir Hugon (2003).

Les données de l'Institut Nationale de la Statistique (INS, 2009/2010) fournissent d'importants enseignements sur la propriété de nombre de ces petites exploitations. En effet, sur un effectif total d'entreprises de 6253, on peut remarquer que :

1. les entreprises sont pratiquement toutes des propriétés familiales, ce qui implique que leur mode de gestion et leur trésorerie soient étroitement liés au rythme de vie familiale. Le chiffre d'affaires journalier réalisé est quasi systématiquement mobilisé au jour le jour pour faire face aux besoins quotidiens de la famille ;
2. les entreprises sont présentes sur de nombreuses branches de l'économie (agriculture, commerce, activités de fabrication, transports, ...) (graphique 1). Cette multiplicité de domaines couverts montre la dimension du micro-entrepreneuriat à l'échelle nationale. Toutefois, certaines branches connaissent une surreprésentation d'entreprises, notamment le commerce (65,6 % du total des entreprises), les activités de fabrication (14,23 %) ; tandis que d'autres sont sous représentées, c'est le cas de l'intermédiation financière (0,73 %), de production-distribution d'électricité, de gaz et d'eau (0,06 %), de production-distribution d'électricité, de gaz et d'eau (0,06 %).
3. il s'agit d'entreprises ayant une durée de vie moyenne très courte. En effet, le nombre moyen de mois de fonctionnement est estimé à 8,7/12. Cette courte durée est révélatrice de la nature dérisoire des actifs mobilisés dans ces unités de production et des motivations qui se cachent derrière leur création (répondre aux besoins vitaux de la famille) ;
4. l'importance d'auto-emploi (graphique 2). En effet, les résultats de l'enquête révèlent, toutes branches confondues, un nombre d'auto-emploi supérieur à celui des entreprises déclarées. Cette situation peut s'expliquer par la pratique de la diversification d'activités (intra ou interbranches) par les ménages pour se prémunir contre le risque de défaillance de leur entreprise et s'assurer un revenu régulier dont la perte peut entraîner la baisse du niveau de vie de la famille. Ce nomadisme entrepreneurial est commandé par l'évolution de l'environnement économique mais aussi par la taille du ménage ; plus cette taille est importante plus ses membres sont à la recherche de d'activités rentables pour améliorer et/ou préserver leurs conditions de vie.

Graphique 1 : Effectif des entreprises non agricoles

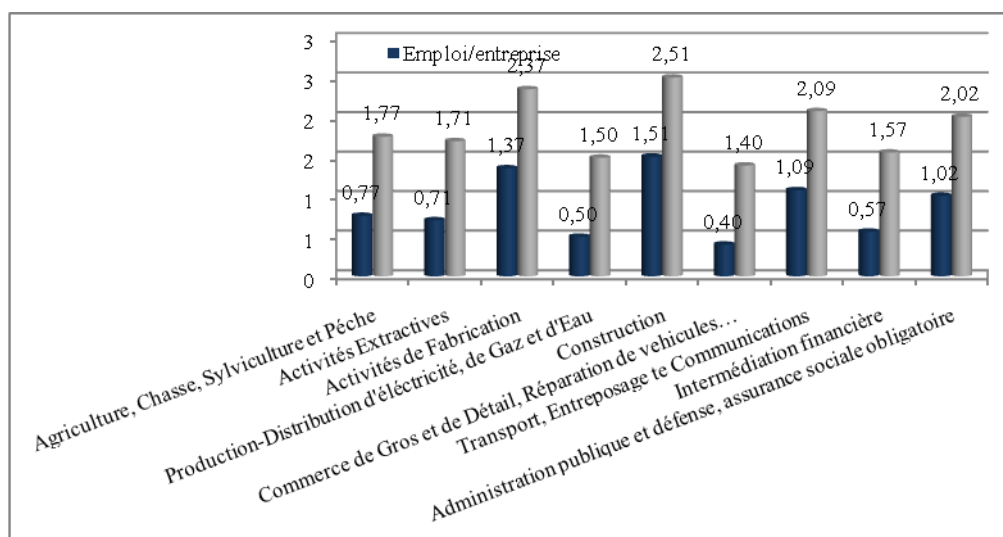


Les points soulevés ci-dessus permettent de réaliser que la quasi-totalité des petites entreprises en activité a été conçue à la base pour satisfaire les besoins sociaux de base (alimentation, logement, santé, éducation des enfants, ...). Besoins qui ne sont plus assurés (ou le sont peu) par l'Etat avec la libéralisation économique et financière, initiée par les programmes d'ajustement structurel mis en place, sous l'égide du FMI et la Banque mondiale

depuis 1983. Cette fonction explique par ailleurs, à juste titre, la mobilisation de la famille entière dans la gestion de ces petites exploitations.

La *dynamique du dedans* (Balandier) qui caractérise ces entreprises passe par la création d'activités basées sur la proximité spatiale (proximité immédiate), temporelle (courte période) et sociale (liens sociaux, confiance, ...). La confusion entre sphère productive et domestique s'accompagne de la faible présence du salariat, de l'inexistence de la comptabilité et/ou de recours au crédit institutionnalisé (Hugon, 2003).

Graphique 2 : Emploi auto-emploi



1.2 Structure organisationnelle et diversité des micro-entreprises

La nature des entreprises étudiées explique leur mode de gestion. En effet, trois principaux enseignements sont tirés des résultats obtenus : (i) de part leur caractère familial, pratiquement toutes les entreprises sont dirigées par des chefs de famille ; (ii) il s'agit d'entreprises où le salariat est très peu présent ; (iii), les emplois non salariés sont hétérogènes et mobilisent davantage d'aides familiales.

a. Entreprise familiale : sous la direction du chef de ménage

Les entreprises enquêtées sont dirigées par les chefs de famille. Ceux-ci peuvent être des pères, si la famille vit maritalement ou des mères de famille. Dans les familles polygames, il n'est pas rare que le père de famille ait à diriger plus d'une entreprise, soit une entreprise par épouse.

L'entreprise familiale est dirigée par le chef de famille, qui plus est souvent le principal apporteur du capital. Son statut de chef de famille lui confère le pouvoir décisionnel dans l'entreprise et ses recettes. Ses décisions ne sont pas discutables car elles sont théoriquement prises dans l'intérêt de la famille. Deux conséquences découlent de cette situation :

La première est que la caisse de l'entreprise est confondue à celle du chef de famille. Pour l'entreprise il devient dès lors difficile d'observer les traces des opérations (recettes/dépenses) dans le temps, dans la mesure où les recettes sont directement affectées à la satisfaction des besoins de la famille et ce, au gré des choix du chef de famille.

La deuxième, qui découle de la première, est qu'en cas de dépenses extra familiales (effectuées par le chef de famille), celles-ci viennent en diminution du revenu du ménage et

donc à son bien-être. Elles constituent des fuites dans le budget familial et l'absence de traces (comptables) ne favorise pas la pérennisation des activités de l'entreprise concernée, d'autant plus qu'il s'agit d'exploitations qui connaissent un faible niveau d'emploi salarié.

b. Entreprise familiale et la faible présence du salariat

La structure organisationnelle révèle que sur un effectif d'emplois totaux de 4146, uniquement 554 sont salariés, soit environ 13 %, contre un effectif des emplois non salariés de 87 % (tableau 1). Les branches d'activités étudiées connaissent différemment le salariat, certaines comme les activités extractives (37 % du total des emplois dans la branche), l'administration (33 %) ou encore la construction (22 %) connaissent un assez fort niveau de salariat dans le total des emplois par branche. D'autres branches en revanche, production-distribution d'électricité (0 %), intermédiaires financiers (8 %) ou encore fabrication (6 %), accusent une faible présence d'activités salariales. Cette situation peut s'expliquer par la structure du capital productif mobilisé par les ménages dans ces différentes exploitations. Les entreprises qui connaissent un capital physique considérable recourant plus facilement au salariat.

Tableau 1 : Emplois salariés et non salariés

Branches	Nb entreprises	Activités Employées						Ensemble auto-emploi	
		Emplois salariés		Emplois non salariés		Ensemble emplois			
		Nb	%	Nb	%	Nb	NB/entrepri se	Nb	NB/entrepri se
Agriculture, Chasse, Sylviculture et Pêche, exploitation forestière, etc.	243	24	13%	162	87%	186	0,77	429	1,77
Activités Extractives (produits énergétiques et non énergétiques)	158	41	37%	71	63%	112	0,71	270	1,71
Activités de Fabrication (produits alimentaire, textiles, minéraux non	890	76	6%	1140	94%	1216	1,37	2106	2,37
Production-Distribution d'électricité, de Gaz et d'Eau	4	0	0%	2	100%	2	0,50	6	1,50
Construction	249	83	22%	294	78%	377	1,51	626	2,51
Commerce de gros et de détail, réparation de vehicules...	4108	168	10%	1479	90%	1647	0,40	5755	1,40
Transport, entreposage et communications	214	46	20%	187	80%	233	1,09	447	2,09
Intermédiation financière	46	2	8%	24	92%	26	0,57	72	1,57
Administration publique et défense, assurance sociale obligatoire	341	114	33%	233	67%	347	1,02	688	2,02
Toutes branches	6253	554	13%	3592	87%	4146	100%	10399	

Source : INS (2009/2010)

Une autre explication à cette situation est l'espérance des profits par entreprises et par branche. En effet, les entreprises ayant un capital productif plus conséquent réalisent normalement plus de profits, elles sont donc mieux à même de faire face aux charges salariales. Il s'agit donc d'entreprises susceptibles de créer des emplois comme le montre la colonne ensemble emploi du tableau. Quant à la faible sous-estimation de l'effectif des salariés, elle serait liée à l'existence de cas de travail non déclaré ou déclaré mais sous forme d'aides familiales ou d'apprentis (cf. iii). Toutefois ces explications n'apportent pas plus de réponses à la faiblesse de l'emploi en général, d'où l'intérêt de prendre en compte l'auto-emploi.

Par ailleurs, nous constatons aussi que certaines branches comme le commerce de gros et de détail ou encore des activités de fabrication créent certes plus d'emplois mais restent dominés par du personnel non salarié. Pour illustration, ces travailleurs sont de l'ordre de 90 % pour le commerce et 83 % pour les activités de fabrication.

c. Entreprise familiale et l'hétérogénéité des emplois non salariés

Une analyse plus fine des emplois non salariés révèle qu'ils se composent d'aides familiales et des emplois d'apprentis (tableau 2). Dans les branches telles que l'agriculture, le commerce et les activités extractives, plus de 50 % des emplois non salariés sont constitués d'aides familiales. Ces activités sont en même temps celles qui immobilisent moins les ressources financières, et l'implication de la famille à ces activités est révélatrice de la

faiblesse des capitaux investis dont l'exploitation ne permet pas de se payer les services d'un employé sur le marché du travail. Cette participation familiale s'interprète aussi comme le souci des membres de la famille de s'assurer (à partir des activités de l'entreprise) des revenus assurantiels qui leur garantissent un niveau de vie souhaité.

La présence des apprentis est plus accentuée dans des entreprises appartenant à des branches comme la construction (84 %), les activités de fabrication (76 %), transport, entreposage et communication (90 %), ... Il s'agit de branches dont les activités nécessitent une certaine qualification ; autrement dit l'utilisation d'instruments de production relativement modernes exige un temps d'apprentissage.

Tableau 2 : Emplois non salariés

Branche	Emploi non salarié					
	Aides familiales		Apprentis		Ensemble non salarié	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%
Agriculture, Chasse, Sylviculture et Pêche, exploitation forestière, etc.	144	89%	18	11%	162	100%
Activités Extractives (produits énergétiques et non énergétiques)	48	68%	23	32%	71	100%
Activités de Fabrication (produits alimentaire, textiles, minéraux non	273	24%	867	76%	1140	100%
Production-Distribution d'électricité, de Gaz et d'Eau	0	0%	2	100%	2	100%
Construction	46	16%	248	84%	294	100%
Commerce de gros et de détail, réparation de véhicules...	1232	83%	247	17%	1479	100%
Transport, entreposage et communications	18	10%	169	90%	187	100%
Intermédiation financière	3	13%	21	88%	24	100%
Administration publique et défense, assurance sociale obligatoire	71	30%	162	70%	233	100%

Source : EIBEP (2002/03)

Les entreprises "puisent" leurs apprentis dans la population de jeunes (enfants, adolescents ou jeunes adultes) en échec scolaire ou dont les parents n'ont pas voulu (ou pu) scolariser pour diverses raisons (charges scolaires, absence d'école à proximité, privation de main d'œuvre ...) et qui sont confiés à un professionnel de métier. Dans certains cas, l'apprenti peut devenir membre à part entière de la famille de son maître (entrepreneur-chef de famille), notamment lorsque son lieu de provenance est distant par rapport au lieu d'apprentissage (lieu d'implantation de l'entreprise) ou lorsqu'il est très jeune. A son statut de formateur s'associe celui d'éducateur ; et quant à l'apprenti, il a dès lors l'obligation de participer aux tâches familiales au même titre que les enfants de son maître. Cette confusion de rôles (formateur/éducateur) justifie pourquoi, le plus souvent, de nombreux apprentis restent longtemps chez leur maître, même après avoir maîtrisé le métier, d'où entre autres les raisons de la dimension du travail non salarié dans les entreprises non agricoles.

La mobilisation d'aides familiales obéit ainsi à une logique de contrat implicite liant le chef de famille (entrepreneur) et aux différents membres qui composent la famille. Elle peut être interprétée comme une réponse familiale collective et solidaire face à la dégradation de l'environnement économique et social national. Il s'agit dans ce cas de figure d'une réponse rationnelle, visant à amenuiser les charges d'exploitation afin de dégager plus de profits possibles pour le bien être de la famille tout en pérennisant l'activité.

2. PROBLEMATIQUE DE L'ESSOR ENTREPRENEURIAL EN SITUATION SOCIOECONOMIQUE DIFFICILE

2.1 Le nomadisme entrepreneurial comme solution à l'urgence sociale

Fortin (2002) définit l'esprit d'entreprise à travers un certain nombre de critères : « Des attitudes et des valeurs comme l'autonomie, la responsabilité, la créativité et la solidarité » et « des compétences de savoir-faire, de savoir-être et de savoir-agir appropriées à sa situation de vie ». Ces valeurs permettent de déceler des opportunités et de les saisir, que ce soit à titre individuel ou collectif. L'équilibre entre la sécurité (du revenu notamment) et le risque (sous toutes ses formes, tant interne à l'entreprise qu'externe) reste dès lors garant du bien-être collectif et/ou individuel.

Le choix d'entreprendre collectivement est pour beaucoup de ménages ivoiriens une valeur³ assurantielle. En effet, dans un environnement socioéconomique caractérisé par la faiblesse des revenus et la fréquence des chocs favorables à la précarité (crise alimentaire, déséquilibres macroéconomiques structurels, ...) de telles initiatives constituent un rempart contre l'appauvrissement. Deux objectifs essentiels sont visés par cette politique : limiter les fuites de revenus en dehors de la famille et/ou en attirer davantage vers la famille, par la diversification d'activités favorables à l'essor d'emploi familial.

De plus cette organisation collective et informelle est un moyen pour les familiales de surmonter les obstacles administratifs et légaux qu'un entrepreneur doit surmonter pour créer une entreprise. Selon la Coopération Financière Internationale (Banque mondiale, 2009) (tableau 3), les procédures de création d'entreprise nécessitent 13 étapes en Côte d'Ivoire, contre 10,2 dans la région Afrique SubSaharienne (ASS) et 5,8 dans les pays OCDE. Ces étapes sont franchies en 41 jours (contre 47,8 jours pour toute l'ASS et 13,4 jours pour les pays OCDE) pour un coût total de 135,7 % du revenu par habitant (contre 111,2 % pour toute l'ASS et 4,9 % pour les pays OCDE) et un capital minimum d'environ 500 % du Revenu National Brut par habitant (173,4 % pour toute l'ASS et 19,7 % pour les pays OCDE).

Tableau 3 : Conditions de création d'entreprise type SARL avant le démarrage légal d'activités

Indicateurs	Côte d'Ivoire	Région	OCDE
Procédures (nombres)	13	10,2	5,8
Durée (jours)	41	47,8	13,4
Coût (en % du revenu par habitant)	135,7	111,2	4,9
Capital min. versé (% du RNB par habitant)	476,9	173,4	19,7

IFC, Banque mondiale (2009)

Ces difficultés expliquent la préférence de la majorité des agents économiques pour le secteur informel, notamment ceux pour qui l'objectif de l'entreprise et le bien-être de la famille sont étroitement liés. De telles conditions sont désobligeantes pour de "petits" entrepreneurs⁴ qui considèrent avant tout l'entreprise comme une entité sociale, censée apporter des réponses urgentes aux besoins familiaux urgents.

Par ailleurs, dans un environnement économique caractérisé par des instabilités de tous genres, le recours à la pluriactivité s'interprète par :

³ La valeur est ici définie dans le sens de Adler (1994). Pour cet auteur la valeur est toute chose désirable individuellement ou collectivement, de façon explicite ou non, susceptible d'affecter nos choix, nos moyens et nos objectifs d'action.

⁴ Rappelons qu'environ 50 % des ivoiriens vivent en dessous du seuil de pauvreté, selon la Banque mondiale.

Premièrement, la faiblesse des marges bénéficiaires dans les domaines d'activités ciblés et leur baisse tendancielle. En effet, la similitude des activités pratiquées par les ménages mène à une rapide saturation des marchés, entraînant ainsi une baisse des prix et donc des marges bénéficiaires. Face à l'importance des dépenses familiales et leur urgence, les familles n'ont pas d'autres options que de diversifier leurs activités ;

Deuxièmement, l'insuffisance des moyens de production. Les entreprises étudiées disposent de très peu de moyens matériels et humains leur permettant de se développer et faire face à la concurrence. En l'absence de capitaux ces entreprises familiales ont très peu de chance de prospérer, ce qui explique leur taux de disparition élevé.

Troisièmement, l'état d'esprit de la personne qui détient le pouvoir de décision dans l'entreprise. Si les dispositions acquises par l'entrepreneur/chef de famille envers l'entreprise dépassent le simple cadre de la satisfaction des besoins quotidiens de la famille, cette entreprise a plus de chance de surmonter les difficultés environnementales car elle bénéficiera davantage d'attention de celui-ci. Dans le cas contraire, l'espérance de vie de l'entreprise est très courte car elle peut être abandonnée (ou bénéficié de moins d'attention) si le chef d'entreprise décèle des opportunités de profit ailleurs. Ceci explique pourquoi les (faibles) investissements ciblent les domaines ayant une durée de retour sur investissement relativement court.

Par ailleurs, les entreprises étudiées souffrent d'un mode de gestion hybride, associant tradition et modernité. Mais, dans la majeure partie des cas, le mode de gestion traditionnel domine à cause du niveau de qualification du chef d'entreprise mais aussi de l'objectif assigné à celle-ci. Pour certains auteurs (Berger et *al.*, 1993), cette gestion traditionnelle de l'entreprise est incompatible avec le développement économique. Elle serait une contrainte majeure à l'éclosion de l'initiative individuelle et au développement de l'activité. Pour d'autres en revanche (Redding, 1990), la « famille-entreprise » peut être source de création de nombreuses richesses comme c'est le cas des chinois de Hong Kong.

En Afrique, de nombreux auteurs (Zadi Kessy, 1998) montrent que les pratiques traditionnelles sont plutôt favorables à l'éclosion et à l'essor de l'entrepreneuriat. Autrement dit, les problèmes que rencontrent les entreprises en Afrique ne sont pas attribuables à l'absence d'esprit d'entreprise. Ce qui nous amène aux questions de capacité des entreprises, notamment l'accès aux ressources financières.

2.2 Entrepreneuriat en environnement contraignant : s'adapter ou disparaître

a. Instabilité économique comme frein à l'essor entrepreneurial

La dynamique entrepreneuriale en Côte d'Ivoire est une forme de réponse sociétale aux hostilités environnementales. En effet, l'étude des caractéristiques et modes d'organisation des petites entreprises, au point précédent, montre que la création d'entreprise est après tout un moyen de créer son propre emploi et celui des membres de la famille, l'objectif étant de créer des richesses utiles à toute la famille. L'importance et l'urgence des besoins mobilisent l'ensemble des membres de la famille (père, mère et autres membres de la famille, qu'ils soient adultes ou non). Cette *dynamique interne d'ensemble* occupe le vide créé par l'Etat dans la fourniture des services sociaux de base (éducation, santé, logement, ...) et dans l'incitation effective à la création d'activités.

La population ivoirienne est estimée à environ dix-huit millions, selon la Banque mondiale. En 2007, le taux de croissance de l'économie nationale était de 1.6 % contre 1 % en 2005 et -1 en 2001. En 2007, selon les statistiques du FMI, l'indice prix à la consommation (en pourcentage de variation annuelle) était estimé à 24 %, contre 31,4 % en 2005 et 3 % en 2002. Pour l'ensemble de l'Afrique Subsaharienne (ASS) ces statistiques étaient de 11 %

(2007), 10,8 % (2005) et 12,5 % (2002). Ces données montrent l'insuffisance des revenus créés par l'économie formelle et leur irrégularité. Elles montrent aussi l'importance de l'instabilité des prix dans l'économie. En tenant compte du niveau d'investissement (environ 14 % en 2006 contre 19,3 % pour l'ASS) on entrevoit ici les raisons du développement des petites entreprises familiales à travers le pays.

Celles-ci passent ainsi pour des régulateurs du chômage (Hugon, 2003) ou d'une partie de la vie sociale (Gadrey, 2006) et ses acteurs sont plus entreprenants qu'entrepreneurs et plus ingénieux qu'ingénieurs (S. Latouche). La diversification d'activités associée à l'externalisation des coûts de production⁵ constituent donc un rempart à la faiblesse des revenus d'activités et un alternatif à leur non accumulation.

Partant de ce constat, on peut comprendre le taux élevé de disparition de ces petites entreprises. En effet, d'une part on attend de ces entreprises la fonction d'assurer les besoins essentiels de la famille sans que celle-ci ne leur donne les moyens nécessaires (en termes d'investissement et de capital humain). La fonction sociale prend dessus dès lors sur celle productive, ce qui pose un problème de pérennisation des activités. Ce problème d'organisation est soulevé par Gartner, (1985 et 1995) et Verstraete (2003) pour qui l'entrepreneuriat est aussi synonyme de création d'organisation. D'autre part, ces mêmes petites entreprises, à faibles capacités productives, font face à un environnement externe peu favorable à leur développement : instabilité des prix défavorable à la fixation des anticipations, difficultés d'accès au financement (*cf. supra*), etc. Il en résulte un choix pour les activités informelles avec une très faible intensité capitalistique et un essor du marché domestique. Cette dynamique interne ou développement endogène accentue l'autonomie de ces unités de production par rapport aux marchés nationaux et conséquemment accroît leur vulnérabilité.

Finalement, l'instabilité macroéconomique, en accentuant la précarité, éloigne par la même occasion les petites entreprises des circuits économiques classiques. L'emploi dans le secteur informel représenterait environ 70 % de la population active (60 % de la force de travail et plus de 90 % des nouveaux emplois selon Hugon). Dans un tel contexte les entreprises disposent de très peu d'arguments pour faire face à la concurrence en dehors de leur périmètre d'intervention habituel. Ce problème est d'autant plus épineux que les ressources financières sont rares.

b. Accès aux ressources et au marché : une question de survie des petites entreprises face à la concurrence

En dépit de l'important rôle qu'elles assument (régulation du chômage, création de richesse, ...) les petites entreprises ne bénéficient que très marginalement des ressources financières formelles. Ce faible accès aux ressources a des effets considérables sur leur intégration au marché et sur leur faculté à faire face à la concurrence. Il explique par ailleurs les moyens d'action à disposition des entrepreneurs ainsi que leur périmètre d'action.

Toutefois ces raisons doivent être remises dans leur contexte environnemental. En effet, il est admis qu'en situation d'incertitude, l'information vient à manquer, le risque devenant important, les agents économiques privilégient les solutions acceptables aux solutions optimales (Hugon, 2003). Le manque de confiance en l'avenir qui en résulte n'autorise aucune projection dans le futur, confinant ainsi nombre de petites entreprises dans des créneaux économiques communautaires (exercice d'activités de proximité fortement

⁵ Cette externalisation des coûts est surtout liée à l'instabilité de la demande de proximité.

consommatrices de mains d'œuvre, ..., graphique 1). Ces pratiques sont pour les acteurs concernés une solution relativement "satisfaisante", engendrée par une distribution imparfaite de l'information. En admettant que ces acteurs sont animés d'une *rationalité limitée ou procédurale*, ils ne restent pas moins exposés aux chocs extérieurs considérables : instabilité macroéconomique, cadre juridique défaillant, ... Outre le fait que l'occurrence des risques associés à ces projets est très élevée, se pose aussi le problème de réalisation des garanties antérieurement prises en cas de défaillance des clients. D'où le choix des créanciers de procéder à des ajustements par quantités des crédits.

L'accès au crédit bancaire est de ce fait très difficile pour les petites entreprises. Au nombre des raisons, on retrouve deux positions opposées : la première (vue du côté des clients) évoque la frilosité des banques ; tandis que la deuxième (vue du côté des banques) dénonce l'absence (ou l'insuffisance) de libéralisation financière. Les établissements du crédit déplorent l'existence d'éléments perturbateurs (administration des taux, niveau de réserve obligatoire, cadre réglementaire laxiste, effet d'éviction considérable...) défavorables à la transformation des propriétés des actifs du court en moyen et long terme. La faible profondeur du système financier qui en résulte incite les différents agents économiques (banques et autres opérateurs économiques) à privilégier les activités de courte période et moins gourmandes en capital physique immobilisable.

Le tableau 4 illustre cette situation. En Côte d'Ivoire, en 2004, sur un total de crédit utilisé de 66,4 % 59,2 % sont destinés au financement des activités de court terme, 7 % pour le moyen terme et 0,1 % pour le long terme. Entre 2000-02, ces proportions étaient respectivement de 58,1 %, 8,6 % et 0,27 %. Ces statistiques montrent l'étroitesse du marché du crédit et la faible inclinaison des banques à financer les investissements (crédits moyen et long termes). Les crédits à court terme sont composés de crédits documentaires, crédits de campagne ou encore de fonds de roulement, leur importance dans les actifs bancaires montre le déséquilibre qui caractérise leur situation financière. Il s'agit donc de banques vulnérables car en cas de crise dans les secteurs majoritairement financés elles pourraient en être sérieusement affectées.

La frilosité du secteur bancaire évoquée peut s'expliquer également par le comportement des entreprises. En effet, les résultats de l'enquête révèlent leur forte concentration dans le tertiaire ; ceci peut s'expliquer par la primauté de l'objectif social sur l'objectif économique. En outre, les petites entreprises souffrent d'un manque criant de capacité pour satisfaire aux existences bancaires : demandes de crédits non recevables, garanties insuffisantes ou absence de statut juridique légal. Le tableau 5⁶⁶ illustre la défaillance du cadre législatif dans l'accompagnement des entreprises dans leur recherche de crédits.

En effet, l'indice des droits légaux montre à quel point il est difficile d'accéder aux ressources financières en Côte d'Ivoire (3/10 en Côte d'Ivoire, contre 4,5/10 pour toute l'ASS et 6,8/10 pour les pays de l'OCDE). Quant à la divulgation de l'information sur les crédits, elle est complètement négligée, aucune trace n'existe ni dans les registres publics ni dans les registres privés. Alors que dans le reste de l'ASS et dans la zone OCDE, cet indice est

⁶⁶ Selon la Banque mondiale, l'indice des droits légaux renseigne les lois les mieux conçues pour améliorer l'accès au crédit, il s'étend de 0-10. L'indice sur la divulgation de l'information sur le crédit mesure la portée, l'accès et la qualité de ces indicateurs au niveau des registres publics ou des bureaux privés. Il s'étend de 0-6, avec 6 indiquant l'accès intégral à l'information sur le crédit.

respectivement de 1,4/6 et 4,8/6. Dans un tel contexte d'incertitude ("radicale" selon Hugon⁷), l'information qui circule est imparfaite et asymétriquement distribuée, les banques n'ont pas d'autres choix pour se protéger que de *rationner les crédits* (Stiglitz et Weiss, 1981).

Tableau 4 : Structure des crédits à l'économie en % des crédits bancaires

	2000-02	2003	2004
Total crédit utilisé	66,97	72,1	66,4
<i>Court terme</i>	58,10	60,1	59,2
<i>Moyen terme</i>	8,60	11,8	7,0
<i>Long terme</i>	0,27	0,1	0,1
Valeurs non imputée	33,03	27,9	33,6
Total	100,0	100,0	100,0

Source : FMI (2006)

Tableau 5 : Mesures sur la divulgation de l'information sur le crédit et des droits des débiteurs et créanciers

Indicateur	Côte d'Ivoire	Région	OCDE
Indice des droits légaux	3	4,5	6,8
Indice de divulgation d'information sur le crédit	0	1,4	4,8
Couverture par les registres publics (% adulte)	0,0	2,5	8,4
Couverture par les bureaux privés (% adultes)	0,0	4,8	58,4

Finalement, il apparaît que le système financier se développe en déséquilibre avec l'économie réelle. D'un côté, on a des banques peu intégrées dans le système économique national alors qu'elles sont très liquides (Doumbouya, 2005), ce qui pose le problème de leur légitimité ; de l'autre côté, on a une population en difficulté d'accès aux ressources financières.

L'avènement et l'essor de la finance décentralisée a certes permis l'amélioration de l'accès aux ressources financières aux nombreux acteurs. La défaillance du financement des investissements a conduit, *toutes choses égales par ailleurs*, à la création d'institutions alternatives spécialisées dans le financement des exclus bancaires. 99 Institutions de Microfinance (IMF) opèrent en Côte d'Ivoire (contre 23 banques). En décembre 2004, ces IMF disposaient d'un portefeuille de crédits de 25,67 milliards F CFA (contre 50,66 milliards F CFA de dépôts⁸) soit 0,2 % du PIB ou 3,3 % des crédits bancaires à l'économie (Tableau 6). Ces crédits ont été alloués à environ 172 490 clients en 2004, à travers un réseau de 178 agences, ce qui donne un taux de pénétration (en nette croissance) estimé à 13 % environ.

L'essor de la microfinance s'explique à la fois par l'*expansion bien réelle de ses activités* et par l'amélioration qualitative des connaissances statistiques dans le secteur (Servet, 2005). Pour l'auteur, l'essor de programmes de microfinance s'explique aussi par des externalités ("positives") de la financiarisation des économies en développement.

En regardant de plus près l'impact de ces programmes sur les micro-entreprises, il en résulte que la microfinance vise plus un objectif social qu'économique. En effet, à ce jour, aucune étude d'impact ne peut garantir en Côte d'Ivoire l'effet positif des programmes de microfinance sur le développement des micro-entreprises, alors que les premiers programmes de microfinance sont en place depuis trente ans. Le niveau moyen des crédits ne permet qu'une reconstitution insignifiante du capital ; quant aux taux d'intérêt, leur niveau (26 % en 2004 contre 23 % en 1997, en moyenne) traduit les charges financières auxquelles ces petites entreprises font face. Ce faible effet multiplicateur des crédits (Servet, 2006b) ne met pas les

⁷ Selon Hugon, l'univers en Afrique se caractérise par une *incertitude radicale*, c'est-à-dire non probabilisable. En conséquence l'arbitrage se fait, non entre risque et rentabilité, mais entre incertitude et liquidité. D'où les comportements courttermiste et la forte préférence pour la liquidité.

⁸ En 2004, 1 US\$ = 500 Franc CFA

ménages/entreprises à l'abri de surendettements, pendant que les institutions créancières se développent, comme le montre la baisse des prêts non performants dans le portefeuille de crédits.

Tableau 6 : Indicateurs d'Institutions de Micro-Finance en Côte d'Ivoire, 2002-2009

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Réseau d'IMF 1/	142	149	178	192	218	223	225	225
Nombre de clients	30 220	35 569	571 400	665 068	712 903	903 721	972 691	989 283
Taux de pénétration (en %) 2/	5,2	6,4	7,3	8,8	9,4	10,8	12,2	12,8
Volume des dépôts (en milliards de FG)	2,15	2,66	3,33	4,41	5,39	6,81	8,92	10,97
En % du total des dépôts du secteur bancaire	1,0	1,2	1,4	1,6	1,5	1,5	1,5	1,3
Volume de crédits (en milliards de FG)	4,76	6,54	8,44	10,46	12,02	16,69	19,50	22,25
En % du total des prêts du secteur bancaire	2,1	2,4	2,8	3,5	3,4	3,8	3,2	3,3
Dont les prêts non performants (en % du total des prêts)	12,5	12,3	14,7	4,6	4,6	2,0	5	7
Taux d'intérêt sur les prêts (moyenne, en %)	23	22	22	23	25	26	30	26

Source : DM (2010)

1/Nombre de branches ; Quatre institutions représentant les acteurs les plus significatifs sont couvertes dans l'échantillon

2/Ce taux indique le pourcentage de familles qui a accès aux services de la micro-finance. On a supposé que la taille médiane des familles en Côte d'Ivoire est de 6 (INS 2009/10).

Finalement l'inclusion financière des petites entreprises exclues des financements bancaires ne permet pas à celles-ci de faire face à la concurrence nationale et internationale. Car les moyens mis à leur disposition ne leur permettent pas de se doter de biens de production susceptibles de faciliter leur intégration aux différents marchés et leur expansion.

Conclusion

Les petites entreprises en Côte d'Ivoire font face à la fois à un environnement peu favorable à leur essor et à une demande sociale pressante. La fréquence des chocs notamment macroéconomiques compromet la pérennisation de leurs activités ; alors que la demande sociale (besoins familiaux), que l'entreprise doit satisfaire, ne permet aucune accumulation favorable à constitution du capital productif. Ces deux éléments expliquent (entre autres) la stagnation de ces entreprises. Or, dans un contexte économique mondial de plus en plus libéralisé, parvenir à un développement économique passe par l'enracinement de l'entrepreneuriat dans la société. Ceci permet d'allonger la durée de vie moyenne des entreprises et donc, à terme, de renforcer les capacités des familles qui vivent au quotidien la précarité (ou la pauvreté).

La diversité des branches d'activités dans lesquelles interviennent ces entreprises et leur effectif montrent par ailleurs à quel point ces ménages sont entreprenants. Néanmoins, leur faible niveau d'expertise pour intervenir efficacement nécessite le soutien des décideurs publics et privés à fin d'accompagner ces unités de production dans leur croissance. Car, vue les moyens à disposition, il est clair que la concurrence, en l'occurrence mondiale, n'est pas favorable à leur essor. La réduction des charges d'intermédiation financière et des efforts de réorientations de la finance formelle permettraient certes de créer une synergie banques et IMF dans le financement de l'économie. Cette synergie peut être d'un grand atout aux petites et moyennes entreprises qui, dans les conditions actuelles, ne participent que très marginalement à l'économie mondiale.

Bibliographie

BERGER B., J.T. LANDA, S.G. REDDING et G. GODSELL (1993), *Esprit d'entreprise, cultures et sociétés*, Paris : Maxima, Laurent du Mesnil.

ADLER I.N. (1994), *Comportement organisationnel, une approche multiculturelle*, Paris, Nouveaux Horizons.

BANQUE MONDIALE, (2009), *Doing Business Project*, 209 p.
<http://francais.doingbusiness.org/ExploreTopics/StartingBusiness/>

BRUYAT C. (2001), « Créer ou ne pas créer ?, une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.1, n°1, 18p.

DOUMBOUYA M.L., (2005), « Une analyse critique de la théorie de la répression financière : le cas de la Guinée », Thèse de Doctorat, Lyon, Université Lumière Lyon 2, 519 p.

FORTIN P-A (2002), *La culture entrepreneuriale, un antidote à la pauvreté*, Ed. Fondation de l'entrepreneurship, 248 pages.

GADREY J. (2006), « L'invention de l'utilité sociale des associations en France : à la recherche de convention, de régulation, de critères et de méthodes d'évaluation », *Economie et Solidarité, Revue du CIRIEC-Canada*, Presses de l'Université du Québec, pp. 7-26.

GARTNER W.B. (1985), « A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation », *Academy of Management Review*, vol. 10, n°4, pp. 696-708.

GARTNER W.B.(1995), « Aspects of organizational emergence », in BULL I., THOMAS H., WILLARD G., *Entrepreneurship, perspectives on theory building*, Pergamon.

GUINEE (Ministère du Plan) : Enquête Intégrée de Base pour la Réduction de la Pauvreté (EIBEP), 2002-2003.

HUGON PH. (2003), « Les micro-unités et les PME : entre tissus d'entrepreneurs émergents et activités de survie ? », *Techniques Financières et Développement*, 72/Septembre, pp. 13-23

REDDING S.G. (1990), *The spirit of chinese capitalism*, Berlin, de Gruyter.

SERVET J.M. (2006b), « Quand le micro crédit enferme les plus pauvres dans la dette », *l'avis de L'expert, Le Temps*, vendredi 8 décembre.

SERVET J-M (2005), « Le besoin d'objectifs principaux nouveaux pour la microfinance : lutter contre les inégalités et faire face aux risques », *Techniques Financières et développement*, 78/Mars, pp. 12-20

SHANE S., VENKATARAMAN S. (2000), « The Promise of entrepreneurship as a field of research », *Academy of Management Review*, vol. 25, n°1, pp. 217-228.

STIGLITZ J. E., WEISS A., (1981), « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *The American Economic Review*, Vol. 71, n° 3, pp. 393-410.

VERSTRAETE T. (2003), « Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat », *Les éditions de l'ADREG*, ISBN 2-9518007-6-2, 126 p,
http://asso.nordnet.fr/adreg/Adreg_07.pdf

VERSTRAETE T. (2002), « Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche », *Les éditions de l'ADREG*, ISBN 2-9518007-0-3,
http://asso.nordnet.fr/adreg/Adreg_07.pdf

ZADI KESSY M. (1998), *Culture africaine et gestion de l'entreprise moderne*, Abidjan, Editions CEDA, 248 p.