

# IRAM

Fonds documentaire numérisé

**Auteur :** DE NORAY, Stéphane

**Titre :** « Les TPE: un secteur vital pour les sociétés et qui contribue à la croissance », in *La très petite entreprise : promouvoir un acteur essentiel des économies en développement*, pp. 41 à 51

**Edition :** Karthala, Paris

**Date :** 2004



Institut de recherches et d'applications des méthodes de développement  
49, rue de la Glacière • 75013 Paris • France  
Tél. : 33 1 44 08 67 67 • Fax : 33 1 43 31 66 31  
[iram@iram-fr.org](mailto:iram@iram-fr.org) • [www.iram-fr.org](http://www.iram-fr.org)

## **Les TPE : un secteur vital pour les sociétés et qui contribue à la croissance<sup>1</sup>**

Stéphane de NORAY<sup>2</sup>

Le secteur longtemps qualifié de manière trop globalisante d'« informel » représente un ensemble d'acteurs économiques aux potentialités de développement différentes. Il est donc important de clarifier les différentes catégories d'acteurs économiques que peut recouvrir ce secteur et de préciser ce que l'on entend par TPE.

Pour l'AFD, les TPE sont les acteurs économiques dont les besoins de crédit sont supérieurs à ceux de la microfinance « classique » mais inférieurs à 150 000 F. Au-delà de 150 000 F, il s'agit de PME relevant d'une autre problématique et d'autres stratégies d'appui.

Partant des travaux réalisés par certaines d'entre elles au cours des dernières années, les OSI proposent une typologie plus fine tenant compte de l'entrepreneur (origine, formation...), de sa stratégie (accumulation, survie, diversification de ses activités ou développement de son activité principale), du secteur dans lequel il évolue (barrières à l'entrée, type de marché et potentiel de développement...) et de ses relations avec l'environnement (pluralité des formes de « formalisation »).

- 
1. Note préparatoire au Club des OSI tenu à l'AFD le 22 mars 2001, animé par l'IRAM et le CIDR.
  2. Chargé de programme à l'IRAM sur le secteur de l'organisation rurale et de la micro-entreprise.

La typologie proposée dans le tableau reproduit ci-après intègre ces différents éléments et distingue trois catégories principales<sup>3</sup> : les micro-entreprises (ME), les très petites entreprises (TPE) et les petites et moyennes entreprises (PME).

### Le rôle de la TPE dans les pays en développement

Alors que le développement des micro-entreprises répond essentiellement à un objectif de lutte contre la pauvreté par la création et l'augmentation de revenus, le développement des TPE répond également à d'autres enjeux :

- jouer un rôle déterminant dans la création d'emplois et l'intégration sociale notamment pour les jeunes, une problématique clé en milieu urbain ;
- contribuer de manière significative à la croissance économique locale et nationale.

3. Il est à noter que les Anglo-Saxons utilisent les mêmes termes dans des acceptions un peu différentes. Ils ne considèrent généralement que deux catégories :  
 - les micro-entreprises ;  
 - les PME qui correspondent à la frange haute des très petites entreprises et aux moyennes entreprises de la typologie proposée.

### Typologie des entreprises (atelier de Ouagadougou, juin 1997)

Caractéristiques	Micro-entreprises	Très Petites Entreprises (TPE)		Moyennes entreprises
		1	2	
<b>Promoteur</b>	Attitude liée à l'acquisition de revenus de subsistance ou complément de revenus	Acquisition de revenus dans une activité spécialisée	Attitude entrepreneuriale dès la création	Attitude entrepreneuriale, vision à moyen et long terme
	Pas de compétences particulières	Compétences techniques simples	Certaines formes d'expertise	Capacités techniques et de gestion
	Auto-emploi	Auto-emploi + parfois famille ou apprentis	Patron + famille + apprentis + salariés	Patron + personnel
<b>Activité</b>	Micro-service ou commerce de détail. Activité complémentaire, temporaire ou saisonnière	Une activité principale, petite taille, parfois saisonnière	Activité bien définie et exercée à plein temps	Activité spécialisée, parfois diversifiée, exercée à titre de profession habituelle
<b>Environnement / intégration</b>	Absence de statut, mais paie parfois des taxes commerciales	Statut non clairement défini, mais paie souvent des taxes (patentes, etc.), parfois inscrit au Registre du Commerce	Début de légalisation, souvent enregistrée (entreprise individuelle), paiement d'impôts, existence d'organisations professionnelles	Enregistrée (Chambre de commerce, etc.), parfois en société
<b>Barrières d'entrée dans l'activité</b>	Très faibles, surtout de la force de travail	Technologies simples	Technologies simples avec investissements	Plus grande complexité technologique et/ou production en (demi) série
	Absence de local (rue, domicile ou marché)	Moyens de production élémentaires (petit outillage), parfois sans local permanent	Investissements et équipements légers (énergie électrique) + local permanent	Moyens de production relativement adaptés, site spécialisé
	Pas de besoin en capital - Petit fonds de roulement de départ	Fonds de roulement (stocks, matières premières), besoin de renouvellement de petit matériel	Capital (équipement) et fonds de roulement (loyer, matières premières, etc.)	Capital important (local, équipement, formation) et fonds de roulement parfois très importants. Réelle intensité capitalistique
<b>Potentiel d'évolution</b>	Très faible ou inexistant. Activités généralement féminines	Faible ou diversification horizontale des activités. Logique de reproduction plutôt que de croissance	Début d'accumulation de capital, parfois avec un potentiel de croissance mais surtout logique de reproduction (transmission familiale, etc.)	Potentiel d'accumulation et de croissance

*Les TPE jouent un rôle déterminant dans la création d'emplois et l'intégration sociale des jeunes*

Les TPE représentent de 15 à 20 % des unités économiques non agricoles des pays africains. A titre de comparaison, les moyennes et grandes entreprises représenteraient de 0,5 à 5 % des unités économiques, et la part des micro-entreprises (activités ambulantes, de rue, de marché ou exercées à domicile) se situerait, elle, entre 70 et 80 % selon les pays<sup>4</sup>.

Ces TPE essentiellement urbaines jouent un rôle prépondérant dans la fourniture d'emplois aux citadins. En effet, si elles ne constituent en termes de nombre d'unités qu'une part minoritaire du secteur dit non structuré ou informel, elles sont les plus créatrices d'emplois, les activités ambulantes ou de rue étant généralement des activités d'auto-emploi.

	Cameroun <sup>5</sup>	Bénin <sup>6</sup>
Nombre d'unités économiques dans le secteur dit non structuré	260 000	105 000
Nombre d'emplois dans ce secteur	1 300 000	235 000
Nombre estimé de TPE dans ce secteur	30 à 50 000	10 à 20 000
Estimation de la part des emplois imputable aux TPE	1 000 000	150 000

4. Selon plusieurs recensements établis dans les années 80, on dénombrait près de 400 000 entreprises ou points d'activités non agricoles, en Côte d'Ivoire répartis comme suit :
- 2 500 entreprises « modernes » c'est-à-dire les grandes entreprises et les PME utilisant le plan comptable national et enregistrées à la Centrale des bilans ;
  - 31 000 entreprises « intermédiaires » non enregistrées à la Centrale des bilans mais inscrites à la Direction générale des impôts car payant la « grande patente » ;
  - 55 000 très petites entreprises s'acquittant de la « petite patente » collectée par les municipalités ;
  - 220 000 activités de rue ou de marchés, soumises à des taxes locales quotidiennes ;
  - 80 000 activités urbaines exercées à domicile ou activités rurales non agricoles.
5. Rapport BII/PECTA, 1993.
6. Analyse des résultats de l'enquête des unités économiques du secteur informel urbain du Bénin, BIT, 1996.

Au Kenya, les 900 000 unités économiques recensées dans le secteur « non structuré » emploieraient 2 millions de personnes, soit 16 % de la population de plus de 16 ans en 1998.

Offrant des emplois et des revenus, les TPE sont également un terrain de formation pour une large partie des jeunes déscolarisés, qui sont des milliers à apprendre un métier au contact de maîtres artisans dans les ateliers grâce au système d'apprentissage traditionnel.

*La contribution des TPE à la croissance économique locale et nationale est significative*

Les TPE assurent la production de services et de biens locaux à moindre coût. Mis sur le marché à un prix relativement bas, ces produits et services correspondent bien à la demande d'une large partie de la population dont le pouvoir d'achat, malgré les efforts consentis, reste relativement bas.

Si les possibilités d'expansion d'activités traditionnelles comme la couture, la coiffure, etc., sont peu évidentes, dans d'autres secteurs les marchés semblent réellement porteurs pour les TPE. Dans le secteur BTP (menuiserie, maçonnerie, électricité...), les TPE peuvent travailler en sous-traitance pour de plus grandes entreprises, investir de nouveaux segments sensibles à leurs prix ou à leur proximité (les collectivités locales, les projets de développement...), etc. Dans le domaine de l'agro-alimentaire, un large champ d'innovation au niveau des produits est ouvert, stimulé par une profonde modification de la demande des ménages. La substitution aux produits importés bénéficie de nouvelles opportunités ouvertes par la dévaluation et l'intégration régionale.

On estime la contribution actuelle du secteur informel dans sa globalité à environ 30 % du PIB dans les pays sahéliers. Des études récentes menées sur l'économie et les finances locales de plusieurs villes secondaires montrent qu'elles constituent jusqu'à 40 % du PIB de ces villes. Dans le cadre des processus de décentralisation en cours dans plusieurs pays d'Afrique, ces

TPE joueront donc un rôle moteur dans le développement économique régional :

- en valorisant les ressources naturelles de chaque territoire (transformation des produits agricoles, fourniture d'équipements au milieu rural, développement d'une offre touristique, etc.);
- en créant une richesse sur laquelle les collectivités locales pourront construire leur développement.

Cette contribution des TPE à la croissance économique locale et nationale peut s'accroître moyennant :

- un renforcement de leurs capacités par l'accès à des services de proximité en adéquation à leur demande (financement, formation continue, conseils techniques et de commercialisation, information sur les marchés) ;
- une évolution de leur environnement et la levée des contraintes qui pèsent à ce niveau sur leur développement.

### **Appuyer les TPE : les champs d'intervention et les problématiques**

*Le développement d'une offre durable de services adaptés aux TPE est indispensable*

- Une évolution dans le contenu des services : d'un appui en gestion à un appui technico-commercial

Les TPE comme d'autres entreprises ont des besoins en matière d'information et de conseil sur les marchés, sur les techniques de production, de commercialisation et de gestion, et, d'une manière plus générale, sur leur environnement.

La pratique, encouragée par les bailleurs et les opérateurs, a longtemps consisté à vouloir transformer les petits entrepreneurs en comptables et gestionnaires. Et comme ils étaient souvent peu réceptifs à l'intérêt de la proposition, le conseil et la

formation étaient fréquemment offerts en préalable obligé à un accès à du financement. Il en a souvent résulté une perception négative de ces services. Des expériences plus récentes montrent l'intérêt de développer des services d'information et de conseil aux TPE plus directement opérationnels dans leur entreprise et dans leur environnement et partant, d'intervenir en priorité sur des composantes liées à la vente de leurs produits ou services, et aux aspects techniques du métier.

- Un déplacement des enjeux : de la mise en place de services à leur renforcement et à leur pérennisation

La réponse aux besoins des TPE a longtemps pris la forme de projets délivrant ces services, ce qui, indépendamment de la pertinence et de la qualité de l'offre, débouchait à terme sur les problématiques délicates de la pérennisation institutionnelle des programmes. Aujourd'hui, dans la majorité des capitales et des grandes villes, a émergé une offre de conseils et de formation plus ou moins professionnelle, parfois assez éloignée des réalités des TPE (plus centrée sur le public de PME) mais qui a le mérite d'exister et qui peut évoluer moyennant un accompagnement adéquat.

L'expérience montre en effet que les TPE sont prêtes à contribuer au financement des services à condition qu'ils témoignent d'une grande proximité physique et culturelle avec le milieu et qu'ils offrent des réponses adaptées à leurs contraintes. La contribution financière des TPE ne permet cependant que rarement de couvrir la totalité des coûts qu'engendre la délivrance de ces services. Des fonds publics de soutien financier pour fournir formation et conseil sont cependant en voie d'expérimentation dans plusieurs pays (Bénin, Madagascar, Cameroun). Ils constituent à la fois un mécanisme clé de pérennisation de l'offre de services et un outil de professionnalisation des prestataires de services (la subvention est accordée à la TPE et non au prestataire de services, les TPE ne peuvent bénéficier d'un cofinancement qu'après des prestataires agréés).

- L'enjeu actuel des interventions consiste donc davantage :
- à transférer des savoir-faire à des prestataires de services existants et à travailler au rapprochement de cette offre de services existante et des TPE (meilleure adaptation des services à la demande, création de nouveaux services comme l'accès à l'information technique encore trop peu développé) ;
  - à mettre au point, en association avec les pouvoirs publics nationaux et locaux, des mécanismes innovants de soutien financier aux TPE qui souhaitent accéder à ces services, permettant ainsi aux prestataires de pérenniser leur activité (chèques formation, chèques conseils, etc.).

*Le financement des TPE : institutions spécialisées ou élargissement de la gamme offerte par les IMF et les banques*

Le financement est un des problèmes clés des TPE. La réponse à ce besoin n'est pas évidente et peu prise en compte jusqu'à présent. Les TPE constituent une clientèle risquée, dont les activités sont moins rentables que celles des micro-entreprises. Le financement des TPE appelle des techniques spécifiques et constitue un métier en soi, différent de celui des IMF ou des banques :

- des produits financiers spécifiques doivent être conçus ;
- l'analyse et le suivi des prêts doivent intégrer à la fois la personne (approche des IMF) et l'entreprise (approche des banques) ;
- les mécanismes de garantie type caution solidaire ne peuvent s'appliquer et on ne peut pas pour autant se limiter aux garanties classiques prises par les banques.

Quelques institutions spécialisées dans le financement de ce secteur se sont développées ces dernières années, obtenant de bons résultats en termes de remboursement comme de rentabilité de l'institution.

Parallèlement, d'autres institutions financières non spécialisées sur cette clientèle commencent à s'y intéresser :

- les IMF sont de plus en plus sollicitées pour des crédits à la TPE, et ce créneau peut constituer pour certaines d'entre elles un nouveau segment de clientèle. Les premières expérimentations sont en cours ;
- dans certains pays, des banques commerciales semblent également s'ouvrir à une clientèle de TPE (Bénin, Madagascar). Le phénomène est récent, très limité mais intéressant.

La question d'adaptation des techniques et produits se pose aux banques comme elle se pose aux IMF.

A côté du développement d'institutions spécialisées, une des problématiques clés consiste donc aujourd'hui à accompagner des institutions non spécialisées qui le souhaitent (banques ou IMF) dans le développement d'un guichet et d'une offre de financement adaptée aux TPE.

*L'émergence d'organisations professionnelles et le dialogue avec les pouvoirs publics locaux*

- L'émergence et le renforcement d'organisations professionnelles

L'émergence d'organisations professionnelles est nécessaire pour que les TPE disposent d'une véritable capacité de dialogue et de négociation avec les partenaires de leur environnement et maîtrisent mieux les évolutions de celui-ci. La démarche ne peut être imposée par l'État mais il peut offrir un cadre permettant une reconnaissance de ces organisations.

Plusieurs expériences au Bénin, au Mali, et au Burkina Faso ont permis l'émergence d'organisations professionnelles nationales de TPE. Dans la plupart de ces pays, les organisations professionnelles émergentes ont participé ou participent à l'élaboration de textes régissant leurs activités (code de l'artisanat, réglementation de l'apprentissage, réforme de la formation technique continue) et sont pour certaines (Bénin, Togo, Guinée) en dialogue avec l'État pour la constitution de

chambres de métiers. Ces organisations restent cependant relativement fragiles, sans réelles bases.

Les préoccupations des petits entrepreneurs sont souvent et avant tout liées à leur environnement local. Au-delà des organisations professionnelles nationales aux assises souvent fragiles, il convient donc de faciliter aujourd'hui l'émergence d'organisations de TPE au niveau des villes, des régions pour dialoguer avec les services déconcentrés de l'État et les collectivités locales qui se mettent en place.

- La décentralisation et le dialogue avec les pouvoirs publics locaux

Beaucoup de pays ont tenté ces dernières années de faire évoluer leurs réglementations et leur système fiscal dans le sens d'une simplification et d'une adaptation au cas spécifique des TPE.

Dans certains pays, un régime fiscal spécifique a ainsi été défini. Au Burkina Faso, le régime fiscal spécifique mis en place (appelé « Contribution du secteur informel ») concerne les TPE dont le chiffre annuel ne dépasse pas 15 millions de francs CFA. Son équivalent ivoirien est « l'impôt synthétique ».

Mais le problème vu par les entrepreneurs semble être autant celui de l'absence de retour et de reconnaissance par l'État que celui de l'adaptation du cadre fiscal et réglementaire. Les programmes d'amélioration des infrastructures ou services publics qui peuvent être menés par différentes coopérations apparaissent souvent assez déconnectés des pouvoirs publics.

La décentralisation en cours dans plusieurs pays d'Afrique offre une opportunité intéressante de rapprochement entre les TPE et les décideurs locaux.

Un dialogue doit pouvoir s'instaurer afin que les municipalités mesurent le rôle clé que jouent les TPE dans le développement de leurs villes et qu'elles intègrent les préoccupations des TPE dans l'élaboration de leurs politiques de développement local. Au-delà de l'adaptation des cadres juridiques et fiscaux, il est donc impératif de travailler au niveau

local sur des mécanismes permettant de lier plus directement l'impôt à la mise en place d'infrastructures ou à l'offre de services publics permettant aux TPE de développer leurs activités dans un environnement plus propice.