

Organisation internationale du Travail
Programme Finances et Solidarité
Genève, Suisse

LES SOCIÉTÉS DE CAUTIONNEMENT MUTUEL AU SERVICE DU FINANCEMENT DE L'ARTISANAT

Tunis (Tunisie), 29-30 mai 2001

RAPPORT FINAL

Atelier pour la planification d'un projet de coopération technique

INTRODUCTION

Dans le cadre du projet INT/00/M01/ITA "Les Sociétés de Cautionnement Mutuel au Service du Financement de l'Artisanat", une rencontre régionale a eu lieu les 29 et 30 mai 2001 à Tunis. L'objectif de la réunion était de définir les grandes orientations d'un programme d'appui aux sociétés de cautionnement mutuel dans les pays ANPO. La préparation de ce séminaire a été assurée par le BIT, en collaboration avec les deux associations professionnelles partenaires d'artisans, Confartigianato et CNA. Le projet bénéficie d'un appui financier du gouvernement italien.

Le programme de la rencontre constitue l'annexe 1 de ce rapport. La liste des participants figure en annexe 2. L'atelier a permis de présenter cinq études rationales concernant le financement de la PME et de l'artisanat en Algérie, en Egypte, en Jordanie, en Tunisie et au Maroc.

29 mai 2001

Séance d'ouverture: Discours de bienvenue

Le président de la Fédération Nationale de l'Artisanat (Tunisie), **M. Mohamed Borhene Sfia**, a ouvert la réunion. Il a d'abord remercié les organisateurs d'avoir choisi la ville de Tunis pour cet atelier. Cet événement contribue au renforcement de l'artisanat dans le pays. Ce secteur est très important. En Tunisie, il y a 300.000 artisans, ce qui correspond à 11% de la main-d'œuvre du pays entier.

M. Salvatore Bettiol, Directeur du Bureau de la Coopération Italienne à Tunis, représentait l'Ambassade Italienne en Tunisie. Il a transmis aux participants les salutations de Son Excellence l'Ambassadeur, M. Armando Sanguini. M. Bettiol a souligné que la coopération italienne soutient plusieurs organisations d'artisans présentes lors de cet atelier.

M. Bernd Balkenhol, chef du Programme Finances et Solidarité du BIT, s'est félicité de l'organisation de cette deuxième rencontre et a remercié les participants et les organisations invitées au nom du Directeur Général de l'Organisation Internationale du Travail, M. Juan Somavia. M. Balkenhol a souligné l'importance du financement de l'artisanat, compte tenu du fait que 80% des entreprises sont des PME et que la majorité des emplois est créée dans ce secteur. La promotion et le financement de la PME et de l'artisanat est donc extrêmement importante pour la création de travail.

Les difficultés d'accès au financement sont un véritable obstacle pour le développement de ce secteur. La réticence des banques s'explique par la perception du risque. Ceci a fait émerger différents types d'intermédiaires afin de partager le risque: en Italie, par exemple, par la création de SCM. M. Balkenhol a ensuite expliqué la structure du programme, organisée autour de 5 études de pays, présentant des aspects-clés de l'évolution des SCM, à savoir:

I) Acteurs et institutions de financement de l'artisanat.

II) Artisans et PME: leurs associations, organisations et chambres – fonctions par rapport au financement de l'artisanat

III) Mécanismes de partage du risque dans le financement de l'artisanat: défis, approches, idées

IV) Questions liées à la gestion interne d'une SCM: bonne gouvernance, organisation, fonctionnement, etc.

V) Questions liées à l'environnement des sociétés de cautionnement mutuel: cadre légal et réglementaire, statut fiscal

VI) Promotion des SCM: options, conditions préalables, dimensions, format

SESSIONS TECHNIQUES

Chaque session technique a exploré plus en détail ces 6 thèmes. Mme Reem Nejdawi, expert national de la Jordanie, n'a malheureusement pas pu prendre part à la réunion. M. Hamid Touti et M. Hichem Houdhek ont remplacé les deux auteurs des études sur le Maroc et la Tunisie. M. Mohamed Medjkoune et M. Mohamed Roshdy Abdel Kader, responsables des études sur l'Algérie et l'Egypte, ont pu personnellement présenter les résultats de leur travail. Le panel était composé d'experts locaux, de deux consultants italiens de Fedart FIDI, M. Carlo Perotti et M. Giuseppe Vivace, et de M. Bernd Balkenhol du Programme Finances et Solidarité du BIT.

I) Acteurs et institutions de financement de l'artisanat

La première session technique a été présidée par M. Lassaad Béji, représentant des artisans tunisiens. Les experts ont tout d'abord eu à répondre à trois questions: I) Qui sont les acteurs? II) L'offre en services financiers est-elle adéquate? III) Y a-t-il des problèmes d'accès?

En Algérie, il y a un manque général de ressources et de liquidités pour les entreprises. Dans la plupart des cas, les entreprises privées faisaient jusqu'à présent l'objet d'un effet d'éviction au profit des entreprises publiques. Des réformes économiques récentes ont limité cet effet d'éviction et les entreprises privées bénéficient aujourd'hui d'un accès équitable au

crédit, selon les règles bancaires de solvabilité. Afin d'assurer le financement des petites entreprises en Algérie, des fonds de garantie ont été créés avec l'aide financière de l'Etat et de quelques banques. Ces fonds répondent d'une manière adéquate aux besoins existants dans le pays. Le principal acteur financier en Algérie est la Banque Publique, qui finance la quasi-totalité des créations d'entreprises privées et publiques. Les banques commerciales commencent à émerger, mais elles jouent essentiellement le rôle de banques d'affaires. L'autofinancement et le recours à des formes particulières de crédit sont des sources de financement alternatives. Le principal problème rencontré par les petites entreprises reste l'accès au crédit et l'insuffisance du cautionnement.

En Egypte, les principaux acteurs dans le secteur du financement et du cautionnement des petites entreprises et à l'artisanat sont l'Egyptian Credit Guarantee Company (ECGC) et la Credit Insurance Society (CIS). Les différentes institutions financières égyptiennes favorisent les entreprises les plus grandes et les plus puissantes. L'ECGC et la CIS ont par contre essayé de répondre aux besoins de financement des petites entreprises, accompagnées dans leur action par le Social Development Fund, la National Bank for Development, ainsi que d'autres institutions spécialisées. Toutefois, l'offre de services de financement aux petites entreprises est encore trop faible. Pour cette raison, le modèle italien des sociétés de cautionnement mutuel a suscité beaucoup d'intérêt.

En Egypte, la Productive Cooperative Union (PCU) regroupe plus de 500 coopératives artisanales (environ 4 millions d'artisans). La PCU voit dans les SCM une base pour aider au développement de l'initiative privée. La PCU a déjà pris l'initiative d'établir un comité qui devrait suivre la création des premières SCM en Egypte.

Les institutions bancaires ont déjà été contactées et 12 banques ont réagi positivement. L'initiative de la PCU prévoit la création de deux premières SCM à partir de deux affiliés de l'organisation même: l'union représentant le secteur des textiles (42 réseaux de coopératives) et celle qui représente le secteur du travail du bois (de taille similaire).

Au Maroc, l'artisanat bénéficie d'une multiplicité de sources de financement, mais reste quand même un secteur sous-capitalisé. Il est encore négligé par les institutions bancaires et par les bailleurs de fonds.

Il y a quatre acteurs principaux dans le financement à ce secteur: la Banque Populaire, les délégations et les chambres de l'artisanat, les associations de micro-crédit et les sociétés de cautionnement mutuel. La Banque Populaire offre des services de crédit spécifiques à l'artisanat. Sur un total de deux millions d'artisans, environ 10.000 en bénéficient chaque année. Le financement bancaire de l'artisanat est donc très faible par rapport aux besoins du secteur.

L'artisanat au Maroc doit faire face à deux problèmes principaux. Le premier est lié à la structure de l'entreprise artisanale qui est caractérisée par un manque général de fonds propres et donc par une vulnérabilité extrême en cas de mauvaise conjoncture. Les artisans sont incapables de fournir les garanties exigées par les banques, essentiellement du fait que la plupart des entreprises artisanales individuelles demeure dans le secteur informel. Une étude réalisée en 1999 révèle que 6.8% des artisans pris en considération sont inscrits au registre du commerce et seulement 30% sont patentés. La même étude montre que 6% des artisans ont eu accès au crédit. Le taux de non-remboursement auprès de la Banque Populaire est de 50%, le plus élevé de tous les secteurs économiques au Maroc. Le deuxième problème est lié au fait que le financement de l'artisanat dépend d'une seule institution financière, la Banque Populaire. Cette banque est incapable d'absorber le besoin de financement du secteur artisanal; le crédit à l'artisanat représente seulement 1% du financement accordé par la Banque Populaire à l'économie. Cette institution satisfait 50% des besoins des artisans et seulement 10% du crédit octroyé par cette banque est orienté

vers l'investissement. Les délégations et les chambres de l'artisanat sont deux autres acteurs très importants dans le domaine du financement aux artisans. Les délégations informent et orientent les demandeurs de crédit, tandis que les chambres attestent de la qualité professionnelle de l'artisan.

En Tunisie, les acteurs du financement de l'artisanat sont le Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers, créé en 1981 pour les investissements qui ne dépassent pas 35,000 \$E.U., le Fonds de Roulement de l'Office National de l'Artisanat, établi en 1988 pour le développement durable de l'artisanat et pour des prêts d'environ 2,300 \$E.U., le Fonds National de Garantie, créé en 1993 pour permettre aux entreprises considérées non-bancables d'obtenir un crédit. En 1998, une nouvelle institution a été établie; il s'agit de la Banque Tunisienne de Solidarité.

Il existe aussi plusieurs mécanismes financiers liés à des projets et à des programmes de développement, comme le Programme de Développement Rural, le Programme de Développement Urbain Intégré, le Fond de l'Emploi des Jeunes, les fonds régionaux gérés au niveau du gouvernorat et les dotations et fonds mobilisés par les ONG auprès de divers bailleurs de fonds.

M. Vivace a présenté l'expérience italienne. En Italie, l'artisanat est un secteur très important qui comprend 1.500.000 entreprises. L'artisanat bénéficie du financement d'institutions publiques, surtout à travers le cautionnement mutuel. Les institutions publiques s'engagent aux niveaux local, régional et national. Ces entités publiques fournissent 15% du financement aux artisans. Les institutions financières privées financent l'artisanat pour 85% et les Confidi (SCM italiennes) fournissent 10% de ces 85%.

Les Confidi italiens représentent des associations d'artisans avec une SCM. L'association doit s'efforcer d'établir de bonnes relations avec une banque, ce qui peut même passer par l'acquisition d'actions de cette banque. Il y a des Artigiancassa, des Confidi régionaux et des Confidi locaux. Cette structure permet de réaliser des activités communes et des économies d'échelle, comme, par exemple, pour le développement d'un système informatique ou d'un système comptable.

Selon l'expérience italienne, les fonds utilisés pour la garantie mutuelle sont composés à 70% par les contributions publiques. Quant à la composition des fonds utilisés pour la garantie mutuelle, dans l'expérience italienne, les contributions publiques représentent 70%, tandis que 30% sont le résultat des cotisations des artisans membres. Le risque dans le financement de l'artisanat est de 50% pour les banques et 50% pour les Confidi. Dans le cas de nouvelles entreprises, le partage peut être différent.

Pour les banques, il est important de réduire le risque et les coûts administratifs. Les Confidi sont de bons interlocuteurs face aux banques car ils apportent la garantie mutuelle. De plus, ils réduisent les coûts administratifs parce qu'ils connaissent les artisans et font des analyses très précises des potentiels prêteurs en remplaçant les banques. La conséquence positive en est que les banques proposent aux entreprises des taux d'intérêts plus bas et maintiennent les mêmes conditions pendant toute la durée du financement.

Les Confidi doivent toujours disposer de suffisamment de fonds pour le cautionnement. La commission que les artisans paient varie entre 0.20% et 1% du financement pendant la durée du cautionnement. Le paiement des cotisations de la part des artisans membres est aussi très important. Quand un membre décide de quitter la SCM à laquelle il adhère, les cotisations qu'il a payées lui sont rendues. Quelques Confidi demandent un dépôt qui est rendu à l'artisan quand le financement de la SCM se termine.

M. Perotti a complété cet exposé avec des observations sur le taux de non-remboursement des artisans élevé au Maroc (50%). Selon l'expert italien, cela serait dû à une mauvaise relation entre les banques et les artisans: la banque ne connaît pas la situation de l'artisan qui fait un travail manuel et n'est souvent pas un bon administrateur des finances. Il faudrait une structure intermédiaire qui apprenne à l'artisan à devenir un bon gestionnaire et qui dialogue avec les banques. Cette structure pourrait être une association professionnelle ou une SCM. En Italie, quand la banque constate quelques difficultés de la part d'un artisan dans le remboursement, la banque contacte le Confidi et celui-ci essaie de résoudre le problème avec l'artisan. Une bonne relation entre la banque et le Confidi est essentielle.

Le débat a été ouvert par des remarques concernant le taux de recouvrement en Tunisie (BTS 70%). La BTS a été créée afin d'aider les micro-entrepreneurs à surmonter les difficultés qu'ils rencontrent dans l'obtention d'un crédit auprès des banques classiques. La BTS accorde des prêts sans demander une garantie réelle; elle accorde du crédit sur la base de la bonne volonté du micro-entrepreneur et de son savoir-faire. Il a toutefois été observé que les ressources financières sont caractérisées par leur rareté et qu'il est donc nécessaire d'avoir un système basé sur la collecte de l'épargne et sa redistribution, comme c'est le cas pour les banques classiques.

II) Artisans et PME: leurs associations, organisations et chambres – fonctions par rapport au financement de l'artisanat

Trois questions ont été abordées au cours de la 2^{ème} réunion technique: I) les associations d'artisans existantes sont-elles représentatives? II) Du point de vue du rapprochement entre banque et PME, ont-elles un rôle dans le financement de leurs membres? III) Quels sont les points forts et les points faibles de ces associations?

En Algérie, il y a des chambres de l'artisanat et des métiers à niveau régional et une chambre nationale des arts et des métiers. Théoriquement, ces deux organisations représentent les artisans, car tous les métiers y sont compris et car leurs représentants sont élus démocratiquement. En réalité, ces structures ne jouent pas un rôle très important, puisqu'elles ont été créées par l'état pour répondre à des obligations juridiques et elles ne reflètent pas une nécessité exprimée par la base même. Ces chambres ne sont pas très engagées dans la défense des intérêts des artisans et elles n'ont aucun rôle dans le domaine du financement à l'artisanat. Ces organisations, en outre, ne s'adressent pas aux artisans du secteur informel.

En Egypte, la PCU est une fédération ayant des structures nationales et régionales. Elle est la plus grande organisation pour les PME dans le pays. Un des objectifs principaux de la PCU est la mobilisation des efforts pour améliorer les mécanismes du financement à ses membres. Les PME et les artisans égyptiens ne sont pas obligés de devenir membres de la PCU, mais vu le taux d'adhésion croissant, ils trouvent que l'Organisation leur convient. Les premières SCM qui sont en train de démarrer en cette période dans le pays regroupent les membres d'un seul secteur d'activités.

Au Maroc, les 24 chambres de l'artisanat disposent de 21 sièges au Parlement. Ces chambres ont plusieurs fonctions, parmi lesquelles il y a la création d'associations et de coopératives artisanales. Le corps électoral des chambres est divisé en deux catégories: l'artisanat d'arts et de production et l'artisanat des services. A chaque catégorie est attribué un nombre de sièges dans une chambre, correspondant à l'importance économique de chaque catégorie dans chaque circonscription électorale. L'efficacité de l'activité des chambres est limitée par le faible budget dont elles disposent et par le manque de formation du personnel administratif. On constate aussi un manque de coordination entre les membres des chambres et les artisans mêmes.

Au Maroc, il y a 520 associations regroupant environ 22.000 artisans. L'action de ces organisations, qui devraient intervenir surtout en matière d'aide à la production, reste très faible à cause du manque de spontanéité dans leur création; elles sont normalement établies avec l'aide de l'état. Les moyens financiers dont ces associations disposent sont très faibles et leur personnel n'est pas suffisamment formé en matière de gestion. Il y a aussi 450 coopératives regroupant environ 12.500 artisans confrontées à des problèmes analogues à ceux des associations.

Une des raisons ayant contribué à l'échec des SCM au Maroc paraît être le fait qu'elles ont essayé de réunir différents secteurs d'activités artisanales. On a constaté que les SCM couvrant un seul secteur d'activités fonctionnent mieux à cause d'une meilleure cohésion interne.

En Tunisie, les artisans sont représentés par la Fédération Nationale de l'Artisanat. Les artisans tunisiens sont libres d'y adhérer. La FNA a une quinzaine de chambres représentant différentes activités productives à niveau national. Elle s'articule à travers une union dans chaque gouvernorat. En matière de financement à l'artisanat, la Fédération Nationale de l'Artisanat a un rôle consultatif auprès de plusieurs commissions du secteur. Le rôle de la FNA dans le financement de l'artisanat pourrait être renforcé en élargissant la base de ses membres.

En Tunisie, il y a actuellement plusieurs possibilités pour obtenir du micro-crédit (BTS, FONAPRA, par exemple), mais il n'y a aucune institution capable de fournir du capital d'exploitation.

En Italie, Confartigianato et CNA représentent environ un million d'entreprises. L'adhésion des artisans à une de ces deux associations est libre. Ces organisations sont nées spontanément suivant les besoins des artisans. Au niveau européen, les deux organisations sont représentées dans une seule association. Confartigianato et CNA n'interviennent pas directement dans le financement de l'artisanat. Elles possèdent 26.1% d'une société qui contrôle Artigiancassa, une banque pour artisans. En outre, à côté des associations territoriales, des sociétés offrant des services de crédit ont été créées. Dans le pays entier, il y a 400 compagnies de ce type, des Confidi. Souvent, les entrepreneurs contactent les associations territoriales de CNA et Confartigianato parce qu'ils ont besoin de crédit. Là où il y a des associations locales efficaces, il y a aussi des Confidi bien réussis. Il est très important que les associations et les SCM travaillent ensemble, car leur intérêt est le même. Le rôle des associations vers les Confidi est de transmettre des informations sur les membres. En même temps, il est nécessaire pour les associations de garder ses associés en offrant les services dont ils ont besoin de façon satisfaisante. Grâce aux informations que les Confidi reçoivent des associations, le taux de recouvrement des prêts octroyés avec l'intervention des Confidi est 98.5-99%. Les Confidi sont en outre des organisations à caractère volontaire et ne font aucune distinction entre le formel et l'informel. La forte croissance du nombre de membres des associations et des Confidi a déterminé un phénomène contraire à la raison-d'être des SCM: les membres ne se connaissent plus entre eux. Pour le moment, cela ne semble en tout cas pas empêcher le bon fonctionnement des sociétés.

En conclusion, les participants ont souligné l'importance d'un lien commun (common bond) entre les artisans. Il est nécessaire d'éviter que les membres potentiels pensent que ce système bénéficie seulement à un groupe de membres. Quant aux associations en général, elles doivent fournir des services, défendre activement les intérêts des artisans; c'est seulement de cette manière que les membres restent attachés à l'association. En outre, ces organisations d'artisans doivent disposer de gestionnaires professionnels, capables et compétents.

III) Mécanismes de partage du risque dans le financement de l'artisanat: défis, approches, idées

Cette séance a été présidée par Mme Nojod Ma'rouf Darakeh, représentante des artisans jordaniens. Les trois questions principales qui ont été traitées étaient: I) S'il existe une SCM, devrait-elle avoir une relation contractuelle avec une seule banque ou avec plusieurs institutions financières? S'il n'existe aucune SCM, est-il prévu qu'une telle structure ait des relations contractuelles avec une ou plusieurs banques? II) Y a-t-il une formule optimale pour le partage du risque? III) Quelle est l'expérience des participants au sujet du délai acceptable pour qu'une banque soit réglée en cas de sinistre?

Dans l'expérience italienne, une Confidi a généralement des contrats avec plusieurs banques. Depuis peu on développe un texte pour un accord cadre qui puisse être utilisé pour toutes les banques. Ce système permettrait d'avoir de meilleurs taux d'intérêt. Parfois il est mieux de travailler avec la banque habituelle de l'artisan, car l'institution connaît déjà son client. On peut exploiter cet avantage si on a des relations avec plusieurs banques. Quant au partage du risque, normalement, le pourcentage est 50/50%, mais il y peut avoir des situations où on accorde une garantie supérieure, par exemple, dans le cas d'une nouvelle entreprise. Dans ce genre de situations, le risque est plus élevé et les banques veulent davantage de garantie. Si, par contre, on arrive à avoir un pourcentage de garantie inférieur pour les Confidi, leurs ressources seraient disponibles pour un plus grand nombre. Dans tous les cas, il faut partager le risque avec la banque. En Italie, les Confidi déposent un fonds de garantie chez la banque qui accorde le prêt à l'artisan. Ce fond est automatiquement débité par la banque en cas de sinistre. Les banques apprécient beaucoup ce système.

En Egypte, le mécanisme de partage du risque qui a été adopté dans la première expérience de SCM qui vient de démarrer, est 50% du risque pour les sociétés et 50% pour les banques. Ce pourcentage pourrait baisser pour les SCM dans le future, afin d'avoir davantage de développement social et économique.

Au Maroc, les SCM ont été créées sous la tutelle de la Banque Populaire. Les sociétés traitent donc uniquement avec cette banque. C'est la banque-même qui a proposé la création des SCM, vu que le taux des impayés augmentait de plus en plus dans le temps. Les demandes de crédit sont évaluées par le Conseil d'Administration des SCM. Ce Conseil est composé par des professionnels qui basent leur avis sur la moralité et la compétence des demandeurs de cautionnement. Les SCM font face à leur responsabilité financière avec le capital social souscrit par les actionnaires, le capital de départ et les participations de ceux qui bénéficient directement du cautionnement (entre 1.5% et 2.5% du montant cautionné). Cependant, la mauvaise gestion des SCM a rendu fictif le cautionnement. Des sanctions devraient être appliquées aux SCM qui ne sont pas performantes, mais ces mesures ne sont pas systématiquement adoptées pour des raisons politiques. La formule optimale de 50% de partage du risque n'est donc pas vraiment valable, car en réalité les SCM couvrent 100% du risque.

Dans le contexte **algérien**, le système financier est très rassurant pour les banques. Le fonds de caution mutuelle couvre 70% du risque et le restant 30% est couvert par une garantie réelle de l'entreprise même ou par le matériel acheté. Les banques doivent faire face seulement à un risque d'immobilisation ou de retard du paiement (risque de rentabilité). Le risque de perte pour les banques est donc 0. En cas d'insolvabilité, il y a juste un retard dans le recouvrement pour les banques.

En Algérie, il y a plusieurs fond de garantie avec une très forte participation de l'état. Toutefois, la loi prévoit la possibilité de créer des SCM. Il suffit que la base (les artisans et les micro-entrepreneurs) agissent en ce sens.

En Tunisie, des avantages fiscaux sont accordés aux banques pour qu'elles puissent avoir des réserves illimitées pour faire face aux impayés des projets couverts par le fond national de garantie. La couverture du FONAPRA variait entre 50% et 90% et a été récemment unifiée selon le taux le plus favorable de 90% pour tous les projets. Le FONAPRA prend en charge aussi une partie des frais de suivi.

En général, la fin de la discussion s'est concentrée sur l'artisan, sa faible valeur ajoutée et les difficultés qu'il rencontre pour obtenir du crédit. A ce sujet, il a été précisé que les Confidi en Italie couvrent le risque global, pour un grand nombre d'artisans au-près d'une ou plusieurs banques. Les institutions financières octroient du crédit individuel jusqu'à un montant correspondant à un certain multiple de la caution offerte par les Confidi. La cotisation de l'artisan dans les Confidi est inférieure au montant dont il aurait besoin pour garantir son crédit.

IV) Questions liées à la gestion d'une SCM: bonne gouvernance, organisation, fonctionnement, etc.

M. Mounir Sharawi, représentant des artisans égyptiens, a présidé cette session. Les trois questions qui ont été posées étaient: I) Comment peut-on avoir du personnel de qualité dans la gestion des SCM? II) Comment les membres d'une SCM peuvent-ils avoir un contrôle effectif sur les gestionnaires? III) Les SCM doivent-elles être vraiment indépendantes des pouvoirs publics?

En Egypte, deux SCM sont prêtes à démarrer. Les artisans membres ont déjà aperçu le problème de la gestion et ils pensent confier cette tâche à des professionnels. Le problème émerge automatiquement quand on pense que les représentants des associations sont élus par un mécanisme de choix politique. Les artisans devraient mettre à côté leurs intérêts professionnels et se concentrer sur une neutralité qui assurerait le bon fonctionnement des SCM.

En Italie, les gestionnaires des Confidi sont des professionnels. Les Confidi offrent plusieurs services de consultation aux artisans. Il est donc nécessaire que le personnel de ces structures soit techniquement bien préparé. Des gestionnaires de bonne qualité permettent aux SCM d'être compétitives sur le marché financier. Les gestionnaires doivent être bien rémunérés pour qu'ils puissent bien travailler avec beaucoup de motivation. Le professionnalisme des gestionnaires facilite aussi les relations avec les banques. Les institutions financières acceptent plus volontiers de financer les artisans membres d'une SCM, si elles savent que le personnel de l'organisation est techniquement compétent. Toutefois, il est indispensable que stratégie et contrôle de la SCM restent dans les mains des artisans membres. Ceci peut se faire à travers l'Assemblée Générale qui élit le Conseil Administratif. Ce Conseil doit avoir des contacts constants avec les consultants/gestionnaires et doit aussi leur donner des indications concernant la direction à suivre. Quant aux pouvoirs publics, s'ils ne sont pas représentés à l'intérieur des Confidi, les SCM sont complètement indépendantes. En même temps, les pouvoirs politiques peuvent accorder des financements. C'est souvent le cas des Confidi en Italie.

Au Maroc, les SCM sont gérées par le Conseil d'Administration élu par l'Assemblée Générale. Ces sociétés sont caractérisées par un manque de professionnalisme et un niveau d'instruction très bas de ses gestionnaires. Ce problème est une des causes principales de l'échec des SCM dans le pays. Par ailleurs, il est nécessaire que les SCM soient

indépendantes de la politique, ce qui est un peu difficile, compte tenu de l'obligation statutaire des SCM artisanales d'avoir dans leur conseil d'administration des représentants des Chambres des Métiers et de l'Artisanat.

En Algérie, les SCM n'existent pas encore. La récente réforme financière fournit un cadre et des perspectives tout à fait favorables à l'émergence de ce genre de sociétés. Pour ce qui concerne les pouvoirs publics, il paraît difficile d'éviter que des financements publics n'aient pas de conséquences en termes de contrôle de l'état dans les SCM. En Algérie, on pourrait bien établir des SCM.

D'après les experts italiens, il n'est pas nécessaire d'avoir une loi spécifique sur les SCM. **En Italie**, les Confidi ont la forme de coopératives et donc c'est la loi sur les coopératives qui les régit. Les associations d'artisans ont proposé une loi spécifique au Parlement, mais elle n'a pas encore été adoptée. Au niveau local, par contre, il y a des lois régissant quelques aspects des SCM, en particulier le financement des fonds de garantie. Le rôle du président d'une SCM est important pour avoir un cadre général favorable. C'est un artisan qui représente la SCM légalement. Il entretient des relations avec les associations artisanales et avec les pouvoirs publics locaux. Il est en tout cas très important que les Confidi soient indépendants des pouvoirs publics, même s'il est indispensable d'entretenir de bonnes relations avec eux pour obtenir des mesures favorables comme des "lois" locales. Les Confidi ne font pas de collecte de l'argent; ils ne sont donc pas sous le contrôle et la supervision de la banque centrale. Offrir du cautionnement est une activité que toute société peut exercer. Ce ne semble pas être le cas au Maroc, où depuis 1993, les SCM sont considérées comme des sociétés de financement et répondent à la loi bancaire.

L'expérience tunisienne révèle que la gestion d'une SCM est extrêmement importante. Le problème ne sont pas nécessairement les règles, mais plutôt leur application. L'Assemblée Générale doit toujours bien fonctionner. L'échec des SCM agricoles **en Tunisie** est dû au fait que l'Assemblée n'examinait pas assez attentivement les dossiers qui lui étaient soumis. **En Egypte** aussi, il y a eu une expérience en matière de SCM agricoles. L'échec de ces structures a été déterminé par le fait qu'elles dépendaient trop du Ministère de l'Agriculture.

V) Questions liées à l'environnement des sociétés de cautionnement mutuel: cadre légal et réglementaire, statut fiscal

Cette séance a été présidée par M. Rachid Saouli, représentant des artisans algériens.

Au Maroc, il n'y a aucune loi spécifique pour les SCM. Ces sociétés sont soumises à la loi bancaire malgré leur caractère non lucratif et elles ne bénéficient d'aucun avantage fiscal. Les entreprises artisanales, par exemple, ont beaucoup d'avantages fiscaux. Il faudrait donc établir un cadre fiscal plus favorable aux SCM.

En Tunisie, le cadre juridique, réglementaire et fiscal pour les SCM existe déjà. L'échec de l'expérience tunisienne en matière de cautionnement mutuel est lié à d'autres facteurs. Il faudrait donc considérer le cadre légal et fiscal existant comme base de départ en introduisant, peut-être, quelques adaptations.

En Italie, les SCM sont régies par la loi des coopératives et sont donc des sociétés sans but lucratif. Elles ne paient pas d'impôts. Il y a deux conditions préalables à respecter pour la création d'une coopérative pour une SCM. Il faut d'abord un nombre suffisant d'artisans formels et il est nécessaire d'avoir un fond initial pour le démarrage. En Italie, le Confidi, le plus petit à 300-400 membres. La moyenne est en tout cas 1000-2000 membres. Il est indispensable que ce soit les artisans qui démarrent la coopérative. D'après l'expérience italienne, il vaut mieux que les artisans appartiennent à de différents secteurs d'activités,

parce qu'en cas de crise d'un secteur, le taux de recouvrement reste élevé grâce à la bonne attitude des artisans membres de la SCM qui ne sont pas touchés par la crise du secteur. Les SCM sont ouvertes aux artisans informels, mais peuvent leur fournir une garantie seulement s'ils sont prêts à passer au formel. Les banques traitent exclusivement avec des clients qui sont actifs dans le secteur formel.

VI) Promotion des SCM: options, conditions préalables, dimensions, format

Cette séance a été présidée par: Mme Leila Boufaid et M. Lassaad Ben Slimane (représentants des artisans tunisiens) et M. Bernd Balkenhol (chef du Programme Finances et Solidarité du BIT).

Tout d'abord, la question de la **sensibilisation de la base** a été soulevée. Il faudrait que la sensibilisation soit faite par les associations professionnelles. Les dirigeants devraient eux-mêmes comprendre le mécanisme et l'utilité des SCM. C'est seulement s'ils soutiennent et appuient l'idée des SCM qu'ils auront la capacité de persuader la base des artisans. Il serait nécessaire d'illustrer les avantages des SCM: qu'elles ouvrent l'accès au crédit et ceci à des coûts particulièrement favorables.

En Tunisie, par exemple, l'idée des SCM est très intéressante, car bien que les entrepreneurs reçoivent beaucoup d'appui financier pour démarrer leur entreprise, ils n'ont pratiquement aucune aide pour obtenir du capital à utiliser pour le développement de l'activité après son établissement. Il y a aussi beaucoup de micro-entrepreneurs qui n'ont pas la possibilité de contacter une institution financière pour avoir du micro-crédit. Les SCM pourraient jouer le rôle d'interface entre les petits entrepreneurs et les institutions financières. Il faudrait qu'il soit clair, dès le début, que les SCM doivent être dirigées par des professionnels salariés et non par des bénévoles, comme dans le cas de la Fédération Nationale de l'Artisanat et ses associations membres.

Selon les experts italiens, la sensibilisation présente trois dimensions. I) Pour les artisans: ils font normalement face au problème du crédit et le cautionnement mutuel apparaît comme une solution efficace à ce problème. II) Pour le système financier: il faut conclure un bon accord entre les Confidi et les institutions bancaires. III) Pour les institutions publiques: elles doivent fournir une partie des fonds et créer un cadre réglementaire incitatif et promotionnel. Au centre de cette action de sensibilisation tridimensionnelle il y a l'association professionnelle des artisans qui doit prendre l'initiative vers les trois acteurs mentionnés ci-dessus.

En Egypte, le gouvernement a confié à la PCU la tâche de créer 100.000 postes de travail en un an, avant juin 2002. Les SCM paraissent un excellent moyen pour atteindre cet objectif. Le travail de sensibilisation a déjà commencé et deux membres institutionnels de la PCU ont très bien accueilli l'idée: la chambre des produits textiles (regroupant un million d'artisans) et la chambre des produits en bois (environ 6.000 artisans). Un petit projet pilote a déjà été élaboré: un petit groupe d'artisans devrait commencer à cotiser; la gestion du petit fonds serait assignée à chaque membre du groupe à tour de rôle.

En Algérie, l'artisanat a toujours été plutôt négligé. Le secteur le plus important était l'industrie lourde liée au pétrole. Maintenant, la mentalité doit changer. Les artisans sont très méfiants et n'acceptent pas facilement de nouvelles initiatives. La sensibilisation est donc un facteur essentiel qui doit vraiment toucher la base. La sensibilisation des artisans au sujet des SCM est nécessaire, mais difficile. Les expériences du passé se sont révélées des échecs. Il faut montrer aux artisans algériens les exemples positifs, pour qu'ils puissent comprendre le vrai potentiel des SCM pour résoudre leur problème de l'accès au crédit.

Pour ce qui concerne la sensibilisation **au Maroc**, elle pourrait partir des associations ou des coopératives là où elles existent, et des chambres dans les autres cas. Pour faire de la sensibilisation dans le secteur informel, il faudrait d'abord faire adhérer les artisans à quelques associations déjà existantes ou les faire organiser dans de nouvelles associations. La sensibilisation devrait en ce cas, avoir lieu dans une deuxième étape. Les SCM peuvent être établies seulement par les artisans formels. Les avantages offerts par les SCM pourraient servir pour encourager les artisans du secteur informel à passer au formel. La deuxième question qui a été posée concerne **la faible gestion des structures** et la méthode utilisée pour résoudre ce problème.

Dans le cas de la Tunisie, l'échec des SCM agricoles est strictement lié au manque de formation des gestionnaires des structures mutuelles. Une "école nationale des coopératives" a donc été créée pour former les cadres des coopératives et des caisses de crédit mutuel. Si on décidait de répéter l'expérience des SCM en Tunisie, il faudrait commencer par la formation des gestionnaires tenant compte des différents aspects des SCM.

Le troisième sujet de discussion a été la méthode à suivre **pour démarrer un projet pilote** pour la création de SCM. Il paraît nécessaire de considérer les éléments les plus actifs dans les associations professionnelles ou parmi les artisans pour commencer. C'est à ces individus de jouer un rôle particulièrement actif vis-à-vis des autres artisans. Il est aussi important de donner quelques exemples d'actions concrètes; les concepts abstraits ne sont jamais trop appréciés par les artisans. On pourrait, par exemple, présenter la cotisation comme un système de collecte de l'épargne. Autrement, la cotisation pour l'association professionnelle pourrait déjà contenir une petite cotisation pour la SCM. On dirait à l'artisan membre que les services de la SCM sont des services additionnels de l'association professionnelle. En Egypte, on applique déjà ce mécanisme.

Il faudrait aussi réaliser **une étude de marché** et un **«business plan»** pour la mise en oeuvre d'un système de SCM. Pour ce qui concerne le financement des études de faisabilité, elles pourraient être financées par les associations professionnelles à niveau régional. Quant au **capital de départ** des SCM, par contre, on pourrait explorer s'il est possible de mettre ensemble banques, compagnies d'assurance, fonds de garantie national (pour le cas de la Tunisie) les SCM italiennes et les entreprises nationales. Le BIT peut intervenir selon le principe de la subsidiarité, c'est-à-dire quand les ressources nationales ne suffisent pas et surtout en matière de transfert de savoir-faire, ressources humaines, etc.. .

Les SCM devraient avoir un Conseil d'Administration composé en majorité par les artisans. Ce mécanisme permettrait de gagner la confiance des artisans-mêmes. Il faudrait en tout cas s'assurer que le côté politique de la profession n'a pas trop d'interférence dans la gestion. Le professionnalisme et la compétence devront être les critères principaux pour le choix des membres du Conseil. Il serait aussi nécessaire d'avoir un organe de contrôle interne à la SCM.

Quant à la structure des SCM, les Confidi en Italie sont des organisations sans but lucratif. Ils se basent sur le principe de solidarité. Le système fiscal qui leur est appliqué est différent par rapport aux autres entreprises ou compagnies. Les revenus des Confidi sont destinés aux fonds de cautionnement. Il y a deux types de fonds: un petit fond (capital social?) où l'on prend la partie de ressources que l'on donne aux membres quand ils décident de quitter la SCM et un fonds de risque, composé 30% par les cotisations et 70% par des ressources provenant des institutions publiques. C'est surtout ce fonds de risque qui doit être opérationnel au moment du démarrage d'une SCM.

CONCLUSIONS

Les conclusions ont été tirées par M. Balkenhol du BIT/SFP.

Pour démarrer un projet de SCM dans la région de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient, il faut aller du haut vers le bas et il faut commencer avec un projet pilote à petites dimensions. La base commune de laquelle on peut partir dans chaque pays est que la perception du risque de la part des banques qui fait appel à un intermédiaire solide, la SCM, soutenu par la base de l'artisanat et de la PME.

La suite de ce séminaire est l'élaboration d'un plan d'action en consultation avec les participants de cet atelier. Ce plan d'action sera formulé sur la base des besoins de chaque pays. Le plan contiendra des éléments communs aux pays de la région considérés et des parties spécifiques pour chaque pays. On tiendra compte du principe de la subsidiarité et des échanges internationaux de pratiques testées dans la promotion des SCM.