



**Conférence  
des Nations Unies  
sur le commerce  
et le développement**

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/51  
20 décembre 2002

FRANÇAIS  
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission des entreprises, de la facilitation  
du commerce et du développement

Septième session

Genève, 24-28 février 2003

Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ DES PME PAR  
LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS PRODUCTIVES**

**Rapport du secrétariat de la CNUCED**

**Résumé**

La compétitivité est considérée par tous les pays comme une condition préalable au maintien de niveaux élevés de revenu et d'emploi. Elle a été définie comme étant l'aptitude d'une nation à produire des biens et services qui supportent l'épreuve des marchés internationaux tout en maintenant et en relevant à long terme le revenu réel de la population. Récemment, la compétitivité a fait l'objet d'un certain nombre de rapports annuels: le *World Investment Report (WIR), 2002* de la CNUCED, le *Rapport de l'ONUDI sur le développement industriel, 2002/2003* et les rapports du Forum économique mondial sur la compétitivité. Ces rapports ont chacun une optique légèrement différente mais tous s'accordent à reconnaître que l'édification d'un potentiel national est un facteur important de la compétitivité. Dans le *World Investment Report, 2002*, il est dit notamment: «Si les pays en développement veulent renforcer leur compétitivité, ils devront renforcer aussi leur potentiel, attirer et stimuler des activités correspondant à leurs ressources (ou à leur manque de ressources) et les améliorer progressivement.». En revanche, aucun des rapports n'étudie en détail les grandes lignes d'action et les programmes de soutien qui sont nécessaires pour renforcer la capacité de production des entreprises, particulièrement des petites et moyennes entreprises. Le présent rapport comble cette lacune et examine les conditions fondamentales que les pays en développement doivent réaliser pour que leurs entreprises deviennent compétitives. Il a pour objectif de susciter un consensus sur ce qu'est la compétitivité à l'échelle de la nation et à l'échelle de l'entreprise, de définir les moteurs de la compétitivité et d'examiner les politiques et les mesures que les gouvernements peuvent adopter pour améliorer la compétitivité des entreprises. Il indique les grandes lignes de la politique à suivre mais ne donne pas de directive précise, afin que les pays en développement puissent commencer à dresser un plan d'action en matière de compétitivité au niveau microéconomique compte tenu de leur environnement particulier.

## TABLE DES MATIÈRES

|  | <i>Page</i> |
|--|-------------|
| <b>1. Le concept général de compétitivité .....</b>  | <b>3</b>    |
| 1.1 À l'échelon national .....   | 3           |
| 1.2 Compétitivité systémique .....   | 4           |
| 1.3 Au niveau de l'entreprise.....   | 5           |
| 1.4 Importance des PME.....  | 6           |
| 1.5 Les champions de la compétitivité industrielle .....   | 7           |
| <b>2. Politiques microéconomiques et programmes de soutien à la compétitivité<br/>des entreprises.....</b>   | <b>8</b>    |
| 2.1 La compétitivité en tant que stratégie à long terme.....   | 8           |
| 2.2 Dialogue secteur public/secteur privé .....  | 9           |
| 2.3 Accès des PME aux services d'aide aux entreprises .....  | 10          |
| 2.4 Accès des PME au financement .....   | 11          |
| 2.5 Services d'aide aux entreprises et financement .....   | 12          |
| 2.6 Accès à la technologie .....   | 13          |
| 2.6.1 Groupements d'entreprises .....  | 13          |
| 2.6.2 Relations interentreprises .....   | 15          |
| 2.6.3 Financement de la technologie .....  | 16          |
| 2.7 Les technologies de l'information et de la communication (TIC) et<br>le commerce électronique .....  | 17          |
| <b>3. Compatibilité des politiques générales: politiques et programmes nationaux<br/>de renforcement des capacités par opposition aux règles et pratiques<br/>internationales.....</b> | <b>18</b>   |

## 1. LE CONCEPT GÉNÉRAL DE COMPÉTITIVITÉ

### 1.1 À l'échelon national

1. La compétitivité est considérée par tous les pays comme une condition préalable au maintien d'un niveau élevé de revenu et d'emploi. En devenant plus compétitifs, les pays en développement peuvent diversifier leur économie en s'affranchissant de leur dépendance par rapport à l'exportation de quelques produits primaires et s'élever dans l'échelle des compétences et de la technologie, facteur indispensable pour soutenir la hausse des salaires, faire de plus grandes économies d'échelle et étendre le champ de la production (WIR 2002, p. 117). La compétitivité peut se mesurer soit à l'échelle nationale, soit à l'échelon de l'entreprise. À l'échelle nationale, elle a été définie comme étant *l'aptitude d'une nation à produire des biens et services qui supportent l'épreuve des marchés internationaux tout en maintenant et en relevant à long terme le revenu réel de la population* (Commission présidentielle des États-Unis sur la compétitivité industrielle). L'aptitude à soutenir la concurrence sur les marchés internationaux est habituellement *considérée* comme étant fonction de la politique et de la situation macroéconomiques (politique commerciale, taux de change, etc.), ainsi que de l'avantage comparatif d'une nation, c'est-à-dire de sa richesse en facteurs de production (terres, main-d'œuvre et capitaux). Quelques cas font exception à cette règle. C'est ainsi que Singapour est devenue le pays le plus compétitif au monde en adoptant une politique clairvoyante consistant à investir dans les institutions et dans les ressources humaines et à accueillir l'investissement étranger direct (IED), afin de compenser son manque de ressources naturelles et de capitaux.

2. On estime généralement que la technologie joue un rôle important dans la compétitivité économique. Pourtant, les économistes sont souvent réticents, voire franchement hostiles à l'idée d'associer l'analyse économique à un examen détaillé des questions de technologie (Efendioglu, 2001). La démarche empirique adoptée par les économistes tendait à mesurer la technologie et les changements techniques en fonction de leur incidence sur la «productivité». En raison de l'absence de corrélation mesurable (du moins à court terme) entre les changements de productivité et l'évolution technologique, il est difficile d'évaluer correctement l'incidence de la technologie sur le développement économique, la croissance et la compétitivité.

3. Pour Paul Krugman (Krugman, 1994), la notion de compétitivité nationale est une «obsession dangereuse». D'après lui, il suffit de rejeter l'argument à l'appui des politiques visant à favoriser les industries de haute technicité au motif que ce ne sont pas nécessairement des industries de haute productivité. On a là un nouvel exemple de l'attitude qui consiste à croire que la technologie est synonyme de productivité, en ignorant les effets «externes» de la technologie sur la productivité des industries qui l'utilisent. La création, l'adaptation et l'innovation technologiques sont importantes, mais la diffusion et l'utilisation de la technologie sont peut-être encore plus importantes pour les pays en développement. Les technologies nouvelles, comme celles de l'information et de la communication et les biotechnologies, sont des technologies intersectorielles; leur application à des activités traditionnelles agricoles, industrielles ou tertiaires peut révolutionner à la fois les procédés de production et les méthodes commerciales, et relever aussi bien la productivité que la compétitivité.

4. Krugman est sceptique aussi quant à la capacité d'intervention de l'État sur des marchés imparfaits, de sorte qu'il est opposé à une stratégie de la compétitivité. Or, pour autant qu'elle

soit bien conçue et bien appliquée, une stratégie visant à franchir la longue route qui mène à la compétitivité peut ne pas devenir une obsession dangereuse mais au contraire constituer le moteur d'une robuste économie nationale.

5. La compétitivité n'est pas seulement fonction d'ajustements macroéconomiques ou d'une dotation naturelle en facteurs de production; elle résulte aussi de la possibilité d'obtenir une forte productivité en exploitant au mieux ces ressources (ressources humaines, capitaux et actifs physiques). Se donner les bons paramètres macroéconomiques fondamentaux ne débouche pas nécessairement sur la compétitivité, surtout si le secteur des entreprises est faible, c'est-à-dire la capacité de production est faible ou inexistante. Selon Porter, «pour qu'une bonne politique macroéconomique se traduise par une productivité croissante, elle doit s'accompagner d'améliorations microéconomiques» (Porter, 2000). Les nouvelles formes de concurrence exigent des politiques microéconomiques actives et des mesures visant à ébaucher de nouveaux sites industriels; pour leur part, les entreprises doivent restructurer leurs activités et leurs installations et acquérir de la main-d'œuvre qualifiée.

6. D'après le *Global Competitiveness Report 2000*, la compétitivité d'une nation est fonction de sa créativité économique. Cette créativité se mesure à l'aide d'un indice de technologie (indice de l'innovation et indice du transfert de technologie) et d'un indice de création d'entreprises. L'indice de création d'entreprises traduit la facilité avec laquelle on peut lancer une entreprise, la possibilité de contracter des emprunts sans garantie et l'accès au capital-risque.

7. Certains pays ont de bons résultats en matière d'indice de technologie mais sont moins performants pour la facilité de lancement d'une entreprise. Dans certains cas, cette tendance est confirmée par la faible croissance de l'emploi, par exemple en Europe, où il faut parfois jusqu'à 35 jours pour mettre en route une entreprise nouvelle (voir tableau 1 de l'additif au présent document). Ainsi, au cours de la décennie écoulée, la croissance de l'emploi était de 0,5 % par an en France et de 0 % en Allemagne; en Italie l'emploi avait reculé de 0,1 %; en revanche, il avait augmenté de 1,5 % aux États-Unis, où l'on peut créer une entreprise en quelques jours (*European Competitiveness Report 2002*).

## 1.2 Compétitivité systémique

8. Il y a lieu non seulement de distinguer la contribution respective des politiques macroéconomique et microéconomique à la compétitivité et d'y réfléchir, mais aussi de tenir compte de la notion de «compétitivité systémique» lorsqu'on étudie les améliorations à apporter à l'environnement microéconomique, c'est-à-dire à celui de l'entreprise. L'hypothèse maîtresse dans la compétitivité systémique est que les avantages compétitifs sont créés dans une large mesure par une action collective volontaire au lieu d'être le simple résultat de l'action invisible du marché.

9. La notion de compétitivité systémique est caractérisée par deux facteurs distinctifs. Premièrement, elle met l'accent sur l'importance des facteurs mésoéconomiques en sus des facteurs microéconomiques et macroéconomiques. Les facteurs mésoéconomiques sont les systèmes locaux, c'est-à-dire à la fois ce qui ressortit aux politiques générales, et les institutions d'appui. Deuxièmement, l'aspect le plus important de la compétitivité systémique est l'interaction ou la connexion entre les différents protagonistes aux différents niveaux et leur

collaboration à la conception et à la mise en place des politiques générales et des institutions et programmes d'appui.

10. De façon très intéressante, Lall (2001) propose un cadre qui illustre les éléments déterminants de la compétitivité des entreprises; ce cadre fait penser au célèbre «losange» de Porter<sup>1</sup>, mais au lieu de prendre l'État comme variable extérieure, il le place au centre de l'action. Dans le «triangle» de la compétitivité de Lall, les entreprises ont des relations avec trois séries de variables (incitations, facteurs de production et institutions), dont deux appartiennent essentiellement au niveau mésoéconomique. Du point de vue de la politique générale, cela veut dire que si des politiques macroéconomiques sont nécessaires (maintien d'une monnaie et de taux de change stables, maîtrise de l'inflation, ouverture des marchés par la réduction progressive des droits de douane, mise en place d'une infrastructure rationnelle et protection des droits de propriété), le succès du développement industriel implique aussi des mesures en harmonie avec le marché afin d'accroître l'efficacité et l'interaction des institutions du niveau mésoéconomique. Ces mesures doivent être décentralisées, souples, adaptées au cas d'espèce et aller de la base vers le sommet.

### 1.3 Au niveau de l'entreprise

11. D'après Altenburg *et al.* (1998), la compétitivité d'une entreprise est l'aptitude à conserver une position sur le marché, entre autres choses en livrant des produits de qualité à temps et à un prix compétitif grâce à une souplesse permettant de réagir rapidement aux variations de la demande et en gérant avec succès la différenciation des produits grâce à une capacité d'innovation et à un système de commercialisation efficaces. La différence entre la compétitivité d'une entreprise et celle d'une nation est que l'entreprise cessera d'exister si elle demeure longtemps non compétitive, alors qu'une nation ne parvient jamais à la cessation d'activité, aussi mal gérée ou aussi peu compétitive soit-elle. Lorsqu'une nation perd sa compétitivité, cela se traduit par une détérioration de la protection sociale plutôt que par son élimination du marché.

12. D'après Porter, la compétitivité est fondée sur la productivité accrue des entreprises d'une nation (augmentations continues de la valeur ajoutée). Pour obtenir ces augmentations continues de la valeur ajoutée, les entreprises doivent modifier leur manière d'agir: elles doivent passer des avantages comparatifs (tels que main-d'œuvre à bon marché, etc.) aux avantages compétitifs, c'est-à-dire pouvoir soutenir la concurrence en matière de coûts et aussi en matière de qualité, de délais de livraison et de souplesse. La compétitivité des entreprises est tributaire de l'environnement commercial et de la complexité des opérations des sociétés, y compris de la coopération entre les sociétés. La création d'un bon environnement commercial peut être envisagée sous l'angle de la politique et des institutions: toutes les institutions et toutes les lois propres à créer un environnement commercial favorable sont-elles en place? Ou bien, elle peut être envisagée sous l'angle de l'entreprise: quelles politiques et quelles structures de soutien sont-elles nécessaires pour améliorer la capacité de l'entreprise?

---

<sup>1</sup> Dans le diagramme en losange de Porter, la compétitivité économique est déterminée par la qualité de quatre facteurs: conditions de la demande sur le marché intérieur, conditions des facteurs et des institutions d'appui, stratégie et vision des entreprises locales, industries d'appui.

13. La compétitivité a fait l'objet récemment d'un certain nombre de rapports annuels: le *World Investment Report, 2002* de la CNUCED, le *Rapport de l'ONUDI sur le développement industriel, 2002/2003* et les *Global Competitiveness Reports (1979/2002)*. Ces ouvrages ont des optiques légèrement différentes (sociétés transnationales, développement industriel, intervention de l'État) mais tous s'accordent à reconnaître que l'édification d'une capacité nationale est importante pour améliorer la compétitivité. Ainsi, dans le *World Investment Report, 2002*, il est dit ce qui suit: «Si les pays en développement veulent renforcer leur compétitivité, ils devront renforcer aussi leur capacité, attirer et stimuler des activités correspondant à leurs ressources (ou à leur manque de ressources), et les améliorer progressivement.». En revanche, aucun des rapports susmentionnés n'étudie en détail les grandes lignes d'action et les programmes d'appui qui sont nécessaires pour renforcer la capacité de production *des entreprises*, particulièrement des petites et moyennes entreprises (PME). Le présent rapport complète le tableau et examine les conditions fondamentales que les pays en développement doivent réaliser pour que leurs entreprises deviennent compétitives.

#### **1.4 Importance des PME**

14. Afin d'inciter les gouvernements à s'intéresser aussi bien aux politiques macroéconomiques qu'aux politiques microéconomiques, notamment pour les PME, il convient de justifier la thèse de l'aide aux PME. On admet généralement que les PME apportent une grosse contribution à l'économie intérieure, mais peu de gouvernements s'emploient systématiquement à stimuler cette contribution ou à améliorer la compétitivité de ces entreprises. La plupart des pays n'ont même pas de statistique fiable sur les PME. Les statistiques sont médiocres pour un certain nombre de raisons notoires: absence d'une définition uniforme, coût élevé d'un recensement industriel et le fait que de nombreuses PME ne sont pas enregistrées et demeurent hors du secteur formel de l'économie. L'Union européenne (UE) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont probablement fait le plus pour mesurer la contribution des PME à leur économie. Le tableau 2 (additif) indique la part des PME dans le nombre total d'entreprises, l'emploi et la production d'un certain nombre de pays développés et de pays en développement. Les PME constituent habituellement quelque 99 % de l'effectif des entreprises et représentent 44 à 70 % de l'emploi et 50 % de la production manufacturière. Les chiffres pour les pays en développement, bien que sujets à caution, révèlent la même tendance: les PME constituent apparemment 98 % de l'effectif, et fournissent 50 à 80 % de l'emploi dans l'industrie et 50 % de la production manufacturière.

15. Très souvent, l'indicateur de compétitivité le plus important est la compétitivité des exportations. Celle-ci se traduit non seulement par des exportations plus fortes, mais aussi par des exportations plus diversifiées et par une plus grande teneur en technologie et en savoir-faire. Elle comprend «un ensemble en expansion d'entreprises locales capables de résister à la concurrence sur le plan mondial; ainsi, la compétitivité est soutenue et s'accompagne généralement d'une hausse des revenus» (*WIR 2002*, p. 117). Les PME contribuent plus ou moins aux exportations, leur apport allant de 10 à 60 % (voir tableaux 3 et 4 de l'additif). Cette capacité variable d'exportation révèle par elle-même le degré de compétitivité d'une PME dans l'économie mondiale et aussi la nécessité éventuelle de prendre des mesures spécifiques de soutien pour en améliorer les résultats.

## 1.5 Les champions de la compétitivité industrielle

16. Certains experts ont défini trois étapes dans la compétitivité: rattraper, suivre le rythme et prendre de l'avance. La CNUCED a récemment recensé un certain nombre de pays qui ont enregistré de bons résultats dans la compétitivité globale des exportations sous forme d'une croissance rapide de leur part de marché et du passage à des activités de pointe (voir tableau 5 de l'additif). L'expansion de la part de marché témoigne d'une compétitivité dynamique et révèle l'aptitude d'un pays à «prendre de l'avance» en matière de technologie et de commerce (*WIR 2002*, p. 149).

17. L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) a mis au point un tableau de notation de la compétitivité industrielle qui permet de déceler les «gagnants», ceux qui prennent de l'avance. Le tableau est fondé sur un certain nombre d'indicateurs qui mesurent la capacité de production industrielle d'un pays et la capacité compétitive de son industrie. La capacité compétitive est mesurée par le volume des exportations d'articles manufacturés par habitant. L'ONUDI a constaté qu'entre 1985 et 1998 seuls 16 pays en développement avaient modernisé leur structure industrielle dans le sens d'une production à forte intensité de technologie. Pour l'ensemble des pays en développement, la production industrielle et les exportations d'articles manufacturés sont très concentrées: les cinq pays qui viennent en tête fournissent 60 % de la production et 61 % des exportations. L'analyse approfondie des moteurs de l'efficacité industrielle faite par l'ONUDI nous permet de déceler des «dénominateurs communs» dans les exemples de réussite et d'en tirer une taxonomie pour la compétitivité stratégique (Efendioglu, 2001).

18. D'après Efendioglu, la compétitivité stratégique présente deux aspects principaux: l'aptitude à rester proche des avant-postes de la technologie et des systèmes internationaux intégrés de production (prendre de l'avance), et l'aptitude à accueillir avec la souplesse nécessaire le changement dans les industries anciennes ou dans les industries nouvelles (rattraper/suivre le rythme).

19. Parmi les moteurs de la compétitivité industrielle figurent les éléments suivants: niveau de main-d'œuvre qualifiée, effort technologique dont témoignent les dépenses de recherche-développement des entreprises, importations de technologie et infrastructure. Les 16 pays retenus par l'ONUDI ont eu recours à des stratégies diverses pour faire avancer leur industrie. C'est l'Asie de l'Est, comme il fallait s'y attendre, qui présente la meilleure compétitivité industrielle: son score est plus du double de celui de l'Amérique latine. L'effort technologique national, mesuré par la R-D financée par les entreprises, est le moteur le plus fréquent et le plus important, avec l'IED qui gagne du terrain. L'analyse des différents moteurs fait apparaître que l'Amérique latine est en retard sur le plan de l'effort technologique national. L'Asie de l'Est vient en tête pour la quasi-totalité des variables, et l'Afrique subsaharienne est toujours en dernière position. L'analyse par l'ONUDI de la performance industrielle et de ses moteurs indique les éléments possibles d'une stratégie de la compétitivité (Richard, 2002).

20. Une autre constatation importante se dégage de l'analyse: l'ordre de classement des pays demeure assez stable avec le temps, mais quelques-uns ont réussi à faire un grand bond en avant grâce à leur insertion dans les systèmes de production mondiaux dans les secteurs à forte intensité de technologie. Ce progrès a contribué à l'expansion de l'industrie et à celle des exportations, par exemple au Mexique et aux Philippines, mais cela ne veut pas dire que ces pays

ont édifié les capacités nécessaires à une croissance durable. Les pays en développement qui se sont dotés d'un fort potentiel local demeurent peu nombreux. Les études de la CNUCED et de l'ONUDI concordent donc sur le fait que le gain de parts de marché pourrait n'être qu'un phénomène temporaire dû à un accès préférentiel au marché ou à l'insertion récente dans une chaîne d'approvisionnement. Pour que ce gain soit durable, il doit s'appuyer sur le perfectionnement des compétences humaines et des technologies.

21. Comme il a été dit précédemment, l'Asie de l'Est vient en tête des régions en développement pour tous les indicateurs de performances. On peut faire une autre constatation: c'est non seulement l'existence d'un écart entre les «tigres» à l'économie pleinement développée et le reste du monde en développement, mais aussi d'un écart entre les tigres eux-mêmes. Les moteurs de croissance sont présents chez tous, mais ils sont combinés de manières très différentes selon les pays. L'expérience paraît donc indiquer qu'il y a peut-être plus d'un chemin qui mène au succès industriel (ONUDI, *Rapport sur le développement industriel 2002/2003*).

22. À l'autre bout de l'échelle, on trouve l'Afrique subsaharienne, qui a perdu la part déjà petite qu'elle détenait dans la production et les exportations industrielles mondiales. Son niveau d'industrialisation demeure très bas et la composition technologique de la valeur ajoutée du secteur manufacturier et de ses exportations s'est détériorée. C'est la seule région qui ait connu cette évolution.

23. D'après Lall, la divergence et la marginalisation sont des caractéristiques importantes dans le monde de l'industrie. Mais le développement industriel n'est pas un jeu à somme nulle: tous les pays ont à gagner à développer la production et le commerce. Le succès de l'industrialisation exige que les pays se branchent sur l'économie mondiale et qu'ils mettent à profit les ressources qu'elle offre afin d'améliorer leurs capacités endogènes et leur compétitivité. Pour ce faire, il faut prendre des initiatives énergiques et ne pas se cantonner dans une attitude passive de simple ouverture; c'est essentiellement aux pays eux-mêmes qu'il appartient de se doter du potentiel nécessaire. Par conséquent, les politiques et les programmes visant à améliorer la compétitivité doivent être axés sur la création d'une capacité de production à l'échelon de l'entreprise dans chaque pays.

## **2. POLITIQUES MICROÉCONOMIQUES ET PROGRAMMES DE SOUTIEN À LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES**

### **2.1 La compétitivité en tant que stratégie à long terme**

24. Le principal objectif d'une stratégie de la compétitivité est d'améliorer la position structurelle du pays dans l'économie mondiale en perfectionnant les secteurs d'activité existants et en y incorporant de nouveaux savoir-faire et des activités à forte intensité de capital. Une vision nationale doit être fondée sur un consensus entre les parties prenantes au sein de la nation et sur la prise de conscience des objectifs nationaux et des mesures à prendre pour les atteindre. On commencera par faire le bilan des points forts et des points faibles des politiques, des programmes et des structures en place à tous les niveaux (macroéconomique, méso-économique et microéconomique). Ensuite, en fonction de ce bilan, les parties prenantes élaboreront des politiques et des programmes qui contribuent à donner de la valeur ajoutée à la production nationale.



25. L'argument qui milite pour une intervention des pouvoirs publics en faveur des PME est fondé sur le fait que des échecs nombreux des tentatives de pénétration du marché empêchent les entreprises locales de se construire un potentiel parce qu'elles n'ont pas accès au financement, à l'information, à la technologie et aux marchés. Des politiques et des programmes spécifiques et des institutions appropriées sont nécessaires pour aider les PME à surmonter ces échecs. D'après Chudnovsky (2001), pour franchir la voie qui mène à la compétitivité, les entreprises des pays en développement, grandes et petites, doivent édifier et étoffer constamment une capacité endogène. Cette capacité permet de valoriser des activités existantes, de fabriquer de nouveaux produits et de lancer de nouveaux services capables de soutenir la concurrence qui s'exerce dans l'économie mondiale.

26. Un certain nombre d'instruments d'action en faveur des entreprises ont été utilisés dans certains pays en développement, mais il reste beaucoup à faire pour définir et appliquer des mesures de financement des PME, notamment par du capital-risque, pour établir des relations entre les entreprises étrangères et les entreprises locales, pour promouvoir la R-D, et pour diffuser, adapter et maîtriser la technologie. Or, la plupart des pays en développement n'ont ni politique de la technologie, ni politique de l'entreprise et il s'agira pour eux d'en adopter rapidement. Des possibilités d'action dans ce sens sont indiquées (en italique) dans les sections qui vont suivre.

27. Pour éviter d'éventuels échecs de coordination, il importe de créer des institutions chargées d'articuler et de canaliser les efforts multiples qui doivent être déployés aux niveaux macroéconomique, méso-économique et microéconomique. Il existe un besoin croissant de création d'institutions chargées de la politique technologique et de la politique de l'entreprise, besoin qui a été en grande partie négligé par le Consensus de Washington, et tendant à éviter le retour de pratiques protectionnistes au nom de la compétitivité (Chudnovsky, 2001).

## **2.2 Dialogue secteur public/secteur privé**

28. Un bon plan d'action pour les PME devrait s'appuyer sur un bilan visant à faire apparaître les contraintes réelles et les solutions possibles. Les relations et le dialogue entre secteur public et secteur privé seraient un moyen utile de déceler ces contraintes, ce qui serait de nature à créer un environnement propice et à garantir la compatibilité des politiques générales. Les pouvoirs publics doivent reconnaître et accepter le rôle et le statut des organisations du secteur privé en tant que partenaires dans le développement et en tant que porte-parole des entreprises.

29. La qualité de la relation de travail entre les secteurs public et privé pourrait même être en soi un avantage compétitif pour un pays. D'ailleurs, on a fait valoir que, dans un monde où les relations d'interdépendance s'accroissent et se multiplient, la concurrence entre les entreprises est souvent en fait une concurrence entre des régimes différents de relations État-secteur privé.

30. Le dialogue doit être périodique, représentatif, c'est-à-dire faire intervenir toutes les parties prenantes, et suivre un ordre du jour connu à l'avance. Le calendrier, la participation et le lieu où il se tiendra peuvent et doivent être prévus de manière à garantir la présence des parties intéressées. En bonne logique, le dialogue doit être plus fréquent là où il est le plus proche de l'entreprise, c'est-à-dire à l'échelon local (niveau méso-économique).

### 2.3 Accès des PME aux services d'aide aux entreprises

31. Depuis une dizaine d'années, les gouvernements et les donateurs internationaux se contentent de moins en moins d'offrir seulement une aide financière aux PME et leur proposent aussi des services d'aide aux entreprises, car ils reconnaissent qu'un simple soutien financier ne suffit pas pour obtenir une compétitivité durable.

32. Les services d'aide aux entreprises regroupent toutes les activités de soutien aux PME: formation professionnelle, services consultatifs, aide technique et assistance à la gestion, commercialisation, infrastructure physique et action de sensibilisation. Ce genre de services vise expressément à aider les petites entreprises à remédier aux imperfections du marché et aux difficultés d'accès à la technologie, ainsi qu'à opérer de manière plus compétitive et plus efficace sur les marchés intérieur et mondial.

33. Très récemment, des progrès et des innovations importants ont été apportés aux services d'aide aux entreprises, en vue de les rendre plus rentables et de desservir durablement un plus grand nombre d'entreprises. Au début, les interventions consistaient en services, coûteux et axés sur l'offre, dispensés par des organismes publics qui parvenaient rarement à répondre aux besoins réels des PME ou à mettre en œuvre des stratégies permettant de se passer partiellement des subventions.

34. En 1997, le Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite et moyenne entreprise a entrepris d'élaborer de nouveaux principes directeurs pour la conception et la prestation des services d'aide aux entreprises, en vue d'accroître l'efficacité, le rayon d'action et la viabilité de ces services. Une série de principes relatifs aux pratiques optimales ont été approuvés ultérieurement par la communauté internationale, parmi lesquels le principe de la subsidiarité, le principe de l'orientation vers le marché et le principe de l'amortissement des coûts.

35. Les principes directeurs procèdent de l'idée que les organismes d'État ne doivent pas être des prestataires de services directs mais agir par l'intermédiaire des structures locales. Lorsque les services d'aide aux entreprises ont une importance stratégique mais ne sont pas encore adaptés aux besoins locaux ou reconnus par les bénéficiaires potentiels comme tels, une action commune des instances publiques et des instances privées devrait constituer une bonne solution institutionnelle.

36. *En principe, il importe de s'en remettre le plus possible au secteur privé pour la prestation des services d'aide aux entreprises, afin de réduire au minimum le risque de fausser le jeu du marché, les chevauchements d'activités et l'inefficacité. Les gouvernements doivent donc:*  
*a) s'attacher à développer la demande des services d'aide aux entreprises; b) remplacer la prestation directe de services par la mise en place de catalyseurs/intermédiaires; c) utiliser les subventions de façon ciblée et limitée dans le temps.*

37. Lorsque des subventions sont nécessaires, comme ce peut être le cas les premières années de l'existence de services d'aide aux entreprises, ou de groupes cibles particulièrement défavorisés, on peut mettre en œuvre des stratégies de subventions croisées. Par exemple, les rémunérations payées par les PME plus grandes et plus prospères peuvent servir à subventionner des PME moins riches ou bien les sommes perçues pour certains services lucratifs tels que la

comptabilité pourraient subventionner des services non rentables comme la formation professionnelle. Toutefois, les subventions doivent toujours être temporaires et les entreprises doivent verser une contribution financière, même au début. En cas d'impossibilité, les décideurs doivent savoir exactement pourquoi une aide publique de longue durée se justifie et être disposés à en assumer le coût.

38. Il existe d'importants critères objectifs dans l'organisation des services d'aide aux entreprises, qui sont liés essentiellement au caractère systémique des processus de développement économique, et à leur dimension territoriale profondément ancrée. L'expérience montre que souvent il est plus rationnel et plus fructueux de travailler par sous-secteurs, ou dans la chaîne de valeur ajoutée, ou de s'adresser à des groupes d'entreprises. En effet, les services d'aide aux entreprises sont parfois très coûteux, surtout s'ils sont fournis individuellement, et l'on peut réduire une partie des coûts en essayant de les organiser de manière à desservir plusieurs entreprises semblables appartenant à un même sous-secteur ou proches les unes des autres. Les services ainsi dispensés peuvent bénéficier d'une plus grande synergie et avoir un effet plus visible lorsqu'ils s'adressent collectivement à tous les bénéficiaires qui ont des problèmes communs et sont confrontés à des difficultés techniques analogues.

#### **2.4 Accès des PME au financement**

39. Le financement a été défini dans beaucoup d'études sur les entreprises comme déterminant pour la survie et la croissance d'une PME, dans les pays en développement comme dans les pays développés. Or, malgré l'importance des PME pour l'économie de ces deux catégories de pays, elles ont toujours eu des difficultés à se procurer du crédit de type classique ou du capital. Les banques commerciales et les investisseurs hésitent à leur prêter, pour un certain nombre de raisons:

- Les PME sont considérées par les créanciers et les investisseurs comme des emprunteurs à risque par suite de l'insuffisance de leurs actifs et de leur faible capitalisation, de leur vulnérabilité aux fluctuations du marché et de leur taux de mortalité élevé;
- En raison de l'asymétrie de l'information due à l'absence d'archives comptables dans les PME, et de l'insuffisance de leurs états financiers ou plans d'entreprise, il est difficile aux bailleurs de fonds d'évaluer la rentabilité des projets des PME;
- Le financement d'une PME n'est pas une opération rentable car le prêt ou l'investissement de petites sommes entraîne des frais administratifs et des coûts de transaction élevés.

40. C'est pourquoi les banques commerciales préfèrent généralement traiter avec les grosses sociétés, qui présentent de meilleurs plans d'entreprise, une information financière plus fiable, ont de meilleures chances de succès, offrent aux banques des possibilités d'opérations plus lucratives et possèdent une cote de crédit. Lorsque les banques consentent pourtant à prêter aux PME, elles ont tendance à leur faire payer une prime de risque et à leur appliquer des mesures de sélection plus sévères, ce qui fait monter les coûts pour toutes les parties. Dans les pays en développement et les pays d'économie en transition, les banques commerciales préfèrent souvent prêter à l'État, de sorte que le secteur privé se trouve évincé par le secteur public. Enfin, il ne

faut pas négliger le problème des préférences intragroupes pour l'octroi de prêts et/ou du copinage, qui fait que le financement se détourne des PME.

41. Ces dernières années, de grandes banques commerciales de pays développés ont particulièrement bien réussi dans les affaires avec les PME. Elles sont parvenues à augmenter le volume et la rentabilité de leurs prêts tout en réduisant le coût des transactions et les risques. Leur stratégie consiste à améliorer leurs compétences de base en adoptant des techniques de crédit ingénieuses telles que le «crédit scoring», le renforcement des systèmes de gestion et d'information et la mise en place de techniques d'automatisation efficaces, des méthodes de commercialisation et de distribution efficaces et l'entretien de liens étroits avec leurs clients.

42. L'environnement commercial diffère à bien des égards entre les pays en développement et les pays développés, mais les problèmes de la clientèle PME sont les mêmes: risque considéré comme élevé, asymétrie de l'information et coûts administratifs élevés. C'est pourquoi des innovations récentes faites dans les pays développés pour améliorer l'accès des PME au crédit pourraient être pour les banques des pays en développement des exemples utiles pour les inciter à s'intéresser davantage à ces entreprises et augmenter, en volume et en qualité, leurs prestations à ce secteur.

43. En vue d'encourager les banques commerciales à prêter aux PME, les banques centrales et les organismes de réglementation financière doivent mener une action volontariste. Il est important que les institutions gouvernementales et publiques, y compris la banque centrale, définissent un cadre directeur permettant de canaliser des fonds vers le secteur des PME. En indiquant clairement la bonne direction aux bailleurs de capitaux, les organismes réglementaires pourraient envisager des mécanismes «d'affectation de ressources» (c'est-à-dire de contingents et d'objectifs). Une plus grande transparence influencerait assurément sur les pratiques des banques commerciales en matière de prêts. La banque centrale pourrait par exemple demander que soit divulguée la composition des portefeuilles de prêts des banques, ventilée par catégories d'emprunteurs. Les pouvoirs publics/la banque centrale pourraient aussi envisager une série de mesures spéciales en faveur des PME (programmes de garantie, systèmes de communication de renseignements plus simples à utiliser et plus transparents, systèmes d'évaluation informatisés), afin d'atténuer les risques perçus par les banques.

## **2.5 Services d'aide aux entreprises et financement**

44. Associer des services financiers à d'autres services sous forme de partenariats s'est révélé un bon moyen pour les banques de prêter aux PME. Les prestataires de services d'aide aux entreprises sont souvent mieux placés que les établissements financiers pour trouver des clients, vérifier leur solvabilité, diffuser des techniques financières et comptables appropriées, présélectionner des projets, surveiller les remboursements, faire jouer des pressions dans le milieu professionnel et entretenir des relations personnelles durant toute la période de remboursement. Ainsi, la complémentarité entre ces prestataires de services et les services financiers contribue à réduire au minimum à la fois le risque et le coût des transactions pour les créanciers et pour les investisseurs, et à rendre l'obtention de crédit et de capitaux moins coûteuse et moins contraignante pour les PME.

## **2.6 Accès à la technologie**

45. Dans une économie ouverte et libéralisée, il faut de plus en plus, pour être compétitif, pouvoir assimiler les nouvelles techniques et les nouvelles méthodes de gestion. Depuis les années 70, la production manufacturière est devenue très complexe et exigeante en connaissances à mesure que les investissements dans des biens incorporels tels que la R-D, le logiciel informatique, la conception, l'ingénierie, la formation professionnelle, la commercialisation et la gestion prennent de plus en plus d'importance dans la production des biens et services (Mytelka, 1999). Cette complexité s'est étendue progressivement au-delà des secteurs «de haute technologie» et a modifié la physionomie de toute une gamme d'activités traditionnelles; elle a créé ainsi un tremplin permettant d'accumuler davantage de technologie et de possibilités de rattrapage, ce qui a conduit à la mise en place d'une capacité de production nationale compétitive dans beaucoup de nouvelles économies industrialisées de la première vague et de la deuxième vague.

46. Les nouvelles économies industrialisées sont de bons exemples de croissance induite par les exportations dans les industries traditionnelles. Initialement axées sur la fabrication de vêtements et de textiles, d'articles en cuir et de chaussures, de matières plastiques et de jouets, elles ont accédé au «segment le moins technologique des industries de haute technologie» et certaines sont aujourd'hui d'éminents exportateurs de technologie dans le domaine de l'électronique et de l'informatique (Hobday, 1995). Cette évolution linéaire n'est pas nécessairement un phénomène automatique et elle est probablement liée de très près à des circonstances historiques et géographiques. Quoi qu'il en soit, une croissance soutenue appelle invariablement un changement structurel consistant à passer de technologies simples à des technologies plus perfectionnées. Lorsque les pays sont en phase de rattrapage, cette évolution consiste essentiellement en capacités de solution de problèmes qui permettent aux entreprises d'améliorer leur productivité et d'imiter et adapter des produits. Lorsque les pays sont dans la phase de vitesse de croisière, le progrès technologique dans l'entreprise et des améliorations constantes de la qualité des produits deviennent primordiaux pour éviter de perdre les avantages compétitifs récemment acquis. Enfin, lorsque les pays sont dans la phase de dépassement, il leur faut absolument être en mesure de concevoir et de mettre au point des produits et des procédés nouveaux grâce à la R-D et à un effort d'innovation permanent.

47. L'aptitude à acquérir, diffuser et maîtriser la technologie ainsi qu'à innover s'obtient par divers moyens. Deux d'entre eux sont exposés ici: les regroupements d'entreprises et la coopération entre les entreprises ou établissement de relations interentreprises.

### **2.6.1 Groupements d'entreprises**

48. Dans une large mesure, le secteur des PME peut rendre ses exportations plus compétitives en constituant des groupements, surtout dans les industries traditionnelles et les industries bien développées. L'avantage compétitif des sociétés réunies en groupements découle de deux sources principales: l'approfondissement de la base de connaissances de ces sociétés et son extension à la conception, au contrôle de qualité et à l'information sur les marchés et la commercialisation, et l'établissement de liaisons avec une série plus étendue de facteurs technologiques de production et d'acteurs.

49. Le succès de la formule du groupement tient au fait que c'est un exemple de développement endogène à partir des PME, qui est vigoureusement enraciné dans la collectivité locale et qui souvent associe compétitivité et stabilité sociale. Il tient aussi au fait que les zones qui ont des groupements homogènes de petites entreprises spécialisées sont généralement mieux à même de créer des conditions propres à stimuler l'efficacité et la productivité durablement et par conséquent à devenir intéressantes pour l'IED.

50. Toutefois, les groupements d'entreprises ne sont pas toujours novateurs et dynamiques. Ils ne doivent donc pas être considérés comme une solution miracle dans une stratégie de compétitivité. Certains d'entre eux sont entraînés dans la spirale de la stagnation et de la récession, d'autres ne concrétisent jamais leur potentiel et ne dépassent jamais le stade embryonnaire. Les groupements ont été définis comme des ensembles d'acteurs économiques concentrés le long d'une chaîne de valeur ajoutée ou comme des agglomérats d'agents spécialisés par secteur à l'intérieur d'un périmètre géographique bien délimité. Or, si la proximité géographique apporte toujours un minimum d'échange d'informations, elle ne garantit pas le partage des connaissances ou le renforcement des capacités technologiques. Par ailleurs, la présence d'externalités passives comme l'existence d'un bassin de main-d'œuvre suffisamment qualifiée ou l'aiguillon de l'émulation ne garantit pas la présence des acteurs indispensables à la formation d'un système dynamique ou à l'intense coopération formelle et informelle qui débouche sur l'efficacité collective.

51. L'intervention des pouvoirs publics peut jouer un rôle majeur dans la promotion des groupements d'entreprises, mais elle doit se limiter à revitaliser uniquement ceux qui existent et sont dotés d'un fort potentiel de croissance. Les forces locales doivent stimuler la création d'externalités communes et la prestation de services novateurs et générateurs de valeur ajoutée en posant ainsi les bases d'une croissance endogène. Les habitudes et pratiques habituelles des acteurs locaux en matière d'innovation et de technologie sont décisives pour transformer de simples groupements d'entreprises en systèmes de production compétitifs. Des mesures ciblées (par exemple, création d'écoles techniques, de centres de recherche, d'offices de promotion des exportations, d'instituts de certification de la qualité) et des mécanismes de déclenchement (renforcement des associations commerciales, subventionnement des initiatives d'exportation, promotion de marques et d'une nouvelle image de produits/lieux d'origine, établissement d'alliances stratégiques entre instances publiques et instances privées) peuvent contribuer à stimuler et à renforcer le changement, la circulation implicite des connaissances et l'apprentissage interactif. Des expériences réussies, tant dans les pays développés que dans les pays en développement, montrent qu'avec une aide appropriée sous forme d'assistance technique, de soutien financier et d'un environnement stimulant, les groupements d'entreprises peuvent produire des marchandises à fort contenu technologique et devenir compétitifs à l'échelle mondiale.

52. Les groupements d'entreprises résultent de la tendance spontanée des PME d'un même sous-secteur ou de sous-secteurs analogues à s'installer au voisinage les unes des autres, mais il existe aussi des initiatives qui visent systématiquement à constituer des groupements à partir de rien, essentiellement sous forme de parcs scientifiques ou de pouponnières techniques: il s'agit de petites entreprises jeunes, qui travaillent habituellement avec les techniques de pointe. Souvent situés près des universités ou des instituts de recherche, ces groupements bénéficient des conseils techniques et de l'aide des professeurs ainsi que des services plus pratiques d'appui administratif de la pouponnière et, bien souvent, des possibilités d'échanges avec d'autres chefs

d'entreprise férus de science ou de technique. Ces formes d'agglomérations spatiales construites de toutes pièces présentent toutefois un inconvénient: elles sont souvent dépourvues de mécanismes efficaces visant à stimuler le travail en réseau entre des entreprises regroupées artificiellement, mal gérées et, chose encore plus importante, elles ne contribuent guère à développer l'économie locale, à cause de leur isolement.

### **2.6.2 Relations interentreprises**

53. Les relations interentreprises peuvent être un excellent moyen de diffusion et de maîtrise de la technologie. Il existe de nombreux types de relations - en amont, en aval, R-D et effets d'entraînement. Les plus fructueuses sont les relations en amont entre grandes et petites entreprises. Dans certains cas, des relations horizontales sont établies par le biais du travail en réseau et de la coopération formelle et informelle entre PME locales. Dans d'autres cas, des relations verticales peuvent s'instaurer avec des grosses sociétés qui sont disposées à dispenser leur aide et leurs conseils aux petites entreprises. Les relations entre sociétés transnationales et PME, par lesquelles les transnationales construisent des chaînes d'approvisionnement compétitives, peuvent aider les PME à accéder à des marchés nouveaux et diversifiés et à l'information sur les tendances de ces marchés, à acquérir et maîtriser des techniques et des savoir-faire nouveaux et à résoudre leurs problèmes de trésorerie/financement. Il est extrêmement important que la société transnationale partage son plan d'action avec la PME afin que celle-ci puisse se prémunir et se préparer aux changements du marché et de la technologie.

54. L'exemple de pays comme l'Irlande, la Malaisie, le Mexique, les Philippines, l'Afrique du Sud et Singapour montre que les relations entre sociétés transnationales et PME peuvent contribuer à moderniser et à dynamiser les industries locales. D'après l'ONUDI (2002), ces pays ont amélioré leur capacité de production et leur industrie en s'intégrant dans la chaîne d'approvisionnement des sociétés transnationales. L'expérience montre toutefois que ce progrès n'est pas automatique; il exige l'existence d'un partenariat entre tous les intervenants: gouvernement, sociétés transnationales, PME et organismes d'aide aux PME.

55. Le gouvernement doit faire preuve d'imagination et avoir la volonté d'incorporer les relations interentreprises dans sa stratégie globale de développement; il doit attirer les sociétés transnationales adéquates, faire en sorte que sa population possède les compétences requises, accorder des encouragements économiques aussi bien aux sociétés transnationales qu'aux PME, et engager un dialogue avec le secteur privé afin d'adapter constamment la stratégie à la réalité. Les organismes de soutien aux PME doivent accorder à celles-ci une aide sélective pour les préparer à s'engager dans des partenariats en améliorant leurs compétences de base en matière de gestion et de technique. Les sociétés transnationales doivent engager une démarche systématique de parrainage et d'accompagnement des PME et être disposées à déléguer des pouvoirs à leurs cadres locaux, qui connaissent le mieux la manière de travailler avec les entreprises de l'endroit. Un des programmes les plus réussis est probablement le programme malaisien de relations interentreprises, qui développe des capacités et des compétences de production et crée des perspectives commerciales grâce à des partenariats entre l'État, les sociétés transnationales et les organismes d'aide aux PME.

### 2.6.3 Financement de la technologie

56. On a beaucoup négligé l'importance du financement pour aider une entreprise à acquérir, diffuser et maîtriser la technologie. Les difficultés que les PME éprouvent à se procurer des fonds sont le plus prononcées lorsqu'elles veulent investir dans la technologie. Ce genre d'investissement donne en effet des résultats très aléatoires, surtout lorsqu'il s'agit de projets de recherche-développement, de création d'une nouvelle entreprise technologique, du lancement de nouveaux produits ou d'adaptation de nouveaux produits, car l'investissement ne devient parfois vraiment rentable qu'à très long terme.

57. Les PME du secteur technologique présentent un certain nombre de caractéristiques qui rebutent les banques locales:

- Leur succès est lié à un potentiel de croissance difficile à évaluer qui découle de connaissances scientifiques et d'éléments de propriété intellectuelle;
- Absence, dans les premières étapes de leur cycle de vie, d'actifs corporels qui puissent servir de garantie;
- Leurs produits n'ont pas fait ou guère fait leurs preuves, n'ont souvent pas été mis à l'essai sur les marchés et ont fréquemment un taux d'obsolescence élevé.

58. Par conséquent, les PME à support technologique sont encore plus vulnérables que les autres PME à l'asymétrie de l'information sur les risques et les probabilités de défaillance, étant donné qu'il est presque impossible d'assigner un degré de probabilité au résultat éventuel des investissements. Les financiers font parfois appel à des spécialistes pour évaluer ou analyser les investissements dans la technologie, en vue d'atténuer l'asymétrie de l'information inhérente à ce domaine.

59. Étant donné les risques élevés inhérents au financement de PME à support technologique et le caractère tout à fait spécial de ces risques, il est difficile, voire impossible aux banques commerciales de financer ce genre d'entreprises. En revanche, elles peuvent se rendre utiles en finançant des perfectionnements technologiques pour les PME des pays en développement, surtout si on leur fournit des encouragements additionnels sous forme de garanties d'emprunt.

60. L'instrument du secteur privé qui se prête le mieux au financement des PME à support technologique est le capital-risque. Les investisseurs de ce genre de capital sont disposés à prendre de plus grands risques que les banques, moyennant la perspective de faire de gros bénéfices sur la vente d'actions de la société; ils n'exigent pas de garantie et ils pratiquent le financement à long terme ou à moyen terme. Toutefois, la création dans un pays d'un marché du capital-risque dynamique est subordonnée à des conditions très rigoureuses. Il faut disposer d'un marché financier bien réglementé et liquide qui donne aux bailleurs de fonds le moyen de se désengager éventuellement de leurs investissements et d'un grand nombre de projets/entreprises à fort potentiel de croissance. C'est pourquoi la formule du capital-risque ne s'est implantée que dans très peu d'économies (Israël, province chinoise de Taiwan et États-Unis).

61. *En tout état de cause, il est évident que le financement par le secteur privé n'est pas une source de capitaux suffisante pour les PME à support technologique, surtout dans les pays où*



*le système financier est dominé par les banques et qui n'ont pas une grande habitude de l'apport de fonds propres. C'est pourquoi l'aide financière de l'État est nécessaire sous une forme ou sous une autre, par exemple sous forme de subventions, de garanties de prêt et de prises de participation, afin de remédier à certaines des lacunes du marché en matière de financement des PME et des jeunes entreprises du secteur technologique. L'intervention de l'État est particulièrement nécessaire lorsque les filières habituelles de financement sont découragées par les incertitudes et la longueur de la phase de démarrage. Toutefois, il convient d'examiner de près, les inconvénients du financement par l'État, qui peut fausser le jeu du marché, entraîner un risque moral et une sélection adverse.*

## **2.7 Les technologies de l'information et de la communication (TIC) et le commerce électronique**

62. Les technologies de l'information et de la communication (TIC) se répercutent non seulement sur toutes les branches d'activité mais aussi sur tous les services d'une économie. Les TIC sont exceptionnelles en ce sens qu'elles touchent toutes les entreprises et toutes les organisations ainsi que toutes les fonctions au sein de chacune d'elles. Actuellement, les institutions et les organisations progressent plus lentement que les TIC. Pourtant, les secteurs de production et d'utilisation des TIC sont à l'origine de l'essentiel de la croissance globale de la productivité dans des pays très divers membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Les retombées réelles se situent dans les industries utilisatrices. Pour ressentir ces retombées, il est absolument indispensable d'assimiler et d'utiliser les TIC convenablement. Si les pays en développement ne résolvent pas leurs problèmes de connectivité, d'accès et de compétences, leurs PME sont privées d'un moyen important de devenir compétitives. Pour beaucoup de PME, il s'agira de choisir entre faire du commerce électronique et pas de commerce du tout.

63. Les TIC ont le pouvoir de modifier l'activité économique. On peut les utiliser pour remplacer les moyens de communication traditionnels, gérer la documentation et l'information commerciales (bases de données), effectuer les opérations commerciales courantes (gestion des stocks) et faire des transactions commerciales ou du commerce électronique (relations entre les entreprises ou relations entre les entreprises et leur clientèle). D'après l'OCDE, de nombreuses entreprises naissantes qui vendaient et/ou achetaient exclusivement par ordinateur ont cessé d'exister et la croissance du commerce électronique a été moins spectaculaire que prévu. Dans les pays membres de l'OCDE, le recours à l'Internet par les PME pour faire des transactions commerciales demeure limité et varie selon leur position dans la chaîne d'approvisionnement (client ou fournisseur). L'achat est plus fréquent que la vente dans ces entreprises. L'usage de l'Internet pour les achats paraît être fonction de la taille de l'entreprise. En 2000, la valeur des ventes allait de 0,4 % à 1,8 % des ventes totales pour les quelques pays de l'OCDE qui mesurent leurs ventes électroniques. Les ventes par échange de données informatisées représentent au moins le double des ventes par l'Internet. La principale raison qui dissuade les entreprises de faire leurs transactions par la voie électronique est qu'elles croient que ce genre de commerce ne convient pas à la nature de leurs affaires. Les PME ont donc besoin d'aide pour adapter leurs opérations au commerce électronique. C'est là une tâche difficile à cause de l'écart entre les compétences que les travailleurs possèdent en informatique et les compétences dont les PME ont besoin. Pour surmonter la réticence des PME, les décideurs de l'Union européenne envisagent un certain nombre de mesures (voir encadré 1).

### **Encadré 1. Mesures que les pouvoirs publics pourraient prendre**

- Rédiger à l'intention des PME un manuel sur le thème «Le commerce électronique: mode d'emploi» (qui donnerait des renseignements élémentaires tels que la manière de réserver une adresse Internet, etc.);
- Faire des expositions itinérantes sur des questions intéressant les PME, en donnant une information claire, bien structurée et facile à comprendre sur l'utilisation de l'Internet comme moyen d'effectuer une transaction ou sur des cas exemplaires concernant d'autres sociétés petites ou moyennes;
- Ouvrir un «bureau de service» où les PME pourraient obtenir une aide centralisée;
- Diffuser (par l'intermédiaire d'institutions nationales ou régionales comme les Mittelstandsvereinigungen en Allemagne) la liste de personnes et d'institutions qui dispensent une aide dans un domaine précis.

**Source :** Booz-Allen et Hamilton, «G7 Global Marketing for SMEs», première conférence annuelle, Bonn, 7-9 avril 1997. Site Web: <http://europa.eu.int/ISPO/ecommerce/sme/reports/wayforward.htm#wayforward>.

64. Alors que dans les pays de l'OCDE le commerce électronique est plutôt une question de sensibilisation des PME et d'aptitude à adapter leurs méthodes commerciales traditionnelles, dans les pays en développement il s'agit du risque agit essentiellement d'un problème de connectivité et d'accès. La connectivité est mesurée par le nombre de serveurs Internet, d'ordinateurs personnels, de téléphones fixes et de téléphones mobiles. L'accès pourrait être mesuré par le nombre d'utilisateurs de l'Internet et par le coût d'une communication locale. Dans le classement par la CNUCED de la diffusion des TIC, seuls trois pays en développement figurent parmi les 25 premiers pays (voir tableau 6, additif 1): Hong Kong, Chine (9<sup>e</sup>), Singapour (14<sup>e</sup>) et République de Corée (23<sup>e</sup>). Il ressort du classement que les gouvernements qui ont formulé et appliqué une stratégie des TIC se placent parmi les premiers. Vingt-quatre pays parmi les 50 premiers ont ce genre de stratégie. Les pays qui ne figurent pas dans les 50 premiers et qui ont pourtant une stratégie sont l'Argentine (58<sup>e</sup>), le Pérou (66<sup>e</sup>), la Colombie (96<sup>e</sup>) et l'Inde (132<sup>e</sup>). Bien qu'ils se soient dotés d'une stratégie en matière de TIC, ils sont désavantagés par une connectivité exceptionnellement basse. *Par conséquent, les gouvernements doivent certes formuler une stratégie mais aussi avoir les moyens de la financer.*

### **3. COMPATIBILITÉ DES POLITIQUES GÉNÉRALES: POLITIQUES ET PROGRAMMES NATIONAUX DE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS PAR OPPOSITION AUX RÈGLES ET PRATIQUES INTERNATIONALES**

65. Les grandes orientations indiquées jusqu'à présent pour réaliser la compétitivité au niveau microéconomique doivent être évaluées quant à leur compatibilité avec les accords internationaux et régionaux. Ainsi, les gouvernements désireux de promouvoir des améliorations à l'échelon microéconomique pourraient être gênés par des politiques macroéconomiques telles que les ajustements de structure, l'Accord de Bâle II sur les fonds propres, les règles de

l'Union européenne visant la création d'un marché financier unique et l'Accord de l'OMC sur les subventions, entre autres choses.

66. Le nouveau modèle économique de libéralisation commerciale, de privatisation, de déréglementation et d'investissement étranger direct recommandé par les institutions de Bretton Woods néglige largement les conditions microéconomiques du développement et des PME. Dans la plupart des pays en développement, les prescriptions du Consensus de Washington n'ont pas donné les résultats attendus en matière de croissance, productivité, capital et environnement. Le développement exige non seulement la stabilité macroéconomique et politique, mais aussi des marchés et des institutions qui fonctionnent bien. Le Consensus de Washington ne préconise aucune ligne de conduite ni pour renforcer les institutions, ni pour apporter des améliorations microéconomiques dans les domaines de la concurrence, de la technologie et de l'entreprise.

67. L'incidence de politiques financières et monétaires trop restrictives peut faire obstacle aux politiques industrielles et aux progrès microéconomiques. Ainsi, le Fonds monétaire international a aidé la Thaïlande à éviter l'effondrement de son système bancaire, mais les politiques mises en place pour sauver le système financier ont affecté l'économie, notamment les PME, beaucoup plus qu'on ne l'avait prévu, sans atteindre l'objectif principal de l'opération, qui était de soutenir la monnaie (le baht).

68. Paradoxalement, c'est le Japon qui était particulièrement préoccupé par l'état de la microéconomie thaïlandaise et par l'aptitude des PME à survivre à la crise du crédit. Ce souci était motivé en grande partie par le fait que les Japonais avaient compris que la viabilité et la compétitivité de leurs sociétés transnationales reposaient sur la prospérité des PME thaïlandaises qui étaient leurs fournisseurs (Régnier, 2000).

69. L'analyse préliminaire des incidences, entre 1991 et 1998, du Programme d'ajustement économique et structurel (ESAP) de la Banque mondiale pour le Zimbabwe révèle que ce programme a introduit des changements profonds dans le secteur des PME. Premièrement, il a provoqué une augmentation spectaculaire du nombre des PME urbaines et une diminution notable de celui des PME rurales. L'emploi global dans le secteur des PME a augmenté pendant la durée du Programme, mais dans une mesure disproportionnée en zone urbaine. Deuxièmement, on a constaté que les consommateurs se détournent des articles de plus grande valeur fabriqués par le secteur structuré de l'économie au profit d'articles de plus faible valeur fabriqués par les PME. D'après les estimations, la baisse du revenu réel des clients potentiels des PME à la suite de l'application du Programme a provoqué un accroissement de la demande de produits des PME parce que les consommateurs renonçaient aux produits plus chers du secteur structuré. En outre, la dévaluation a poussé la clientèle à acheter des produits des PME au lieu de produits importés plus coûteux. Troisièmement, on a constaté un recul relatif des PME du secteur manufacturier, en partie à cause de l'augmentation de l'offre d'articles importés due à la libéralisation du commerce (malgré la faiblesse du dollar zimbabwéen). On a constaté aussi une progression considérable du nombre de PME qui font du commerce (particulièrement de la vente sans prestation de service). Il se peut que les travailleurs en chômage se tournent vers ce genre d'activité parce qu'elle demande moins de compétences. Ainsi, le Programme d'ajustement a repoussé la production du Zimbabwe vers le bas de la chaîne de valeur ajoutée, c'est-à-dire dans une direction opposée à celle qui est nécessaire pour améliorer la compétitivité. Quatrièmement, le rôle des femmes dans le secteur des PME a changé aussi. Auparavant, près des trois quarts

des PME du Zimbabwe appartenaient à des femmes; en 1998, la proportion était à peine supérieure à la moitié. Une concurrence plus vive de la part de travailleurs en chômage (essentiellement des hommes) a peut-être obligé certaines entreprises dirigées par des femmes à fermer leurs portes (McPherson, 2000).

70. Le nouvel Accord de Bâle II sur les fonds propres qui est envisagé, et qui remplacera l'Accord de 1988 en 2007, vise à aligner les risques sur les besoins de capital. Le nouvel Accord pourrait améliorer le fonctionnement des marchés financiers, mais aussi nuire au financement des PME à court terme et à moyen terme. D'après le nouvel Accord, la pondération du risque afférent au crédit pourrait passer de 100 % à 150 % parce que les prêts à ces entreprises sont perçus comme très risqués et qu'en général ils ne s'accompagnent pas de garanties suffisantes. Toutefois, il est proposé de ramener de 100 % à 75 % la pondération du risque pour les crédits de moins d'un million d'euros. Si les coefficients de pondération sont relevés, les banques vont augmenter la prime de risque imposée aux PME. Le recours à une notation pour déterminer les coefficients de pondération pourrait aussi affecter les PME car le coût de la notation est extrêmement élevé. Les agences de notation éprouveraient des difficultés à appliquer leurs barèmes et leurs pratiques habituels aux PME car elles manquent généralement d'information sur le profil de risque de ces entreprises. Si les PME n'ont pas de notation, les coefficients de pondération seront relevés. Plus une banque court de risques, plus elle a besoin de réserves; or ces réserves ne produisent souvent qu'un intérêt minime, de sorte que les banques seront tentées de renoncer purement et simplement à financer les PME.

71. Certaines PME européennes craignent que le secteur bancaire n'applique de manière rigide les nouveaux principes directeurs en matière de notation, ce qui rendrait l'obtention des nouveaux prêts coûteuse et laborieuse. D'après KfW, une société sur trois en Allemagne dit qu'il est devenu plus difficile d'obtenir un crédit bancaire. L'Accord de Bâle II oblige les banques à soumettre leur clientèle à un examen plus minutieux, qui pourrait aller jusqu'à estimer la probabilité de cessation de paiement d'une société et des facteurs tels que les risques opérationnels et les risques liés à l'exploitation d'une entreprise. Les prêts vont devenir plus coûteux et, surtout, mobiliseront beaucoup de personnel si les banques n'adoptent pas de méthodes plus novatrices pour évaluer les PME. Ces dernières se plaignent que l'obligation de soumettre des rapports financiers détaillés et à jour va leur coûter trop cher. Dans les pays en développement aussi, il serait difficile aux banques de supporter le coût d'opérations complexes d'évaluation interne du risque. L'Accord de Bâle II exige un capital moindre (moyennant une subvention) des banques qui ont des mécanismes perfectionnés d'évaluation interne du risque, sans trop se soucier de savoir si cette évaluation est bien faite. Les processus internes ne suffisent pas par eux-mêmes à préserver les banques des mauvaises créances.

72. L'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires pourrait rétrécir le champ d'intervention des pouvoirs publics pour renforcer la compétitivité à l'échelon des entreprises. Selon l'Accord, quatre critères servent à définir une subvention:

- Ce doit être une contribution financière;
- Ce doit être une contribution d'un organisme d'État (ou public);
- Elle doit conférer un avantage;
- Elle doit être spécifique (certaines entreprises, branches d'activité ou régions).

73. Les articles 8 et 9 de l'Accord prévoient un mécanisme dit des «feux de signalisation»: les subventions pour l'exportation ou le remplacement des importations ou dépendant de la proportion d'éléments d'origine locale sont interdites («feu rouge»), les subventions qui peuvent donner lieu à une action sont frappées de la couleur «orange», tandis que les subventions ne donnant pas lieu à une action sont autorisées («feu vert»). La section de l'Accord relative aux subventions ne donnant pas lieu à une action est devenue caduque, par suite d'une décision des pays en développement, qui pensaient que les pays développés essaieraient de profiter de ces subventions. Cela crée des conditions d'insécurité juridique, puisque les gouvernements peuvent être en butte à de multiples et fastidieuses procédures, qui peuvent avoir un effet préjudiciable sur l'aide publique en faveur de la technologie. Certains experts des pays en développement recommandent que la période de transition soit allongée pour les subventions à l'exportation de ces pays et que les subventions à la technologie soient reclassées dans la catégorie «ne donnant pas lieu à une action», en faveur exclusivement des pays en développement. Il a été suggéré aussi qu'il importait de négocier pour le secteur des PME des classes spéciales à inscrire dans les accords de l'OMC car ce secteur est très négligé dans les accords commerciaux; cette initiative pourrait être considérée comme une mesure horizontale ne risquant pas de fausser le jeu du marché.

74. La CNUCED recommande dans son rapport *WIR 2002* de ne pas traiter comme pouvant donner lieu à une action certains encouragements, offerts aux entreprises étrangères ou locales, qui ont une incidence sur le développement. Cette incidence serait notamment la création de relations plus nombreuses et plus profondes, la fourniture de technologie et la formation des fournisseurs locaux et de leur personnel. On pourrait atténuer l'effet de distorsion de ces mesures par des procédés allant dans le sens de l'ouverture et de la transparence et faisant intervenir la divulgation et la justification périodiques du coût des encouragements, accompagnée par une appréciation de leur efficacité (Hughes and Brewster, 2002).

-----