



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/58
7 octobre 2003

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission des entreprises, de la facilitation du commerce
et du développement
Huitième session
Genève, 8-12 décembre 2003
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

Possibilités d'action en vue du renforcement de la compétitivité des PME*

Note du secrétariat de la CNUCED

Résumé

La note thématique intitulée «Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives» (TD/B/COM.3/51), dont la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement était saisie à sa septième session, mettait en évidence le rôle de la compétitivité dans le maintien de niveaux élevés de revenu et d'emploi, et visait à susciter un consensus sur ce qu'était la compétitivité à l'échelle de la nation et au niveau de l'entreprise, à définir les moteurs de la compétitivité et à examiner les politiques et les mesures que les gouvernements pouvaient adopter pour accroître la compétitivité des entreprises.

La présente note thématique s'efforce d'approfondir le débat en définissant les orientations concrètes que les pays en développement pourraient adopter pour renforcer la compétitivité de leurs entreprises. Elle s'intéresse essentiellement aux mesures microéconomiques et mésoéconomiques les plus efficaces dans le cadre d'une stratégie et d'un plan d'action pour le développement du secteur privé. Elle passe aussi en revue de manière concise les principaux domaines de l'action publique en faveur des entreprises que la Commission a examinés depuis la dixième session de la Conférence.

* Le présent document a été soumis tardivement car la division était très occupée à assurer le service d'une réunion intergouvernementale.

Table des matières

	Page
1. Introduction	3
2. La compétitivité en tant que stratégie à long terme.....	4
3. Le cadre réglementaire	4
4. Dialogue secteur public/secteur privé	6
5. Services d'aide aux entreprises	8
6. Accès au financement.....	9
7. Services d'aide aux entreprises et financement.....	10
8. Incitations financières et budgétaires	10
9. Coopération interentreprises.....	11
9.1 Groupements industriels	11
9.2 Zones franches, parcs industriels et pépinières d'entreprises	12
9.3 Relations entre grandes et petites entreprises	12
10. Développement de la technologie et financement.....	13
11. Entreprenariat et compétitivité	15
12. Cohérence des politiques au niveau international	17
13. Conclusions	19
Références	19

1. Introduction

1. La note thématique intitulée «Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives» (CNUCED, 2002a), dont la Commission était saisie à sa septième session, mettait en évidence le rôle de la compétitivité dans le maintien de niveaux élevés de revenu et d'emploi. On y trouvait la définition suivante de la compétitivité: «*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*». Il était noté qu'aucun document n'avait examiné en détail les politiques et les programmes de soutien nécessaires au renforcement des capacités productives des entreprises, particulièrement des petites et moyennes entreprises (PME). Ladite note visait à combler cette lacune en:

- Suscitant un consensus sur ce qu'était la compétitivité à l'échelle de la nation et au niveau de l'entreprise;
- Définissant les moteurs de la compétitivité;
- Examinant les politiques et les mesures que les gouvernements pouvaient adopter pour accroître la compétitivité des entreprises.

2. La présente note thématique s'efforce d'approfondir le débat en définissant les orientations concrètes que les pays en développement pourraient adopter pour renforcer la compétitivité de leurs entreprises. Elle ne s'intéressera ni aux habituelles conditions macroéconomiques, juridiques et réglementaires préalables ni aux traditionnelles recommandations portant sur les investissements dans les infrastructures matérielles et la mise en valeur des ressources humaines (santé, éducation) nécessaires au développement du secteur privé, les unes et les autres étant examinées dans presque tous les rapports sur le développement. Elle s'attachera plutôt à recenser les mesures mésoéconomiques et microéconomiques les plus efficaces dans le cadre d'une stratégie et d'un plan d'action pour le développement du secteur privé¹, en particulier dans les domaines suivants:

- Cadre réglementaire;
- Dialogue secteur public/secteur privé;
- Services d'aide aux entreprises;
- Accès au financement;
- Incitations financières et budgétaires;
- Coopération interentreprises;
- Relations entre grandes entreprises et petites entreprises;

¹ Voir aussi CNUCED (2001a) au sujet d'un plan d'action pour la coopération afro-asiatique.

- Entreprenariat et compétitivité;
- Cohérence des politiques au niveau international.

2. La compétitivité en tant que stratégie à long terme

3. L'une des principales conclusions de la présente note est que les pays ont besoin d'une stratégie globale de compétitivité pour améliorer leur position structurelle dans l'économie mondiale. En devenant plus compétitifs, les pays en développement peuvent diversifier leur économie en s'affranchissant de leur dépendance à l'égard de l'exportation de quelques produits de base et s'élever dans l'échelle des compétences et de la technologie pour soutenir la hausse des salaires et faire de plus grandes économies d'échelle et de gamme dans la production (CNUCED, 2000b, p. 117). Les nouvelles modalités de concurrence exigent l'adoption de politiques et mesures microéconomiques dynamiques visant à façonner de nouveaux sites industriels et les entreprises doivent restructurer leurs activités et leurs installations. Une telle stratégie devrait reposer sur un projet national faisant l'objet d'un consensus entre les diverses parties prenantes et sur la prise de conscience des objectifs nationaux et des mesures à prendre pour les atteindre. Il faudrait commencer 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, mésoéconomique et microéconomique). Ensuite, en fonction de ce bilan, les parties prenantes devraient élaborer des politiques et des programmes de compétitivité qui contribuent à accroître constamment la valeur ajoutée de la production nationale. À cette fin, les entreprises doivent transformer leurs méthodes de concurrence en exploitant non plus des avantages comparatifs (faible coût de la main-d'œuvre, par exemple), mais des avantages concurrentiels, qui portent sur le coût et la qualité des produits, la livraison et la souplesse.

4. Il est possible de justifier toute intervention des pouvoirs publics destinée à aider les PME à devenir compétitives par l'importance que revêt ce secteur, qui regroupe environ 99 % des entreprises, 50 % de la production manufacturière et entre 44 et 70 % de l'emploi, et joue un rôle particulièrement important dans la création d'emplois (CNUCED, 2002a). Toutefois, de nombreux dysfonctionnements du marché empêchent les entreprises locales d'exploiter leurs avantages concurrentiels, celles-ci n'ayant pas accès au financement, à l'information, à la technologie et aux marchés. Des politiques et des programmes spécifiques et des cadres institutionnels appropriés sont nécessaires pour aider les PME à surmonter ces obstacles. D'après Chudnovsky (2001), pour être véritablement et durablement compétitives, les entreprises, grandes et petites, des pays en développement doivent renforcer constamment leurs capacités endogènes. Celles-ci permettent de valoriser des activités existantes, de fabriquer de nouveaux produits et de lancer de nouveaux services capables de soutenir la concurrence mondiale.

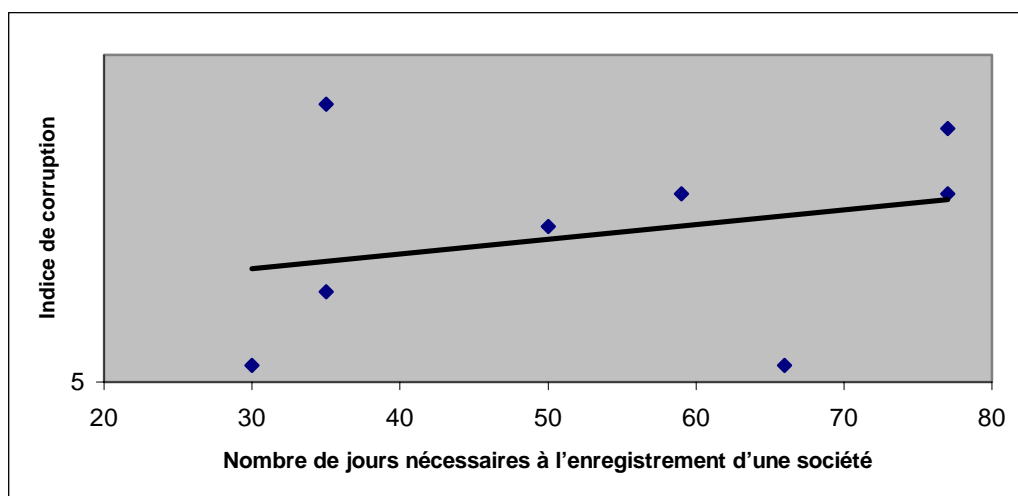
3. Le cadre réglementaire

5. Un cadre réglementaire est nécessaire au bon fonctionnement du secteur privé. Il doit être simple, transparent, stable et applicable pour que se développe un secteur constitué d'entreprises dynamiques. Bannock *et al.* (2002) expose certaines des difficultés que les entreprises rencontrent habituellement sur le plan de la réglementation:

- «La contribution à la croissance de microentreprises et de petites entreprises dynamiques a été entravée ... dans le tiers monde par le rideau de fer réglementaire qui sépare le secteur structuré du secteur informel, par l'absence de droits de propriété et, dans la plupart des cas, par un cadre et une gouvernance macroéconomiques inadéquats.»;
- «Selon un fonctionnaire sud-africain, les formalités à accomplir pour enregistrer une entreprise en Afrique du Sud sont définies dans 65 lois. Les intéressés ne savent pas ce qu'ils doivent faire ni par où commencer et encore moins à qui demander de l'aide.».

6. Ces citations montrent que les entreprises des pays en développement, en particulier les plus petites, sont dissuadées d'entrer dans le secteur structuré de l'économie par le poids et le coût de la réglementation. En outre, le secteur structuré offre très peu d'avantages du fait de l'absence de cadre réglementaire clair qui permette de faire exécuter les engagements contractuels et définisse clairement les droits de propriété. À la complexité et à la lourdeur du cadre réglementaire vient souvent s'ajouter un niveau élevé de corruption, comme l'indique le graphique ci-dessous sur l'Afrique.

Figure 1. Indice de corruption et nombre de jours nécessaires à l'enregistrement d'une société en Afrique*



Sources: Transparency International, www.gwdg.de/~uwvw/2002Data.html (18/3/03); Djankov *et al.* (2000); Bannock *et al.* (2002).

* L'indice de corruption est inversé par rapport à l'indice publié par Transparency International. Plus la valeur de l'indice de corruption inversé est grande, plus la corruption est présente dans le pays.

Recommandations

7. *Premièrement, il faut simplifier la réglementation économique existante afin de réduire les contraintes administratives qui pèsent sur les entreprises. Cela peut être fait en un temps relativement court si le gouvernement est suffisamment déterminé à procéder à des réformes. Les pouvoirs publics peuvent mettre en place des guichets uniques faciles à utiliser pour enregistrer les sociétés et délivrer des licences aux entreprises, à l'image de ce qui a été fait pour les investisseurs étrangers avec la création d'organismes de promotion de l'investissement.*

8. *Deuxièmement, il faut renforcer les institutions judiciaires afin que les contrats puissent être exécutés et les droits de propriété respectés et que les sociétés incapables de rembourser leurs dettes suivent une procédure de faillite en bonne et due forme. S'il est relativement aisé de réduire les contraintes administratives, la transformation du système juridique ne peut se faire du jour au lendemain, mais exige un effort à long terme pour renforcer progressivement les capacités des institutions concernées.*

4. Dialogue secteur public/secteur privé

9. La solution la plus efficace et la plus réaliste à long terme pour instaurer un cadre réglementaire plus favorable aux entreprises est de commencer par organiser un dialogue entre secteur public et secteur privé. Des échanges fructueux entre les pouvoirs publics et le secteur privé, y compris avec les organisations non gouvernementales, jouent un rôle crucial dans la mise en place non seulement d'un cadre directif cohérent, mais aussi de mesures et de structures efficaces d'appui au développement des entreprises.

10. Des échanges entre secteur public et secteur privé existent, sous une forme ou sous une autre, dans presque tous les pays, aux divers échelons du pouvoir politique, y compris au niveau des administrations régionales et locales, et parfois dans des secteurs particuliers. Il reste que dans de nombreux pays en développement, les contacts entre la puissance publique et le secteur privé sont souvent informels, spontanés, partiels ou non structurés. En outre, les objectifs à atteindre et les questions à examiner, y compris les besoins particuliers des PME, ne sont pas souvent définis de manière transparente ou claire. Par ailleurs, les relations entre les pouvoirs publics et le secteur privé sont souvent très personnalisées ou opaques, ce qui peut produire des résultats fâcheux. Les PME font généralement peu confiance aux pouvoirs publics et voient en eux davantage une source de problèmes – lourdeur de la réglementation et des inspections et inéquité de la fiscalité – qu'une source d'assistance.

11. Ce type de relation prive les pouvoirs publics et les entreprises de contributions utiles à l'élaboration des politiques des premiers et à la planification stratégique des secondes. En raison de ces lacunes, le processus d'élaboration des orientations et de développement des institutions à l'appui des PME ne répond pas toujours de manière satisfaisante aux besoins et aux préoccupations des PME dans le pays concerné ou ne prend pas toujours suffisamment en compte les difficultés ou les contraintes que celles-ci rencontrent.

12. Tous les membres du secteur privé sont rarement représentés dans ce type de dialogue. Les PME, les femmes chefs d'entreprise et les jeunes entrepreneurs en particulier ont l'impression d'être laissés de côté ou de ne pas pouvoir participer en raison de divers obstacles: manque d'information, pénurie de ressources, contraintes professionnelles, etc. De plus, les activités des institutions ou des organismes qui participent à ce dialogue sont parfois très politisées.

Recommandations

13. *Premièrement, les gouvernements devraient mettre en place les mécanismes d'un dialogue structuré entre secteur public et secteur privé, qui pourrait avoir lieu dans des instances telles que des conseils et des groupes consultatifs, des chambres de commerce et des associations professionnelles. Ces mécanismes devraient respecter les critères suivants:*

- *Toutes les parties prenantes sont représentées et les critères de leur choix sont transparents;*
- *Les objectifs et l'ordre du jour sont clairement définis et intéressent toutes les parties prenantes;*
- *Des réunions se tiennent régulièrement ou sont convoquées selon des critères transparents et acceptés par toutes les parties prenantes;*
- *La transparence existe dans les modalités d'élaboration de l'ordre du jour, dans la manière dont les représentants sont choisis et dans la périodicité des réunions;*
- *Il y a un contrôle et un suivi des progrès ou de l'impact du dialogue;*
- *Le dialogue fonctionne dans les deux sens – les pouvoirs publics sondent l'opinion du secteur privé sur certains sujets et celui-ci peut soulever des questions;*
- *Le dialogue se tient à tous les niveaux: national, régional et local.*

14. *Deuxièmement, les gouvernements devraient promouvoir la formation et le renforcement des capacités, afin de rendre possible le dialogue avec le secteur privé, sans quoi certains acteurs économiques ne seraient pas en mesure d'exprimer véritablement leurs préoccupations et leurs besoins. En outre, le renforcement des capacités des organisations représentatives doit être soutenu. L'encadré 1 contient une liste de questions auxquelles doivent répondre les associations professionnelles du secteur privé.*

Encadré 1. Liste de questions relatives aux associations professionnelles du secteur privé

- Quel est le degré de représentativité de ces associations?
- Comment leurs représentants sont-ils élus?
- Comment sont-elles gérées?
- Quelles sont les modalités selon lesquelles les producteurs locaux, petits et grands, font entendre leur voix?
- Qui décide des fonctions de l'association?
- Y a-t-il un secrétariat spécialisé et, dans l'affirmative, est-il géré par les producteurs locaux?

Source: Nadvi (1999).

15. *Enfin, et surtout, les pouvoirs publics devraient instaurer un dialogue ouvert et constructif avec le secteur privé en étant véritablement disposés à tenir compte des vues de ce dernier dans l'élaboration des politiques. À cette fin, de nombreux gouvernements devront avoir une approche différente du secteur privé, qui soit moins «administrative» et s'inscrive davantage dans une optique de «gestion».*

5. Services d'aide aux entreprises

16. 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, car ils reconnaissent qu'un simple soutien financier ne suffit pas pour maintenir la compétitivité des entreprises.

17. Les services d'aide aux entreprises regroupent toutes les activités d'appui aux PME: formation, services consultatifs, aide technique et assistance à la gestion, commercialisation, infrastructure matérielle et action de sensibilisation. Ils visent expressément à aider les petites entreprises à remédier aux imperfections du marché et aux difficultés d'accès à la technologie, ainsi qu'à être plus compétitives et plus efficaces sur les marchés intérieur et mondial.

18. En 1997, le Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite et moyenne entreprise a élaboré de nouveaux principes directeurs pour la conception et la prestation de services d'aide aux entreprises visant à accroître l'efficacité, la portée et la viabilité de ces services. Une série de principes relatifs aux pratiques optimales ont été approuvés par la communauté internationale, notamment:

- Stimuler la demande de services d'aide aux entreprises en sensibilisant les PME aux avantages que ceux-ci procurent;
- Remplacer les organismes publics fournissant des services directement aux entreprises par des institutions intermédiaires privées (prestataires de services d'aide aux entreprises);
- Utiliser des subventions ciblées et temporaires.

19. Les entreprises ont besoin d'organisations intermédiaires efficaces qui leur fournissent des services financiers et autres pour les aider à devenir véritablement et durablement compétitives et à se préparer à conclure des partenariats. Les actions menées dans ce domaine viseront à combler les lacunes du capital humain en matière de compétences techniques et de gestion.

Recommandations

20. *En principe, des services d'aide aux PME devraient être fournis par le secteur privé et non pas directement par des prestataires publics lorsqu'ils répondent déjà à une demande du marché. Les pouvoirs publics devraient plutôt tirer indirectement parti des structures d'appui local (mésoéconomique) du secteur privé telles que les programmes de renforcement des capacités, les associations professionnelles et les consultants privés. Ils pourraient envisager de verser des subventions dans le cas d'un ratio coûts-avantages initialement défavorable ou d'une situation de «bénéficiaire sans contrepartie» (concernant des biens d'intérêt général). En tout*

état de cause, les mécanismes et les structures devraient être conçus dans une optique commerciale.

21. *Les services d'aide aux entreprises doivent s'approcher matériellement au plus près des besoins des PME et être aussi commodes que possible car le temps des petits chefs d'entreprise est compté. À cette fin, ils doivent être organisés dans le cadre d'une décentralisation verticale et territoriale la plus poussée possible. Au cours des dernières années, l'accent était mis sur la création de centres d'appui aux entreprises dans les diverses régions et localités où le nombre de bénéficiaires potentiels le justifiait. En général, il existe des centres à guichet unique où les chefs d'entreprise ont accès à un ensemble de services et de produits (formation entrepreneuriale, information, financement, contrôle de la qualité, constitution de réseaux, conseils, etc.) dont ils ont besoin pour développer leur entreprise et soutenir une concurrence extérieure de plus en plus vive.*

6. Accès au financement

22. Le financement a été considéré 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. Malgré leur importance pour l'économie de ces deux catégories de pays, les PME ont toujours eu des difficultés à obtenir des crédits classiques ou un financement par capitaux propres.

Les banques commerciales et les investisseurs hésitent à prêter aux PME pour un certain nombre de raisons (CNUCED 2002d):

- 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.

23. Certaines banques commerciales ont commencé à proposer leurs services aux PME en ayant recours à des innovations financières pour réduire les coûts et les risques liés à leurs prêts. Le crédit-bail est aussi un bon moyen de satisfaire les besoins des PME en matière d'immobilisations corporelles. Par contre, le capital-risque n'est pas une solution dans la plupart des pays en développement car pour qu'un tel marché soit viable, des conditions rigoureuses doivent être remplies.

Recommandation

24. *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. Les pouvoirs publics et la banque centrale doivent mettre en place un cadre directif permettant de canaliser des fonds suffisants vers le secteur des PME. En indiquant clairement la bonne direction aux bailleurs de capitaux, les organismes réglementaires pourraient envisager des mécanismes «d'affectation des ressources» (c'est-à-dire des contingents et des objectifs). Une plus grande transparence influencerait assurément sur les pratiques des banques commerciales en matière de prêt. La banque centrale pourrait par exemple demander que soit divulguée la composition des portefeuilles de prêt des banques, ventilée par catégorie d'emprunteur. Les pouvoirs publics et la banque centrale pourraient aussi envisager une série de mesures spéciales en faveur des PME (programmes de garantie, systèmes d'information plus simples à utiliser et plus transparents, systèmes d'évaluation informatisés), afin d'atténuer les risques encourus par les banques.*

7. Services d'aide aux entreprises et financement

25. Les prestataires de services d'aide aux entreprises sont souvent mieux placés que les établissements financiers pour trouver des clients, vérifier leur solvabilité, filtrer les propositions de projet, diffuser des techniques financières et comptables faciles à utiliser, surveiller les remboursements, faire jouer l'influence des pairs et entretenir des relations personnelles durant toute la période de remboursement.

Recommandation

26. *Les gouvernements devraient favoriser la constitution de partenariats entre les établissements financiers et non financiers afin de faciliter l'accès au financement en réduisant à la fois les coûts et les risques qui découlent des services aux PME.*

8. Incitations financières et budgétaires

27. Souvent, il faut mettre en place des incitations financières et budgétaires pour aider les entreprises à conserver leur trésorerie ou pour soutenir les entreprises défavorisées dans les zones rurales ou dans les secteurs sinistrés.

28. On peut distinguer divers types d'incitations:

- Incitations financières: subventions, crédits bonifiés et primes d'assurance à des tarifs préférentiels;
- Incitations fiscales: exonération temporaire, réduction ou dégrèvement d'impôts sur les bénéfices, le capital, le travail, les ventes, la valeur ajoutée, les importations et les exportations;
- Autres incitations: par exemple, infrastructures et services publics subventionnés.

29. Il faudrait faire très attention à ce que les mécanismes d'incitation élaborés n'entraînent pas d'aléa moral ni de sélection adverse. Les incitations doivent être adaptées à la situation

économique et budgétaire de chaque pays. Elles doivent être octroyées de manière transparente, suivies et comptabilisées de manière rigoureuse.

9. Coopération interentreprises

9.1 Groupements industriels

30. Les groupements d'entreprises peuvent aider les pays en développement à surmonter certains obstacles au développement industriel. Grâce à une aide adaptée sous forme d'assistance technique, de soutien financier et d'un environnement stimulant, ils peuvent produire des marchandises à fort contenu technologique et devenir compétitifs à l'échelle mondiale.

Recommandations

31. *L'intervention des pouvoirs publics devrait se limiter à renforcer seulement les groupements d'entreprises dotés d'un fort potentiel de croissance, et non à soutenir les agglomérations de petites entreprises de manière indifférenciée. L'expérience montre que des mesures ciblées – création ou renforcement des écoles techniques, des centres de recherche, des offices de promotion des exportations, des établissements de certification de la qualité et des associations professionnelles – et des mécanismes de déclenchement – promotion de marques et d'une nouvelle image des produits/lieux d'origine, établissement d'alliances stratégiques entre acteurs publics et acteurs privés – peuvent contribuer à stimuler et à renforcer le changement, la circulation implicite des connaissances et l'apprentissage interactif.*

32. *En particulier, il faudrait tenir compte des meilleures pratiques ci-après lorsque l'on met en œuvre des programmes visant à développer les groupements:*

a) Les initiatives devraient être définies et appliquées avec la participation des principaux groupes d'intérêt locaux publics et privés; d'où la nécessité de processus de concertation directe entre travailleurs et employeurs ou par le biais de leurs associations respectives;

b) L'évaluation des besoins devrait être confiée aux bénéficiaires eux-mêmes, au lieu que ceux-ci soient simplement associés au programme en tant qu'utilisateurs finals. La définition d'un projet commun et d'alliances stratégiques durables passe fondamentalement par une approche participative;

c) Des mesures d'innovation «sociale» sont nécessaires pour aider les acteurs locaux à s'adapter à l'évolution mondiale. En général, les obstacles au changement liés aux mentalités, aux fonctions et à la répartition du pouvoir sont beaucoup plus difficiles à surmonter que les problèmes strictement techniques ou technologiques;

d) Les mesures d'appui ne devraient pas être destinées à une seule entreprise, mais à un réseau d'entreprises. La fourniture de services communs procure deux principaux avantages: i) elle fait baisser les coûts de transaction; et ii) elle aide à créer des relations entre les entreprises, à améliorer leur efficacité et à optimiser le potentiel du groupement grâce à un processus d'apprentissage mutuel.

9.2 Zones franches, parcs industriels et pépinières d'entreprises

33. Les pouvoirs publics ne devraient pas faire porter tous leurs efforts sur les régions sous-développées où l'infrastructure est insuffisante et qui manquent de personnel qualifié. Les zones franches et les technopôles devraient plutôt être situés près de nœuds commerciaux, industriels ou scientifiques, où l'essor de la production industrielle se fait dans un cadre concurrentiel.

Recommandations

a) *Des mesures ciblées de développement industriel devraient être envisagées pour favoriser le développement du reste de l'économie. Il faudrait promouvoir la constitution de partenariats novateurs entre secteur public et secteur privé. Les pouvoirs publics peuvent fournir l'infrastructure, mais les installations et les services de base mis en place dans les zones franches devraient être administrés par le secteur privé;*

b) *Une politique réussie de promotion de zones industrielles associe forcément un large éventail de facteurs complémentaires tels que la prestation de services d'aide aux entreprises, la mise en valeur des ressources humaines ou l'acquisition de compétences, l'assistance financière et technique, y compris celle nécessaire au perfectionnement technologique;*

c) *L'interaction entre l'industrie locale et la collectivité locale dans son ensemble est très importante en vue de produire des externalités positives. Les zones industrielles doivent compter des entreprises locales appartenant à différents secteurs, afin de stimuler les relations avec les principaux locataires et réaliser des économies externes.*

9.3 Relations entre grandes et petites entreprises

34. Les relations interentreprises peuvent être un excellent moyen de diffuser et de maîtriser la technologie. Il existe de nombreux types de relations – en amont, en aval, recherche-développement (R-D) et effets d'entraînement. Les plus fructueuses sont les relations en amont entre grandes et petites entreprises. Des relations verticales peuvent s'instaurer avec de grosses sociétés qui sont disposées à dispenser leur aide et leurs conseils aux petites entreprises. Les sociétés transnationales (STN), qui mettent en place des chaînes d'approvisionnement compétitives peuvent aider les PME à accéder à des marchés nouveaux et diversifiés et à des informations 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. Elles font connaître leur plan d'action aux PME, qui peuvent ainsi se préparer à l'évolution du marché et de la technologie.

35. Des pays comme l'Irlande, la Malaisie, le Mexique, les Philippines, l'Afrique du Sud et Singapour ont pu se développer grâce aux relations entre STN et PME, qui ont contribué à moderniser et à dynamiser les industries locales. D'après l'ONUDI (2002), ces pays ont amélioré leur capacité de production et leurs industries en s'intégrant dans la chaîne d'approvisionnement des sociétés transnationales. D'après les recherches de la CNUCED (2001), cela n'est pas automatique. Il faut qu'un partenariat existe entre toutes les parties prenantes: pouvoirs publics, sociétés transnationales, PME et organismes d'appui. L'un des programmes les plus réussis est probablement le Programme malaisien d'approvisionnement mondial, qui renforce les capacités

et les compétences des PME et leur ouvre des marchés grâce à des partenariats constitués entre les pouvoirs publics, les STN et les organismes d'appui aux PME.

Recommandation

36. *Les pouvoirs publics doivent avoir pour dessein et pour volonté d'incorporer les relations interentreprises dans leur stratégie globale de développement; attirer les sociétés transnationales adéquates; faire en sorte que la population possède les compétences requises; accorder des incitations économiques aussi bien aux STN qu'aux PME; et engager un dialogue avec le secteur privé afin d'adapter constamment leurs stratégies à des réalités changeantes. Les organismes d'appui aux PME doivent accorder à celles-ci une aide sélective pour les préparer à constituer des partenariats en améliorant leurs compétences de base en matière de gestion et de technique. Les STN doivent systématiquement parrainer et encadrer les PME et être disposées à déléguer des pouvoirs à leurs cadres locaux, qui connaissent mieux la manière de travailler avec les entreprises de l'endroit.*

10. Développement de la technologie et financement

- *«Le manque de financement et de technologie appropriée est de toute évidence un handicap majeur pour les producteurs et les exportateurs des pays en développement, et il empêche ces pays de tirer pleinement profit de leurs droits commerciaux. Nombre de solutions proposées dans le programme adopté à la Conférence de Doha ne seront viables que si le financement en est assuré» (Rubens Ricupero, Genève, 18 février 2002).*

37. Le développement technologique est un élément déterminant de l'aptitude des entreprises des pays en développement à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. Toutefois, plusieurs études montrent que seule une minorité de pays en développement ont réussi à réduire l'écart technologique qui les sépare des pays développés, et que de nombreux autres pays ont encore perdu du terrain.

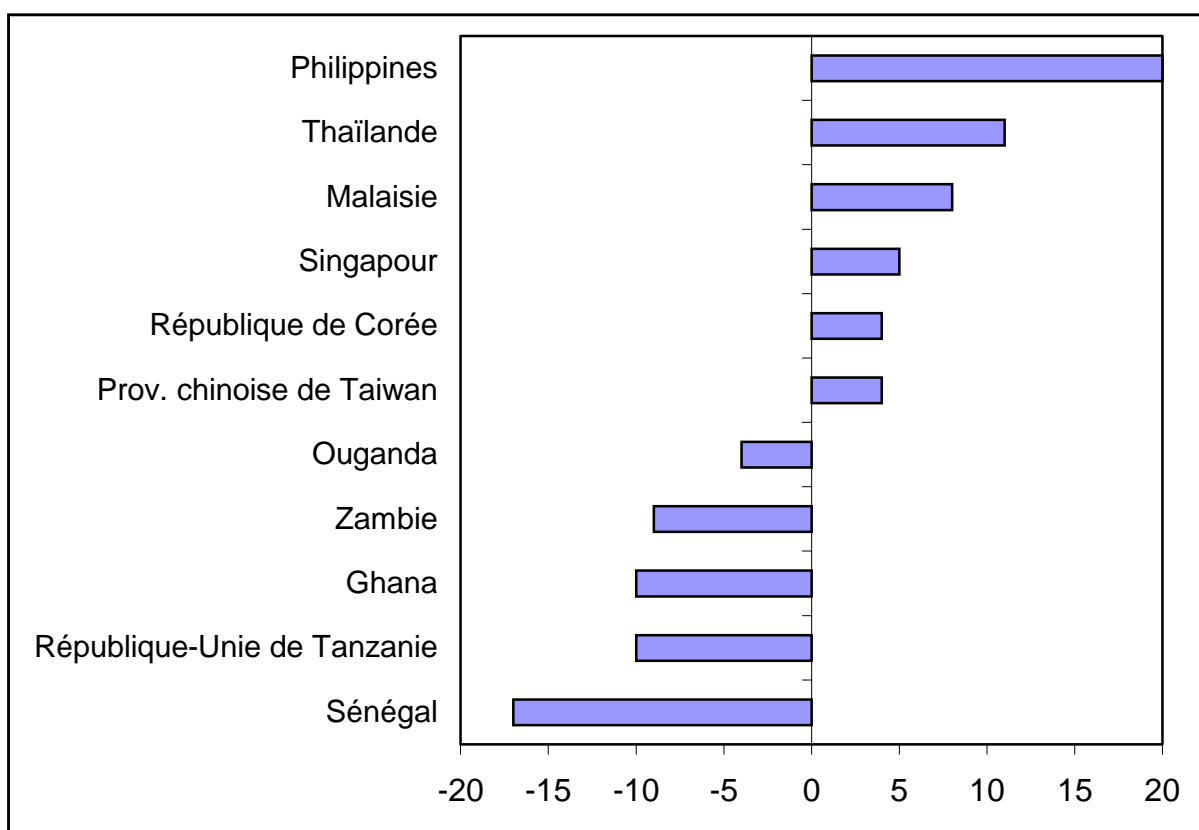
38. L'indice de performance compétitive de l'industrie de l'ONUDI indique que la plupart des pays qui progressent se trouvent en Asie. Le succès des pays asiatiques est dû à plusieurs facteurs observables², dont:

- La clairvoyance et la volonté des pouvoirs publics;
- La formation de personnel qualifié;
- Les entrées d'IED dans les industries d'exportation;
- Le soutien de l'industrie locale;
- L'effort technologique local sous forme de R-D.

² *Source: Réunion d'experts sur les politiques et programmes pour le développement et la maîtrise de la technologie, notamment le rôle de l'IED, Genève, 16-18 juillet 2003. Voir aussi CNUCED (2003b).*

39. Il y avait aussi une part de chance dans la réussite des pays asiatiques. En effet, le boom des semi-conducteurs, conjugué à des politiques industrielles rationnelles et un cadre favorable, avait contribué au développement de ces pays. Par conséquent, si les mesures appliquées en Asie étaient reproduites en Afrique ou en Amérique latine, elles n'auraient pas les mêmes effets car le cadre international et les perspectives économiques avaient changé. Toutefois, les principes qui expliquaient ce succès, notamment ceux cités plus haut, sont encore un bon point de départ.

Figure 2. Évolution du classement de certains pays selon l'indice IPC entre 1985 et 1998



Source: ONUDI (2002).

40. En outre, les difficultés de financement des entreprises s'accroissent encore lorsqu'elles doivent obtenir des fonds pour un projet technologique. Les investissements technologiques, surtout lorsqu'il s'agit de projets de R-D, de création de jeunes entreprises ou de lancement ou d'adaptation de nouveaux produits, sont risqués et ne sont éventuellement rentables qu'au bout d'une longue période (CNUCED 2002c).

Recommandations

41. *Les politiques technologiques et industrielles intégrées au service de la compétitivité jouent un rôle important en aidant les pays à progresser sur l'échelle des compétences technologiques. Elles exigent un appui continu et sont mises en œuvre grâce à des partenariats entre secteur public et secteur privé dans lesquels le premier est le catalyseur et le second le moteur.*

42. *Les gouvernements pourraient envisager de cibler un nouveau type d'investisseurs étrangers disposés à réaliser des investissements à forte intensité de savoir et à transférer de la technologie tout en veillant à apporter aux entreprises locales l'assistance dont elles ont besoin. En outre, les incitations devraient viser à aider les entreprises (locales et étrangères) à renforcer leurs capacités techniques car ces politiques jettent les bases de la compétitivité.*

43. *Les moteurs du développement technologique (perfectionnement des compétences, capacités de R-D, aptitude à attirer l'investissement étranger direct, renforcement des entreprises locales, infrastructure, etc.) sont interdépendants. Les pouvoirs publics ne peuvent donc ignorer aucun d'entre eux s'ils veulent créer un cercle vertueux du développement technologique.*

44. *Il est évident que le financement par le secteur privé n'est pas une source de capitaux suffisante pour les PME technologiques, 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 par le biais de subventions, de garanties de prêt et de prises de participation, afin de remédier à certaines imperfections 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 par la longueur de la phase de démarrage. Il faudrait examiner de près les risques du financement par l'État, notamment sous forme de distorsions, d'aléa moral et de sélection adverse.*

11. Entrepreneuriat et compétitivité

45. *Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) a réalisé une enquête sur le niveau d'activité entrepreneuriale dans 37 pays développés et pays en développement, dont les résultats par région sont présentés dans la figure 3. Il en ressort que le niveau d'activité entrepreneuriale varie considérablement selon les régions et les pays. Les chiffres vont de cinq chefs d'entreprise pour 100 adultes dans quelques pays européens et pays développés d'Asie jusqu'à plus de 20 dans certains pays en développement d'Asie. En général, le niveau d'activité entrepreneuriale est plus élevé dans les pays en développement que dans les pays développés.*

46. *Même si cette enquête met en évidence une corrélation entre un niveau élevé d'activité entrepreneuriale et un taux de croissance soutenu, des observations surprenantes peuvent être formulées à partir de ces données. Singapour, par exemple, qui a été considérée dans certaines enquêtes comme l'économie la plus compétitive du monde, affiche un niveau peu élevé d'activité entrepreneuriale. L'enquête du GEM établit une distinction intéressante entre les «chefs d'entreprise par nécessité» et les «chefs d'entreprise par opportunité» qui explique en partie ce paradoxe. Il est évident que plusieurs autres facteurs font qu'une forte activité entrepreneuriale ne va pas forcément de pair avec une compétitivité élevée.*

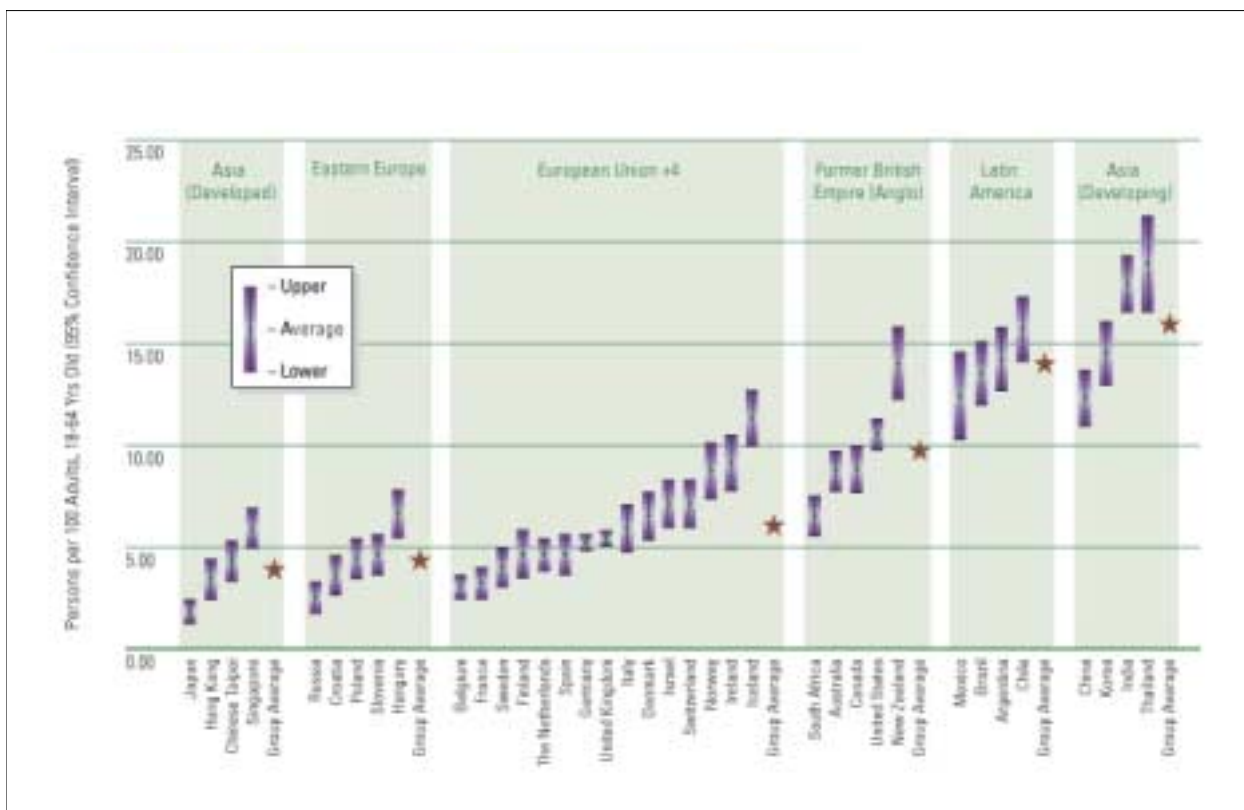
47. *Les chefs d'entreprise par nécessité sont devenus chefs d'entreprise parce qu'ils ne pouvaient trouver un autre travail qui leur convenait. En revanche, les chefs d'entreprise par opportunité ont voulu profiter d'une possibilité commerciale; ils sont donc plus soucieux de la croissance de leur entreprise et contribuent davantage à la compétitivité du pays. D'après l'enquête, les chefs d'entreprise par nécessité sont généralement beaucoup plus nombreux dans les pays en développement que dans les pays développés.*

48. L'enquête distingue aussi la catégorie des chefs d'entreprise «à potentiel élevé», qui s'efforcent d'atteindre des taux de croissance très élevés. Il s'agit des chefs d'entreprise qui espèrent créer au moins 20 emplois dans un délai de cinq ans et qui visent l'exportation de biens et de services. Selon l'enquête, ces entreprises sont extrêmement rares, mais jouent un rôle très important tant dans la création d'emplois que dans la promotion de la croissance économique et de la compétitivité du pays.

Recommandation

49. Les chefs d'entreprise par nécessité et les chefs d'entreprise par opportunité, en particulier ceux à fort potentiel, jouent des rôles différents dans l'économie et ont besoin de mesures différentes. Les premiers jouent un rôle important dans l'élimination de la pauvreté tandis que les seconds, en particulier les chefs d'entreprise à fort potentiel, contribuent davantage à accroître la compétitivité de l'économie. Les gouvernements devraient donc envisager de concevoir des politiques distinctes pour chacune de ces catégories de chef d'entreprise.

Figure 3. Activité entrepreneuriale dans les différentes régions du monde



Source: Enquête du GEM.

12. Cohérence des politiques au niveau international

50. Les grandes orientations indiquées jusqu'à présent pour atteindre la compétitivité au niveau microéconomique doivent être évaluées quant à leur compatibilité avec les accords internationaux et régionaux. Par exemple, la capacité des gouvernements de promouvoir des améliorations au niveau microéconomique pourrait être entravée par des contraintes macroéconomiques telles que les politiques d'ajustement structurel, l'Accord de Bâle II sur les fonds propres, les Règles de l'UE pour la création d'un marché financier unique et l'Accord de l'OMC sur les subventions.

51. Le nouveau modèle économique de libéralisation commerciale, de privatisation, de déréglementation et d'investissements étrangers directs recommandés par les institutions de Bretton Woods négligeait 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, de productivité, de capitaux propres et d'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 mesure visant à renforcer les institutions ou à apporter des améliorations microéconomiques dans les domaines de la concurrence, de la technologie et de l'entreprise.

52. Les effets de politiques budgétaire et monétaire trop restrictives peuvent 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, en particulier les PME, beaucoup plus qu'on ne l'avait prévu, sans atteindre l'objectif principal, qui était de soutenir le bath. Paradoxalement, les STN japonaises étaient davantage préoccupées par la situation microéconomique et par l'aptitude des PME thaïlandaises à survivre à la crise du crédit. Ce souci était motivé en grande partie par le fait que les STN japonaises avaient compris que leur viabilité et leur compétitivité reposaient sur la prospérité des PME thaïlandaises qui étaient leurs fournisseurs (Régner, 2000). Les STN japonaises ont donc pris une série de mesures de soutien pour aider leurs fournisseurs thaïlandais à surmonter la crise.

53. L'analyse du Programme d'ajustement économique et structurel mis au point par la Banque mondiale pour le Zimbabwe de 1991 à 1998 a montré que les réformes adoptées avaient contribué à diminuer la valeur de la production zimbabwéenne et avait donc été à l'encontre de l'amélioration de la compétitivité (McPherson, 2000).

54. 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 le ratio de fonds propres. Le nouvel accord pourrait améliorer le fonctionnement des marchés financiers, mais aussi nuire au financement des PME à court terme et à moyen terme et accroître la concentration dans le secteur bancaire. Des objections ont été formulées aussi bien en Europe qu'en Amérique du Nord et des voix se sont élevées pour demander que les incidences du nouvel accord soient mieux étudiées avant de le mettre en œuvre. Celui-ci prévoit que la pondération des risques liés aux prêts accordés aux PME pourrait être accrue car ces prêts sont considérés comme très risqués et sont en général dépourvus de garanties suffisantes. Si les coefficients de pondération sont relevés, les banques augmenteront 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 méthodes de notation aux PME car elles manquent généralement d'informations sur les risques que présentent ces entreprises. Plus une banque court de risques, plus elle a besoin de réserves; or celles-ci ne produisent souvent qu'un intérêt minime de sorte que les banques seront tentées de renoncer purement et simplement à financer les PME.

55. L'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires pourrait rétrécir la marge de manœuvre dont disposent les pouvoirs publics pour renforcer la compétitivité des entreprises: il définit les subventions selon quatre critères:

- Il doit s'agir d'une contribution financière;
- Cette contribution doit émaner d'un organisme d'État (ou public);
- Elle doit conférer un avantage;
- Elle doit être spécifique (versée à certaines entreprises, branches d'activité ou régions).

56. Les articles 8 et 9 de l'Accord prévoient un mécanisme dit de «feux de signalisation»: le feu est rouge pour les subventions interdites (à l'exportation, à la substitution d'importations ou subordonnées à l'utilisation de produits nationaux), orange pour les subventions pouvant donner lieu à une action et vert pour les subventions ne donnant pas lieu à une action. La section de l'Accord relatif 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 a créé des conditions d'insécurité juridique, puisque les gouvernements pourraient être en butte à de multiples et fastidieuses procédures, qui pourraient avoir un effet préjudiciable sur l'aide publique en faveur de la technologie. Certains experts de 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 clauses spéciales à inscrire dans les Accords de l'OMC car ce secteur est très négligé dans les accords commerciaux et cela pourrait être considéré comme une mesure horizontale ne risquant pas de fausser le jeu du marché.

Recommandations

57. *Dans le World Investment Report 2002, la CNUCED a recommandé que certaines incitations offertes aux entreprises étrangères ou locales qui ont des incidences sur le développement soient considérées comme ne donnant pas lieu à une action. Il s'agirait notamment des incitations qui contribuent à multiplier et à approfondir les relations interentreprises, à fournir de la technologie et à former des fournisseurs locaux et leur personnel. On pourrait atténuer l'effet de distorsion de ces mesures grâce à une plus grande ouverture et transparence prévoyant la divulgation et la justification périodiques du coût de ces incitations et l'évaluation de leur efficacité (Hughes et Brewster, 2002).*

13. Conclusions

58. La présente note thématique a abordé un large éventail de questions relatives au développement des entreprises et formule des recommandations sur chacune d'elles en vue d'accroître la compétitivité des entreprises dans les pays en développement. Elle présente aussi de manière concise tous les domaines importants de l'action publique en faveur des entreprises qui ont été examinés par la Commission depuis la dixième session de la Conférence. Elle pourrait constituer des lignes directrices pour la compétitivité des entreprises qui pourraient être soumises et examinées à la onzième session de la Conférence.

Références

- Bannock, G., Gamsler, M., Juhlin, M. et McCann, A. (2002) *Indigenous private sector development and regulation in Africa and Central Europe: A 10 country study*, ronéo.
- Chudnovsky, D. (2001). "Fostering national competitiveness in a globalizing world economy", document de travail de la CNUCED.
- CNUCED (2001) *World Investment Report 2001*, Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2002a). «Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives», TD/B/COM.3/51.
- CNUCED (2000b). *World Investment Report 2000*, Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2002c). «Le financement de la technologie pour les PME», TD/B/COM.3/EM.16/2.
- CNUCED (2002d). "Improving the competitiveness of SMEs in developing countries: The role of finance to enhance enterprises development", UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3, Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2003a). "Enhancing the contribution of the indigenous private sector to African development opportunities for African-Asian cooperation", document établi par le secrétariat de la CNUCED pour les réunions d'experts et de haut niveau PNUD/Département des affaires économiques et sociales de l'ONU concernant l'appui de la Conférence internationale de Tokyo sur le développement africain aux politiques régionales pour le développement du secteur privé en Afrique, tenues au Maroc en avril 2003.
- CNUCED (2003b). «Politiques et programmes pour le développement et la maîtrise de la technologie, notamment le rôle de l'IED», TD/B/COM.3/EM.18/2.
- Djankov S., La Porta R., Lopez de Silanes F. et Shleifer A. (2000). *The Regulation of Entry*, NBER Working Paper 7892, Cambridge (Massachusetts).
- Hughes, A. et Brewster, H. (2002) "Lowering the threshold: Reducing the cost and risk of private direct investment in Least Developed Small and Vulnerable Economies", Londres, Secrétariat du Commonwealth, Economic Affairs Division, février.

McPherson, M. (2000) "Structural adjustment and small enterprise: The case of Zimbabwe, 1991-1998", *The South African Journal of Economics*, vol. 68, n° 3 (septembre 2000), p. 514 à 536.

Nadvi, K. (1999). "Facing the new competition: Business associations in developing country industrial clusters", DP/103/1999, OIT, Genève.

ONUDI (2002). *Rapport sur le développement industriel 2002/2003: La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage*, ONUDI, Vienne.

Régnier, P. (2000). "Small and medium enterprises in distress", Gower, Hampshire (Royaume-Uni).
