



Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement

Distr.
GENERALE

TD/B/COM.3/6
TD/B/COM.3/EM.2/3
26 septembre 1997

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT
Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement
Genève, 1er décembre 1997

**RAPPORT DE LA REUNION D'EXPERTS SUR LE ROLE DE L'ETAT
ET CELUI DU SECTEUR PRIVE DANS LE DEVELOPPEMENT DES PME,
AINSI QUE SUR LEUR INTERACTION**

tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 23 au 25 juillet 1997

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I. Recommandations adoptées par la Réunion d'experts	2
II. Résumé des débats établi par le Président	5
III. Questions d'organisation	18
<u>Annexe</u>	
Participation	20

I. RECOMMANDATIONS ADOPTEES PAR LA REUNION D'EXPERTS

Préambule

1. La Réunion d'experts a souligné l'importante contribution que les PME pouvaient apporter à un fonctionnement efficace de l'économie de marché, ainsi qu'à l'emploi, à la croissance et au développement. A la suite de leurs discussions et échanges d'expériences, les experts ont établi les recommandations ci-après, adressées à la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement.

A. Modalités de dialogue entre le gouvernement et le secteur privé

2. Etant un processus interactif, et non pas un événement ponctuel, le dialogue doit être structuré, pertinent, transparent et représentatif, et il doit avoir une influence réelle sur l'élaboration et l'application des politiques; il faut, pour un dialogue efficace, des partenaires indépendants et responsables; et un dialogue efficace est nécessaire à tous les niveaux : fédéral, régional, local, sectoriel, etc.

3. Recommandations adressées aux gouvernements :

- i) La promotion du dialogue entre le gouvernement et le secteur des PME doit pleinement associer tous les échelons de gouvernement - fédéral ou central, étatique ou provincial, et local, municipal ou régional;
- ii) Compte tenu des besoins et des intérêts différents des grandes entreprises et des petites entreprises, il est recommandé aux gouvernements d'encourager, et même d'aider, les PME à organiser leur propre représentation dans ce dialogue, en veillant à respecter la grande diversité de ces entreprises;
- iii) Les gouvernements devraient mettre en place des mécanismes efficaces de concertation entre tous les acteurs intéressés (gouvernements, organismes d'exécution, représentants des PME);
- iv) Les gouvernements devraient contribuer au renforcement des organes représentatifs, sans en compromettre l'indépendance, en finançant des services spécifiques, par exemple la recherche, y compris la recherche universitaire, sur des thèmes intéressant les PME et la formation;
- v) Là où les organisations de PME sont dispersées, les gouvernements devraient les aider à renforcer leur capacité de se doter d'une représentation efficace en encourageant la création d'une confédération ou d'un comité général chargé d'harmoniser leurs positions dans le dialogue avec le gouvernement. Là où il existe un problème de sous-représentation des intérêts des PME dans des organismes représentatifs regroupant des membres de toutes tailles, les gouvernements devraient encourager la création, au sein de ces vastes organismes, d'un comité des PME;

- vi) Les gouvernements (en particulier les autorités locales) devraient rassembler des renseignements concernant les PME implantées sur leur territoire, notamment sur leur contribution à l'économie et à la création d'emplois.

B. Cohérence des politiques

Recommandations adressées aux gouvernements

4. Après avoir évalué les enseignements fournis par l'expérience, les experts ont recommandé que, pour assurer la stabilité et la cohérence des politiques macro-économiques et micro-économiques relatives à la promotion des PME, les gouvernements définissent le rôle et les activités qui leur permettraient de mieux soutenir ces entreprises; ils devraient appliquer le principe de subsidiarité, c'est-à-dire déterminer qui peut faire le plus et à quel niveau; dans ce contexte, il pourrait être nécessaire d'élaborer une législation appropriée concernant les prestataires de services du secteur privé. Les gouvernements devraient évaluer les besoins et se doter d'instruments d'évaluation des incidences des politiques et des programmes (y compris des mécanismes d'appui).
5. Les experts ont estimé qu'une cohérence des politiques s'imposait dans cinq domaines au moins :
 - i) Il devait y avoir cohérence entre les conditions macro-économiques et les politiques micro-économiques en faveur des PME, car l'instabilité macro-économique non seulement était davantage préjudiciable aux PME, mais pouvait en outre annihiler les bienfaits des programmes en faveur de ces entreprises;
 - ii) Il fallait assurer la cohérence des politiques menées par l'ensemble des organismes publics et privés fournissant des services d'appui aux PME dans le pays, car la dispersion des politiques et des programmes entraînait un gaspillage de ressources rares;
 - iii) Il fallait aussi veiller à la cohérence des politiques conduites à tous les niveaux de gouvernement, faute de quoi les mesures prises au niveau fédéral, par exemple, risquaient d'être entravées par les mesures prises à un niveau inférieur, et inversement;
 - iv) L'exécution des politiques et des programmes devait répondre à des exigences de stabilité, de transparence et de cohérence;
 - v) Il devait y avoir cohérence entre les politiques visant à promouvoir la croissance interne des PME et le respect des obligations et des engagements extérieurs, tels qu'ils ressortaient par exemple des Accords de l'OMC.

6. Les questions relatives aux PME devaient être intégrées à la politique industrielle globale. Les gouvernements devaient cependant aussi appliquer une stratégie nationale visant à corriger les distorsions préjudiciables aux PME en s'efforçant de répondre aux besoins spécifiques de ces entreprises, s'agissant notamment de l'accès à divers services qui, dans le cas des grandes entreprises, étaient généralement assurés de l'intérieur de l'entreprise.

C. Mesures et organismes d'aide aux PME

Recommandations adressées aux gouvernements

7. Les experts ont recommandé que les mesures et les organismes d'aide, qu'ils dépendent du gouvernement ou du secteur privé, soient conçus en fonction des besoins ou des demandes exprimées. Ils ont en outre recommandé que des enquêtes soient réalisées pour déterminer les besoins de groupes cibles et évaluer les incidences des mesures, des programmes ou des organismes considérés.

8. Les experts ont estimé qu'il était essentiel que les gouvernements appliquent le principe de subsidiarité à l'élaboration de mesures d'appui efficaces. En premier lieu, la mise en oeuvre de telles mesures devrait être la responsabilité de tous les acteurs, gouvernements, associations d'entreprises et ONG. Un organisme de coordination indépendant, au service des entreprises, viable et administré par un personnel qualifié et correctement rémunéré devrait être créé. En second lieu, les mesures d'aide devraient être décentralisées autant qu'il est possible.

9. Les experts ont recommandé aux gouvernements d'encourager la création de réseaux de prestataires de services aux fins d'une plus grande efficacité et efficacité de l'infrastructure d'appui aux niveaux fédéral, régional et local, et de soutenir la recherche commerciale, les activités de promotion commerciale et les programmes de diffusion de la technologie.

D. Recommandations adressées à la CNUCED (tous domaines)

10. Les experts ont recommandé que le développement des PME figure parmi les questions d'intérêt mondial et que la CNUCED lance un débat sur les PME à l'Assemblée générale de façon que tous les gouvernements puissent apprécier la contribution des PME et examiner les moyens de promouvoir ces entreprises.

11. Ils ont recommandé que la CNUCED examine et diffuse des études de cas relatives à des mécanismes efficaces de promotion du dialogue, notamment des mécanismes visant à assurer une représentation équilibrée, transparente et entière, ainsi qu'à influencer sur l'élaboration et l'exécution des politiques.

12. Les experts ont recommandé que la CNUCED réalise une étude sur les instruments disponibles pour évaluer les besoins ainsi que les incidences des politiques et des programmes d'aide et en diffuse les résultats auprès des pays intéressés.

13. Ils ont recommandé que la CNUCED établisse un rapport décrivant les différentes catégories de politiques élaborées aux niveaux fédéral et local dans différents pays. Elle devrait également indiquer les nouvelles politiques qui permettraient d'apporter un soutien plus efficace aux PME (par exemple, nouvelles méthodes pour faciliter et élargir l'accès au crédit), étant entendu que ces politiques devraient être compatibles avec les obligations internationales, notamment les Accords de l'OMC. La CNUCED devrait envisager d'élaborer des projets pilotes dans des domaines stratégiques pour contribuer à la diffusion (en particulier auprès des PMA) des mesures qui ont donné des résultats positifs dans certains pays et qui pourraient être imitées par d'autres pays.

14. La CNUCED devrait étudier la cohérence entre les politiques commerciales et les politiques micro-économiques et ses incidences sur les PME. Elle devrait en particulier déterminer si les taux croissants de défaillance de PME découlent d'un manque d'avantage compétitif ou d'un manque de mécanismes d'aide adéquats (publics ou privés) ou encore d'une infrastructure déficiente en matière de services aux entreprises.

15. Etant donné l'importance d'une plus grande compétitivité des PME, les experts ont recommandé à la CNUCED d'étendre ses programmes opérationnels - TRAINFORTRADE, pôles commerciaux, EMPRETEC 21, etc. - à davantage de pays et de renforcer ses programmes relatifs au transit.

16. La CNUCED devrait encourager les échanges de vues entre experts des services d'appui aux entreprises, notamment sur la question des moyens d'accroître l'efficacité des activités de commercialisation des PME en informant davantage celles-ci des débouchés commerciaux et des réglementations commerciales nationales par le biais de foires commerciales, d'expositions commerciales, de bases de données commerciales, etc.

17. La CNUCED devrait étudier les meilleurs moyens pour les PME d'être informées des services d'appui disponibles et pour les organismes d'aide de proposer et de vendre leurs services. L'étude de la CNUCED devrait passer en revue les mécanismes de financement des organismes et des services d'aide, y compris les questions de viabilité, d'amortissement et de politique de prix, ainsi que le rôle des prix dans les stratégies adoptées pour répondre aux besoins des PME.

18. La CNUCED devrait rechercher des synergies avec d'autres organisations internationales, en tenant compte des travaux qu'elles consacrent aux PME.

II. RESUME DES DEBATS ETABLI PAR LE PRESIDENT

1. La Réunion d'experts sur le rôle de l'Etat et celui du secteur privé dans le développement des PME ainsi que sur leur interaction a examiné quatre grands thèmes : i) modalités du dialogue entre le gouvernement et le secteur privé; ii) cohérence des politiques en faveur du développement des PME; iii) mécanismes et organismes d'appui aux PME; et iv) rôle des associations professionnelles dans le dialogue entre le gouvernement et le secteur privé et dans l'appui aux PME.

i) Modalités du dialogue entre le gouvernement et le secteur privé

2. La mondialisation et la libéralisation, stimulées par le progrès rapide des technologies de l'information et de la communication, étaient les tendances dominantes de l'économie mondiale. Leurs répercussions économiques bouleversaient les relations entre les pouvoirs publics et le secteur privé. L'économie de marché était devenue la norme et les entreprises jouaient un rôle de plus en plus important dans le développement. Parallèlement, le rôle des pouvoirs publics passait progressivement d'une intervention économique directe à la mise en place de conditions propices à la création et à l'expansion des entreprises privées. Avec la mondialisation, la compétitivité reposait de plus en plus non seulement sur les prix, mais aussi sur une culture d'innovation et sur la capacité des entreprises d'évoluer. Nombre de ces changements étaient rendus possibles par un dialogue entre les pouvoirs publics et le secteur privé visant à promouvoir le développement des entreprises. Etant un processus interactif, et non pas un événement ponctuel, le dialogue devait être structuré, pertinent, transparent et représentatif, et il devait avoir une influence à la fois sur l'élaboration et sur l'application des politiques; il fallait, pour un dialogue efficace, des partenaires indépendants et responsables; et un dialogue efficace était nécessaire à tous les niveaux de gouvernement. Il était important que les mécanismes pour un dialogue entre les pouvoirs publics et le secteur privé favorisent ce processus interactif.

3. Dans plusieurs pays, dont Maurice et le Népal, des mécanismes officiels de dialogue entre le secteur public et le secteur privé existaient depuis un certain temps déjà et avaient prouvé leur utilité. De nombreux pays avaient entrepris de créer divers mécanismes analogues, notamment des conseils consultatifs ou des organes délibérants aux niveaux national, sectoriel et local. A Maurice, il existait un système à trois niveaux composé d'associations sectorielles, d'organismes nationaux représentatifs, y compris des chambres de commerce et des associations professionnelles, et d'un conseil économique mixte au sommet qui faisait office de porte-parole du secteur privé auprès des plus hautes instances dirigeantes. La Hongrie mettait actuellement en place un conseil de développement de l'entrepreneuriat où siègeraient des représentants des ministères, des chambres de commerce, des associations professionnelles, ainsi que des experts individuels, et qui aurait pour fonction de conseiller le gouvernement pour l'instauration de conditions commerciales et juridiques propices au développement des PME. En Roumanie, les investisseurs étrangers seraient invités à participer aux conseils consultatifs. L'expérience des pays montrait toutefois que les habitudes et les pratiques de dialogue continuaient d'évoluer et que des pratiques optimales dans ce domaine restaient à déterminer.

4. S'agissant de définir ce que l'on entendait par dialogue, une distinction a été faite entre les consultations, qui pouvaient avoir lieu plusieurs fois par an au niveau national, et le dialogue, qui impliquait un niveau supérieur de communication et de concertation dans le cadre d'une relation suivie. Les experts ont généralement reconnu que le dialogue en faveur du développement des PME au niveau local était essentiel,

car c'était à ce niveau qu'il pouvait être interactif et donner des résultats concrets. Comme l'expérience l'avait prouvé en Australie, en Fédération de Russie et dans d'autres pays, la faiblesse ou l'inexistence d'un dialogue au niveau local compromettait les résultats qui pouvaient être obtenus au niveau fédéral ou national. Le succès de la région de l'Emilie-Romagne en Italie illustre la corrélation entre le développement des PME et le développement local et régional. Un dialogue décentralisé favorisait le développement local des capacités humaines et institutionnelles nécessaires à la conduite d'un dialogue précis et pragmatique. L'interaction des pouvoirs publics et du secteur privé au niveau régional ou local devait toutefois s'inscrire dans un cadre directeur national pour le développement des entreprises permettant d'orienter les initiatives locales et régionales.

5. Le secteur public et le secteur privé devaient travailler en partenariat, coopérer, et non pas se considérer comme des adversaires. Leurs relations devaient donc reposer sur la confiance et la compétence. L'expérience à Maurice, en Fédération de Russie et en Croatie montrait qu'il fallait que l'administration soit efficace, compétente et impartiale, transparente dans ses interactions avec les entreprises, et que le secteur privé soit prêt à débattre de questions d'orientation et de stratégies pour le développement des entreprises, et ne recherche pas essentiellement à obtenir des concessions du gouvernement. Le dialogue devait déboucher sur une politique publique pragmatique pour retenir la confiance du secteur privé.

6. Les éventuels conflits d'intérêts entre les grandes entreprises et les PME et la tendance du dialogue entre les pouvoirs publics et les entreprises à être dominé par les intérêts des grandes entreprises constituaient un problème général. Cela s'expliquait notamment par la plus forte influence économique et politique des grandes entreprises (en partie attribuable à leur plus forte contribution individuelle aux recettes provenant de la fiscalité des entreprises) et par la place qu'elles occupaient dans des organisations générales telles que les chambres de commerce. Un dialogue dominé par les intérêts des grandes entreprises risquait d'aboutir à des politiques et des stratégies intrinsèquement défavorables aux PME. Dans ces conditions, il était parfois souhaitable que les PME forment leurs propres associations, véritablement représentatives, afin de renforcer leur pouvoir de négociation. Les experts ont ainsi souligné les avantages potentiels de groupements de PME constitués en fonction d'intérêts spécifiques, de l'appartenance à un secteur économique ou de l'implantation géographique. Dans certains pays, les PME avaient pu constituer des sous-comités au sein d'organisations générales d'entreprises. Les avantages qu'il y avait à rester au sein de telles organisations étaient de pouvoir harmoniser les positions, prendre des mesures communes et éviter de présenter aux pouvoirs publics des vues contradictoires. Les gouvernements devaient encourager la formation d'associations représentatives de PME, ainsi que les activités de recherche relatives aux intérêts des PME. L'appui des pouvoirs publics à une recherche indépendante sur le développement de ces entreprises a été considéré par les experts comme un moyen non seulement de contribuer à un dialogue valable entre le gouvernement et le secteur privé, mais aussi d'encourager la reconnaissance académique des PME en tant qu'acteurs importants et à part entière de l'économie ainsi que de susciter leur intérêt à l'égard d'une recherche pouvant contribuer à l'information de l'action publique dans ce domaine.

7. Il a été estimé que la promotion du dialogue entre le secteur public et le secteur privé passait par une représentation équilibrée de toutes les catégories d'entreprises, y compris les PME. La question de la représentativité des associations de PME, étant donné leur hétérogénéité, a été soulevée. Les experts ont souligné une fois de plus la nécessité pour les PME de former des associations en fonction de leurs secteurs ou domaines de production et de leurs intérêts afin de préserver la représentativité de ces associations et d'assurer une représentation adéquate de toutes les catégories de PME. Les gouvernements ont été invités à prendre des mesures pour préserver l'intégrité et le rôle des organes représentatifs de PME au sein des conseils nationaux et autres instances consultatives. Les experts ont attiré l'attention sur l'intérêt qu'il y avait à réaliser des enquêtes auprès des entreprises afin que les vues des PME soient correctement prises en compte.

8. D'autres facteurs étaient essentiels à un dialogue efficace : encourager une culture d'entreprise dans les pays en développement en général; combattre les résistances idéologiques à la transformation d'une économie dirigée en économie de marché; et mettre en oeuvre des mesures encourageant l'intégration des entreprises du secteur informel dans le secteur structuré de l'économie. Cette intégration était particulièrement importante dans les pays en développement, et notamment dans les PMA, où la majorité des PME appartenaient au secteur informel et étaient donc exclues du dialogue avec les pouvoirs publics, ce qui allait à l'encontre de politiques et de stratégies efficaces pour le développement des PME.

9. Les gouvernements ont été invités à ne pas négliger leur rôle dans la promotion de partenariats sociaux, par exemple en encourageant la création de réseaux et le développement d'associations professionnelles. La promotion active de partenariats sociaux contribuait à abaisser les coûts de production grâce à des économies d'échelle et de gamme que les PME ne seraient autrement pas en mesure d'obtenir. Ces partenariats étaient également propices au dialogue et à la coopération entre tous les acteurs économiques.

10. Des méthodes d'évaluation périodique de l'efficacité des diverses modalités de dialogue restaient à définir dans la majorité des pays. Les experts ont invité les gouvernements à s'attaquer à ce problème. Il a été souligné que le dialogue devait être dynamique et couvrir l'élaboration et l'exécution des stratégies et des programmes. L'efficacité des stratégies pour le développement des PME dépendait beaucoup d'un dialogue continu au cours de la phase d'exécution.

ii) Cohérence à des politiques en faveur du développement des PME

11. Si un dialogue régulier et efficace entre les pouvoirs publics et le secteur privé était essentiel à la mise en place d'un cadre directif cohérent pour le développement des entreprises, ce dialogue devait en même temps reposer sur un cadre directif national cohérent concernant les PME. La cohérence des politiques impliquait non seulement la conception de politiques elles-mêmes cohérentes, mais aussi une application transparente et méthodique de ces politiques, ainsi qu'une réaction adéquate du secteur privé.

De plus, elle sous-entendait une approche globale et intégrée faisant intervenir tous les acteurs, y compris les ONG et les chefs d'entreprise eux-mêmes, dans la mise en oeuvre des politiques.

12. Les experts ont identifié cinq grands risques d'incohérence des politiques : entre la politique macro-économique et la politique micro-économique; entre les organismes du secteur public et les organismes du secteur privé assurant des services d'appui aux PME; entre le niveau fédéral et le niveau local; entre la conception et l'exécution; et entre les politiques intérieures et les politiques extérieures.

13. Le développement des PME dépendait de conditions macro-économiques stables et viables. Même les meilleures stratégies pour le développement de ces entreprises seraient vouées à l'échec si les conditions macro-économiques n'étaient pas propices au développement de l'activité commerciale. L'expérience montrait que l'instabilité macro-économique pouvait être particulièrement préjudiciable aux PME en raison de la capacité limitée de celles-ci de s'adapter à de brusques changements de l'environnement commercial. L'instabilité macro-économique pouvait également encourager des comportements inefficaces susceptibles d'entraver la coopération interentreprises et de dissuader les grandes entreprises de recourir à la sous-traitance pour la production de facteurs intermédiaires ou d'externaliser des services auprès des PME.

14. Les stratégies nationales, régionales ou locales pour le développement des PME devaient tenir compte des incidences tant directes qu'indirectes de la politique générale sur le développement de ces entreprises. La cohérence de ces stratégies passait par des politiques de développement des infrastructures ou de mise en valeur des ressources humaines et des compétences de gestion. Il était de plus en plus reconnu dans de nombreux pays en développement que les systèmes d'éducation et de formation professionnelle devaient former des chefs d'entreprise et des gestionnaires et promouvoir une culture d'entreprise. Les gouvernements pouvaient, en développant les infrastructures physiques, le savoir et les compétences nécessaires, ainsi qu'en fournissant les incitations voulues, contribuer à promouvoir l'innovation et le changement structurel dans l'économie.

15. Beaucoup de pays en développement se préoccupaient actuellement d'aligner leurs indicateurs macro-économiques sur les normes internationales reconnues. Diverses mesures d'austérité, qu'elles soient en rapport avec le passage à l'économie de marché ou avec l'exécution de programmes d'ajustement structurels, mettaient en opposition la nécessité de renforcer la discipline budgétaire et de réduire la taille du secteur public avec la nécessité d'accroître les dépenses consacrées au développement des PME. Plusieurs experts ont évoqué la difficulté de concilier les exigences macro-économiques et micro-économiques concernant l'extension des programmes de crédit à taux bonifiés en faveur des PME. Il importait de résoudre tous ces conflits si l'on voulait promouvoir le développement des entreprises nationales. La solution passait par une analyse et une conception rigoureuses des politiques. Par exemple, des dépenses additionnelles pour le développement des PME pouvaient être justifiées par les recettes fiscales supplémentaires que procurerait l'expansion des entreprises. Les services d'appui aux PME pourraient également, chaque fois que possible, être fournis dans des conditions permettant d'en couvrir les coûts.

16. Un schéma directeur pour le développement des PME était le meilleur moyen d'assurer la cohérence des politiques publiques nationales et locales. L'exemple d'un pays où coexistaient 45 programmes au niveau fédéral et un certain nombre de programmes aux niveaux central et local illustre le manque de coordination entre les départements et ministères nationaux et les autorités locales. Ces programmes étaient répartis entre trois ministères, deux banques publiques et plusieurs organismes techniques. Les divers ministères et organismes gouvernementaux étaient souvent dans l'ignorance des programmes des uns et des autres, d'où des chevauchements et des rivalités involontaires qui ne faisaient qu'entretenir la confusion dans l'esprit des bénéficiaires escomptés. En dépit des vastes ressources budgétaires consacrées à ces programmes, les enquêtes révélaient que beaucoup d'entreprises étaient généralement peu satisfaites des services proposés, quand elles n'en ignoraient pas jusqu'à l'existence.

17. Le manque de cohérence dans l'action des donateurs était analogue au problème de l'incohérence entre les différents services gouvernementaux, auquel il n'était peut-être pas sans contribuer jusqu'à un certain point. Le développement des entreprises avait suscité un vif intérêt de la part des donateurs. Plusieurs organisations nationales et internationales (ONUDI, ODA, OIT) ont souligné la nécessité de renforcer et d'améliorer la coopération entre les donateurs bilatéraux et multilatéraux finançant des programmes et projets d'appui aux PME, ce qui garantirait la complémentarité, créerait des synergies et permettrait ainsi d'éviter les chevauchements et le gaspillage de ressources limitées. Cela valait à la fois pour le travail sur le terrain et pour les activités au siège, y compris dans le contexte du Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite entreprise.

18. La cohérence des politiques pouvait souvent être difficile à réaliser au niveau des entreprises. Un problème général était que les services d'appui avaient tendance à ne pas être conçus en fonction de la demande. Dans certains cas, ces services et les organismes qui les fournissaient étaient sans rapport avec les priorités des PME. Les experts ont souligné la nécessité d'un changement conduisant à privilégier la demande plutôt que l'offre de services. Pour faciliter ce changement d'orientation, ils ont préconisé le recours à des enquêtes et autres méthodes d'évaluation. La fourniture de services à titre onéreux a également été suggérée comme moyen d'évaluer les demandes exprimées par les PME. Une discipline budgétaire imposant aux organismes fournissant des services d'appui aux PME d'être financièrement autonomes pourrait également encourager ce changement de perspective.

19. Les stratégies et les mesures intérieures pour le développement des PME pouvaient parfois être incompatibles avec les engagements extérieurs imposés par des accords internationaux. Les gouvernements devaient être conscients de ce que certaines catégories de mesures d'appui aux PME telles que les crédits à taux bonifiés pouvaient être contraires aux règles de l'OMC. Dans ce contexte, il fallait établir une distinction entre les stratégies s'adressant à des PME naissantes et les stratégies visant des PME matures qui avaient besoin d'exporter pour réaliser leur potentiel de croissance. Les experts se sont inquiétés des conséquences préjudiciables pour le secteur des PME de la libéralisation du commerce si celle-ci ne s'accompagnait pas de programmes

visant à renforcer la capacité des PME d'affronter une concurrence accrue et d'exploiter les nouveaux débouchés à l'exportation. Ils ont souligné à cet égard l'importance de services appropriés de promotion des exportations - compatibles avec les règles de l'OMC.

20. Parvenir à la cohérence des politiques imposait de suivre un processus évolutif, impliquant une approche progressive et un travail continu d'évaluation et d'ajustement. Maurice offrait l'exemple d'un pays où cette cohérence avait été progressivement obtenue après plusieurs années d'efforts.

iii) Mécanismes et organismes d'appui aux PME

21. La création d'organismes chargés de fournir des services d'appui aux PME - aide de la création d'entreprises, programmes de développement de l'activité commerciale et de l'entrepreneuriat, crédit, etc. - restait une priorité pour les gouvernements. Les experts sont généralement convenus que ces organismes devraient avoir pour principal objectif d'assurer et d'améliorer la formation commerciale des chefs d'entreprise de façon que ceux-ci accroissent leur capacité de trouver et d'exploiter des débouchés commerciaux, ainsi que leur compétitivité. Les gouvernements devraient être conscients de l'importance des infrastructures, d'une part, et des investissements dans l'éducation et la formation, d'autre part. L'éventail des services auxquels les PME devaient avoir accès illustre le fait que ces entreprises étaient tributaires de sources extérieures pour des services qui, dans les grandes entreprises, étaient assurés de l'intérieur.

22. La nature des services nécessaires aux PME devait être définie en fonction des caractéristiques de ces entreprises. Les services d'appui pouvaient être et dans la pratique étaient fournis à la fois par le secteur public et par le secteur privé, et pouvaient être soit subventionnés, soit assurés dans des conditions commerciales. Les experts ont examiné la question de l'efficacité relative de différents prestataires de services. La question déterminante était de savoir "qui pouvait faire quoi dans les meilleures conditions". L'expérience indiquait qu'un renforcement du partenariat ou de la coopération entre le secteur public et le secteur privé était préférable.

23. Les prestataires de services déterminaient l'éventail des services nécessaires aux PME en fonction du niveau de développement économique et commercial de tel ou tel secteur ou région. Les mêmes indicateurs aidaient à fixer le prix des services proposés. Souvent les organismes publics ou financés par des donateurs avaient du mal à faire accepter un partage total ou partiel des coûts.

24. La question de savoir s'il fallait privilégier l'offre ou la demande de services aux entreprises a de nouveau été examinée à propos de l'amélioration des mécanismes de services d'appui. Un consensus s'est dégagé en faveur de la demande, les experts reconnaissant toutefois que l'offre de services d'appui pouvait être utile dans les cas où les entreprises n'avaient pas connaissance ou n'étaient pas informées des programmes existants ou des avantages que ceux-ci pourraient leur procurer.

Principaux obstacles au développement des PME

25. Les problèmes des PME étaient des problèmes inhérents à leur structure et à leur taille, lesquelles étaient en même temps un important facteur de flexibilité et d'adaptabilité. L'"isolement" des petites et moyennes entreprises, cause de leur faible pouvoir de négociation, était davantage un inconvénient que leur taille.

26. Plusieurs experts ont considéré que plutôt que l'accès au crédit lui-même, les principaux obstacles au développement des PME étaient le manque d'accès au capital du fait de l'absence de garanties, le manque d'information sur les fonds et les programmes disponibles, les obstacles socioculturels à l'accès aux marchés financiers, etc. Il a également été souligné qu'il fallait simplifier les procédures administratives et réglementaires en matière de crédit. Il a été fait référence à de précédents travaux de la CNUCED dans ce domaine ainsi qu'à la deuxième session du Groupe de travail spécial sur le rôle des entreprises dans le développement (août 1995) ¹.

27. D'autres problèmes fondamentaux pour de nombreuses PME avaient trait à l'insuffisance des compétences de gestion, en particulier des compétences nécessaires pour être compétitif dans l'économie mondialisée d'aujourd'hui, à l'absence de politique commerciale, au manque d'accès à l'information nécessaire, au fait qu'elles n'étaient pas rattachées à des réseaux commerciaux ou à des réseaux de production et qu'elles manquaient de compétences et de ressources pour intégrer l'innovation ou l'amélioration de la qualité dans leurs procédés de production. Un expert a indiqué que d'après une récente étude brésilienne sur les facteurs de survie des entreprises, les entreprises qui avaient les plus grandes chances de survivre et de prospérer étaient celles qui produisaient en fonction de la demande du marché et qui entretenaient des liens avec d'autres organisations et entreprises.

28. Les donateurs internationaux en général et les ONG en particulier jouaient un rôle important dans la fourniture de microcrédit et de services de formation et autres services d'appui. Les coûts de fonctionnement relativement élevés de certaines ONG financées par des donateurs posaient quelques difficultés. Les activités des ONG devaient être mieux coordonnées, car des chevauchements et des doubles emplois persistaient. Dans les PMA, la dépendance à l'égard des donateurs des prestataires de services aux entreprises, principalement des ONG, était fortement préoccupante.

Expériences concernant les organismes d'appui

29. Le rôle des organismes d'appui variait selon que les services étaient fournis au niveau local, régional ou national. L'expérience indiquait que les organismes publics étaient les plus efficaces lorsqu'ils intervenaient au niveau local, en raison de la nature spécifiquement locale des PME et des coûts administratifs et structurels de tels organismes.

¹/ Rapport final du Groupe de travail spécial sur le rôle des entreprises dans le développement, TD/B/42(1)/17-TD/B/WG.7/8.

Partenariats secteur public-secteur privé

30. Un modèle largement évoqué, qui avait été copié avec succès dans quelques pays en développement, était celui de la région de l'Emilie-Romagne en Italie. C'était un bon exemple de coopération institutionnelle entre le secteur public et le secteur privé, associant divers acteurs politiques, sociaux et économiques à la mise en place d'un environnement propice au développement des entreprises. Ce modèle s'appuyait sur un maillage intensif, de réseaux commerciaux privés et de réseaux sociaux et publics, y compris universitaires.

31. Les pays en développement attachaient une égale importance à la mise en place d'organismes d'appui commercial. Au Mexique, le programme PROPICE (*Programa de Politica Industrial y Comercio Exterior*) accordait un appui institutionnel à différents secteurs productifs et s'appuyait sur un conseil consultatif où étaient largement représentés d'importants responsables du secteur des entreprises et de la société civile, ainsi que des milieux universitaires. En Afrique du Sud, le concept était celui d'un "organisme polyvalent" : l'appui public passait par des organismes intermédiaires qui fournissaient les services aux bénéficiaires finals, à savoir les petites entreprises; le gouvernement ne concurrençait pas les institutions existant dans le secteur privé, mais jouait au contraire un rôle complémentaire et encourageait la création d'institutions là où il n'en existait pas encore.

Organisation institutionnelle de la fourniture de services d'appui

32. Les organismes d'appui aux entreprises revêtaient différentes formes institutionnelles et administratives - fondations (au Paraguay, une fondation gérait le programme de microcrédit de la Banque interaméricaine de développement), associations et coopératives (en particulier pour l'octroi de microcrédits), mais aussi banques de développement (la Banque de développement de Maurice fournissait un appui institutionnel pour le développement industriel). Plus récemment, des mécanismes de crédit et des programmes d'appui aux femmes chefs d'entreprise avaient été incorporés à des politiques de développement. En République tchèque également, une attention particulière était accordée, dans le cadre d'un programme relatif au développement des PME, à certains groupes de bénéficiaires - jeunes, handicapés.

33. Une distinction pouvait être faite entre les "services proprement commerciaux" et le soutien financier (subventions, prêts, exonérations fiscales, etc.). Dans la région de l'Emilie-Romagne, une institution dénommée ERVET, à capitaux mixtes publics et privés, fournissait des services commerciaux proprement dits - information, R-D, études de marché, promotion des exportations, services consultatifs et techniques, formation professionnelle, contrôle de la qualité, etc. - soit directement, soit à travers un vaste réseau d'appui. L'un de ses centres de services consacré au développement technologique - ASTER - proposait des systèmes débouchant sur de nouvelles formes de collaboration entre tous les acteurs, y compris les entreprises. Différents produits témoignaient de l'efficacité du système et de la capacité des PME d'exploiter de nouvelles technologies.

34. Certaines catégories de services d'appui indirect fournis par le secteur privé n'étaient généralement pas considérées comme un appui commercial. Elles répondaient toutefois bel et bien à des besoins essentiels pour les PME.

Il s'agissait notamment de services juridiques et de services d'assurance, de crédit-bail, de services d'agence en douane, etc., qui, dans les grandes entreprises, étaient souvent des services internes, mais qui étaient trop onéreux pour des PME.

35. Des services institutionnels pouvaient être assurés par des associations professionnelles, soit en tant que service social, soit pour l'élargissement de leur représentation (comme le faisait, par exemple, l'association des employeurs à Maurice).

36. Les gouvernements pouvaient externaliser ou sous-traiter des activités d'appui à des organismes tels que le CODEX à Turin, par exemple, ou au secteur privé, les grandes entreprises pouvant avoir intérêt à lancer des programmes propices au développement de leurs futurs marchés et n'ayant en fait pas hésité à investir dans des services de banque ou de télécommunication, par exemple, dans des pays développés, des pays en développement et des pays les moins avancés.

37. Plusieurs pays en transition avaient créé des institutions d'appui aux entreprises : organismes d'aide à la création d'entreprises, mécanismes de crédit et de garantie de prêts, centres de technologie, pépinières d'entreprises, établissements d'enseignement et de formation, chambres de commerce, organisations spécialisées dans la création de réseaux, mécanismes d'appui à la participation à des foires commerciales.

38. Dans la Fédération de Russie, les institutions s'appuyaient sur une législation établie en étroite coopération avec les représentants des entreprises. Trois grandes catégories de fonds de crédit avaient été créées, à savoir i) les fonds financés conjointement par des investisseurs nationaux et internationaux privés, ii) les mécanismes financés au niveau fédéral et iii) les mécanismes de microcrédit. Ces derniers avaient un double objectif financier et social.

39. Quelques pays, dont la Fédération de Russie et la Croatie, avaient créé des réseaux de bureaux d'études qui remplaçaient les mécanismes d'appui institutionnels, mais étaient moins coûteux et plus rapides à mettre en place, tout en remplissant les mêmes fonctions.

40. En République tchèque, la structure d'appui aux PME récemment mise en place comportait des mécanismes visant à répondre aux besoins nationaux, régionaux et locaux en matière d'appui commercial financier et non financier et de coopération avec des organismes donateurs.

41. Les experts ont évoqué les cas où, après avoir engagé un vaste processus d'appui au développement des PME, un gouvernement avait dû par la suite, en raison d'une crise budgétaire, sacrifier les services d'appui en question. Il fallait donc être prudent dans le financement des organismes d'appui. Toutefois, dans certains cas, des organismes d'appui avaient pu survivre à une forte diminution du financement public en réorientant leurs services afin de répondre davantage aux besoins exprimés par les entreprises et en récupérant une plus grande partie de leurs coûts moyennant un ajustement de leurs commissions.

42. Le financement public des organismes d'appui aux PME pouvait avoir des effets contradictoires. Si d'un côté il dégageait ces organismes de toute obligation d'autofinancement et pouvait influencer à mauvais escient sur les services proposés, de l'autre il donnait la flexibilité nécessaire pour fournir des services dont des entrepreneurs qui n'en avaient jamais eu le bénéfice jusque-là n'en percevaient peut-être pas a priori la valeur et l'importance.

Fourniture efficace de services d'appui : redéfinition du rôle de l'Etat

43. L'évaluation de l'expérience accumulée dans des pays où les premiers programmes d'appui institutionnel aux PME remontaient dans certains cas aux années 60 montrait que les résultats et les effets de ces programmes avaient été limités, insuffisants et coûteux. La question de savoir qui pouvait faire quoi dans les meilleures conditions avait conduit à une réévaluation du rôle de l'Etat dans la fourniture directe de tels services.

44. La politique désormais généralement suivie, y compris par le Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite entreprise, allait dans le sens d'une approche nouvelle reposant sur les principes de subsidiarité et de durabilité, et privilégiait la demande et des services ciblés; cette nouvelle approche faisait notamment appel à la sous-traitance de services d'appui institutionnel et mettait l'accent sur la fourniture de services localisés.

Offre et demande de services d'appui aux entreprises

45. Les programmes d'appui aux entreprises devaient-ils s'articuler sur l'offre ou au contraire sur la demande de services ? La situation idéale serait qu'ils résultent d'une étroite coopération avec le secteur privé et correspondent aux besoins effectifs des petites et moyennes entreprises. Toutefois, les avis divergeaient. Pour certains, les entreprises étaient celles qui connaissaient le mieux leurs propres besoins. D'autres considéraient que de nouveaux chefs d'entreprise pouvaient n'avoir ni le temps ni les ressources nécessaires pour identifier leurs besoins en matière d'appui commercial. A Maurice, c'était cet argument que la réalité avait confirmé. La politique suivie avait été de proposer un ensemble initial de services gratuits, dont le suivi consistait en services payants.

Tarifification des services

46. La méconnaissance des entreprises de leurs propres besoins compliquait l'établissement d'un prix commercial pour les services fournis par des organismes d'appui. Il était préconisé soit d'appliquer un concept de partage des coûts, selon lequel les clients acquittaient un droit nominal, soit d'adopter des politiques de tarififications selon lesquelles les services de base étaient gratuits, mais les biens et services annexes étaient payants, de façon que les entreprises puissent juger par elles-mêmes de l'intérêt des divers services.

47. D'autres organismes d'appui, tels que SEBRAE au Brésil, appliquaient des critères flexibles permettant d'ajuster les prix en fonction de la situation économique générale et du niveau de développement des entreprises de la région, ainsi que de la nature et de la diversité de leur production.

Commercialisation, information et communication

48. Diverses enquêtes indiquaient que les chefs d'entreprise ignoraient souvent le contenu ou l'existence de programmes d'appui aux entreprises. Cela dénotait un effort de commercialisation insuffisant de la part des prestataires de services, notamment au niveau de l'information. L'utilisation des instruments traditionnels comme des techniques modernes de communication (par exemple, le réseau Internet) dans ce domaine avait jusque-là été limitée, la plupart des activités de ce type concernant surtout des pays développés et très rarement des pays en développement (par exemple, Maurice).

49. Globalement, la communication au sein de l'administration publique laissait beaucoup à désirer. Souvent, un service administratif ignorait tout de ce qui se passait dans d'autres services de la même administration. Il y avait toutefois des exceptions - en République tchèque, par exemple, où une approche interministérielle du développement des entreprises garantissait une communication correcte entre les différentes administrations compétentes.

50. Il a été observé que l'importance des petites et moyennes entreprises pour l'économie était sans doute mieux perçue au niveau international qu'au niveau national ou régional, et qu'il fallait donc rééquilibrer les choses.

51. Certains pays en transition ne s'étaient pas encore débarrassés des conceptions de l'activité commerciale et de l'entrepreneuriat héritées du passé.

Evaluation des incidences

52. L'évaluation des incidences des activités des organismes d'appui intervenait généralement après le lancement ou l'exécution des programmes, et l'utilisation d'outils d'évaluation au stade de l'élaboration et de la planification des politiques semblait plutôt être l'exception. Les experts ont estimé que cette conception n'était pas forcément judicieuse, car une évaluation réalisée en parallèle avec les activités considérées pouvait aider à déterminer les tendances et à corriger ou ajuster les politiques. En Croatie, l'évaluation des besoins contribuait à l'élaboration des politiques d'innovation en faveur des PME. Les experts ont préconisé que les pays échangent des informations sur les méthodes et les outils utilisés pour les enquêtes.

Promotion de la coopération interentreprises

53. Les gouvernements pouvaient encourager la coopération interentreprises. Dans certains pays en développement, tels que l'Afrique du Sud, et pays développés, tels que le Danemark et le Royaume-Uni, les pouvoirs publics subventionnaient des associations ou groupements d'entreprises afin d'encourager la coopération et la création de réseaux de PME. Il existait, en Afrique du Sud, un fonds spécial pour la promotion de la coopération interentreprises.

iv) Rôle des associations professionnelles

54. L'expérience dans de nombreux pays avait montré l'importance du rôle des associations professionnelles dans une diversité de domaines essentiels pour les PME. Ces associations pouvaient fournir efficacement des services d'appui spécialisés, et défendre tout aussi efficacement les intérêts des PME. Un de leurs avantages potentiels était leur plus grande capacité de fournir des services correspondant plus étroitement aux besoins des PME. De plus, il a été suggéré que le degré d'intervention des pouvoirs publics devrait diminuer à mesure que l'action du secteur privé s'amplifiait. Les grandes entreprises pouvaient également fournir des services professionnels aux PME dans le cadre de la division du travail correspondant à l'organisation de la production. L'expérience montrait que le développement de la sous-traitance entre grandes entreprises et PME pouvait encourager les premières à fournir une assistance financière, technique et autre aux secondes.

55. Dans certains cas, les "désirs" exprimés par les PME ne correspondaient pas toujours à ce dont ces entreprises avaient réellement besoin pour se développer et croître. Un problème plus général était que les PME n'avaient pas toujours le temps ou les ressources nécessaires pour identifier correctement leurs besoins ou trouver des solutions à leurs problèmes. A cet égard, les gouvernements pouvaient aider à lancer des travaux de recherche sur les besoins des PME et sur les meilleurs moyens de résoudre certains de leurs problèmes spécifiques, et notamment apporter un soutien financier à la recherche indépendante.

56. Les experts ont souligné la nécessité de développer une culture de coopération et de collaboration entre les pouvoirs publics et les associations professionnelles. Par exemple, à Turin en Italie, le CODEX avait réussi, en établissant des partenariats entre les autorités locales et le secteur privé, à obtenir davantage de ressources pour les services d'appui aux PME et à améliorer l'orientation et la viabilité de ces services.

57. La nécessité pour les PME de former leurs propres associations afin de participer efficacement à un dialogue utile avec les pouvoirs publics a été examinée sous différents angles, et il a notamment été suggéré que ces entreprises forment des associations en fonction de leur secteur, de leur production ou de leur branche d'activité, selon le cas. Les experts ont souligné que c'était une condition essentielle au développement du secteur des PME. Un inconvénient possible de la création de multiples associations de PME était toutefois qu'il en résulte un morcellement de la représentation de ces entreprises, avec le risque d'un affaiblissement de leur position de négociation. Le manque de ressources du fait d'un faible nombre de membres dans le cas d'associations spécialisées constituait un inconvénient supplémentaire. Une autre possibilité était que les PME soient membres d'une organisation générale représentant l'ensemble des entreprises et disposent en son sein d'un comité des PME chargé de défendre leurs intérêts. On trouvait une structure de ce type en Hongrie, par exemple.

58. Il était extrêmement important que les associations proposant des services d'appui aux PME soient dynamiques et capables de s'adapter à l'évolution des besoins et de l'environnement de ces entreprises. Les prestataires de services d'appui devaient avoir la capacité d'évaluer régulièrement l'adéquation, la pertinence et l'efficacité de leurs activités.

SEBRAE, au Brésil, offrait l'exemple d'une institution professionnelle qui suivait l'évolution des besoins de ses clients et évaluait l'efficacité de ses services; ainsi, l'introduction d'un "enseignement virtuel" témoignait de sa capacité d'adapter ses services aux contraintes rencontrées par sa clientèle féminine.

III. QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

1. Conformément aux conclusions concertées adoptées par la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement à la séance de clôture de sa première session, le 24 janvier 1997 ², la Réunion d'experts sur le rôle de l'Etat et celui du secteur privé dans le développement des PME, ainsi que sur leur interaction, a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 23 au 25 juillet 1997. Elle a été ouverte le 23 juillet 1997 par M. Rubens Ricupero, Secrétaire général de la CNUCED.

B. Election du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

2. A sa séance d'ouverture, la Réunion a élu le bureau ci-après :

Présidente : Mme H. Booth di Giovanni (Royaume-Uni)

Vice-Président/Rapporteur : M. M. Awni (Egypte).

C. Adoption de l'ordre du jour

3. A la même séance, la Réunion a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.2/1. L'ordre du jour de la Réunion se lisait donc comme suit :

1. Election du bureau
2. Adoption de l'ordre du jour
3. Le rôle du gouvernement et celui du secteur privé, y compris des ONG, ainsi que leur interaction dans l'établissement d'une politique cohérente et la mise en place de mesures et de structures d'appui efficaces pour le développement des PME et des micro-entreprises, en particulier celles des pays les moins avancés
4. Adoption du rapport.

^{2/} Voir le rapport de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement sur sa première session (TD/B/44/2-TD/B/COM.3/4), annexe I, par. 3 et 4.

D. Documentation

4. Pour l'examen de la question de fond (point 3 de l'ordre du jour), la Réunion d'experts était saisie d'un exposé thématique établi par le secrétariat de la CNUCED, intitulé "Interaction du gouvernement et du secteur privé pour le développement et la participation des PME" (TD/B/COM.3/EM.2/2).

E. Adoption du rapport

5. A sa séance de clôture, le 25 juillet 1997, la Réunion d'experts a adopté un projet de recommandations (voir la section I plus haut), décidé d'incorporer à son rapport le résumé établi par le Président (voir la section II plus haut) et autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le texte final de son rapport.

Annexe

PARTICIPATION ^a

1. Des experts des Etats membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion :

Afrique du Sud	Maroc
Algérie	Mexique
Allemagne	Myanmar
Andorre	Nigéria
Australie	Pakistan
Brésil	Paraguay
Cap-Vert	Pérou
Chine	Ouganda
Colombie	Philippines
Costa Rica	Pologne
Côte d'Ivoire	République arabe syrienne
Croatie	République centrafricaine
Cuba	République de Corée
Dominique	République démocratique du Congo
Egypte	République dominicaine
Equateur	République-Unie de Tanzanie
Espagne	République tchèque
Ethiopie	Roumanie
Fédération de Russie	Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord
Finlande	Sénégal
Honduras	Slovaquie
Hongrie	Slovénie
Inde	Sri Lanka
Iran (République islamique d')	Suède
Israël	Suisse
Italie	Thaïlande
Japon	Trinité-et-Tobago
Jordanie	Tunisie
Kenya	Turquie
Luxembourg	Uruguay
Madagascar	Venezuela
Mali	Zambie
Malte	

2. La Commission économique pour l'Europe, la Commission économique pour l'Afrique et l'Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche étaient représentés à la Réunion. Le Centre du commerce international CNUCED/OMC était également représenté.

^{a/} La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.2/INF.1.

3. Les institutions spécialisées ci-après étaient représentées à la Réunion :

Organisation internationale du Travail
Fonds monétaire international
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.

4. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion :

Banque interaméricaine de développement
Communauté européenne.

5. Les organisations non gouvernementales ci-après étaient représentées à la Réunion :

Catégorie générale

Association ibéro-américaine des chambres de commerce
Association mondiale des petites et moyennes entreprises
Chambre de commerce internationale
Fédération mondiale des associations pour les Nations Unies
Organisation internationale de perspective mondiale.

ANIMATEURS

M. Mahesh Kumar Agrawal, président de la Chambre de commerce du Népal

M. Gabriel Casaburi, chercheur en sciences sociales à la Faculté de sciences sociales d'Amérique latine (FLACSO) (Argentine)

M. Azad Jeetun, directeur de la Fédération mauricienne des employeurs (Maurice)

M. Hussein Kiaratu, chef du Groupe consultatif sur les PME de la Confédération des industries tanzaniennes (République-Unie de Tanzanie)

M. Jiri Navratil, directeur adjoint à la promotion du commerce, Ministère de l'industrie et du commerce (République tchèque)

M. S. Phillips, directeur du développement, International Development Consortium (Royaume-Uni)

Mme Claudia Vaconcellos Vae, directrice de la planification, Agence brésilienne pour l'appui aux petites et moyennes entreprises (SEBRAE) (Brésil).
