

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT
Genève

RAPPORT 2006 SUR LES PAYS LES MOINS AVANCÉS

DEUXIÈME PARTIE: Développer les capacités productives CHAPITRE 6



NATIONS UNIES
New-York et Genève, 2006

Faiblesses institutionnelles : entreprises, systèmes financiers et systèmes de connaissances

Chapitre

6

A. Introduction

Le développement des capacités productives d'un pays dépend fortement de l'existence d'institutions qui favorisent ou freinent l'accumulation de capital, le progrès technologique et le changement structurel. Important à la fois l'environnement institutionnel – l'ensemble des règles politiques, sociales et juridiques fondamentales (telles que les droits de propriété) qui forment la base de la production, des échanges et de la distribution – et les mécanismes institutionnels – les relations régulières entre agents économiques et les règles informelles correspondantes qui régissent la façon dont ils coopèrent et se concurrencent. Ces mécanismes sont parfois renforcés par la création d'organisations formelles, telles qu'entreprises ou syndicats, ou peuvent prendre la forme de modes récurrents plus lâches d'interactions entre agents et organisations formelles.

De nombreuses institutions jouent un rôle important dans le développement des capacités productives. Les valeurs culturelles relatives à la position des femmes dans la société, par exemple, peuvent fortement influencer l'offre de main-d'œuvre; quant aux attitudes vis-à-vis de l'argent, de la consommation et de la richesse, elles peuvent fortement influencer sur l'accumulation de capital. Avec la mondialisation, également, les régimes internationaux qui régissent le commerce, la finance, l'investissement, la technologie, le savoir et le mouvement des individus jouent aujourd'hui un rôle croissant dans le développement des capacités productives des pays.

Le débat sur la politique de développement fait une place de plus en plus large aux institutions pour la croissance économique et la réduction de la pauvreté (Rodrik, 2004; Acemoglu, Johnson et Robinson, 2004). Dans les pays qui dépendent fortement de l'aide, l'attention s'est concentrée, en particulier, sur la qualité de la gouvernance nationale. Cela s'explique par le souhait légitime des donateurs de voir l'aide et les mécanismes d'allègement de la dette bien utilisés. Cette bonne gouvernance, cependant, s'inscrit également dans le cadre d'une politique qui vise à libérer le secteur privé des contraintes imposées par la puissance publique et à donner plus de champ aux forces du marché.

Le présent rapport reconnaît l'importance d'une bonne gouvernance (voir le chapitre 8) et le rôle central que le secteur privé doit jouer dans le développement des capacités productives. Les prescriptions institutionnelles doivent cependant être adaptées aux caractéristiques des économies nationales. Il faut donc examiner de beaucoup plus près la nature du secteur privé dans les PMA et les institutions qui entourent l'entrepreneuriat. Comme on l'a vu plus haut, l'une des caractéristiques importantes des PMA est qu'une grande partie de la production continue de s'organiser autour des ménages. Dans ces pays, également, les institutions de marché sont sous développées (Ishikawa, 1998). Engager, dans ce contexte, une réforme en partant du principe qu'il suffit, pour

Le débat sur la politique de développement fait une place de plus en plus large aux institutions pour la croissance économique et la réduction de la pauvreté.

Les prescriptions institutionnelles doivent cependant être adaptées aux caractéristiques des économies nationales.

Il faut donc examiner de beaucoup plus près la nature du secteur privé dans les PMA et les institutions qui entourent l'entrepreneuriat.

qu'une économie de marché puisse exister, de libérer les éléments qui la caractérisent de l'ingérence des pouvoirs publics risque d'avoir des conséquences inattendues et décevantes. Il s'agit plutôt de développer une économie de marché capitaliste et de veiller à ce qu'elle soit organisée de façon à soutenir la réalisation des objectifs nationaux de développement et de réduction de la pauvreté.

Les entreprises sont indispensables pour réaliser le potentiel créatif du marché.

Pour développer les capacités de production, il faut disposer d'entreprises capables d'investir et d'innover.

Le présent chapitre traite de la nature du secteur privé intérieur dans les PMA et des principales institutions qui soutiennent l'investissement et l'innovation, à savoir l'entreprise, les systèmes financiers nationaux et les systèmes de connaissances nationaux. La section B est consacrée à la nature de l'entreprise dans les PMA sur la base des résultats que la Banque mondiale a obtenus dans le cadre de ses Enquêtes d'évaluation du climat des investissements et de son Programme de recherche sur le développement de l'entreprise (RPED). La section C analyse les systèmes financiers des PMA, tandis que la section D concerne les systèmes de connaissances. L'un des arguments fondamentaux du présent rapport est que les systèmes financiers et les systèmes de connaissances ou de savoir important de la même façon pour le développement des capacités productives. Les premiers sont indispensables à l'investissement, les seconds à l'innovation. La section E résume les principaux messages du chapitre.

B. Les entreprises dans les PMA

Le développement des capacités productives n'est pas un processus abstrait; il naît de l'exercice de l'entrepreneuriat. Celui-ci consiste à créer de la valeur en saisissant des occasions, en prenant des risques et en mobilisant un capital humain, social, financier et physique. Son institution clef est l'entreprise physique (encadré 17), qui n'opère cependant pas dans le vide. Ses activités sont facilitées ou freinées par la matrice institutionnelle dans laquelle elle fonctionne, y compris les systèmes financiers et les systèmes d'innovation.

Dans la plupart des PMA, la répartition des entreprises par taille fait apparaître une absence d'entreprises de taille intermédiaire et le cycle de vie des petites entreprises est généralement réduit.

Les entreprises sont un lieu d'investissement et d'apprentissage. Elles sont indispensables pour réaliser le potentiel créatif du marché. Pour développer les capacités de production, il faut disposer d'entreprises capables d'investir et d'innover. Une économie dynamique est une économie qui peut créer de telles entreprises.

Dans cette optique, l'une des principales contraintes qui pèsent sur le développement des capacités productives dans les PMA est la nature de leurs entreprises. Malgré le caractère parcellaire des résultats d'enquête, on recense trois grandes tendances, que les analystes retrouvent dans tous les pays étudiés:

- Dans la plupart des PMA, la répartition des entreprises par taille fait apparaître une absence d'entreprises de taille intermédiaire et le cycle de vie des petites entreprises est généralement réduit;
- Au sein même des pays, les entreprises affichent des résultats très différents, les grandes entreprises étant généralement plus productives, plus enclines à l'investissement et plus innovantes que les petites;
- Il existe quelques liens entre les entreprises des secteurs formel et informel, mais ils sont souvent ténus.

Ces traits ne sont pas nécessairement propres aux PMA. Les données relatives à la performance des entreprises montrent que la faible taille du marché, l'instabilité des prix, la prédominance d'une demande de subsistance et la

ENCADRÉ 17. L'ENTREPRISE, LIEU D'APPRENTISSAGE ET AGENT DE CRÉATION DE MARCHÉS

Suivant Williamson (1983), les entreprises sont interprétées, dans le présent chapitre, comme des institutions ou des hiérarchies non commerciales qui opèrent avec une rationalité limitée face à l'incertitude. À la différence de la théorie néoclassique, qui considère l'entreprise comme une «boîte noire» de relations technologiques (représentées par des fonctions de coût) qui minimise les coûts tout en maximisant les bénéfices, la nouvelle école institutionnaliste, dont d'éminents auteurs tels que Coase, Williamson et North, avance qu'il existe initialement deux types de structure de gouvernance: le marché et la hiérarchie. Le marché prime. L'entreprise en tant que hiérarchie n'apparaît que lorsque le coût de la coordination interne (fabrication) est inférieur à celui des transactions sur le marché (achat).

L'entreprise applique des programmes, qui consistent en: caractéristiques d'exploitation qui déterminent ce qu'elle fait à court terme, règles d'investissement qui déterminent son comportement en matière d'investissement, et programmes de recherche qui déterminent sa survie et son expansion (y compris l'organisation des activités de R-D et d'innovation) (Nelson et Winter, 1982). Les programmes de recherche sont tributaires des antécédents de l'entreprise et sont donc conditionnés par une mémoire. Le marché est essentiellement un mécanisme de sélection qui sépare «le bon grain de l'ivraie» (Nelson et Winter, 1982).

La perspective néo-schumpétérienne élargie (voir Dosi, Teece et Winter, 1992) voit dans l'entreprise une institution d'apprentissage évolutive qui finit par brouiller les frontières entre l'entreprise et le marché, adoptant essentiellement une démarche dynamique de création et de développement de marchés. S'appuyant sur les théories autrichiennes de l'entreprise, les néo-schumpétériens estiment que le marché change et se crée constamment en fonction des agents économiques. À ce titre, le marché lui-même est un processus créatif qui donne jour à de nouvelles innovations, à de nouveaux biens de consommation et à de nouvelles façons de faire les choses. Les principaux agents de ce processus sont les entreprises qui réalisent le potentiel créatif du marché (Schumpeter, 1947).

À la différence du marché, cependant, l'entreprise pratique une coordination consciente de la «main visible» (Chandler, 1977; Shapiro, 1991). À cet égard, elle assume les fonctions essentielles suivantes: i) elle entretient le savoir (y compris le savoir tacite); ii) elle reproduit ce savoir et suscite de nouveaux participants ou le partage avec d'autres entreprises; et iii) elle instaure la confiance et la coopération. Le savoir tacite s'entend des connaissances issues de l'expérience directe et de l'action, par opposition au savoir explicite, qui peut être codifié et être formellement écrit et transcrit.

Dans la mesure où ces trois conditions sont réunies, on peut dire que l'entreprise forme un continuum de relations qui s'étoffent au fil du temps grâce à l'expérience de la production et elle réalise ainsi ce que Kaldor a appelé le «rôle créatif des marchés» (1967).

Les capacités technologiques acquises par l'apprentissage pratique reposant sur l'expérience, les entreprises doivent exploiter leurs capacités et leur créativité internes pour produire et développer de nouveaux produits et processus. Les connaissances tacites doivent être acquises; on ne peut les acheter, les importer ou les emprunter. De même, le changement et l'innovation exigent, en sus de ce qui est normalement stipulé dans les contrats d'embauche, une coopération entre des groupes divers (et parfois opposés) au sein du processus de production lui-même, en particulier la direction et le personnel. L'innovation exige une flexibilité des contrats d'embauche que des contrats purement commerciaux ne peuvent autoriser ou intégrer. Pour créer un environnement qui permette l'apprentissage interactif, les entreprises doivent partager l'information, ce qui nécessite des relations étroites et continues.

L'entreprise est un lieu important pour étudier et codifier les changements et les adaptations qu'il faut apporter aux modalités de travail et, plus généralement, aux relations industrielles pour que le changement et l'innovation techniques évoluent de façon satisfaisante. À tous ces égards, elle est aussi un lieu essentiel d'apprentissage à long terme (bénéficiant d'externalités découlant de l'expérience accumulée au fil du temps) et de prise de décisions stratégiques, dont l'importance a été grandement sous-estimée. En créant un contexte propice au développement d'une convergence d'intérêts pour l'innovation, l'entreprise parachève son rôle en offrant le degré d'assurance contre le risque et l'échec auxquels les producteurs sont confrontés sur les marchés hautement volatils et incertains que le changement technique lui-même génère.

Cette notion d'entreprise activiste fait écho à la description que donne Penrose (1959) de l'entreprise en tant qu'agrégat de ressources physiques et humaines participant à un ensemble d'activités complémentaires qui créent de la richesse en produisant un ou plusieurs produits qui peuvent être utilisés par d'autres entreprises comme facteurs de production ou par l'acheteur final à des fins de consommation. De surcroît, l'entreprise opère toujours dans un environnement qui défie sa capacité de faire aussi bien que les autres en s'efforçant de réduire ses coûts unitaires, mais également en créant de nouveaux produits ou en améliorant continuellement les caractéristiques de ses produits actuels. Enfin, elle est le dépositaire d'un savoir issu de l'expérience et de la pratique et d'un savoir implicite.

L'activité innovante doit s'appuyer sur le plus grand éventail possible de moyens, qui peuvent ne pas être formalisés ou codifiés, mais qui requièrent confiance et coopération pour susciter des réactions appropriées. Lundvall propose la notion de marchés organisés en tant que mode intermédiaire de gouvernance entre les marchés et les hiérarchies, caractérisé par un réseau de relations utilisateurs/producteurs. Les marchés organisés créent entre les utilisateurs et les producteurs des relations sélectives et durables englobant non seulement des éléments traditionnels tels que le prix, la marchandise et la vente, mais aussi l'échange d'informations qualitatives, des codes communs d'information et de conduite et parfois même une coopération directe (Lundvall, 1988). Cette description de l'entreprise consacrant une initiative collective dans le contexte d'un marché organisé rend mieux compte de l'interprétation dynamique du changement technique évoquée plus haut. L'innovateur schumpétérien est par définition un entrepreneur productif qui façonne l'environnement économique de manière créative.

Source: Kozul-Wright, 2000.

faiblesse des institutions d'appui produisent des résultats similaires dans d'autres pays en développement (Tybout, 2000). Dans la mesure, cependant, où ces traits sont plus fréquents dans les PMA, la structure de leurs entreprises risque d'être encore plus biaisée.

1. L'ABSENCE D'ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE ET LE CYCLE DE VIE LIMITÉ DES ENTREPRISES

L'absence d'entreprises de taille intermédiaire renvoie au faible développement des petites et moyennes entreprises (PME) du secteur structuré, en particulier des entreprises locales de taille moyenne. À l'une des extrémités de l'éventail, on trouve une multitude de microentreprises informelles qui, pour la plupart, se caractérisent par l'emploi de techniques élémentaires et traditionnelles et répondent aux besoins limités de marchés locaux relativement modestes. Comme le montre le chapitre 4, ces entreprises sont une importante source d'emplois, mais elles ont généralement une faible productivité globale. À l'autre extrémité, on trouve quelques grandes entreprises, principalement à forte intensité de capital, exploitant des ressources naturelles, dépendantes des importations ou axées sur l'assemblage. Elles sont souvent entièrement ou partiellement détenues par des entreprises étrangères, ou sont des entreprises publiques. Ces grandes entreprises ne le sont d'ailleurs pas tant que cela si l'on se réfère aux critères internationaux, mais elles dominent le paysage commercial de la plupart des PMA. Entre ces deux extrêmes, on trouve très peu de PME dans le secteur formel.

L'absence d'entreprises de taille intermédiaire renvoie au faible développement des petites et moyennes entreprises (PME) du secteur structuré, en particulier des entreprises locales de taille moyenne.

Bien que cette «pénurie» de PME soit largement reconnue (voir CNUCED, 2001; Rapport de la Commission pour l'Afrique, 2005; Kauffmann, 2005), il est, dans la pratique, difficile d'obtenir des données, pays par pays, pour illustrer ce phénomène. L'une des principales difficultés, pour comparer les pays, tient à l'absence de définition normalisée des micro, petites, moyennes et grandes entreprises. D'après les estimations de l'OIT, la contribution des PME du secteur structuré au PIB dans les pays à revenu élevé est presque deux fois supérieure à celle constatée dans les pays à faible revenu " plus de 40 % contre 20 %, respectivement " et leur contribution à l'emploi dans les pays à revenu élevé, qui dépasse 60 %, est également deux fois supérieure à celle constatée dans les pays à faible revenu (OIT, 2004).

En Asie, le Bangladesh semble posséder un secteur formel de PME plus important de par sa contribution à la valeur ajoutée. Bien qu'il existe de vives controverses quant à l'importance de ces entreprises, elles produisaient, d'après diverses sources, de 45 à 50 % de la valeur ajoutée manufacturière totale (Bangladesh Enterprise Institute, 2004, sur la base d'estimations de la Banque asiatique de développement, de la Banque mondiale et de la Commission de planification du Bangladesh). Mais dans les PMA africains, les enquêtes montrent que ce sont quelques grandes entreprises qui contribuent le plus à la valeur ajoutée manufacturière. D'après Albaladejo et Schmitz (2000), on peut classer les PME en Afrique en microentreprises de subsistance et PME porteuses de croissance. Les premières sont des entreprises du secteur informel, qui emploient généralement moins de cinq ouvriers – le plus souvent une seule personne – et recourent aussi à de la main-d'œuvre familiale non rémunérée. Il s'agit principalement d'activités à forte intensité de main-d'œuvre qui se caractérisent par de très faibles obstacles à l'entrée, des rentes minimales et un emploi essentiellement féminin. Les activités les plus fréquentes sont la vente ambulante et les travaux à domicile en sous-traitance. Les PME axées sur la croissance emploient le plus souvent de 5 à 19 personnes, mais comptent

également quelques microentreprises. Elles appartiennent généralement au secteur structuré, mais elles peuvent aussi se trouver dans le secteur informel. Elles prédominent dans l'exploitation de ressources naturelles, mais les plus performantes opèrent dans des secteurs à forte intensité de capital et certains secteurs technologiquement plus avancés (TIC et confection, par exemple) et ont un potentiel de croissance supérieur à celui des microentreprises de subsistance. Elles desservent généralement les marchés intérieurs, mais aussi les marchés internationaux (en particulier régionaux). C'est le faible développement de ces PME porteuses de croissance qui conduit à parler de «chaînon manquant».

Il ne semble guère que l'entrée ou la sortie soit un problème pour les petites entreprises (voir, par exemple, Elhiraika et Nkuunziza, 2005). Les données empiriques dont on dispose sur les pays africains tendent à confirmer que si le taux de création de nouvelles entreprises est très élevé (Mead et Liedholm, 1998), le taux de sortie – en particulier de petites entreprises – l'est également. Il a été estimé que la moitié des entreprises nouvelles faisaient faillite dans les trois ans qui suivaient leur création (ibid.). En outre, le cycle de vie des entreprises est limité de deux façons. Premièrement, les entreprises du secteur informel deviennent rarement des entreprises du secteur structuré. Albaladejo et Schmitz (2000) estiment qu'en Afrique moins de 1 % des microentreprises de subsistance se transforment en PME axées sur la croissance. Deuxièmement, les petites entreprises se transforment rarement en grandes entreprises (Harding, Soderbom et Teal, 2004; Van Biesebroeck, 2005; Liedholm, 2001).

Le cycle de vie typique des entreprises – création d'entités généralement petites, dont beaucoup disparaissent rapidement, quelques-unes évoluant néanmoins en moyennes puis grandes entreprises – ne semble pas se produire. Les petites entreprises sont incapables de croître et d'atteindre un niveau minimal de production efficace. Les nouveaux venus sont généralement petits, ont une productivité inférieure à la moyenne et disparaissent plus rapidement que les grandes entreprises. En Afrique subsaharienne, il a été estimé que 7 % seulement des nouvelles microentreprises se transformaient en moyennes ou grandes entreprises. D'autres éléments indiquent que le passage d'une taille à l'autre est extrêmement rare et que la plupart des entreprises conservent leur taille initiale. Qui plus est, la probabilité qu'une entreprise conserve sa taille croît fortement avec la taille de celle-ci. Nombre de grandes entreprises, en fait, sont créées grandes et deviennent rarement moins que moyennes (Van Biesebroeck, 2005).

Contrairement à ce qu'on pense généralement, la dynamique de ces entreprises n'empêche pas, dans les PMA, le marché d'éliminer les entités inefficaces. Il semble, au contraire, que les marchés soient en fait très concurrentiels et très sélectifs. Cette sélection, cependant, est parfois telle qu'elle ne permet pas aux nouveaux venus d'acquérir les capacités technologiques nécessaires à l'activité manufacturière; ils doivent donc les acquérir de façon indépendante, à un coût élevé (Shiferaw, 2005). Shiferaw (2005) note qu'en Éthiopie les entreprises moyennes sont globalement de 40 à 50 % plus productives que les petites entreprises, tandis que les grandes entreprises sont en moyenne de 65 à 80 % plus efficaces. Dans le même temps, cependant, les grandes entreprises risquent bien moins de disparaître et survivent généralement plus longtemps même lorsqu'elles ont une faible productivité (Mead et Liedholm, 1998; Van Biesebroeck, 2005).

Quels sont les facteurs qui freinent la dynamique de croissance normale des entreprises dans les PMA? Dans les pays pauvres, on sait que des contraintes classiques telles que le risque et l'instabilité, l'accès au crédit, la faiblesse des capacités technologiques et l'accès au savoir, le manque de compétences

Le cycle de vie des entreprises est limité de deux façons. Premièrement, les entreprises du secteur informel deviennent rarement des entreprises du secteur structuré. Deuxièmement, les petites entreprises se transforment rarement en grandes entreprises.

Les petites entreprises sont incapables de croître et d'atteindre un niveau minimal de production efficace.

Le risque et l'instabilité, l'accès au crédit, la faiblesse des capacités technologiques et l'accès au savoir, le manque de compétences entrepreneuriales et le manque de main-d'œuvre qualifiée sont d'importants obstacles au développement des entreprises.

Cette incapacité d'utiliser les marchés de capitaux ou d'emprunter à des taux très élevés empêche les PME d'investir et les conduit à fonctionner avec un capital par employé bien inférieur à celui des grandes entreprises.

L'absence d'institutions de soutien au secteur privé et le sous-développement des marchés dans plusieurs PMA sont d'importants obstacles au commerce.

Des études ont montré qu'un important obstacle à la croissance des entreprises tenait à la taille insuffisante du marché et à l'inélasticité de la demande.

entrepreneuriales et le manque de main-d'œuvre qualifiée sont d'importants obstacles au développement des entreprises. Ces facteurs étant fortement corrélés à la performance des investissements et à la productivité, on comprend que de petites entreprises puissent se retrouver bloquées dans un environnement commercial pervers (Van Biesebroeck, 2005). Dans un contexte où le renseignement commercial n'est pas très développé, l'impression de plus grande solvabilité que donnent souvent les grandes entreprises peut aider celles-ci à accéder plus facilement au crédit (Bigsten et al., 2003). De plus, les grandes entreprises sont mieux à même, grâce à leur pouvoir de négociation, de surmonter les obstacles juridiques et financiers courants et dépendent généralement moins de l'économie locale car elles ont plus facilement accès aux financements étrangers, à la technologie et aux marchés extérieurs. Enfin, elles ont souvent davantage la capacité de surmonter les goulets d'étranglement – liés à l'absence ou à l'insuffisance de soutien public – qui risqueraient autrement de freiner leur croissance.

Dans les PMA, les petites entreprises ont de réelles difficultés à accéder aux marchés du crédit (voir Bigsten et Soderbom, 2005, et la section C du présent chapitre). Cette incapacité d'utiliser les marchés de capitaux ou d'emprunter à des taux très élevés les empêche d'investir et les conduit à fonctionner avec un capital par employé bien inférieur à celui des grandes entreprises. Celles-ci, par contre, ont davantage accès au crédit du secteur structuré (voir Bigsten et Soderbom, 2005) et comme elles sont plus productives et ont une plus grande propension à investir que les PME, elles sont mieux à même d'améliorer leur productivité.

On peut également favoriser le développement des entreprises en facilitant entre elles la création de réseaux. En Afrique, par exemple, l'appartenance à un réseau détermine largement la taille initiale d'une entreprise (Biggs et Shah, 2005). Elle conditionne en grande partie son avenir et illustre l'importance du capital social (externalités de réseau) pour sa survie. L'absence d'institutions de soutien au secteur privé et le sous-développement des marchés dans plusieurs PMA sont d'importants obstacles au commerce, qui accroissent le «coût extraordinairement élevé des activités de recherche, de sélection et de lutte contre l'opportunisme» (Biggs et Shah, 2005: 7). Les entreprises créent des «architectures de contrats relationnels qui se substituent aux institutions formelles inefficaces ou inexistantes et économisent sur la recherche et la sélection» (Biggs et Shah, 2006: 6). En Afrique, cependant, on a observé que ces réseaux d'entreprises se fondent souvent sur des critères ethniques (Ranja, 2003; Mengistae, 2001; Ramachandran et Shah, 1999; Fafchamps, 1999). Ils soutiennent leurs membres, mais tentent d'empêcher les «autres» d'accéder à certaines activités ou à certains marchés.

Bien que les réseaux ethniques ou culturels soient fréquents dans le monde, ils ne peuvent se substituer à un cadre institutionnel approprié capable de soutenir et de stimuler un entrepreneuriat productif. Les schémas d'investissement actuels indiquent qu'en Afrique les fonds d'investissement proviennent en grande partie de sources familiales, ce qui renforce encore les liens entrepreneuriaux de nature ethnique ou culturelle. Un recours quasi exclusif aux réseaux ethniques pour financer l'investissement productif peut être risqué et insuffisant. Les réseaux peuvent également limiter la concurrence et donner lieu à des activités improductives¹.

Des études ont montré qu'un important obstacle à la croissance des entreprises tenait à la taille insuffisante du marché et à l'inélasticité de la demande. Cela peut, outre la rareté du crédit, peser lourdement sur les

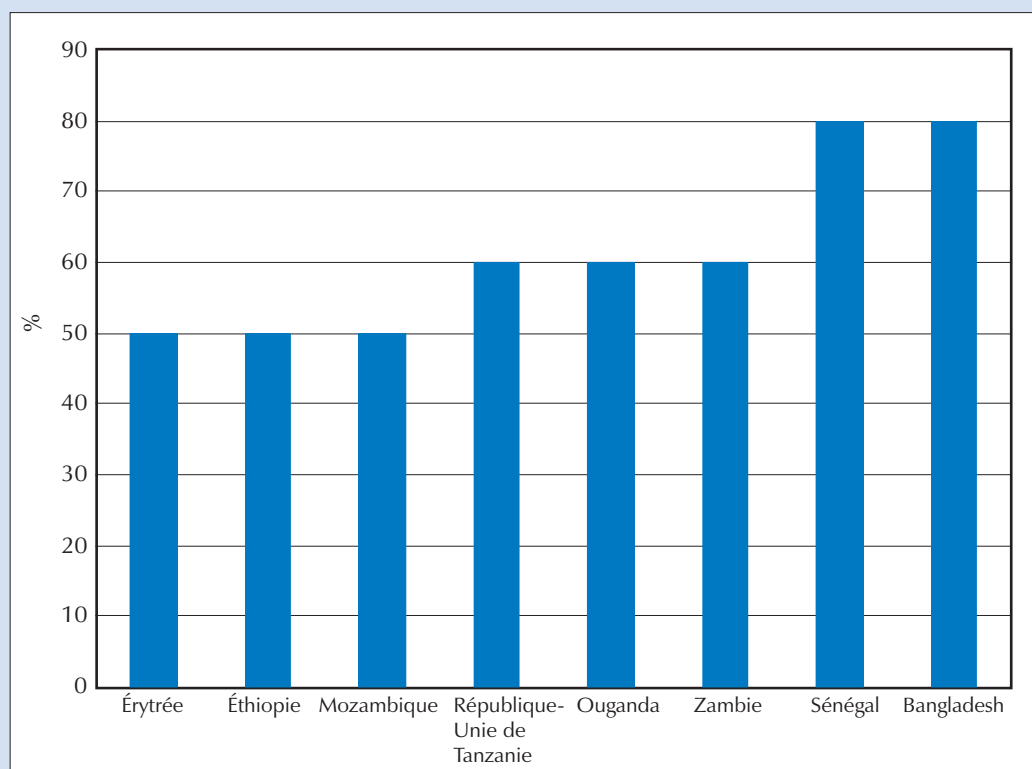
investissements des PME (Van Biesebroeck, 2005). Les exportations ne peuvent apporter qu'une solution partielle à l'absence de demande en développant le marché potentiel et en facilitant le remboursement des crédits (commerciaux) (Van Biesebroeck, 2005). Comme on peut s'y attendre, les petites entreprises exportent bien moins que les grandes. Ces dernières, cependant, éprouvent parfois de grandes difficultés à se développer à l'étranger. Tout d'abord, les salaires y sont plus élevés que ce qu'impliquerait la seule rémunération des compétences. Pour rester compétitives, elles doivent accroître leur productivité à mesure qu'elles se développent, ce qui semble être assez rarement le cas. La pression sur les entreprises peut encore s'accroître du fait des coûts élevés d'infrastructure. Dans de nombreux pays pauvres, les coûts élevés de transaction sont en effet un obstacle majeur. De ce point de vue, beaucoup de grandes entreprises dans les PMA ne semblent pas capables de se développer au-delà du seuil requis pour devenir compétitives sur les marchés mondiaux.

Beaucoup de grandes entreprises dans les PMA ne semblent pas capables de se développer au-delà du seuil requis pour devenir compétitives sur les marchés mondiaux.

2. L'HÉTÉROGÉNÉITÉ DES ENTREPRISES ET L'ÉCART DE PRODUCTIVITÉ ENTRE PETITES ET GRANDES ENTREPRISES

On dispose de données sur la performance des entreprises pour les PMA suivants: Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Cambodge, Érythrée, Madagascar, Mali, Mozambique, Népal, Ouganda, République-Unie de Tanzanie et Zambie². Ces données font apparaître d'importantes faiblesses dans la performance économique moyenne des entreprises des PMA d'Afrique et d'Asie. En Afrique, les taux d'utilisation des capacités sont relativement faibles selon les critères

GRAPHIQUE 46. UTILISATION DES CAPACITÉS DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER STRUCTURÉ DE CERTAINS PMA (Moyenne, en pourcentage de la capacité de production totale)



Source : D'après Eifert, Gelb et Ramachandran (2005).

Note : Le présent graphique utilise des données des Enquêtes d'évaluation du climat des investissements menées de 2000 à 2004.

Ce qui caractérise le plus la performance des entreprises dans les PMA est un degré élevé d'hétérogénéité.

Les grandes entreprises ont tendance à être plus productives que les petites pour ce qui est de la productivité de la main-d'œuvre, du capital et de l'ensemble des facteurs.

internationaux, allant de 50 à 60 %, avec un chiffre cependant supérieur pour le Sénégal (voir le graphique 46). L'intensité de capital est généralement élevée, tandis que la productivité du capital est relativement faible (en Érythrée et en Zambie, en particulier). Cela peut s'expliquer par une combinaison de facteurs, notamment par l'âge et la qualité des biens d'équipement. Les entreprises ont également des coûts unitaires de main-d'œuvre relativement élevés³. En Ouganda, en République-Unie de Tanzanie et en Zambie, par exemple, les coûts unitaires moyens de main-d'œuvre pour toutes les entreprises étudiées étaient de 0,39, 0,39 et 0,41 dollar, contre 0,32 et 0,27 dollar en Chine et en Inde, respectivement (Banque mondiale, 2004a, tableau 2.6). Dans les PMA d'Asie, les taux d'utilisation des capacités sont comparables à ceux d'Afrique au Bhoutan et au Népal, mais supérieurs au Bangladesh. Au Bhoutan et au Népal, les taux d'investissement médians sont également inférieurs aux taux de dépréciation estimatifs, ce qui indique que le stock de capital s'épuise plus rapidement qu'il ne se reconstitue⁴.

Cependant, ce qui caractérise le plus la performance des entreprises dans les PMA est un degré élevé d'hétérogénéité, qui est l'une des principales constatations des études RPED menées en Afrique (Bigsten et Soderbom, 2005) et des Enquêtes d'évaluation du climat des investissements menées en Asie. Par hétérogénéité, on entend le fait qu'en matière de performance on observe une grande diversité de résultats, certaines entreprises faisant beaucoup mieux que d'autres, tant au sein d'un même secteur que d'un secteur à l'autre. Dans les PMA africains, la participation étrangère, l'activité exportatrice et la formation des cadres des entreprises ont d'importantes incidences sur la productivité, l'investissement et le chiffre d'affaires. Les entreprises étrangères et les entreprises exportatrices fonctionnent généralement mieux que les entreprises nationales et celles qui n'exportent pas. Dans les PMA asiatiques, il existe aussi d'importants écarts de productivité entre les secteurs qui exportent et ceux qui n'exportent pas, les entreprises exportatrices obtenant, en matière de croissance des ventes, des investissements et des emplois, de bien meilleurs résultats que celles qui n'exportent pas.

On observe, s'agissant de l'hétérogénéité de la performance des entreprises, une constante: les grandes entreprises ont tendance à être plus productives que les petites pour ce qui est de la productivité de la main-d'œuvre, du capital et de l'ensemble des facteurs (Mazumdar et Mazaheri, 2003; Van Biesebroeck, 2005;

TABLEAU 48. VALEUR AJOUTÉE NETTE PAR EMPLOYÉ ET CAPITAL PAR EMPLOYÉ, PAR TAILLE D'ENTREPRISE, DANS CERTAINS PMA (Moyenne en dollars)

	Valeur ajoutée nette par employé ^a				Capital par employé			
	Petite	Moyenne	Grande	Très grande	Petite	Moyenne	Grande	Très grande
Bangladesh	1 300	1 650	1 200	1 150	1 450	1 650	800	1 150
Érythrée	2 450	5 450	2 000	1 600	17 700	52 050	52 650	14 500
Éthiopie	550	750	1 050	650	2 450	3 750	4 600	4 400
Mozambique	1 250	2 800	2 200	..	6 200	5 600	12 250	..
Sénégal	7 500	17 100	15 600	14 500	6 900	11 300	11 950	1 000
Ouganda	1 000	1 600	4 800	950	1 550	4 700	8 850	1 050
Rép.-Unie de Tanzanie	1 850	4 200	3 400	6 800	5 900	4 750	13 250	13 150
Zambie	800	950	1 250	2 500	9 650	14 000	6 700	13 750

Source: D'après Eifert, Gelb et Ramachandran (2005).

Note: Le présent tableau s'inspire des Enquêtes d'évaluation du climat des investissements menées de 2000 à 2004.

a La valeur ajoutée nette correspond à la valeur brute des ventes diminuée du coût des matières premières et des coûts de production indirects estimatifs.

Pour la définition des coûts de production indirects, voir la source.

TABLEAU 49. LIENS ENTRE LES ENTREPRISES DU SECTEUR INFORMEL ET LES ENTREPRISES DU SECTEUR STRUCTURÉ
DANS LES CAPITALES DE CERTAINS PMA D'AFRIQUE DE L'OUEST

	Cotonou (Bénin)	Ouagadougou (Burkina Faso)	Bamako (Mali)	Niamey (Niger)	Dakar (Sénégal)	Lomé (Togo)	Moyenne
<i>Source de matières premières du secteur informel (% de la valeur totale des matières premières).</i>							
Commerciales structurées	27,4	14,8	14,0	4,3	9,8	7,1	12,9
Commerciales informelles	62,1	76,5	83,1	90,0	79,9	85,6	79,5
Autres	10,5	8,7	2,8	5,7	10,3	7,3	7,6
<i>Destinataires de la production du secteur informel (% des recettes de vente)</i>							
Secteur structuré	10,2	10,3	6,8	3,7	8,2	6,8	7,7
Secteur informel	30,3	22,0	25,8	12,6	10,2	17,6	19,8
Ménages	56,4	67,6	66,4	82,7	81,2	73,7	71,3
Étrangers	3,1	0,1	1,0	1,0	0,4	1,9	1,3
<i>Principales sources de concurrence pour le secteur informel (% du nombre total d'entreprises du secteur informel)</i>							
Commerciales structurées	3,2	4,2	7,9	6,2	3,7	4,1	4,9
Non-commerciales structurées	6,8	2,6	4,9	3,4	3,1	3,0	4,0
Commerciales informelles	61,7	57,6	64,3	71,5	57,8	66,9	63,3
Non-commerciales informelles	24,6	15,9	23,0	18,7	22,1	14,8	19,9
Autres	3,7	19,8	0,0	0,0	13,3	11,3	8,0

Source: D'après Brilleau et al. (2005).

Mead et Liedholm, 1998). Le tableau 48 donne un aperçu de la valeur ajoutée par employé, mesure fréquemment utilisée de la productivité de la main-d'œuvre, et du capital par travailleur, mesure d'intensité du capital dans certains PMA; ces chiffres proviennent des évaluations du climat des investissements réalisées par la Banque mondiale, qui mesurent principalement la performance des entreprises manufacturières de plusieurs pays à l'aide de données d'enquête. Le tableau montre que dans tous les pays, la productivité de la main-d'œuvre est plus élevée dans les moyennes entreprises que dans les petites, et que dans tous les pays à l'exception du Bangladesh et de l'Érythrée, elle est également plus élevée dans les grandes entreprises que dans les petites. Dans les grandes entreprises, elle est entre moitié et près de quatre fois plus élevée que dans les petites, même si cinq fois sur huit, elle est plus élevée dans les entreprises moyennes que dans les grandes entreprises. Cette inversion est encore plus marquée entre les grandes et les très grandes entreprises: elle n'est plus élevée que dans les très grandes entreprises de République-Unie de Tanzanie et de Zambie. Le capital par travailleur croît également des petites aux grandes entreprises dans tous les pays de l'échantillon à l'exception du Bangladesh. Comme pour la productivité de la main-d'œuvre, les très grandes entreprises n'utilisent pas forcément, par travailleur, plus de capital que les grandes (voir le tableau 48).

La distorsion observée dans la répartition par taille des entreprises se traduit par une absence de liens entre grandes entreprises et PME du secteur structuré ainsi qu'entre entreprises du secteur structuré et entreprises du secteur informel.

3. LIENS ENTRE ENTREPRISES DU SECTEUR INFORMEL ET DU SECTEUR STRUCTURÉ

La distorsion observée dans la répartition par taille des entreprises se traduit par une absence de liens entre grandes entreprises et PME du secteur structuré ainsi qu'entre entreprises du secteur structuré et entreprises du secteur informel.

Là encore, on possède peu de données sur ces phénomènes. Le tableau 49, néanmoins, fournit quelques indications des liens qui existent entre les entreprises des deux secteurs dans les capitales de six PMA d'Afrique de l'Ouest – Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey et Ouagadougou – en 2000 et 2001 (Brilleau et al., 2005). On constate ce qui suit:

- Il existe peu de liens en amont entre les entreprises du secteur informel et celles du secteur structuré. Dans ces villes, en moyenne, seulement 12,9 % des intrants utilisés par les premières provenaient des secondes. Dans cinq des six villes, la proportion était de moins de 15 %; Cotonou fait exception, avec 27 %;
- La production des entreprises du secteur informel n'est généralement pas destinée à des entreprises du secteur structuré. En moyenne, seulement 7,7 % des ventes des premières vont aux secondes. Les chiffres les plus élevés sont recensés à Cotonou et à Ouagadougou (10,2 % et 10,3 %, respectivement);
- Les entreprises des deux secteurs ne se font pas concurrence. Dans les pays considérés, moins de 13 % des entreprises du secteur informel estiment être en concurrence avec des entreprises du secteur structuré. En moyenne, 83,2 % des entreprises du secteur informel estiment être en concurrence avec des entreprises du même secteur.

Ces données révèlent un système de production segmenté dans lequel il existe, entre les différents types d'entreprise, peu de liens et peu de concurrence. Il se peut cependant qu'il existe, par l'entremise de la consommation, des liens entre la croissance des entreprises du secteur structuré et le revenu de leurs employés et la demande, par les ménages, de biens produits par des entreprises du secteur informel. Au Burkina Faso, on voit que dans certaines localités, la croissance des deux secteurs est positivement corrélée (Grimm et Günther, 2005).

Les entreprises du secteur informel ne sont pas toutes des PME de subsistance; elles sont parfois axées sur la croissance.

Les entreprises du secteur informel ne sont pas toutes des PME de subsistance; elles sont parfois axées sur la croissance. À cet égard, Ranis et Stewart (1999) opèrent une distinction utile entre entreprises traditionnelles et entreprises en voie de modernisation. Les premières se caractérisent par une très faible capitalisation, une faible productivité, de faibles revenus, une très petite taille (trois employés ou moins) et une technologie statique. Les secondes se distinguent par une plus forte intensité de capital, par une taille supérieure (jusqu'à 10 employés) et par une technologie plus dynamique. Ce sont ces dernières qu'Albaladejo et Schmitz (2000) appellent «PME axées sur la croissance». Elles sont souvent davantage liées à des entreprises du secteur structuré. Elles produisent des biens de consommation qui peuvent concurrencer ceux du secteur structuré, ainsi que des produits intermédiaires et des biens d'équipement simples qui répondent aux besoins du secteur informel tout en répondant partiellement aux exigences du secteur structuré. Au sein du secteur informel, ce sont elles qui ont le potentiel de passer dans le secteur structuré.

Dans les pays d'Asie dynamiques, il semble que ces entreprises aient joué un rôle économique important (Ranis et Stewart, 1999, et chapitre suivant). Il est difficile, cependant, d'évaluer leur importance dans les PMA.

C. Systèmes financiers intérieurs

1. UN NOUVEAU CONTEXTE

La nature des systèmes financiers intérieurs conditionne le développement des entreprises et des capacités de production dans les PMA. Ce fait est largement admis et, une fois leur indépendance politique obtenue, de nombreux PMA ont cherché à mettre en place des institutions financières de développement et des programmes de crédit ciblés. Ces institutions et programmes, souvent financés et soutenus par des organismes d'aide étrangers,

avaient pour vocation de fournir des crédits à des secteurs prioritaires ou à des services concessionnaires spécialisés opérant en milieu rural. Les gouvernements ont joué un rôle important en déterminant les flux de crédit par un système de bonification, de plafonnement des taux d'intérêt, d'allocation de crédits, de réserves obligatoires et de limitation des opérations bancaires et des opérations en capital (CNUCED, 1996).

Ces politiques ont souvent échoué et ont freiné le développement des institutions financières. Comme Niskanen (2001: 347) l'a dit au sujet de l'Afrique, en des termes qui peuvent également s'appliquer aux PMA de ce continent: «Leur viabilité commerciale a été largement compromise par les dictats des gouvernements. Ces ingérences politiques répétées ont sans aucun doute nui à leur capacité de gérer les risques. Les banques n'ont pas appris à évaluer les risques et à suivre les portefeuilles de prêts, et n'ont pas assez mobilisé l'épargne. Il n'y avait ni gestion active de trésorerie et de portefeuille, ni incitation à accroître l'efficacité, ce qui a souvent alourdi les coûts d'intermédiation financière. La répression financière a dissuadé les banques d'investir dans l'information, élément essentiel au développement des systèmes financiers. Devant gérer les risques particuliers d'emprunteurs privés, elles ont pâti d'une information onéreuse et imparfaite – sélection adverse, aléa moral et exécution des contrats».

Lors des crises économiques que la plupart des PMA ont traversées à la fin des années 70 et au début des années 80, les faiblesses des institutions financières se sont une nouvelle fois révélées; la réponse a consisté à passer d'une politique de répression financière à une libéralisation, généralement dans le cadre de programmes de stabilisation et d'ajustement structurel. Il n'existe aucune donnée systématique sur l'ampleur de ce processus de réforme. Les données dont on dispose, cependant, montrent que le Bangladesh, le Burundi, Madagascar, le Malawi, le Népal, la République-Unie de Tanzanie et la Sierra Leone ont entrepris cette libéralisation dans la seconde moitié des années 80, et Haïti, l'Ouganda et la Zambie dans la première moitié des années 90 (Glick et Hutchinson, 2002). Ces tendances sont l'expression d'un mouvement plus vaste. Gelbard et Leite (1999), par exemple, dressent un tableau de la libéralisation financière dans 24 PMA, dont il ressort que si 23 pays avaient un système financier «réprimé» en 1987, ils n'étaient plus que 4 en 1997.

La libéralisation financière a visé à accroître l'efficacité de l'intermédiation et à renforcer la réglementation (c'est-à-dire à réduire la régulation allocative des marchés financiers) pour accroître les dépôts (mobilisation de l'épargne), améliorer la qualité du portefeuille d'investissement et stimuler la croissance économique. Dans les PMA, cette politique a principalement consisté à réformer et à libérer les taux d'intérêt, à introduire des instruments monétaires de marché (c'est-à-dire à passer d'instruments directs de politique monétaire tels que le contrôle des taux d'intérêt et le plafonnement du crédit à des instruments indirects de politique monétaire tels que l'adjudication de bons du Trésor), à supprimer les directives relatives au crédit sectoriel et à lever les restrictions applicables aux types d'activité que les institutions financières pouvaient mener, à assouplir les restrictions à l'accès d'institutions privées ou étrangères aux marchés financiers intérieurs, à privatiser les institutions financières publiques et à restructurer ou liquider des banques (CNUCED, 1996).

Les réformes financières ont permis d'accroître quelque peu la concurrence au sein du système financier et d'instituer une réglementation plus prudentielle. Cependant, même si le rythme et l'ampleur de la libéralisation financière diffèrent beaucoup d'un pays à l'autre, les faits, que nous examinerons plus loin,

Lors des crises économiques que la plupart des PMA ont traversées à la fin des années 70 et au début des années 80, les faiblesses des institutions financières se sont une nouvelle fois révélées; la réponse a consisté à passer d'une politique de répression financière à une libéralisation.

Le secteur financier, et le secteur bancaire en particulier, n'ont en rien stimulé le développement du secteur privé après la libéralisation financière.

donnent à penser que l'adoption, dans les PMA, de politiques financières axées sur le marché n'a pas donné les résultats escomptés. Non seulement le secteur financier de ces pays ne s'est pas diversifié, est resté dominé par les banques et est demeuré peu compétitif, mais il a en outre développé un nouveau mode de rationnement du crédit axé davantage sur la rentabilité à court terme que sur l'investissement productif à long terme. Autrement dit, le secteur financier, et le secteur bancaire en particulier, n'ont en rien stimulé le développement du secteur privé après la libéralisation financière. Celle-ci a tout simplement échoué à promouvoir l'investissement productif dans les PMA, comme en témoigne la faible offre de crédit au secteur privé et aux PME, en particulier. Dans ce contexte de forte asymétrie informationnelle, de difficile exécution des contrats, d'incapacité de suivre et d'évaluer les risques de faible remboursement des prêts, le comportement des prêteurs du secteur structuré est largement dominé par une perception extrêmement aiguë du risque, préjudiciable au développement des entreprises et à la création d'emplois.

2. ÉVOLUTION DE L'INTERMÉDIATION FINANCIÈRE

La présente section décrit l'évolution de l'intermédiation financière dans les PMA depuis le début des années 80. Est également décrite, à des fins de comparaison, l'évolution dans les pays à faible et à moyen revenu et dans d'autres pays en développement.

L'évolution du niveau de monétisation des PMA tend à indiquer que, globalement, la libéralisation ne s'est pas accompagnée d'une intensification de l'intermédiation financière.

Le premier indicateur général de la financiarisation est le degré de monétisation⁵. Les données montrent qu'en la matière les PMA restent loin derrière les autres pays en développement. Dans le groupe des PMA, le ratio M2/PIB n'a augmenté que de six points de pourcentage entre 1986 et 2003. Dans le groupe des autres pays en développement, pendant la même période, ce ratio a augmenté de 43 points de pourcentage. En 2003, la masse monétaire n'atteignait pas 31 % du PIB dans les PMA, contre près de 80 % dans le groupe des autres pays en développement, et la proportion d'avoirs porteurs d'intérêt et à longue échéance dans le PIB était près de trois fois moins importante dans les PMA (18 %) que dans les autres pays en développement (51 %). En 2003, le ratio M2/PIB dans les PMA était ainsi encore inférieur à celui qu'affichaient les autres pays en développement au début des années 80. L'évolution du niveau de monétisation des PMA tend à indiquer que, globalement, la libéralisation ne s'est pas accompagnée d'une intensification de l'intermédiation financière. Comme le montre l'encadré 18, on a observé des modes distincts de monétisation dans les PMA africains, asiatiques et insulaires, ainsi qu'un processus de démonétisation (diminution du degré de monétisation) dans les PMA africains à partir de 1986.

Le différentiel de taux d'intérêt est révélateur de l'efficacité de l'intermédiation financière. Ce différentiel a augmenté dans les PMA, alors qu'il diminuait globalement dans le groupe des autres pays en développement.

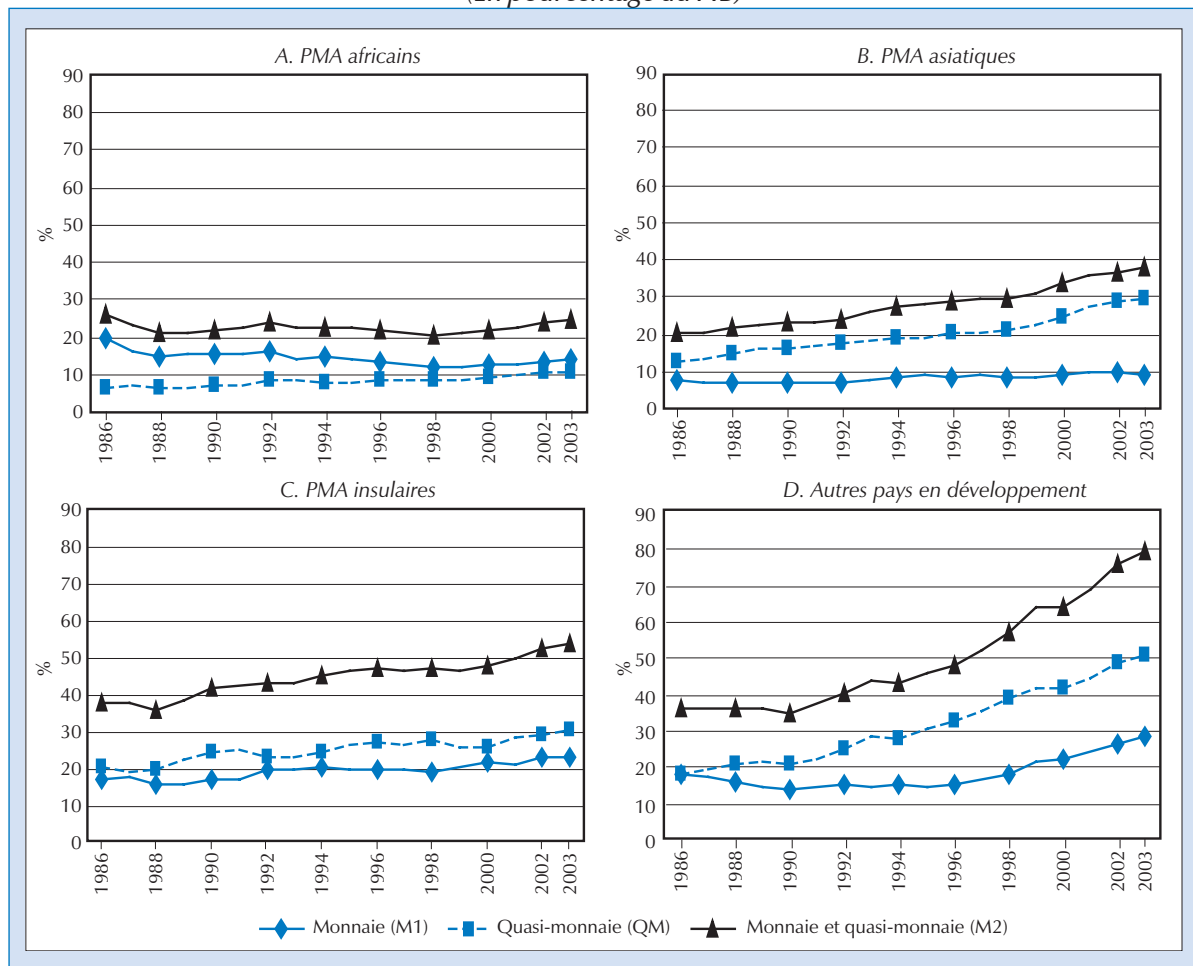
Le différentiel de taux d'intérêt (différence entre les taux applicables aux dépôts et les taux applicables aux prêts) est révélateur de l'efficacité de l'intermédiation financière. Les données disponibles montrent i) que ce différentiel a augmenté dans les PMA, alors qu'il diminuait globalement dans le groupe des autres pays en développement, et ii) qu'il est constamment resté plus élevé dans les PMA que dans les autres pays en développement (voir le tableau 50). Un différentiel élevé est généralement révélateur de coûts d'exploitation élevés (y compris, en particulier, de frais généraux élevés souvent liés à une faible productivité et au sureffectif des banques), d'un portefeuille de prêts peu productif (traduisant une faible culture de remboursement), d'une faible compétitivité du secteur bancaire et d'un contexte peu favorable au crédit. D'après McKinley (2005), un différentiel élevé peut également indiquer que les banques commerciales pratiquent des marges élevées sur les prêts décaissés pour

ENCADRÉ 18. NIVEAU ET STRUCTURE DE LA MONÉTISATION DES PMA

L'évolution de la structure de la monétisation¹ des PMA et des autres pays en développement montre que, depuis le milieu des années 80, une proportion croissante de la masse monétaire prend la forme de quasi-monnaie (voir le graphique 6 de l'encadré). Dans le groupe des PMA, la proportion de quasi-monnaie a dépassé pour la première fois celle de la monnaie (M1) en 1993, alors que cela s'était produit dès 1986 dans le groupe des autres pays en développement, ce qui indique qu'avant la mise en œuvre de réformes financières l'économie des PMA était déjà à un stade bien moins avancé de développement financier que celle des autres pays en développement. En 2003, cependant, la structure de la monétisation des PMA et des autres pays en développement était comparable à celle du groupe des pays développés, la quasi-monnaie représentant de 60 à 65 % de la masse monétaire dans les trois groupes de pays. Lorsqu'on ventile les PMA par région, on constate que ce rattrapage est principalement dû aux PMA d'Asie. Dans ceux d'Afrique, malgré une augmentation constante de la proportion de quasi-monnaie, la proportion de M1 demeurait, en 2003, supérieure à celle de la quasi-monnaie. Cette constatation indique peut-être simplement qu'en moyenne l'amélioration de l'utilisation et de

GRAPHIQUE 6 DE L'ENCADRÉ. STRUCTURE ET DEGRÉ DE MONÉTISATION DES SOUS-GROUPES DE PMA ET D'AUTRES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 1986-2003

(En pourcentage du PIB)



Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2005*, CD-ROM.

Note: Les calculs sont basés sur un groupe de 36 PMA et 63 autres pays en développement.

L'offre de services financiers a été bien plus lente dans les PMA africains que dans les PMA asiatiques à la suite de la libéralisation financière.

Comme le montre le graphique 6 de l'encadré, lorsqu'on ventile les PMA par région, on voit que le niveau moyen de monétisation des PMA asiatiques a presque doublé, passant de 20 % à 38 % du PIB entre 1986 et 2003, ce qui s'explique principalement par l'augmentation du ratio quasi-monnaie/PIB, qui a presque triplé pendant la même période. Dans les PMA africains, en revanche, le ratio M2/PIB était plus faible en 2003 (24 %) qu'en 1986 (26 %). Cette apparente

Encadré 18 (suite)

démonétisation est imputée à une faible augmentation du ratio quasi-monnaie/PIB (3,9 points de pourcentage seulement entre 1986 et 2003), insuffisante pour compenser la diminution concomitante du ratio M1/PIB (-5,7 points de pourcentage). En fait, le ratio de quasi-monnaie était environ deux fois plus élevé dans les PMA d'Asie (12,4 %) que dans ceux d'Afrique (6,5 %) en 1986 et trois fois plus élevé en 2003. D'après Brownbridge et Gayi (1999), on peut attribuer, du moins en partie, la meilleure performance des PMA d'Asie par rapport à ceux d'Afrique pour ce qui est d'accroître l'intermédiation financière à la stabilité macroéconomique relativement plus grande qui prévaut dans ces pays, avec des taux d'inflation inférieurs et des taux réels de rémunération des dépôts supérieurs. Les données montrent qu'en moyenne les taux d'inflation étaient plus élevés dans les PMA africains que dans les PMA asiatiques à la fin des années 80, mais pas au début des années 2000². En ce qui concerne le groupe des PMA insulaires, les données font apparaître une augmentation du ratio à la fois de quasi-monnaie et de monnaie entre 1986 et 2003; leur niveau d'intermédiation financière est même apparu, tout au long de la période 1986-2003, constamment supérieur à celui des PMA asiatiques, mais inférieur à celui du groupe des autres pays en développement.

Ces résultats tendent à montrer que, malgré une évolution encourageante de la structure de la monétisation des PMA vers un recours relativement plus important aux dépôts à terme et d'épargne, le niveau d'intermédiation financière dans ces pays demeure très inférieur à celui du groupe des autres pays en développement. Ces derniers ont accompli, depuis le milieu des années 80, d'importants progrès dans ce domaine, alors que les PMA, et les PMA africains en particulier, n'ont que très médiocrement progressé. Ces observations sont à rapprocher d'un rapport de la Banque mondiale qui, en 1994, indiquait qu'une augmentation de 10 % du ratio M2/PIB hausserait la croissance du PIB par habitant de 0,2 à 0,4 point de pourcentage (Banque mondiale, 1994: 22). L'apparente démonétisation des PMA africains à la suite des réformes financières est particulièrement préoccupante. En fait, entre 1986-1993 et 1996-2003, le niveau de monétisation a diminué dans 10 des 22 PMA africains pour lesquels on dispose de données et a stagné dans 8 autres. De faibles niveaux de monétisation sont le trait commun des économies de subsistance, où l'épargne prend principalement la forme d'avoirs physiques (stocks de produits) et où une partie du secteur agricole n'est pas monétisée. Dans ces économies, la monétisation passe par le développement économique des zones rurales (Akyüz, 1992).³

¹ Pour une définition, voir la note 5 du texte.

² Hormis les deux cas atypiques de l'Angola et de la République démocratique du Congo, on dispose de chiffres de l'inflation (basés sur le déflateur du PIB) pour 39 PMA, dont 31 d'Afrique et 5 d'Asie, pour les périodes 1986-1990 et 1999-2003. À partir de simples moyennes, les calculs montrent que les taux d'inflation sont passés de 22 à 8 % dans les PMA d'Afrique et de 18 à 14 % dans ceux d'Asie. Dans les PMA insulaires, ces taux sont passés de 12 à 5 % entre les mêmes périodes. En comparaison, ils atteignaient en moyenne 14 % en 1986-1990 dans le groupe des autres pays en développement (hormis quatre cas aberrants, à savoir l'Argentine, le Brésil, le Nicaragua et le Viet Nam) et sont tombés à 8 % en 1999-2003, ce qui est le niveau affiché par les PMA africains.

³ L'auteur note également que des politiques telles que des politiques de relèvement des taux d'intérêt applicables aux dépôts n'ont pas la capacité de promouvoir une monétisation par la liquidation des stocks de produits.

compenser un faible volume de décaissements. Ces marges, qui s'expliquent par des primes de risque élevées, par la faiblesse de l'infrastructure du marché et par la fragilité des droits des créanciers, révèlent également la faiblesse de la concurrence (Čihák, M. et Podpiera, 2005)⁶.

La libéralisation financière s'est accompagnée d'une diminution des réserves obligatoires des banques locales. En conséquence et comme le montre le graphique 47A, le ratio de liquidité des banques, qui était constamment plus élevé dans les PMA que dans les pays à faible et à moyen revenu depuis les années 80, a diminué dans les années 90 dans les deux groupes de pays. Cette diminution s'est accompagnée d'une augmentation du ratio crédit bancaire intérieur/PIB (graphique 47B) dans le groupe des pays à faible et à moyen revenu, mais d'une diminution de ce ratio dans les PMA. Comme le montre le tableau 51, entre 1990-1993 et 2000-2003, le ratio de liquidité des banques a diminué dans 29 des 42 PMA pour lesquels on dispose de données, tandis que le ratio de crédit intérieur accordé par les banques diminuait dans 60 % d'entre eux (contre 24 % dans le groupe des autres pays en développement).

Un autre indicateur traditionnel de l'intermédiation financière est le ratio crédit intérieur accordé au secteur privé/PIB. Cette variable reflète la

TABLEAU 50. TAUX D'INTÉRÊT DES PRÊTS ET DIFFÉRENTIEL DE TAUX D'INTÉRÊT DANS LES PMA ET DANS D'AUTRES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 1990-1993 ET 2000-2003

(Moyenne en pourcentage)

	Taux d'intérêts des prêts			Différentiel de taux d'intérêt		
	1990-1993 (a)	2000-2003 (b)	Différence (b-a)	1990-1993 (a)	2000-2003 (b)	Différence (b-a)
Bangladesh	15.5	15.8	0.4	4.8	7.6	2.8
Cap-Vert	10.0	12.7	2.7	6.0	8.2	2.2
Éthiopie	8.5	9.6	1.1	4.7	4.8	0.1
Gambie	26.5	24.0	-2.5	13.7	11.4	-2.3
Guinée	24.3	19.4	-4.9	2.9	11.9	9.0
Guinée équatoriale	18.0	19.7	1.7	10.4	14.7	4.3
Îles Salomon	18.8	16.0	-2.8	8.1	14.6	6.6
Lesotho	18.6	16.7	-1.9	7.5	11.7	4.2
Madagascar	25.3	25.3	0.0	5.1	12.7	7.6
Malawi	23.1	52.2	29.1	7.4	21.8	14.4
Mauritanie	10.0	21.0	11.0	3.8	13.0	9.3
Myanmar	8.0	15.1	7.1	-4.2	5.5	9.7
Népal	14.4	8.6	-5.9	0.6	3.2	2.6
Ouganda	36.5	20.9	-15.6	-10.4	12.5	22.8
République centrafricaine	18.0	19.7	1.7	10.4	14.7	4.3
Rép. dém. populaire lao	25.8	29.5	3.7	8.5	21.7	13.2
Rép.-unie de Tanzanie	31.0	18.2	-12.8	7.8	13.6	5.8
Samoa	13.2	10.1	-3.1	6.1	4.6	-1.6
Sao Tomé-et-Principe	32.8	36.9	4.1	2.5	21.1	18.6
Sierra Leone	55.5	23.2	-32.3	13.0	14.8	1.8
Tchad	18.0	19.7	1.7	10.4	14.7	4.3
Vanuatu	16.9	8.0	-8.9	11.0	6.8	-4.2
Zambie	67.7	42.7	-25.0	32.2	20.5	-11.7
PMA	23.3	21.1	-2.2	7.1	12.4	5.4
Autres pays en développement	42.8	16.2	-26.6	19.4	8.3	-11.1

Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2005*, CD-ROM.

Note: Les moyennes sont de simples moyennes établies sur la base d'un groupe de 23 PMA et de 64 autres pays en développement.

réorientation effective des dépôts et de l'épargne vers le secteur privé par le biais de prêts⁷. Le graphique 47C montre qu'entre 1980 et 2003 ce ratio a doublé pour passer de 30 % à près de 60 % dans le groupe des pays à faible et à moyen revenu, mais il a stagné autour de 14-15 % dans le groupe des PMA. Les données montrent que même le PMA le mieux classé, à savoir le Cap Vert, où le crédit intérieur accordé au secteur privé s'est établi en moyenne à 37 % du PIB en 2003, n'a pas atteint le niveau moyen affiché cette année-là par le groupe des pays à faible et à moyen revenu. Ces observations préliminaires indiquent clairement qu'en moyenne et malgré la mise en œuvre de réformes financières les institutions financières nationales n'ont pas su impulser le développement du secteur privé dans le groupe des PMA. Comme le montre le tableau 52, le ratio crédit intérieur accordé au secteur privé/PIB est passé de 12 à 15 % dans le groupe des PMA et a diminué dans 19 des 33 pays pour lesquels on dispose de données antérieures et postérieures à la réforme. À l'exception des îles Salomon, ces 19 pays étaient tous des PMA africains. En revanche, le même ratio a augmenté dans les cinq PMA asiatiques pour lesquels on disposait de données. D'après Thisen (2004), «[En Afrique,] ce qui a fait défaut à l'industrie et au commerce, c'est une masse monétaire suffisante. Les banquiers, qui étaient la seule source d'argent, ont délibérément refusé de prêter à l'industrie, au commerce et à l'agriculture».

Entre 1980 et 2003, le ratio crédit intérieur accordé au secteur privé/PIB a doublé pour passer de 30 % à près de 60 % dans le groupe des pays à faible et à moyen revenu, mais il a stagné dans le groupe des PMA.

Les institutions financières nationales n'ont pas su impulser le développement du secteur privé dans le groupe des PMA.

TABLEAU 51. RATIO DE LIQUIDITÉ DES BANQUES ET CRÉDIT INTÉRIEUR ACCORDÉ PAR LE SECTEUR BANCAIRE DANS LES PMA ET DANS LES PAYS À FAIBLE ET À MOYEN REVENU, 1990-1993 ET 2000-2003

	Ratio de liquidité des banques (%)			Crédit intérieur accordé par le Secteur bancaire (% du PIB)		
	1990-1993 (a)	2000-2003 (b)	Différence (b-a)	1990-1993 (a)	2000-2003 (b)	Différence (b-a)
Cap-Vert	147,8	20,0	-127,8	44,8	67,6	22,8
Rép. dém. du Congo	109,5	7,5	-102,0	18,5	1,1	-17,4
Yémen	113,3	18,8	-94,4	56,8	3,1	-53,7
Myanmar	88,2	20,9	-67,3	38,2	33,6	-4,6
Samoa	72,5	11,4	-61,1	0,3	24,6	24,3
Bhoutan	107,0	58,6	-48,4	7,3	7,2	0,0
Mali	65,4	17,2	-48,1	12,9	16,0	3,2
Bénin	60,7	16,8	-43,9	14,9	7,1	-7,8
Haïti	83,1	40,9	-42,2	33,7	35,0	1,2
Togo	51,7	11,4	-40,4	23,4	18,8	-4,6
Niger	42,4	16,4	-26,0	14,6	8,7	-5,9
Soudan	50,5	25,9	-24,6	18,7	9,8	-8,9
Sierra Leone	33,2	10,0	-23,2	19,2	50,5	31,4
Burkina Faso	26,3	8,2	-18,1	9,9	13,5	3,6
Mozambique	30,4	13,5	-17,0	10,9	12,7	1,8
Éthiopie	26,0	12,6	-13,3	52,9	61,0	8,1
Lesotho	22,9	10,7	-12,2	20,4	6,0	-14,4
Libéria	70,8	60,2	-10,6	587,5	177,2	-410,2
Mauritanie	13,0	3,9	-9,1	50,6	-4,4	-55,0
Zambie	24,7	17,6	-7,1	62,3	51,9	-10,4
Ouganda	15,9	11,1	-4,8	14,9	12,7	-2,2
Rwanda	14,8	10,3	-4,4	15,8	12,6	-3,2
Gambie	16,2	12,2	-4,0	4,8	20,8	16,0
Bangladesh	12,7	8,8	-3,9	22,9	38,1	15,2
Malawi	25,4	22,4	-3,0	24,2	18,3	-5,9
Guinea-Bissau	31,3	29,5	-1,8	27,9	15,2	-12,8
Burundi	5,8	4,0	-1,8	21,7	34,2	12,5
Sénégal	13,3	12,3	-1,0	32,6	23,7	-8,9
Maldives	54,1	53,4	-0,6	33,4	38,3	4,9
République centrafricaine	1,9	2,6	0,7	13,9	12,9	-0,9
Djibouti	1,1	2,3	1,2	46,9	31,2	-15,6
Vanuatu	3,9	6,3	2,4	29,0	43,3	14,3
Rép.-Unie de Tanzanie	6,8	13,7	6,9	31,6	9,9	-21,7
Madagascar	13,8	21,2	7,4	28,9	16,9	-12,0
Népal	11,5	20,2	8,6	28,3	43,2	14,9
Guinée	8,6	22,0	13,4	6,2	11,3	5,2
Tchad	2,9	16,4	13,5	13,1	11,6	-1,5
Rép. dém. pop. lao	12,7	27,4	14,7	6,4	12,1	5,7
Îles Salomon	4,7	20,9	16,1	36,0	36,8	0,8
Guinée équatoriale	14,9	43,6	28,7	41,8	1,4	-40,4
Cambodge	2,9	56,5	53,6	5,1	6,4	1,3
Comores	18,2	73,1	54,9	20,1	12,3	-7,8
Angola	..	15,9	-0,9	..
Érytrée	..	27,7	153,7	..
Sao Tomé-et-Principe	..	64,0	11,3	..
PMA	21,5	15,4	-6,1	27,1	23,1	-4,0
Pays à faible et à moyen revenu	14,9	11,4	-3,5	62,0	72,5	10,5

Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2005*, CD-ROM.

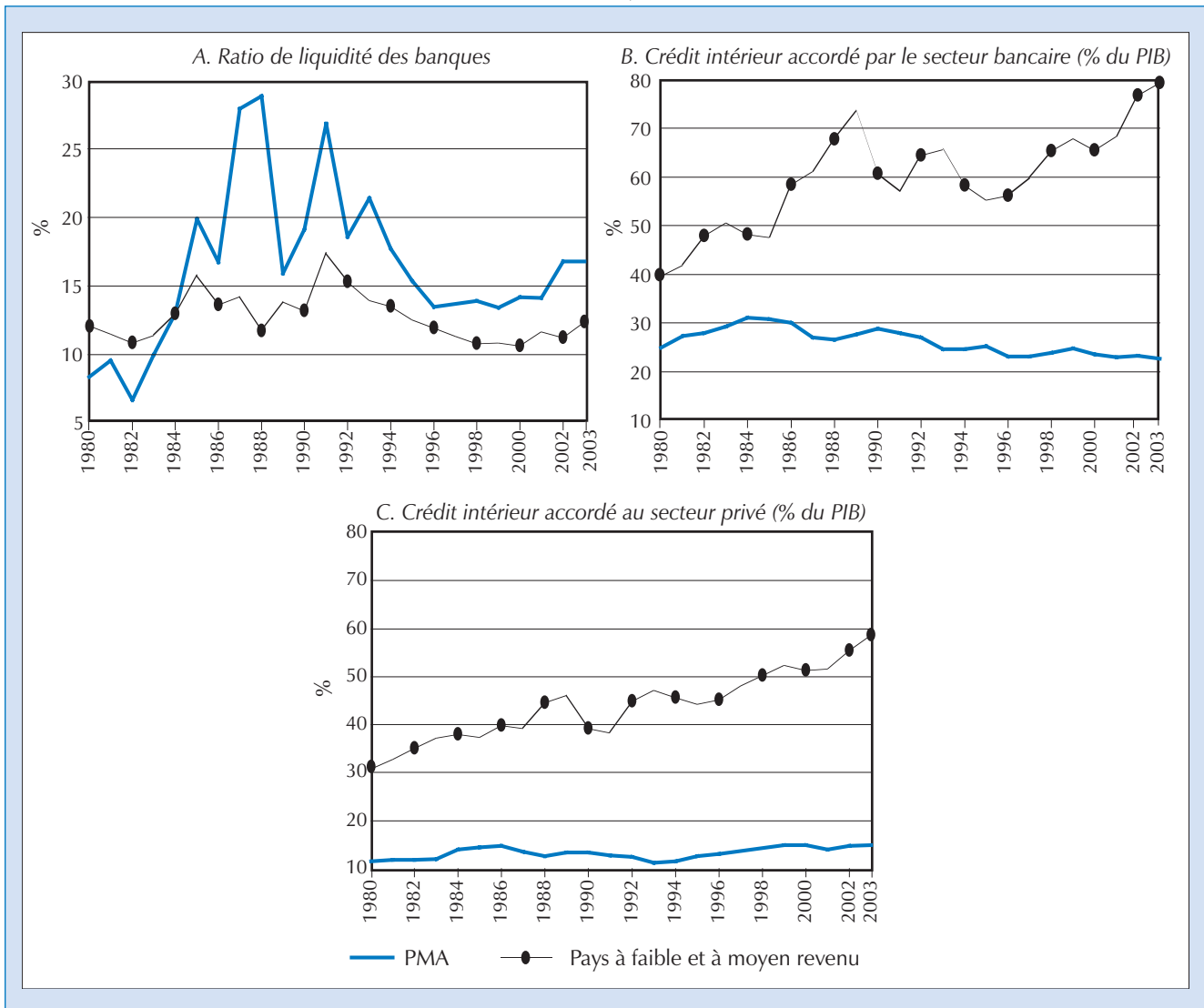
TABLEAU 52. CRÉDIT INTÉRIEUR ACCORDÉ AU SECTEUR PRIVÉ DANS LES PMA ET DANS LES PAYS
À FAIBLE ET À MOYEN REVENU, 1980-1984 ET 1999-2003^a
(Moyenne, en pourcentage du PIB)

	1980–1984 (a)	1999–2003 (b)	Différence (b-a)
Mozambique	59,8	8,6	-51,3
Sénégal	41,7	19,3	-22,4
Bénin	28,2	12,1	-16,1
Niger	17,2	4,7	-12,5
Zambie	19,6	7,2	-12,3
Îles Salomon	30,8	19,0	-11,7
Togo	25,0	14,7	-10,2
Gambie	23,8	13,8	-10,0
Madagascar	18,6	9,0	-9,6
Soudan	12,9	3,4	-9,5
Tchad	12,6	3,8	-8,8
République centrafricaine	12,5	5,1	-7,4
Libéria	8,6	3,8	-4,9
Sierra Leone	6,8	3,0	-3,8
Mauritanie	31,9	28,3	-3,6
Comores	13,5	10,7	-2,9
Mali	19,6	18,0	-1,6
Rép. dém. du Congo	2,2	0,8	-1,5
Burkina Faso	13,3	12,4	-0,9
Haïti	16,0	16,6	0,6
Lesotho	12,1	12,8	0,7
Maldives	20,8	22,4	1,6
Ouganda	3,3	6,5	3,1
Rwanda	6,1	10,2	4,1
Myanmar	5,3	10,4	5,1
Malawi	2,3	8,3	6,0
Vanuatu	33,9	40,0	6,1
Bhoutan	2,6	9,8	7,2
Éthiopie	13,8	27,8	13,9
Burundi	11,2	25,6	14,5
Bangladesh	8,3	26,5	18,2
Népal	8,6	29,8	21,2
Samoa	7,8	32,3	24,5
Angola	..	3,7	..
Cambodge	..	6,7	..
Cap-Vert	..	33,0	..
Djibouti	..	26,8	..
Guinée équatoriale	..	3,3	..
Érytrée	..	32,8	..
Guinée	..	3,9	..
Guinée-Bissau	..	4,6	..
Rép. dém. pop. lao	..	8,4	..
Sao Tomé-et-Principe	..	9,6	..
Rép.-Unie de Tanzanie	..	5,6	..
Yémen	..	5,9	..
PMA	12,3	14,7	2,5
Pays à faible et à moyen revenu	34,8	53,9	19,1

Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2005*, CD-ROM.

a Pour de nombreux PMA, 1980-1984 est antérieure et la période 1999-2003 postérieure à la réforme.

GRAPHIQUE 47. SÉLECTION D'INDICATEURS DE L'INTERMÉDIATION FINANCIÈRE DANS LES PMA ET LES PAYS À FAIBLE ET À MOYEN REVENU, 1980-2003



Source : Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2005*, données en ligne, mai 2005.

Bien que l'offre de crédit intérieur soit très faible dans les PMA, les portefeuilles des banques affichent une forte liquidité.

Bien que l'offre de crédit intérieur soit très faible dans les PMA, les portefeuilles des banques affichent une forte liquidité. En 2000-2003, le ratio de liquidité des banques dépassait 11,4 % (taux affiché par le groupe des pays à faible et à moyen revenu) dans 32 des 45 PMA pour lesquels on dispose de données (voir le tableau 51)⁸. Qui plus est, la coexistence de liquidités abondantes et d'une rareté du crédit bancaire intérieur signifie que toute intervention sur les réserves obligatoires des banques pour améliorer l'accès au crédit est vouée à l'échec. Le graphique 48 montre qu'en 1999-2003 dans les PMA, le ratio de liquidité des banques s'accompagnait invariablement d'un faible ratio crédit intérieur accordé au secteur privé/PIB. Dans le groupe des autres pays en développement, en revanche, un ratio de liquidité relativement plus faible des banques s'accompagnait d'un ratio crédit intérieur accordé au secteur privé/PIB plus élevé.

On a souvent dit que la faiblesse du crédit intérieur au secteur privé était due à l'effet d'éviction que produisait le crédit accordé au secteur public (pouvoirs publics, autorités locales et entreprises publiques) pour financer un déficit public résultant d'une médiocre gestion macroéconomique (Nissanke, 2001). D'après

TABLE 53. CRÉANCES DANS LES PMA ET AUTRES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, PAR CATÉGORIE D'EMPRUNTEUR, 1990–1993 ET 2000–2003

(Pourcentage)

	Période	% Crédit bancaire		% PIB	
		PMA	Autres pays en développement	PMA	Autres pays en développement
Créances sur des entités publiques	1990–1993	38.7	24.3	10.0	11.6
Créances sur le secteur privé	1990–1993	59.9	72.2	15.5	34.6
Crédit bancaire	1990–1993	100.0	100.0	25.9	47.9
Créances sur des entités publiques	2000–2003	34.5	18.0	8.3	9.6
Créances sur le secteur privé	2000–2003	64.9	78.0	15.6	41.4
Crédit bancaire	2000–2003	100.0	100.0	24.0	53.0

Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après FMI, *Statistiques financières internationales* de mars 2005 et Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2005*, CD-ROM.

Notes: La somme des créances sur les secteurs public et privé ne correspond pas au montant total du crédit bancaire. Le reste peut représenter les créances sur des institutions financières.

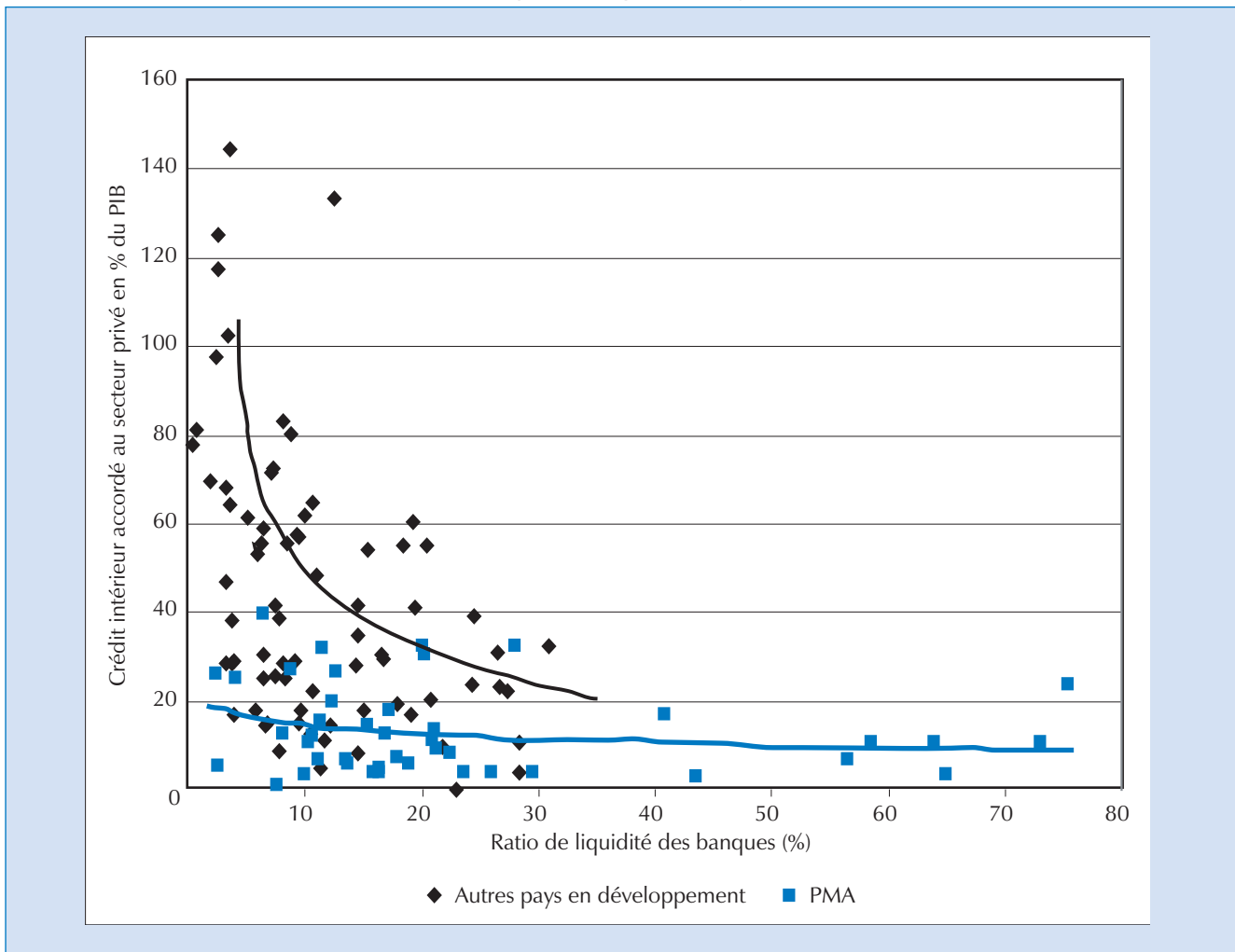
Les moyennes sont de simples moyennes établies sur la base d'un groupe de 35 PMA et de 63 autres pays en développement.

les statistiques financières internationales du FMI (voir le tableau 53), les créances sur des entités publiques absorbent, dans les PMA, une partie bien plus importante du crédit bancaire que dans le groupe des autres pays en développement, ce qui peut amener à conclure prématurément que l'effet d'éviction produit par les prêts au secteur public est plus prononcé dans les PMA que dans les autres pays en développement. Dans les PMA, en 1990-1993, ces créances absorbaient 39 % du crédit bancaire, contre 24 % dans le groupe des autres pays en développement. En 2000-2003, les chiffres étaient de 34,5 % dans les PMA et de 18 % dans les autres pays en développement. Dans les deux groupes de pays, la diminution du crédit accordé au secteur public par rapport au crédit bancaire total a résulté d'une réduction du volume de ce crédit dans les années 90 dans le cadre des réformes de stabilisation.

Si la proportion du crédit bancaire intérieur représentée par le crédit au secteur public était nettement plus importante dans les PMA que dans les autres pays en développement, il importe de noter qu'en proportion du PIB, elle était légèrement moins importante (voir le tableau 53). Les données montrent aussi que le ratio crédit bancaire/PIB a été constamment plus faible dans les PMA que dans les autres pays en développement, ce qui s'explique en grande partie par le moindre volume de crédit intérieur accordé au secteur privé dans les PMA. Lorsqu'on compare les tendances du crédit accordé par les banques au secteur public et au secteur privé, on voit qu'en proportion du PIB, les créances sur des entités publiques ont autant diminué dans les PMA que dans le groupe des autres pays en développement (d'environ deux points de pourcentage) entre 1990-1993 et 2000-2003. Fait intéressant, toutefois, cette diminution s'est accompagnée d'une forte hausse du crédit bancaire au secteur privé dans les autres pays en développement, à la différence des PMA, où ce ratio n'a pas changé entre les deux périodes (voir le graphique 49). Ces observations donnent à penser que dans les années 90 et contrairement aux attentes, le crédit accordé au secteur public dans les PMA n'a pas été l'une des principales causes de la faiblesse du crédit accordé au secteur privé dans ces pays. Le problème du rationnement du crédit dans un environnement libéralisé semble davantage tenir au système bancaire lui-même. Il s'explique plus par la perception aiguë du risque qu'ont les banquiers et par leur inaptitude à surmonter le dilemme principal-agent⁹ que par un effet d'éviction produit par le crédit au secteur public.

GRAPHIQUE 48. LIQUIDITÉ DES BANQUES ET CRÉDIT INTÉRIEUR ACCORDÉ AU SECTEUR PRIVÉ DANS LES PMA ET DANS LES AUTRES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 1999-2003

(Moyenne, en pourcentage)



Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2005* (Banque mondiale), CD-ROM.

Note: On dispose de données pour 119 pays en développement, dont 44 PMA.

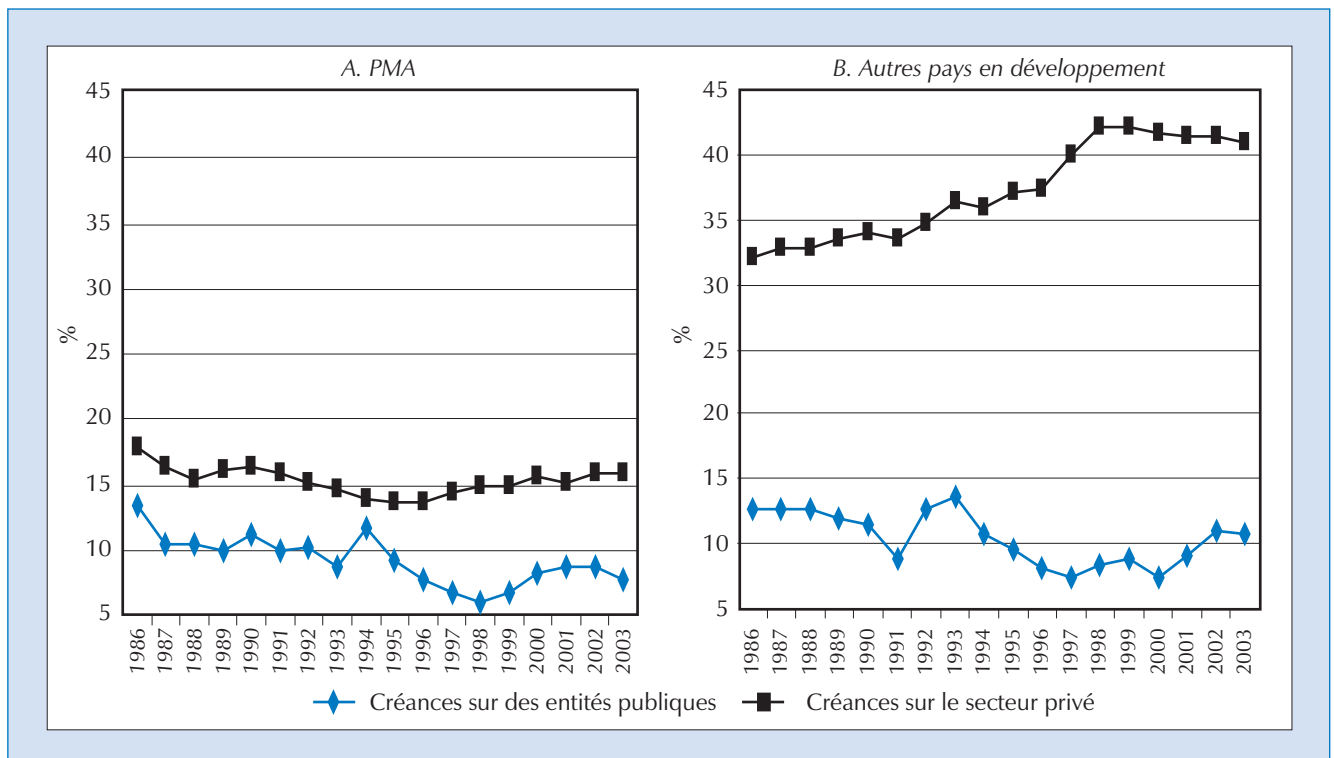
*Dans les PMA,
ni la réduction du crédit
intérieur au secteur public,
ni la réduction des réserves
obligatoires des banques
n'ont suffi à stimuler le crédit
au secteur privé.*

Ainsi, dans le groupe des autres pays en développement, l'augmentation du ratio crédit bancaire intérieur/PIB depuis le milieu des années 80 a été due à une augmentation du crédit intérieur au secteur privé, qui a suffi à compenser la diminution des créances sur le secteur public. Dans le groupe des PMA, cependant, la diminution de ce ratio a résulté de la diminution du crédit accordé au secteur public et de la stagnation, voire la diminution, du crédit intérieur accordé au secteur privé, en particulier dans les PMA africains. Dans les PMA, à la différence du groupe des autres pays en développement, ni la réduction du crédit intérieur au secteur public, ni la réduction des réserves obligatoires des banques n'ont suffi à stimuler le crédit au secteur privé. Même après les réformes financières, dans la majorité des PMA, les banques ont continué de supporter le coût de faibles taux de remboursement et de fuir les risques de non remboursement. Dans un système financier médiocrement géré, les banques commerciales investissent dans des valeurs publiques peu rémunératrices mais dénuées de risque pour stériliser leur excès de liquidité, plutôt que de prêter au secteur privé local.

Pour résumer, la mise en œuvre de réformes financières de marché n'a pas suffi, dans les PMA, à soutenir la mobilisation des ressources intérieures. C'est

GRAPHIQUE 49. CRÉANCES BANCAIRES SUR DES ENTITÉS PUBLIQUES ET SUR LE SECTEUR PRIVÉ DANS LES PMA ET DANS LES AUTRES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 1986-2003

(En pourcentage du PIB)



Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après FMI, *Statistiques financières internationales* de mars 2005 et Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2005* (Banque mondiale), CD-ROM.

Note: Les moyennes sont de simples moyennes calculées sur la base d'un groupe de 35 PMA et de 63 autres pays en développement.

L'une des principales raisons de la faiblesse persistante de l'épargne et de l'investissement dans la plupart de ces pays, notamment dans les PMA africains, comme on l'a vu au chapitre 2. Le niveau élevé de liquidité du secteur bancaire, d'une part, et le faible niveau de crédit intérieur accordé au secteur privé, d'autre part, illustrent le «bourbier» d'une faible intermédiation¹⁰ dans lequel sont englués de nombreux PMA. Il est très probable que les ressources financières intérieures sont sous utilisées dans un certain nombre de PMA et sont insuffisantes pour soutenir le développement des capacités productives.

Le marché financier des PMA est dualiste, avec des secteurs structuré et informel qui forment souvent des enclaves financières.

3. FAIBLESSES INSTITUTIONNELLES DES SYSTÈMES FINANCIERS DES PMA

Le marché financier des PMA est dualiste. Avec des secteurs structuré et informel qui forment souvent des enclaves financières, ce marché se caractérise par un degré élevé de segmentation (peu de liens entre les segments) et de fragmentation (important pouvoir commercial de chaque segment). Chaque segment dessert une clientèle distincte en fonction de sa capacité de gérer le risque (Nissanke, 2001). Eu égard à une forte asymétrie de l'information, la dualité du secteur financier des PMA révèle l'existence d'un secteur financier structuré rudimentaire qui est souvent décrit comme étant dominé par les banques, fortement concentré, peu compétitif et très vulnérable.

En 2002, les banques détenaient 78 % des avoirs du système financier en République-Unie de Tanzanie, 82 % en Ouganda, 88 % au Sénégal et 95 % au Mozambique¹¹. La vulnérabilité du secteur financier se caractérise notamment

par une forte concentration du portefeuille de prêts des banques, et ce plus particulièrement au Mozambique, en République-Unie de Tanzanie, au Rwanda, au Sénégal et en Ouganda, c'est-à-dire dans tous les PMA pour lesquels il existe un Programme d'évaluation du secteur financier (FSAP) (FMI, 2003a, 2003b, 2004, 2005a et 2005b)¹². La concentration des risques sur un petit nombre d'emprunteurs reflète la perception aiguë qu'ont du risque les banques commerciales, qui préfèrent ne prêter qu'à quelques sociétés – situées à l'extrémité supérieure du marché – plutôt qu'à des clients nouveaux mais moins réputés, autrement dit perçus comme trop risqués. Le commerce et l'industrie absorbent l'essentiel du crédit intérieur. Comparativement, le crédit consenti au secteur agricole (petits exploitants) est souvent limité. La fermeture de nombreuses banques rurales lors de la restructuration du secteur a créé, pour ce qui est de l'offre et de l'accessibilité des services financiers, un déséquilibre en faveur des villes.

Du fait de coûts plus élevés d'exploitation, d'administration et de suivi et du risque accru de défaut, les petites et moyennes entreprises, qui ne présentent souvent pas les garanties nécessaires, sont jugées trop coûteuses et trop risquées et sont simplement mises à l'écart du système bancaire. La pénurie persistante de crédit à laquelle les PME sont confrontées a d'importantes incidences sur le développement du secteur privé et sur la création d'emplois dans les PMA; c'est là l'une des principales causes de l'absence d'entreprises de taille intermédiaire et de la brièveté du cycle de vie des entreprises commerciales. Il est probable que la libéralisation financière a donné lieu à une autre forme de rationnement du crédit, fondée non plus sur la détermination de secteurs prioritaires, comme c'était le cas pendant la période de restriction financière, mais sur des critères de rentabilité à court terme imposés par une poignée de fournisseurs de crédit. En fait, le problème de la concentration ou de l'exclusion des prêts est aussi parfois accentué par la concentration élevée du système bancaire, signe de la faible concurrence qui prévaut dans ce secteur. Au Mozambique, où les banques détiennent 95 % des avoirs financiers, trois banques détiennent plus de trois quarts des avoirs bancaires. Autrement dit, trois banques détiennent 73 % des avoirs financiers du pays (FMI, 2004).

La pénurie persistante de crédit à laquelle les PME sont confrontées a d'importantes incidences sur le développement du secteur privé et sur la création d'emplois dans les PMA; c'est là l'une des principales causes de l'absence d'entreprises de taille intermédiaire et de la brièveté du cycle de vie des entreprises commerciales.

D'après plusieurs FSAP, les prêts bruts non productifs représentent encore une proportion importante du total des prêts dans plusieurs PMA: 33 % au Rwanda en 2004, 21 % au Mozambique en 2002 et 19 % au Sénégal en 2000¹³. La qualité médiocre des portefeuilles de prêts des banques, la faible capacité d'un secteur bancaire oligopolistique (CNUCED, 1996) de maîtriser/analyser les risques et de gérer les propositions de projet et la forte asymétrie de l'information qui prévaut dans ces quatre pays, auxquels s'ajoutent un faible respect des obligations et l'inefficacité du cadre judiciaire et juridique, freinent fortement l'offre de prêts. En outre, on notera que dans les pays qui possèdent un système financier peu développé, les prêts (et instruments financiers en général) nationaux sont principalement des prêts à court terme, ce qui illustre la préférence des banques pour des avoirs liquides ou leur perception aiguë du risque. Dans le droit fil du ratio élevé de liquidité qui prévaut dans le secteur bancaire des PMA et vu la proportion élevée de M1 dans la masse monétaire au sens large (M2), en particulier dans les PMA africains, les systèmes bancaires des PMA se caractérisent souvent par une prédominance des instruments financiers à court terme et par l'absence de financements à long terme. En Ouganda et en République-Unie de Tanzanie, la plupart des prêts ont une échéance de moins d'un an (Čihák et Podpiera, 2005). La faible offre de prêts à long terme freine considérablement l'investissement productif dans les PMA. Globalement, le problème de l'agent perpétue le décalage entre les besoins des emprunteurs et l'offre des prêteurs, ce qui a un coût d'opportunité élevé, notamment en termes de développement des

entreprises et de création d'emplois. Il faut d'urgence, dans les PMA, s'attaquer à ce problème de financement à long terme dans le cadre de toute stratégie de développement des capacités productives.

La faible offre de prêts privés dans les PMA résulte de contraintes liées à la fois à l'offre et à la demande. Du côté de la demande, on estime généralement que trop peu de projets d'investissement privés sont acceptables par les banques. Autrement dit, le taux de rendement de ces projets est trop faible par rapport au taux d'intérêt appliqué¹⁴. De plus, la capacité qu'ont les entrepreneurs locaux de formuler des plans financiers et commerciaux acceptables est souvent limitée et leurs registres comptables (lorsqu'ils existent) sont trop rudimentaires pour pouvoir être acceptés par une banque. Enfin, l'accès au crédit est fortement freiné par le coût de la création et de l'enregistrement des garanties (lorsqu'elles existent) exigées par les banques (voir le graphique 50). Au Sénégal, où le coût de la création de garanties s'élève en moyenne à 16,5 % du revenu par habitant, 80 % des demandes émanant de PME sont rejetées pour manque de garanties (FMI, 2005b). En République-Unie de Tanzanie, plaçant peu d'espoir dans les banques, 84 % des microentreprises n'ont jamais sollicité un prêt, contre 41 % des grandes entreprises (Nissanke, 2001). On notera que le coût de la création de garanties est, en moyenne, bien plus élevé dans les PMA d'Afrique que dans ceux d'Asie.

Du côté de l'offre, on estime que les banques ne sont tout simplement pas disposées à prêter au secteur privé intérieur et en particulier aux PME, considérées comme trop risquées. Cela tient à des dysfonctionnements internes (manque d'information et de compétences) et réglementaires (inexécution des obligations, défaut de réglementation), qui contribuent les uns et les autres à alourdir le coût de l'intermédiation. Au Mozambique, PMA qui dispose, selon la Banque mondiale (voir le graphique 51), de la meilleure information en matière de crédit, 75 % des entreprises interrogées ont signalé, comme principal obstacle à leur activité, le coût du financement et la difficulté d'accéder au crédit¹⁵. Dans huit des neuf PMA qui figurent dans la base de données de la Banque mondiale relative au climat des investissements, de 38 à 84 % des entreprises interrogées ont jugé que l'accessibilité ou le coût du financement faisait gravement obstacle à leur activité. Les obstacles juridiques au recouvrement des créances sont également un frein à l'offre de prêts: au Mozambique, il faut en moyenne 540 jours pour recouvrer une créance après une déclaration d'insolvabilité. C'est plus de deux fois le temps qu'il faut au Zimbabwe, et plus de cinq fois le temps qu'il faut en Afrique du Sud (FMI, 2004). Dans ce contexte d'accès difficile au financement du secteur structuré, les petites entreprises doivent, pour financer leur expansion ou leur survie, utiliser leurs fonds propres ou recourir à un financement informel terriblement onéreux. Dans ces conditions, la pénurie de fonds de roulement peut expliquer le taux élevé de faillite de petites entreprises.

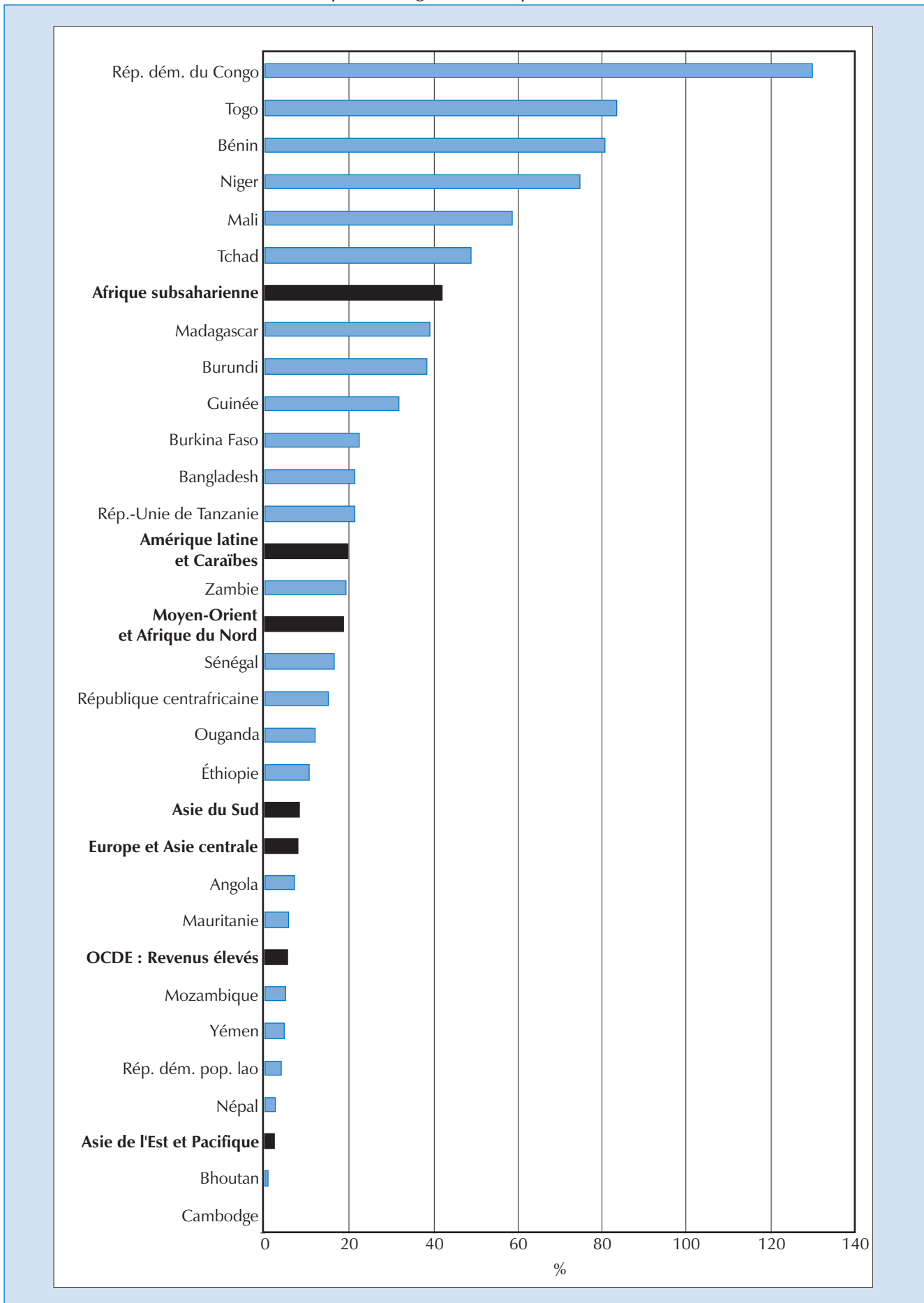
Il est largement reconnu que ce sont les marchés du crédit aux petites exploitations agricoles et aux petites entreprises qui souffrent le plus des carences informationnelles, car la plupart des banques évitent de prêter à ces petites entreprises. Elles se sont retrouvées exclues des marchés financiers libéralisés. Après la période de restriction financière, la fermeture de banques rurales a elle aussi contribué à exclure les petits exploitants agricoles du secteur bancaire. Compte tenu des contraintes structurelles et institutionnelles, de la forte asymétrie de l'information et de la faiblesse du cadre juridique et réglementaire dans les PMA, il est peu probable que les institutions financières privées pourront à elles seules jouer un rôle moteur pour ce qui est de soutenir l'investissement

Il faut d'urgence, dans les PMA, s'attaquer à ce problème de financement à long terme dans le cadre de toute stratégie de développement des capacités productives.

Au Sénégal, 80 % des demandes émanant de PME sont rejetées pour manque de garanties.

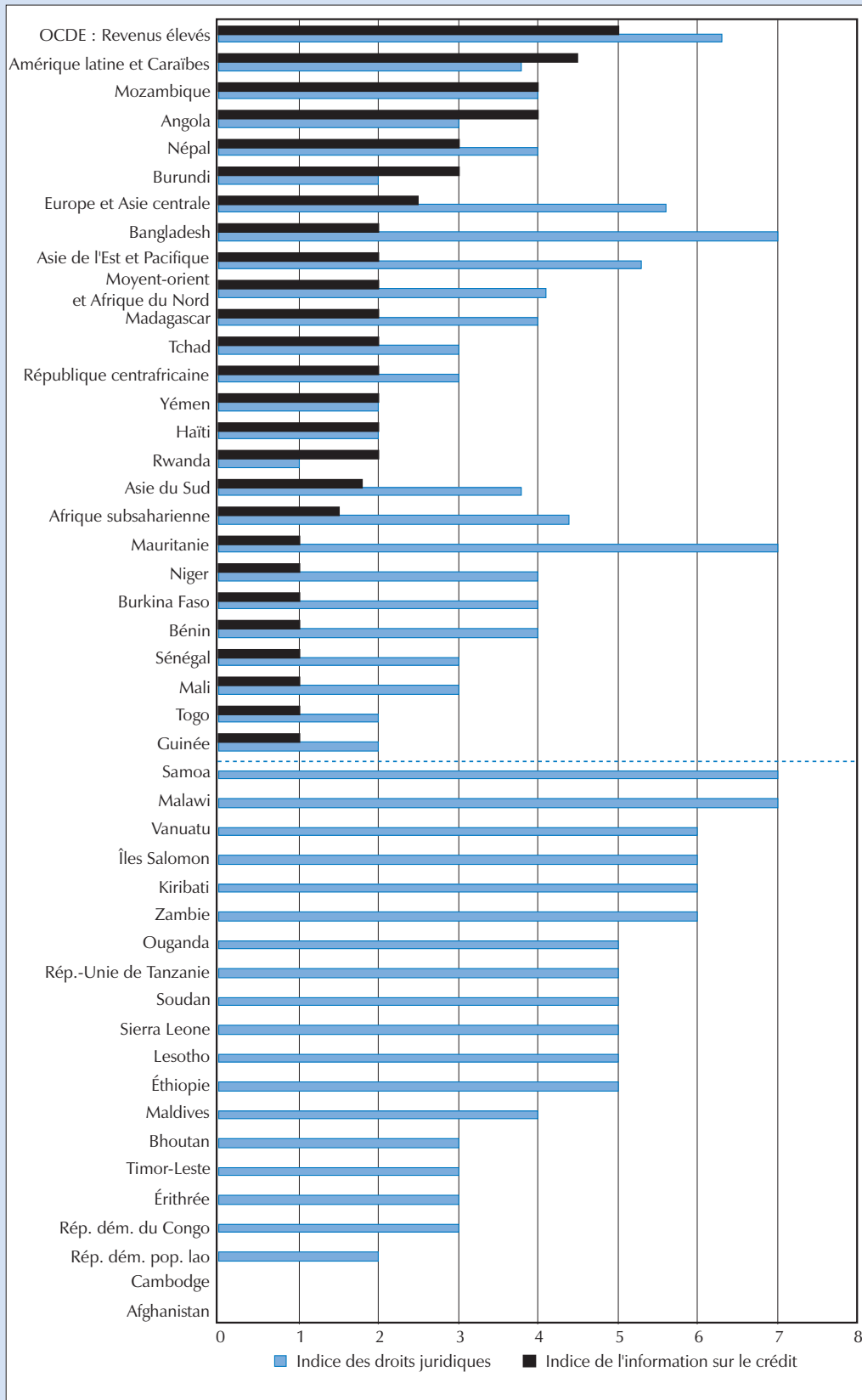
Au Mozambique, il faut en moyenne 540 jours pour recouvrer une créance après une déclaration d'insolvabilités.

GRAPHIQUE 50. COÛT DE LA CRÉATION DE GARANTIES DANS LES PMA ET DANS D'AUTRES GROUPES DE PAYS, JANVIER 2004
(En pourcentage du revenu par habitant)



Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après Banque mondiale, *Doing Business 2005*.

GRAPHIQUE 51. INDICES DE L'INFORMATION SUR LE CRÉDIT ET DES DROITS JURIDIQUES DANS LES PMA ET DANS D'AUTRES GROUPES DE PAYS, JANVIER 2005



Source: Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après des données en lignes de l'enquête *Doing Business* (Banque mondiale), mai 2005.

Note: L'indice des droits juridiques s'échelonne de 0 à 10 et représente la mesure dans laquelle la législation sur les garanties et les faillites facilite le prêt. L'indice de l'information sur le crédit s'échelonne de 0 à 6 et quantifie les règles qui conditionnent l'ampleur, l'accessibilité et la qualité de l'information sur le crédit. Plus l'indice est élevé, plus l'environnement est favorable au crédit. Les pays sont classés suivant l'indice de l'information sur le crédit. Cet indice est nul pour les pays situés en dessous des lignes pointillées. L'indice des droits juridiques est nul pour l'Afghanistan et le Cambodge.

Compte tenu des contraintes structurelles et institutionnelles, de la forte asymétrie de l'information et de la faiblesse du cadre juridique et réglementaire dans les PMA, il est peu probable que les institutions financières privées pourront à elles seules jouer un rôle moteur pour ce qui est de soutenir l'investissement productif, notamment en finançant le développement des entreprises nationales.

Il existe un moyen innovant de financer le développement des capacités productives, qui pourrait compléter le microfinancement: le prêt par chaîne de valeur (qui consiste à prêter à des entreprises situées à différents points de la chaîne d'approvisionnement).

Le rôle des systèmes nationaux de connaissances, pour la croissance économique et le développement des capacités productives a globalement été négligé, du moins jusqu'à récemment.

productif, notamment en finançant le développement des entreprises nationales. Un système juridique et réglementaire renforcé pourra certes contribuer à accroître la confiance des prêteurs, mais il ne suffira pas à répondre aux besoins financiers d'opérateurs privés modestes ou isolés.

Le microfinancement est aujourd'hui considéré comme un instrument stratégique de réduction de la pauvreté et de développement des PME. D'après la base de données MIX Market, 130 institutions de microfinancement (IMF) ont été officiellement enregistrées dans 23 PMA. Elles desservent 8,5 millions d'emprunteurs actifs pour un montant moyen de 100 dollars par prêt. On notera qu'en moyenne, le montant de ces prêts a tendance à être plus élevé dans les PMA africains (243 dollars par emprunteur) que dans les PMA asiatiques (69 dollars par emprunteur), ce qui donne à penser que la desserte est plus importante en Asie qu'en Afrique. Les études sur le microfinancement avancent souvent que les institutions financières semi structurées et informelles communiquent de plus en plus avec le secteur financier structuré, contribuant ainsi à accroître l'information sur le crédit et l'intermédiation financière. Selon Niskanen (2001), cependant, les possibilités de partage d'informations et de mise en commun des risques sont limitées, en Afrique, en raison du peu de liens et d'interactions entre les différents segments des marchés financiers. Le microfinancement peut faciliter, dans une certaine mesure, le lancement et le développement limité de microentreprises. Mais vu l'ampleur des besoins financiers des PMA pour stimuler le développement de leurs entreprises, y compris les PME du secteur structuré, c'est bien l'ensemble des institutions financières disponibles qu'il faudra mobiliser.

Il existe un moyen innovant de financer le développement des capacités productives, qui pourrait compléter le microfinancement: le prêt par chaîne de valeur (qui consiste à prêter à des entreprises situées à différents points de la chaîne d'approvisionnement). Comme le décrit l'encadré 19, la GAPI, au Mozambique, offre une intéressante illustration de cette stratégie. Toutes ces initiatives, cependant, doivent participer d'une stratégie intégrée et globale de financement, qui encourage le développement rationnel d'institutions financières soutenant l'investissement productif et le développement économique à long terme, au lieu de favoriser la rentabilité à court terme, dans un contexte de droits renforcés des créanciers.

D. Systèmes nationaux de connaissances

L'importance des systèmes financiers intérieurs pour la croissance économique et le développement des capacités productives est reconnue depuis longtemps. Le rôle des systèmes nationaux de connaissances, en revanche, a globalement été négligé, du moins jusqu'à récemment. Comme on l'a vu plus haut dans le présent rapport, l'investissement et l'innovation sont liés et sont des processus cumulatifs. Les faiblesses institutionnelles tenant aux systèmes financiers et aux systèmes de connaissances nationaux peuvent donc considérablement freiner le développement des capacités de production. La section ci-après présente la façon dont les systèmes nationaux de connaissances seront conceptualisés dans le présent rapport, les éléments fondamentaux de ces systèmes dans les PMA et quelques exemples illustrant les principaux points.

1. LE CONCEPT DE SYSTÈME NATIONAL DE CONNAISSANCES

Le concept de système national de connaissances est nettement moins bien défini que celui de système financier national. Malhotra (2003: 2) définit le

système de connaissances comme suit: «institutions, cadres et infrastructures nationaux qui peuvent faciliter l'utilisation, le partage, la création et le renouvellement effectifs des connaissances à des fins de croissance socioéconomique», tandis que Bell et Albu (1999: 1722) utilisent cette expression pour désigner «les stocks de connaissances détenus par les entreprises et les flux de savoir qui circulent vers elles, entre elles et en leur sein, qui sous tendent l'évolution des types de biens qu'elles produisent et les méthodes qu'elles utilisent pour les produire», estimant que «ce sont la structure et le fonctionnement de ce système de connaissances qui génèrent le changement technologique à des rythmes particuliers et avec des degrés particuliers de continuité et de persistance».

Dans le présent rapport, les systèmes nationaux de connaissances seront définis comme étant *l'ensemble des institutions d'un pays, y compris les cadres réglementaires, les organisations formelles, les relations ordinaires entre les organisations et les pratiques systématiques qui favorisent (ou freinent) la création, l'accumulation, l'utilisation et le partage des connaissances*. Cette notion s'apparente à celle d'un système national d'innovation. Cette dernière, cependant, concerne certains types de capacités entrepreneuriales, notamment celles nécessaires pour transformer les connaissances issues de la recherche-

Les systèmes nationaux de connaissances seront définis comme étant l'ensemble des institutions d'un pays, y compris les cadres réglementaires, les organisations formelles, les relations ordinaires entre les organisations et les pratiques systématiques qui favorisent (ou freinent) la création, l'accumulation, l'utilisation et le partage des connaissances.

ENCADRÉ 19. FINANCEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR : L'EXEMPLE DE LA GAPI (MOZAMBIQUE)

La GAPI est une institution financière non bancaire qui s'efforce de jeter une passerelle entre microfinancement et financement relevant du secteur structuré. Elle opère principalement dans les zones rurales et propose aux entreprises des financements parallèlement à des services commerciaux. Elle se concentre sur les zones rurales, car au Mozambique la plupart des banques ont déserté ces zones, et son portefeuille porte pour moitié sur des activités liées à l'agriculture, car c'est le secteur dont dépend 80 % de la population active du pays.

Les services financiers de la GAPI proposent aux PME rurales des prêts à des conditions de faveur et, parfois, du capital-risque. Ses services commerciaux, quant à eux, se concentrent sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement en proposant aux entrepreneurs des services techniques, des services commerciaux et des services de formation et aident les emprunteurs à acquérir des compétences commerciales et à tisser avec d'autres entités (fournisseurs, clients) des liens qui doivent leur permettre d'établir un système de production plus viable. Cette démarche peut être qualifiée de «financement de la chaîne de valeur».

La démarche de la GAPI innove en ceci qu'elle agit simultanément *sur l'offre et sur la demande*. Du côté de l'offre, elle s'attache à réduire l'asymétrie de l'information entre les emprunteurs et les prêteurs en informant mieux ces derniers de la nature du projet d'investissement de l'emprunteur. Il s'agit non seulement d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur, mais aussi de contribuer activement à améliorer sa capacité de remboursement future. Du côté de la demande, cela oblige à créer et à améliorer les capacités technologiques et productives. Le second élément clef est l'attention accordée à *l'ensemble du système de production*: évaluation minutieuse des incitations économiques, de la structure du marché, de la structure du capital, des économies d'échelle et d'envergure, et promotion de la qualité et de l'apprentissage au sein du système de production.

La démarche de la GAPI se caractérise par les éléments suivants:

- *Penser au-delà des garanties*: pour améliorer les chances d'acceptation par les banques, il vaut mieux assurer un flux stable de bénéficiaires que se focaliser uniquement sur les garanties. C'est ce que permet la démarche relationnelle et non transactionnelle qu'adopte la GAPI en matière de prêts, outre l'offre de services commerciaux.
- *Partenariats devant aider à surmonter les éventuels problèmes liés à cette conception d'un financement axé sur le développement*: pour faire face aux risques supplémentaires qu'elle assume par rapport aux institutions bancaires traditionnelles (manque de fonds propres, recours à des donateurs, étendue des domaines dans lesquels on dispose de compétences pour évaluer les projets proposés), la GAPI travaille avec des organisations extérieures (l'ONG Technoserve, par exemple) qui opèrent sur le terrain dans certains domaines spécialisés pour améliorer les capacités de production dans les régions rurales. L'objectif est non seulement d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur, mais aussi d'aider activement celui-ci à améliorer sa capacité de remboursement à l'avenir.

Encadré 19 (suite)

- *Financement de la chaîne de valeur*: cette démarche consiste à appuyer l'ensemble du système de production, y compris la chaîne d'approvisionnement et l'environnement économique et institutionnel dans lequel elle s'insère. Il s'agit d'aider des réseaux de producteurs structurés autour d'une chaîne de valeur particulière, plutôt que des individus ou tel ou tel type d'entreprise (par exemple, microentreprises). Elle est facilitée par la présence, dans les zones rurales, de succursales qui aident à optimiser les projets qui doivent être financés et à suivre ces projets une fois le prêt décaissé. Cela marque une rupture par rapport au financement bancaire traditionnel du développement, qui est impulsé par l'offre.

De l'expérience qu'elle a acquise de la création de systèmes de production durables, la GAPI a tiré les enseignements suivants quant aux facteurs qui facilitent la mise en œuvre d'un financement de la chaîne de valeur:

- (1) *Tester la demande*. Tout produit devant répondre à une demande, l'accès aux marchés est essentiel. Pour créer un système de production, il faut donc commencer par tester le degré d'accès aux marchés et créer les filières de distribution nécessaires à un produit donné.
- (2) *Importance de l'échelle*. La formation de réseaux, selon l'expérience de la GAPI, donne les meilleurs résultats lorsqu'elle lie des entreprises moyennes à des syndicats de petits producteurs et à des réseaux commerciaux en amont et en aval, par chaîne d'approvisionnement. Cela incite à diviser plus efficacement le travail, à internaliser les externalités et à mieux exploiter les économies d'échelle et d'envergure. Ce type d'assistance permet d'améliorer les capacités systémiques spécifiques aux groupements, ainsi que celles de la chaîne de valeur pour améliorer la productivité et développer l'emploi.
- (3) *Exploiter les capacités existantes*. La GAPI veille à ce que son action porte sur l'ensemble de la chaîne de valeur en formant, avec des organisations spécialisées, des partenariats qui offrent des «îlots de compétences».
- (4) *Créer de nouveaux centres de compétences qui remplaceront les experts initiaux en leur proposant une stratégie de sortie*. Pour assurer la continuité des services spécialisés qu'elle propose et qui dépendent de fonds de donateurs (ONG) limités dans le temps, la GAPI crée des centres de compétences destinés à remplacer les ONG pour proposer ces mêmes services à moyen terme.
- (5) *Internalisation croissante de la chaîne de valeur*. Pour accroître la valeur ajoutée dans le temps, des strates successives de la chaîne de valeur sont progressivement internalisées.
- (6) *Concentration*. La concentration spatiale est nécessaire dans des pays tels que le Mozambique, dont l'infrastructure économique est très dispersée. Elle est également nécessaire si l'on veut internaliser les effets multiplicateurs secondaires découlant de la production croissante de revenus liée à l'internalisation de la valeur ajoutée.
- (7) *Importance de la qualité*. Pour aider les producteurs à acquérir et à conserver un avantage comparatif, il faut se préoccuper des questions de qualité.

Parmi les principales réussites de la GAPI au Mozambique, on peut citer la mise en place d'une chaîne d'approvisionnement du secteur de l'élevage de volailles avec la création d'un système performant de production se substituant aux importations, et le relèvement de l'industrie de la transformation des noix de cajou dans la région de Nampula, qui s'était effondrée après les réformes de libéralisation des échanges.

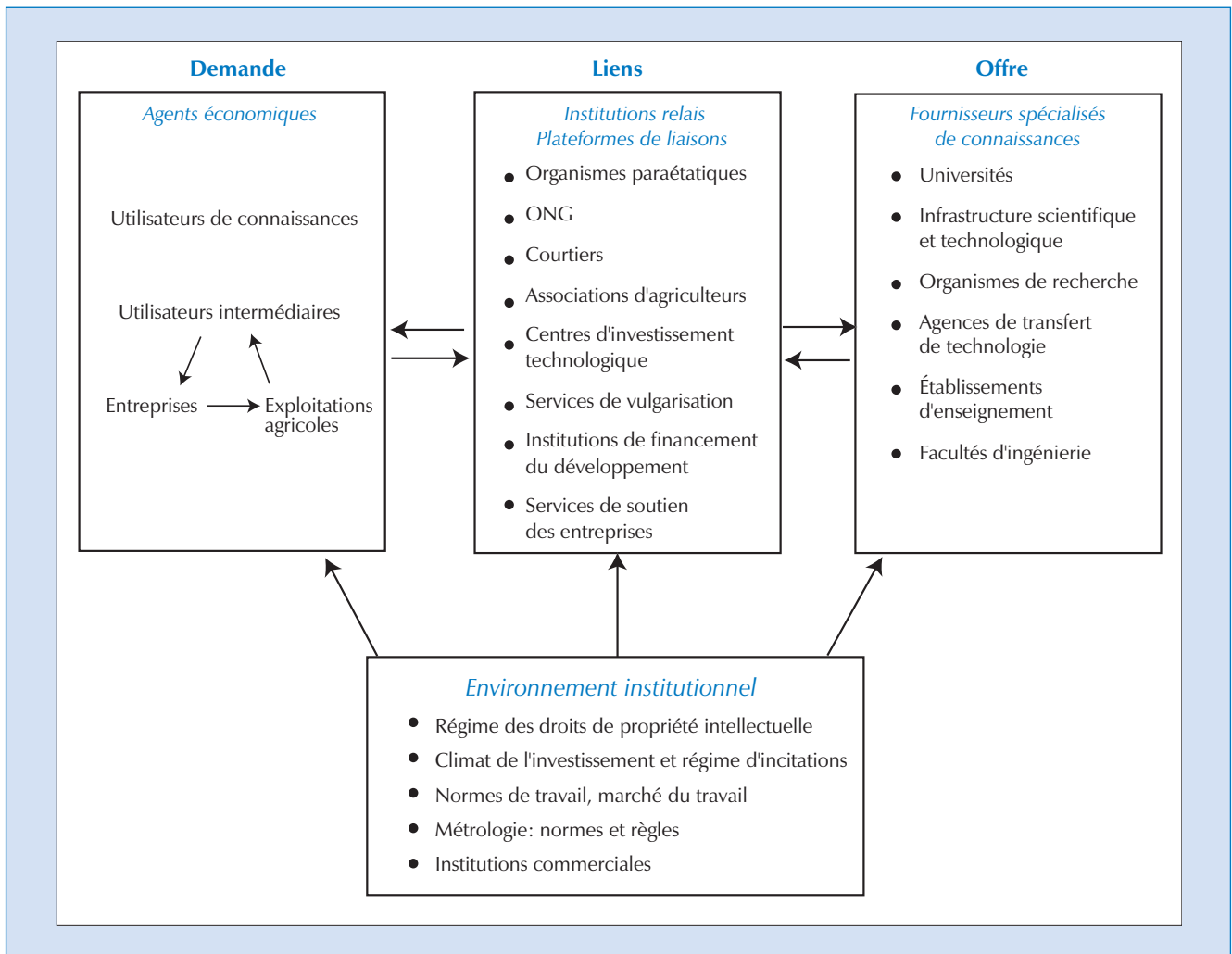
Source: Fivawo, Simonetti et Wuyts (2005).

Le système de connaissances est manifeste dans les interactions récurrentes, sous forme de flux de personnes et d'informations, parmi et entre trois catégories principales d'agents: les fournisseurs spécialisés de connaissances, les agents économiques qui utilisent les savoirs et les diverses institutions relais.

développement en innovations commerciales pour la production de biens et de services¹⁶. Cela vaut parfaitement dans les pays de l'OCDE, où l'expression a été élaborée plus avant. Cependant, comme on l'a vu plus haut dans le rapport, les capacités entrepreneuriales essentielles dépassent de loin le simple cadre de la recherche-développement. C'est pour cela qu'on préfère ici le concept de système national de connaissances, et aussi parce que certains s'interrogent sur l'opportunité d'utiliser la notion de système national d'innovation comme norme pour évaluer les processus d'accumulation de connaissances dans les pays à faible revenu (Bell, 2006).

Les éléments principaux d'un système local de connaissances sont récapitulés de manière schématique dans le graphique 52. Le système de connaissances est manifeste dans les interactions récurrentes, sous forme de flux de personnes et d'informations, parmi et entre trois catégories principales d'agents.

GRAPHIQUE 52. SYSTÈME NATIONAL DE CONNAISSANCES



La première catégorie, du côté de l'offre (en haut à droite du graphique), est celle des *fournisseurs spécialisés de connaissances*. Elle regroupe les universités, les instituts de recherche publics, les laboratoires de recherche, les agences de transfert de technologie, et les établissements d'enseignement et de formation qui préparent les personnes à générer des connaissances formelles (comme les institutions tertiaires qui dispensent des enseignements scientifiques et technologiques, les écoles professionnelles et les diverses entités de formation pratique), les institutions qui offrent une infrastructure technologique, les associations de recherche en ingénierie, et les institutions de métrologie, de contrôle et de normalisation chargées de la réglementation, du contrôle de qualité et de la formation techniques.

La deuxième catégorie, du côté de la demande (en haut à gauche du graphique), est celle des *agents économiques* qui utilisent les savoirs, mais qui peuvent également produire des connaissances tant formelles que tacites (dans le cadre de la recherche-développement interne par exemple) et qui, par le biais des liaisons qu'ils établissent, échangent et diffusent ces connaissances tacites. Nous entendons ici par liaisons les différents types de rapports directs établis entre les entreprises qui mènent des activités complémentaires conduisant à des économies externes. Ces liaisons sont externes aux transactions pures et anonymes du marché et produisent des effets de «débordement de productivité» (Blomström et Kokko, 1998). Les relations à long terme sont importantes pour l'apprentissage de proximité, interentreprises, dans lequel les liaisons d'offre sont

approfondies avec le temps en raison de contacts récurrents entre les sociétés et avec d'autres acteurs. Ces interactions vont plus profond que les strictes transactions commerciales. Ce sont les liaisons de ce type qui tendent à faciliter le transfert de technologie entre sociétés transnationales et fournisseurs locaux (Ivarsson et Alvstam, 2005).

La troisième catégorie d'agents regroupe les diverses *institutions relais* qui exercent le rôle formel d'institutions intermédiaires spécialisées, qui font le pont entre les deux autres catégories – les créateurs spécialisés de connaissances et les agents économiques qui utilisent et appliquent les connaissances – et qui renforcent les capacités au niveau des entreprises en promouvant les liaisons et les flux de connaissances entre les agents économiques. Ces plates formes rendent possible et facilitent les flux de connaissances dans l'ensemble du système. On place dans cette catégorie les institutions de soutien technologique, les associations professionnelles, les syndicats d'exploitants agricoles, les services publics de vulgarisation (industrielle et agricole) et les divers types de services aux entreprises. On y placera aussi les institutions financières de développement, les ONG spécialisées et les organismes paraétatiques, tels que les centres de développement des technologies (plutôt que les institutions officielles de recherche-développement), les centres de productivité, les établissements de renforcement des compétences, les institutions de soutien technologique, les institutions spécialisées de promotion de l'entreprise, et les institutions spécialisées qui distribuent des biens publics, une assistance technique et des formations pratiques ainsi que les agences chargées du partage et des échanges d'informations. Dans le secteur agricole, on rangera dans cette catégorie les institutions de soutien, les services de vulgarisation et les centres de formation aux agrotechnologies.

Les liaisons et les flux de connaissances entre ces acteurs fondamentaux du système local de connaissances présentent diverses formes d'interactions – mobilité du personnel, octroi de licences, importation de services technologiques, flux de connaissances entre les acteurs, collaboration interentreprises dans le domaine de la recherche, conférences universitaires et réseaux de recherche – qui sont nécessaires pour renforcer les capacités dans l'ensemble du système de connaissances. Ces interactions sont également façonnées par un quatrième élément du système de connaissances, à savoir *l'environnement institutionnel* qui préside à la création, à l'accumulation, à l'utilisation et au partage des connaissances. C'est dans le contexte de ce cadre global de réalisation qu'évolue la configuration spécifique des dispositifs institutionnels entre créateurs spécialisés de connaissances, agents économiques qui appliquent les connaissances et institutions et plates-formes de liaison transverse. L'environnement institutionnel inclut le régime de propriété intellectuelle et les divers régimes normatifs, ainsi que le climat global d'investissement et les régimes d'incitations économiques structurelles.

Il faut ici souligner deux faits en ce qui concerne cette définition des systèmes locaux de connaissances. Premièrement, bien que l'expression «système local de connaissances» se rapporte aux institutions présentes dans un pays, cela ne signifie pas que les interactions avec le reste du monde ne comptent pas. En effet, il en va justement du contraire pour les pays en développement. L'un des traits majeurs du «système local de connaissances» est son ouverture ou sa fermeture au reste du monde, et par quels canaux les flux d'information et les personnes entrent dans le système ou en sortent.

Deuxièmement, il convient de souligner qu'il y a des corrélations étroites entre le système financier local et le système local de connaissances. Le fait saute

Les liaisons et les flux de connaissances entre ces acteurs fondamentaux du système local de connaissances présentent diverses formes d'interactions qui sont nécessaires pour renforcer les capacités dans l'ensemble du système de connaissances. Ces interactions sont également façonnées par l'environnement institutionnel.

L'un des traits majeurs du «système local de connaissances» est son ouverture ou sa fermeture au reste du monde.

aux yeux dans le graphique 52, en ce sens que les établissements financiers constituent une institution transverse majeure. Les systèmes financiers locaux jouent un rôle éminent non seulement en apportant des investissements pour l'innovation et des ressources financières, mais aussi en appuyant les apprentissages technologiques spécifiques aux différents secteurs¹⁷. Les rapports syncrétistes entre la finance et l'innovation n'ont pas été suffisamment explorés dans le contexte des économies à faible revenu. Mais les faiblesses des systèmes financiers, qui ont été examinées plus haut, ont une forte incidence sur la nature des systèmes locaux de connaissances dans les PMA, et sur la génération et l'utilisation de connaissances.

Les faiblesses des systèmes financiers, ont une forte incidence sur la nature des systèmes locaux de connaissances dans les PMA, et sur la génération et l'utilisation de connaissances.

2. LA NATURE DES SYSTÈMES NATIONAUX DE CONNAISSANCES DANS LES PMA

Les recherches sur les systèmes nationaux de connaissances dans le contexte des pays à faible revenu sont limitées, mais les travaux sur les capacités technologiques ont révélé un certain nombre de caractéristiques de ces systèmes. La plus fondamentale est que deux systèmes de connaissances coexistent dans les PMA: un système de connaissances basé sur la science et la technologie modernes, et un système traditionnel de connaissances basé sur les savoirs indigènes, qui est souvent de caractère communautaire (Sagasti, 2004; Bell, 2006). Ce dernier système est particulièrement important pour assurer la vie quotidienne et les moyens d'existence. Comme Sagasti a pu le dire en parlant des pays en développement en général, «plus des trois quarts de la population mondiale se fonde sur les savoirs indigènes pour satisfaire les besoins médicaux, et au moins la moitié se fonde sur les savoirs et les techniques traditionnels pour ce qui est des cultures et des approvisionnements alimentaires. Comme environ un tiers de cette population n'a pas accès à l'électricité, toutes les technologies modernes et les activités de production qui dépendent de cette source d'énergie restent hors de portée» (Sagasti, 2004: 54).

Deux systèmes de connaissances coexistent dans les PMA: un système de connaissances basé sur la science et la technologie modernes, et un système traditionnel de connaissances basé sur les savoirs indigènes.

Les activités de production dans les PMA sont donc en grande partie basées sur les savoirs traditionnels ou indigènes et sur les systèmes traditionnels de connaissances. Bien que profondément enracinés dans le patrimoine culturel des communautés locales, les systèmes traditionnels de connaissances sont sévèrement limités par leur incapacité de générer le changement technique et de mettre rapidement à profit les ouvertures et les défis nouveaux. Ils sont souvent désarticulés, en ce sens que les activités constitutives sont faiblement liées entre elles (Banque mondiale, 2004a). Par ailleurs les systèmes traditionnels de connaissances ont tendance à être de petite taille en regard des systèmes modernes. Ils ont aussi été décrits comme «non dynamiques» (Oyelaran-Oyeyinka, 2005: 14), à savoir lents à l'apprentissage.

Les systèmes indigènes ou traditionnels de connaissances des PMA ont néanmoins un grand potentiel et représentent un réservoir caché de créativité et de connaissances sous-utilisées.

Les systèmes indigènes ou traditionnels de connaissances des PMA ont néanmoins un grand potentiel et représentent un réservoir caché de créativité et de connaissances sous-utilisées qui pourrait être mis à contribution, non seulement en tant qu'héritage du passé, mais surtout en tant que «moyen et processus permettant de mettre bout à bout et de formuler ce que savent les populations locales, et les associer à la création des connaissances nouvelles nécessaires au développement» (Banque mondiale, 2004a, 42). Les connaissances indigènes sont une ressource qui peut être mise à contribution pour résoudre les problèmes locaux, pour produire plus de vivres de meilleure qualité nutritionnelle, pour protéger la santé, pour partager la richesse et pour contribuer à des solutions globales. Par exemple les cultivateurs de coton du Mali appliquent, dans leurs associations de producteurs, leur propre système

vernaculaire bilingue de gestion, aménagé pour rejoindre la chaîne verticalement intégrée de logistique de la production et de la transformation, qui est basé sur des techniques de gestion indigènes et est en usage depuis des années. Une libération du potentiel des connaissances locales en Afrique subsaharienne est riche de promesses dans les domaines de l'agriculture, de la santé, de la formation de capacités et de la gestion des conflits. Comme l'a fait valoir l'UNESCO/ISCU (1999) «... il faut souligner que les connaissances locales représentent une grande ressource, non seulement parce qu'elles contiennent des informations inconnues de la science moderne, mais également parce qu'elles traduisent d'autres types de rapports entre la société et la nature, et d'autres approches de l'acquisition et du développement des connaissances par l'humanité». Il a aussi été noté que «... les connaissances locales jouent un rôle très important dans la médecine traditionnelle, l'agriculture, la gestion de la diversité biologique, etc.» (Touré, 2003).

Le rôle des innovations locales et des découvertes indigènes issues de la base africaine de connaissances indigènes est désormais plus sérieusement pris en compte (voir Nwokeabia, 2002; UN Millennium project, 2005; Banque mondiale, 2004b). Les innovations locales d'intérêt économique dans la production agricole, notamment dans les domaines de la sélection végétale, de la greffe pour lutter contre les ravageurs, de la collecte de l'eau, de la gestion des sols, de la conservation et de la transformation des produits alimentaires, sont actuellement sérieusement réévaluées. Un exemple en est la technique zaï, qui permet d'accroître la productivité agricole, empruntée au nord du Burkina Faso bien qu'originale du Mali. Le zaï, qui consiste à creuser de petites cuvettes dans le sol, où l'on apporte de la matière organique que l'on recouvre d'une mince couche de terre végétale pour y enfouir les semences, présente un intérêt considérable pour la conservation des sols et des eaux, et pour lutter contre l'érosion sur les sols latérisés. La mise à jour de la technique traditionnelle zaï a beaucoup de succès. La diffusion de pratiques agricoles traditionnelles améliorées a donné des résultats très positifs. Dans la majorité des villages, l'application systématisée du zaï a eu pour effet un accroissement de production de plus de 50 %. Cette technique a permis à la fois d'accroître les rendements culturaux et de réduire les risques d'insécurité alimentaire dans les régions rurales. L'association de techniques traditionnelles et des méthodes scientifiques modernes s'est traduite par un surcroît de connaissances et par une utilisation plus dynamique des connaissances indigènes.

les systèmes indigènes de connaissances à eux seuls ou pris dans une perspective statique ne permettent généralement pas un développement des capacités suffisant pour atteindre à une compétitivité internationale. Pour y parvenir il faut établir des synergies entre les systèmes modernes et traditionnels de connaissances.

Malgré ce potentiel, les systèmes indigènes de connaissances – à eux seuls ou pris dans une perspective statique – ne permettent généralement pas un développement des capacités suffisant pour atteindre à une compétitivité internationale, comme c'est le cas pour les démarches scientifiques, conceptuelles et technologiques et autres types de capacités productives (Bell, 2006; Mugabe, 2002a). Pour y parvenir il faut établir des synergies entre les systèmes modernes et traditionnels de connaissances, qui permettent à des systèmes hybrides nouveaux de connaissances de voir le jour dans les PMA. Dans ce contexte, un enjeu important pour les politiques consiste à assurer la protection et la promotion des connaissances traditionnelles et à en donner la maîtrise et la propriété à ces pays.

Dans la pratique, les systèmes modernes de connaissances dans les PMA ni ne se fondent sur le potentiel des systèmes traditionnels de connaissances, ni ne l'utilisent, et se caractérisent par diverses faiblesses. Premièrement, les liaisons sont faibles à l'intérieur des systèmes entre les différents acteurs, les organismes gouvernementaux, les laboratoires nationaux, les universités, les industries et les

innovateurs de terrain qui ne travaillent pas ensemble dans un cadre systémique intégré (Oyelaran-Oyeyinka, 2006; Lall, 2004; Mugabe, 2002b; CNUCED, 1999; Sagasti, 2004; Touré, 2003; Bell, 2006). Les systèmes scientifiques et technologiques dans les PMA manifestent en général l'absence d'un «système» axé sur le changement et le développement techniques, un faible niveau de dépenses de recherche-développement, et une forte carence en liaisons avec le secteur privé pour financer la recherche-développement (Oyelaran-Oyeyinka, 2006; Lall, 2005; Touré, 2003).

Deuxièmement, dans la plupart des PMA, le système moderne de connaissances a été élaboré sur la base d'un modèle particulier d'innovation axé sur la recherche-développement qui interprète l'innovation comme un simple phénomène d'amplification de l'offre, dans lequel le versant demande n'exerce aucune influence sur l'innovation. Même là où des régimes technologiques institutionnels officiels ont été mis en place, ils ne fonctionnent pas en tant que systèmes de connaissances cohésifs et intégrés, et ont au contraire tendance à se montrer sous performants et pour l'essentiel déconnectés de l'appareil productif local. Il existe peu de canaux institutionnels par lesquels les agents économiques peuvent exprimer leurs besoins auprès des bailleurs spécialisés de connaissances. La carence en liaisons entre les institutions formelles et informelles, les institutions privées et publiques, et les innovations technologiques indigènes et exogènes rendent inopérants les apports pourtant considérables déjà investis en Afrique depuis de nombreuses années (CNUCED, 2003; Mugabe, 2002b; Oyelaran-Oyeyinka, 2006). Les activités de recherche basées sur les connaissances ne sont pas le fait des organismes qui produisent effectivement des biens et services, à savoir que la recherche ne se fait pas sur l'exploitation agricole ou au niveau de l'entreprise, mais dans les laboratoires publics et les universités, qui ne sont pas orientés vers les besoins de production des entreprises locales (CNUCED, 1995). Les activités de recherche-développement, clairsemées et sans rapports systématiques entre elles, sont peu en prise avec les besoins spécifiques des entreprises ou des agriculteurs. En d'autres termes, elles ne sont pas menées en réponse à une demande formulée par les branches productives. En Afrique, les instituts publics de recherche, qui effectuent entre 60 et 90 % du volume total de la recherche-développement nationale (Bell, 2006), ont le plus souvent des liens faibles avec le reste du système (Akin Adubifa, 2004; Oyelaran-Oyeyinka, 2006). Les facteurs liés à la demande jouent peu, pour peu qu'ils interviennent, dans le contenu et la conception de la recherche en Afrique subsaharienne (Touré, 2003; Bell, 2006). La connexité articulée est un élément important de formation de capacités dans tous les systèmes, mais dans les systèmes traditionnels de connaissances ce n'est généralement pas le cas, car les liaisons entre les éléments de savoir sont en général très faibles. C'est en particulier ce qui pose problème en ce qui concerne le faible rôle de la demande provenant des entreprises productives dans l'activité scientifique, à savoir que la formulation et l'expression par les entreprises d'une demande d'activité de développement technologique sont timides, voire inexistantes (Bell, 2006).

Troisièmement, les systèmes modernes de connaissances demeurent en majeure partie pilotés par les donateurs et une forte proportion de la recherche-développement dépend des apports de ces derniers. Par exemple au Sénégal entre 30 et 40 % des scientifiques sont des ressortissants français, et les chercheurs locaux ont de gros problèmes pour trouver des financements. Les ressources tant humaines que technologiques en Afrique sont considérées comme bien en deçà du seuil critique à atteindre pour exercer un rôle effectif et novateur dans le domaine de la recherche-développement (Touré, 2003). Comme il a été vu au chapitre 2, l'éducation et la formation de base restent à des niveaux très bas dans les PMA. Par ailleurs une forte proportion des personnes qui

Dans la plupart des PMA, le système moderne de connaissances a été élaboré sur la base d'un modèle particulier d'innovation axé sur la recherche-développement qui interprète l'innovation comme un simple phénomène d'amplification de l'offre, dans lequel le versant demande n'exerce aucune influence sur l'innovation.

La carence en liaisons entre les institutions formelles et informelles, les institutions privées et publiques, et les innovations technologiques indigènes et exogènes rendent inopérants les apports pourtant considérables déjà investis en Afrique depuis de nombreuses années.

TABLEAU 54. ACTIVITÉS NATIONALES ET INTERNATIONALES DE NORMALISATION DANS LES PMA EN 2002

	Statut ISO	Personnel directement employé par membre de ISO ^a	Budget annuel 2002 (milliers de CHF) ^b	Nombre d'organisations auxquelles l'élaboration de normes est déléguée	Subvention publique en % du revenu total	Nombre total de normes publiées au 31/12/2002	Normes volontaires en % du nombre de normes	Nombre de normes internationales adoptées en tant que normes nationales au 31/12/2002
PMA africains								
Angola	Correspondant	..	341	..	100
Bénin	Souscripteur	10	300	120	60	4	50	..
Burundi	Souscripteur	..	44	..	100
Rép. dém. du Congo	Correspondant	141	7375	2	100	..
Érythrée	Souscripteur	34	495	17	..	334	0	..
Éthiopie	Membre	328	389	0	..
Lesotho	Souscripteur	11	100	100
Madagascar	Correspondant	..	175	..	53	67	90	..
Malawi	Correspondant	145	2100	..	52	450	70	155
Mali	Souscripteur	45	250	..	100	..	75	..
Mozambique	Correspondant	15	97	..	82	16	94	5
Niger	Souscripteur	7	48953	..	100
Rwanda	Correspondant	..	639	..	100	6	50	6
Soudan	Correspondant	720	3500	4	..	628	0	1100
Ouganda	Correspondant	85	1696	..	75	467	70	121
Rép.-Unie de Tanzanie	Membre	123	1884	..	39	738	68	328
Zambie	Correspondant	..	216	1	85	400	97	12
PMA asiatiques								
Bangladesh	Membre	478	2347	..	11	1729	92	115
Cambodie	Souscripteur	25	100	10	80	3
Népal	Correspondant	104	387	..	100	654	99	30
Yémen	Correspondant	134	965	..	85

Source: ONUDI (2005).

a Organisation internationale de normalisation.

b Francs suisses

Les systèmes modernes de connaissances demeurent en majeure partie pilotés par les donateurs et sont mal intégrés dans les systèmes internationaux de connaissances. Une indication de cela réside dans le nombre spectaculairement bas de normes internationales adoptées dans la plupart des PMA.

ont un haut niveau d'instruction et seraient essentielles pour créer et diffuser des connaissances vont travailler dans d'autres pays (fuite des cerveaux).

Quatrièmement enfin, les systèmes modernes de connaissances dans les PMA sont mal intégrés dans les systèmes internationaux de connaissances. Une indication de cela réside dans le nombre spectaculairement bas de normes internationales adoptées dans la plupart des PMA (voir tableau 54). Les données indiquent qu'en 2002 le Cambodge n'a adopté que 3 normes internationales, la Zambie en a adopté 12, le Rwanda 6, le Mozambique 5 et plusieurs pays parmi les moins avancés aucune. Ces chiffres sont à comparer avec ceux de la Tunisie, qui en a adopté 4 320, et de la République de Corée, qui en a adopté 7 054, tandis que l'Irlande en a adopté 12 619 et les Pays Bas 10 092. Or les normes sont importantes, car elles permettent aux pays d'améliorer la qualité technique de leurs produits et de leurs processus. La situation devient critique pour avoir accès aux marchés à haut revenu. Les coûts de mise en conformité aux normes sont certes importants; par ailleurs la normalisation peut être prématurée, ou excessive, ce qui ne convient pas pour tous les niveaux de développement technologique que peuvent présenter les pays (Blind, 2005). Les gouvernements ont un rôle déterminant à jouer pour mettre en place l'infrastructure normative nécessaire et aider les entreprises à acquérir les moyens de s'y conformer.

En termes de liaisons avec l'extérieur, les activités communes de recherche-développement avec d'autres pays sont elles aussi plutôt peu développées, comme l'indiquent les bas niveaux de collaboration dans le domaine de la recherche-développement avec d'autres pays en développement ou avec des pays développés (CNUCED, 2005). Par ailleurs les dispositifs intéressant la production dans les PMA consistent principalement en flux de connaissances à sens unique, avec par exemple la concession de licences technologiques (CNUCED, 2005). L'exode des compétences coexiste avec de forts montants d'aide consacrés à la coopération technique, qui pour beaucoup ne renforcent guère les capacités locales car ils servent surtout à payer des consultants étrangers.

Enfin, les systèmes de connaissances traditionnels et modernes présentent dans le meilleur des cas des liaisons faibles, et ne trouvent en grande partie aucun soutien dans l'enseignement officiel (voir chapitre 2). Les systèmes traditionnels de connaissances sont pour l'essentiel disjoints des sources formalisées de connaissances et d'apprentissage. Ce dualisme reproduit la structure générale qui caractérise les entreprises et les systèmes financiers, telle que décrite plus haut dans le présent chapitre.

3. QUELQUES ÉTUDES DE CAS

La présente section résume – bien partiellement – la diversité des systèmes nationaux de connaissances dans les PMA. Sont examinées ci-après i) les institutions qui appuient la recherche agricole au Bangladesh; ii) les institutions qui appuient l'industrialisation en République-Unie de Tanzanie; et iii) les institutions qui appuient l'intégration des systèmes de connaissances traditionnels et modernes en Éthiopie. Ces cas particuliers illustrent certaines des observations générales rapportées ci-dessus.

a) Recherche agricole au Bangladesh

Au Bangladesh est présent un ensemble bien développé d'institutions s'occupant de recherche agricole. La majeure partie de ces activités de recherche est financée par des fonds publics et se répartit entre 10 instituts de recherche agricole. Ceux-ci sont administrés par un organe de tutelle, le Conseil de la recherche agricole du Bangladesh (BARC), qui coordonne les travaux menés par les instituts, et a par ailleurs pour mandat le développement des ressources humaines et l'évaluation scientifique des recherches.

Le cadre institutionnel compte aussi divers établissements de recherche, comme le Centre international de recherche sur les maladies diarrhéiques, l'Université de Dacca, l'Université agricole du Bangladesh, l'Université de Rajshahi, l'Institut de recherche sur le riz du Bangladesh, l'Institut de recherche agricole du Bangladesh, l'Institut d'études universitaires agricoles avancées du Bangladesh, l'Université de Chitagong, l'Établissement de recherches sur l'énergie atomique, l'hôpital Shishu de Dacca et l'Université de Jahangirnagar. Des recherches impressionnantes dans le domaine des biotechnologies sont menées à l'Institut de recherche agricole du Bangladesh (BARI), de renom international, et sont épaulées par l'Institut international de recherche sur le riz et par le Centre international pour l'amélioration du maïs et du blé; l'Institut a apporté une contribution majeure à l'amélioration des rendements céréaliers et au renforcement de la production agricole totale ces dernières années.

Malgré l'existence d'un régime institutionnel scientifique et technologique bien structuré, les évaluations récentes suggèrent que la capacité globale de

Les gouvernements ont un rôle déterminant à jouer pour mettre en place l'infrastructure normative nécessaire et aider les entreprises à acquérir les moyens de s'y conformer.

recherche au Bangladesh est faible, sauf pour ce qui est de certaines branches de recherche agricole, à savoir le domaine des biotechnologies (Banque mondiale, 2005b). La recherche biotechnologique est soutenue par le Gouvernement et a récemment été lancée dans les principaux établissements. Toutefois la disponibilité de financements pour la recherche, quand bien même elle s'est accrue au cours de la dernière décennie, demeure encore très limitée et ne suffit pas à satisfaire la demande croissante du secteur rural. Les traitements relativement peu compétitifs auxquels peuvent prétendre les scientifiques déterminent un exode de compétences et aggravent la pénurie déjà sévère de savoir-faire, tandis que les attentes du secteur rural vont croissant. Le plus gros des financements vient du Ministère des sciences et technologies de l'information et de la communication, et de quelques organismes étrangers de financement qui apportent des fonds pour la recherche sur les biotechnologies appliquées à l'agriculture, ainsi que de la Banque mondiale. Les projets portent notamment sur l'amélioration génétique du jute et des lentilles, et des travaux sont menés pour sélectionner de nouvelles variétés de riz. Bien que le financement de la recherche par le Ministère ait sensiblement augmenté au cours des cinq dernières années, il est encore jugé insuffisant pour tirer pleinement parti du vaste potentiel de recherche du pays, en particulier en ce qui concerne le niveau des ressources humaines scientifiques. Mais cette capacité nationale considérable de recherche scientifique ne donne lieu qu'à des formations pratiques très limitées, et elle est sévèrement restreinte par les carences de l'environnement institutionnel, qui en apportant un appui plus massif permettrait que la créativité et l'ingéniosité scientifiques locales se traduisent en gains commerciaux.

Le système de recherches agricoles au Bangladesh est parmi les plus avancés de tous les PMA, mais il est considérablement sous-financé, mal coordonné, fragmentaire et désarticulé.

Ce système de connaissances est parmi les plus avancés de tous les PMA, mais le système de recherches agricoles actuel est considérablement sous-financé, mal coordonné, fragmentaire et désarticulé. Les instituts de recherche agricole, en partenariat avec les entreprises agroalimentaires privées et les ONG, pourraient jouer un rôle déterminant pour relever les niveaux de productivité agricole. Mais le système de recherche agricole est en grande partie dissocié de la production locale: «La liaison est très faible entre les instituts de recherche-développement, le secteur de la production (en aval) et le développement des ressources humaines (en amont). Par conséquent les efforts de recherche-développement restent en grande partie improductifs et sont souvent mal ciblés. Les instituts de recherche-développement sont gérés plus comme des établissements universitaires que comme des entreprises à finalité industrielle. L'appui à l'industrie est donc faible, tandis que, en tant que sources de connaissances pour les industries nouvelles, ces instituts sont inadaptés.» (ISESCO, 2005: 10). Il est difficile de générer des technologies nouvelles et rentables pour répondre aux besoins nouveaux des agriculteurs et des entreprises agroalimentaires. Pour contribuer à améliorer le revenu des petits cultivateurs et des agriculteurs marginaux et faciliter la croissance du secteur des produits à haute valeur ajoutée comme les fruits, les légumes, les crevettes, le lait, la viande et la volaille, les instituts de recherche publics devront s'engager beaucoup plus avant dans les initiatives du secteur privé. Un engagement de ce type suppose des partenariats multiples, et pas seulement en vue de lever davantage de ressources. Il faudra aussi faire progresser les partenariats de connaissances pour faciliter la circulation de l'information et des savoirs dans l'ensemble du système national d'innovation qui aspire à voir effectivement le jour. Des liaisons plus étroites et plus efficaces entre les instituts de recherche agricole et les entreprises agroalimentaires locales permettraient de renforcer et d'améliorer la production horticole, par exemple de fruits et légumes, et d'accroître la production laitière et celle de volaille. Une production accrue aurait un effet d'accroissement de l'emploi rural, renforcerait la demande de main-d'œuvre, favoriserait l'investissement du secteur privé dans la production et la distribution d'intrants, et réduirait le niveau de risque dans les

systèmes de gestion en générant davantage d'emplois ruraux non agricoles (Banque mondiale, 2004a).

b) Institutions de soutien du développement des capacités technologiques en République-Unie de Tanzanie

Des capacités locales de recherche ont été constituées en République-Unie de Tanzanie avec la création de centres publics de recherche. Les priorités de recherche ont été déterminées par la Commission tanzanienne pour la science et la technologie. Plusieurs établissements scientifiques et technologiques ont été constitués dans les années 70, mais ils sont trop peu soucieux des besoins du secteur privé et manquent de motivations pour s'acquitter avec succès de leurs mandats (Lall, 1999; Wangwe, 1995a, 1995b). Le choix des secteurs de recherche a été piloté par l'offre, plutôt que par la demande ou par une analyse des besoins et des problèmes technologiques des entreprises privées locales de production. Les liaisons entre l'université et l'industrie demeurent faibles.

Malgré la présence officielle de ces établissements scientifiques et technologiques, les apprentissages et l'innovation dans le secteur privé se font principalement par le biais de liaisons limitées entre les entreprises locales seulement. La liaison avec les sources extérieures de connaissances, comme les centres publics de recherche, est faible et le fossé technologique entre les entreprises locales et les sociétés étrangères est jugé trop profond pour motiver la recherche d'une coopération plus étroite avec les sociétés transnationales et stimuler l'innovation locale. Les entreprises locales ne sont en général pas en mesure de tirer bénéfice de la présence de sociétés transnationales, car la capacité locale d'absorption est trop faible et l'écart technologique trop grand pour un quelconque transfert efficace de savoir-faire ou de méthodes, ou pour une recherche-développement commune. Pour pouvoir tirer avantage de la présence de sociétés transnationales, les entreprises locales doivent encore combler leur retard technologique (CNUCED, 2003).

Les systèmes financiers peuvent faire obstacle au processus d'apprentissage des entreprises comme ils peuvent le faciliter (voir Goedhuys, 2005). Les travaux récents sur les apprentissages au niveau des entreprises suggèrent que les marchés financiers dualistes exercent un impact différencié sur la performance des entreprises en matière d'innovation en République-Unie de Tanzanie. Les marchés financiers officiels, qui présentent un biais défavorable aux PME locales, favorisent les plus grandes entreprises ou les sociétés étrangères, et exercent ainsi un effet négatif sur les perspectives que peuvent avoir les entreprises locales d'apprendre et d'acquérir les capacités nécessaires pour accéder aux marchés concurrentiels. Dans ce contexte, l'innovation concernant les produits et les procédés et méthodes dans les entreprises locales résulte principalement de l'étude interne et des liaisons interentreprises d'échelon local. Les sources existantes de connaissances sont sous-utilisées. Cette situation est caractéristique de la plupart des PMA.

c) La liaison entre systèmes de savoirs traditionnels et systèmes modernes de connaissances en Éthiopie

Les savoirs traditionnels locaux peuvent devenir une base dynamique pour le développement durable dans le cadre d'initiatives nouvelles, comme en fait la preuve l'initiative dite PROFIEET (promotion de l'innovation et de l'expérimentation par les agriculteurs). PROFIEET est une initiative récemment lancée en Éthiopie pour épauler le développement rural (Assefa, 2004). Elle a été conçue pour s'insérer dans le nouveau modèle de recherche-développement agricole qui se fonde sur les savoirs traditionnels dont sont imprégnés les

En République-Unie de Tanzanie, malgré la présence officielle d'établissements scientifiques et technologiques, les apprentissages et l'innovation dans le secteur privé se font principalement par le biais de liaisons limitées entre les entreprises locales seulement.

La liaison avec les sources extérieures de connaissances est faible et le fossé technologique entre les entreprises locales et les sociétés étrangères est jugé trop profond pour motiver la recherche d'une coopération plus étroite avec les sociétés transnationales et stimuler l'innovation locale.

Les savoirs traditionnels locaux peuvent devenir une base dynamique pour le développement durable dans le cadre d'initiatives nouvelles, comme en fait la preuve l'initiative dite PROFIEET en Éthiopie pour épauler le développement rural.

cultivateurs et les communautés rurales pour les faire évoluer en vue d'une productivité agricole accrue.

PROFIEET vise à promouvoir une plus grande utilisation des savoirs traditionnels et de l'innovation des agriculteurs en créant un nouvel environnement pour la recherche et la vulgarisation impulsées par les agriculteurs. Les agriculteurs d'Amaro et de Gojam travaillent avec des experts internationaux à l'amélioration de l'application des techniques traditionnelles pour lutter contre les infestations d'altises (coléoptères) et le flétrissement bactérien (une maladie végétale agressive), pour lesquelles les techniques modernes se sont révélées impuissantes. Dans ces cas particuliers, le traitement traditionnel est considéré comme plus efficace, aussi est-il appliqué dans la région en tandem avec des techniques plus modernes d'amélioration de la productivité agricole.

Dans le cadre de la nouvelle approche de l'Éthiopie en matière de services de recherche et de vulgarisation agricoles, PROFIEET paraît représenter un modèle performant pour moderniser la base de connaissances traditionnelles des communautés locales. D'autres initiatives analogues ont été récemment proposées pour faire entrer le facteur demande dans l'équation des pratiques innovantes, en faisant davantage intervenir les utilisateurs, à savoir les cultivateurs eux-mêmes, dans la conception des démarches scientifiques et technologiques visant à accroître la participation directe des parties prenantes selon les principes d'un recours accru aux savoirs locaux et à la recherche agricole participative. Il est par ailleurs envisagé que le comité de coordination de PROFIEET travaille en collaboration étroite avec les services nationaux de recherche et de vulgarisation, et que soient organisés des ateliers, des conférences et des séances de formation à l'intention des agriculteurs locaux. Ces manifestations devraient bénéficier directement aux utilisateurs de connaissances, et leur faire partager l'expérience internationale en matière d'activités de recherche participative pilotées par la demande des parties prenantes, acquise dans d'autres pays et communautés locales.

E. Conclusions

Depuis la fin des années 80, de nombreux PMA ont mis en œuvre des réformes économiques conçues pour donner un rôle accru aux forces du marché et pour permettre au secteur privé de donner l'impulsion au processus de développement. Les résultats mitigés de la première génération de réformes ont conduit à recentrer l'attention sur l'importance des institutions pour soutenir la croissance économique et réduire la pauvreté, et en particulier sur l'importance d'une bonne gouvernance. Mais il est également besoin de se pencher sur la nature du secteur privé et sur les aspects institutionnels dans lesquels l'entreprenariat est enraciné.

Le développement des capacités productives ne se produit pas dans un vide institutionnel. Ces capacités résultent du jeu des institutions, des incitations et de l'entreprenariat, et sont liées à l'investissement et à l'innovation. Dans cette perspective, ce chapitre a porté sur trois grands systèmes de caractère institutionnel: les entreprises; les systèmes financiers locaux; et les systèmes locaux de connaissances. Ces trois systèmes sont imbriqués, et leurs caractéristiques peuvent soit porter, soit freiner les trois processus centraux par lesquels les capacités productives se développent – l'accumulation de capital, le progrès technologique et le changement structurel.

Le développement des capacités productives ne se produit pas dans un vide institutionnel. Ces capacités résultent du jeu des institutions, des incitations et de l'entreprenariat, et sont liées à l'investissement et à l'innovation.

Les exemples cités montrent que la plupart des PMA ont des faiblesses institutionnelles sérieuses en ce qui concerne leurs entreprises, leurs systèmes financiers et leurs systèmes de connaissances.

Premièrement, la ventilation par taille des entreprises dans les PMA est généralement caractérisée par l'absence d'entreprises de taille intermédiaire – une multitude de microentreprises informelles coexiste avec une poignée de grandes sociétés – et par le faible développement des PME du secteur structuré, en particulier des entreprises locales de taille moyenne. Les liaisons sont faibles entre les grandes sociétés et les autres entreprises, et le cycle de vie des entreprises est très court. Rares sont les microentreprises informelles qui se transforment en entreprises du secteur structuré. Par ailleurs les petites entreprises sont souvent incapables de se développer, même lorsqu'elles sont efficaces. On constate aussi une forte hétérogénéité dans les performances des entreprises, bien que l'on observe souvent que les grandes sociétés ont tendance à se montrer plus dynamiques que les petites pour ce qui est de la plupart des indicateurs de productivité.

Deuxièmement, et ce en liaison étroite avec le phénomène du «chaînon manquant», les systèmes financiers intérieurs et les systèmes locaux de connaissances se caractérisent par leur dualisme. Les marchés financiers sont caractérisés par un segment informel (transactions entre amis et parents, ou arrangements au sein de petits groupes, ainsi que transactions effectuées par les prêteurs sur gages, les commerçants et les propriétaires) parallèlement à l'activité bancaire structurée. Le système local de connaissances comprend un segment moderne de connaissances parallèlement à un système de savoirs traditionnels. Des entreprises de types différents sont enracinées dans ces systèmes distincts.

Troisièmement, les systèmes financiers intérieurs ont de grandes réserves de liquidités, mais rapporté au PIB, le crédit intérieur accordé au secteur privé dans les PMA est inférieur de quatre fois à ce qu'il est dans les pays à revenu bas et moyen (15 %, contre 60 %). Par ailleurs cette part a diminué au lendemain de la libéralisation financière, en particulier dans les PMA africains. Dans la même période, la plage des taux d'intérêt s'est élargie dans les PMA, et le niveau de monétisation a en fait baissé dans les PMA d'Afrique. La libéralisation financière a tout simplement échoué à promouvoir l'investissement productif, comme le montre la médiocrité des prestations de crédit au secteur privé et aux PME en particulier. Les banques sont pour partie handicapées par la faible capacité des entrepreneurs locaux de formuler des projets commerciaux en bonne et due forme, et aussi par la médiocrité du taux de bonne exécution des contrats de prêt. Mais en même temps, il est clair que les banques sont très frileuses et préfèrent opérer dans le secteur plus confortable des obligations et bons du Trésor.

Quatrièmement, les systèmes modernes de connaissances sont essentiels à la compétitivité internationale, mais ils sont très fragmentés. Les créateurs spécialisés de connaissances que devraient être les établissements de recherche ne sont pas attentifs à la demande utilisateurs. Il est particulièrement frappant de constater que même les PMA qui ont bien réussi dans le secteur des exportations d'articles de confection, principalement grâce à divers régimes de préférences commerciales, ont des systèmes de connaissances très peu évolués pour soutenir ces activités. Les exemples d'application des normes internationales dans les PMA suggèrent également qu'il y a un problème particulier en ce qui concerne la mesure dans laquelle les systèmes locaux de connaissances sont ouverts vers l'extérieur et peuvent suivre des normes internationales toujours plus exigeantes et nombreuses.

En liaison étroite avec le phénomène du «chaînon manquant», les systèmes financiers intérieurs et les systèmes locaux de connaissances se caractérisent par leur dualisme.

Ces faits devraient entraîner des conséquences importantes en ce qui concerne les politiques à mener. Les faiblesses des réformes de première génération ont provoqué des changements de cap des politiques, et un nouvel accent est désormais placé sur l'amélioration du climat global d'investissement. Le principal de l'effort a consisté à améliorer l'environnement institutionnel global dans lequel les forces du marché opèrent plutôt que de s'attacher aux dispositifs institutionnels méso-économiques. En outre on s'est attaché à réduire les coûts commerciaux liés aux lourdeurs administratives et à la bureaucratie. Ces initiatives sont certes importantes, mais le faible développement des entreprises dans les PMA, leur degré élevé d'hétérogénéité et la segmentation des systèmes financiers et de connaissances suggèrent que cela ne suffit pas. La politique de développement doit également s'attacher à instituer des dispositifs institutionnels méso-économiques (par exemple les associations et réseaux d'entreprises) et à développer les capacités internes des entreprises. Les observations effectuées montrent que les marchés sont en effet très compétents pour élaguer les branches mortes, à savoir les entreprises les moins efficaces. Mais cette sélection peut être si féroce qu'elle risque de compromettre les chances qu'ont les entreprises nouvelles venues sur le marché de survivre, de se développer et de prospérer dans une économie globale ouverte. La politique économique doit donc renoncer à s'attacher exclusivement aux interventions visant à accroître la concurrence, pour mener des actions qui à la fois améliorent le cadre économique général et développent les capacités d'entreprise et ainsi permettre aux entrepreneurs de développer et de faire prospérer leur affaire. C'est ce point qui sera développé dans le dernier chapitre du rapport.

Les systèmes financiers locaux et les systèmes locaux de connaissances doivent aussi être traités comme des institutions complémentaires qui ont pour fonction de soutenir les processus jumeaux que doivent être l'investissement et l'innovation.

Dans le chapitre précédent, on a vu que les PMA ont un faible niveau d'équipement et une dotation de qualité médiocre en infrastructures physiques de transport, de communications et de distribution de l'énergie. L'investissement dans les infrastructures est assurément un segment nécessaire pour toute stratégie de renforcement des capacités productives dans les PMA. Mais l'analyse faite dans le présent chapitre porte à penser qu'il est peu probable que le seul investissement dans les infrastructures suffise. Ce qui est nécessaire, c'est une politique d'équipement en infrastructures plus autre chose, qui permette de corriger les insuffisances institutionnelles en ce qui concerne la nature des entreprises locales, des systèmes financiers et des systèmes de connaissances. Les systèmes financiers locaux et les systèmes locaux de connaissances doivent aussi être traités comme des institutions complémentaires qui ont pour fonction de soutenir les processus jumeaux que doivent être l'investissement et l'innovation. À moins que ces institutions ne soient mises en place ou renforcées, les PMA n'auront guère de chances de trouver une place concurrentielle dans l'économie mondiale et de réduire la pauvreté. En fin de compte, le développement des capacités productives dépendra de l'action des entreprises, des liaisons entre elles et avec les institutions qui sont là pour les soutenir, ainsi que de l'action publique qui sera menée pour mettre à contribution les capacités sous-utilisées, et catalyser et coordonner le changement. Une approche axée sur le secteur privé qui serait aveugle à la nature même de ce secteur échouera inmanquablement dans les économies très pauvres.

Notes

1. Baumol (1990) a estimé que dans différents contextes différentes structures d'incitation peuvent produire des entreprises qui soit contribuent à la croissance économique (entreprises productives), soit adoptent des comportements de recherche de rente, de spéculation, d'évasion fiscale, de limitation de la concurrence et de corruption (entreprises improductives), soit, même, mènent des activités qui nuisent à la croissance économique (entreprises destructrices).

2. Des données sur la performance des entreprises de ces pays peuvent être obtenues auprès du Programme de recherche sur le développement de l'entreprise et des Enquêtes d'évaluation du climat des investissements de la Banque mondiale (<http://www.worldbank.org/EnterpriseSurveys/ICAs.aspx>).
3. Coûts unitaires de main-d'œuvre estimés à partir du ratio salaires/valeur ajoutée en dollars de chaque entreprise, une moyenne étant calculée sur l'ensemble de l'échantillon en utilisant un déflateur pour la valeur ajoutée physique (Banque mondiale, 2004b).
4. Les ratios médians investissement/capital sont de 0,05 au Bhoutan et de 0,01 au Népal pour un taux de dépréciation du capital estimatif de 0,1 (voir Banque mondiale, 2002).
5. Le degré de monétisation renvoie au ratio masse monétaire/PIB. Dans les Indicateurs du développement dans le monde, la masse monétaire est définie comme la somme de la masse monétaire au sens étroit (M1) et de la quasi-monnaie (QM). La monnaie (M1) et la quasi-monnaie (QM) forment la somme de monnaie détenue hors des banques, les dépôts à vue autres que ceux effectués par le gouvernement central (M1), et les dépôts à terme, d'épargne et de devises effectués par des secteurs résidents autres que le gouvernement central (QM) (Banque mondiale, 2005a).
6. Il a également été avancé que la libéralisation financière tendait à accroître le nombre de prêts non productifs et le différentiel d'intérêts, car les banques avaient tendance à répercuter le coût de ces prêts sur d'autres emprunteurs (Akyüz, 1993).
7. Il importe de noter que le secteur privé inclut les ménages. Le rapport entre le crédit intérieur accordé au secteur privé et le PIB représente donc le crédit accordé à la fois pour l'investissement privé et pour la consommation des ménages. La rareté des données ne permet pas de distinguer le crédit aux ménages du crédit aux entreprises. Les Statistiques financières internationales du FMI, qui fournissent des données monétaires par pays, ne décomposent pas le secteur privé en ménages et autres entités. Il est, cependant, largement reconnu que dans les pays pauvres, seuls les ménages à revenu élevé ont accès à un financement structuré pour financer leur consommation.
8. Il serait intéressant de mesurer la contribution des «liquidités structurelles» (résultant des dépenses publiques intérieures financées par l'aide) à l'excès de liquidités prévalant dans de nombreux pays d'Afrique (FMI, 2003a).
9. Ce dilemme tient aux difficultés qui surgissent entre le principal et l'agent lorsque l'information est incomplète et asymétrique.
10. Situation dans laquelle «le système financier structuré ne dessert que les grandes entreprises et les PME n'ont guère d'accès aux services financiers» (Banque mondiale, 2002).
11. Des institutions financières telles que compagnies d'assurance, fonds de pension et sociétés de crédit-bail sont peu développées.
12. Le FSAP, initiative conjointe du FMI et de la Banque mondiale lancée en mai 1999, vise à accroître l'efficacité de l'action menée pour assainir les systèmes financiers des pays membres. Soutenue par des experts d'organismes nationaux et d'instances normatives, cette action vise à recenser les points forts et les points faibles du système financier d'un pays; à analyser la façon dont les principaux risques sont gérés; à déterminer les besoins du secteur en matière de développement et d'assistance technique; et à aider à hiérarchiser les réponses apportées. Voir <http://www.imf.org/external/np/fsap/fsap.asp>.
13. Les banques étrangères, qui captent les clients les plus solvables, affichent généralement une meilleure qualité de crédit que les banques nationales.
14. Un taux d'intérêt élevé signifie également que seuls des projets très risqués peuvent être jugés acceptables. D'un côté, cela accroît la vulnérabilité du système bancaire (cercle vicieux de faible remboursement des prêts); de l'autre, compte tenu de la faible compétitivité du secteur financier, cela peut permettre à des banques de se constituer des rentes.
15. Plus précisément, 84 % des entreprises ont signalé que le coût du financement était le principal obstacle à leur activité, et 75 et 74 % que l'accès au crédit intérieur et au crédit étranger, respectivement, était un obstacle important. En fait, les problèmes financiers ont été jugés plus graves que la corruption, les problèmes d'électricité, voire l'instabilité macroéconomique (FMI, 2004).
16. Un système national d'innovation (SNI) a été défini comme étant «un ensemble d'institutions distinctes qui contribuent conjointement et individuellement au développement et à la diffusion de nouvelles technologies et qui déterminent le cadre dans lequel les gouvernements élaborent et mettent en œuvre des politiques destinées à influencer l'innovation. En tant que tel, c'est un système d'institutions interconnectées et structurées destiné à créer, stocker et transférer les compétences et les savoirs définis comme nouvelles technologies» (Metcalf, 2005: 38).
17. Les recherches récentes soulignent le rôle des diverses complémentarités entre la performance de l'innovation et l'infrastructure financière caractéristique d'un pays, qui contribue à rendre compte des différences observables entre les structures industrielles des pays. Alors que les systèmes financiers à dominante marché (financement par actions

- détenues par des parties extérieures) sont plus propices à la promotion d'innovations génériques (en raison de leur capacité de garantir un risque et une incertitude plus grands), les systèmes financiers de type patrimonial, avec financement direct par les banques, sont plus compatibles avec l'investissement dans les applications des technologies mieux établies (Block, 2002).
18. Pour une définition, voir la note 5 du texte.
 19. Hormis les deux cas atypiques de l'Angola et de la République démocratique du Congo, on dispose de chiffres de l'inflation (basés sur le déflateur du PIB) pour 39 PMA, dont 31 d'Afrique et 5 d'Asie, pour les périodes 1986-1990 et 1999-2003. À partir de simples moyennes, les calculs montrent que les taux d'inflation sont passés de 22 à 8 % dans les PMA d'Afrique et de 18 à 14 % dans ceux d'Asie. Dans les PMA insulaires, ces taux sont passés de 12 à 5 % entre les mêmes périodes. En comparaison, ils atteignaient en moyenne 14 % en 1986-1990 dans le groupe des autres pays en développement (hormis quatre cas aberrants, à savoir l'Argentine, le Brésil, le Nicaragua et le Viet Nam) et sont tombés à 8 % en 1999-2003, ce qui est le niveau affiché par les PMA africains.
 20. L'auteur note également que des politiques telles que des politiques de relèvement des taux d'intérêt applicables aux dépôts n'ont pas la capacité de promouvoir une monétisation par la liquidation des stocks de produits.

Bibliographie

- Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2004). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. Prepared for the *Handbook of Economic Growth* edited by Philippe Aghion and Steve Durlauf.
- Akin Adubifa, O. (2004). An assessment of science and technology capacity building in sub-Saharan Africa. African Technology Policy Studies Network, Special Paper Series No. 19, Nairobi, Kenya.
- Akyüz, Y. (1992). On financial deepening and efficiency. UNCTAD Discussion Paper No. 43, Geneva.
- Akyüz, Y. (1993). Financial liberalization: The key issues. UNCTAD Discussion Paper No. 56, Geneva.
- Albaladejo, M. and Schmitz, H. (2000). Helping African SMEs to compete in regional and global markets: A strategic framework. Institute for Development Studies, University of Sussex, UK.
- Assefa, A. (2004). Promotion of former innovation and experimentation in Ethiopia (PROFIEET): A changing paradigm in agricultural research and extension approach, Addis Ababa, mimeo.
- Bangladesh Enterprise Institute (2004). Taking stock and charting a path for SMEs in Bangladesh.
- Banque mondiale (1994). *Adjustment in Africa: Reforms, results and the road ahead*. World Bank Policy Research Report. Washington, DC.
- Banque mondiale (2004a). An assessment of the investment climate in Zambia. Investment Climate Assessment. Washington, DC.
- Banque mondiale, (2004b). Indigenous knowledge: Local pathways to development. Knowledge and Learning Group. Washington, DC.
- Banque mondiale (2005a). Indicateurs du développement mondial, 2005. Washington, DC.
- Banque mondiale (2005b). Revitalising the agricultural technology system in Bangladesh. Development Series, Agriculture and Rural Development. Washington, DC.
- Bardhan, P. (2005). *Scarcity, Conflicts and Cooperation: Essays in the Political and Institutional Economics of Development*. Cambridge, Mass. MIT Press.
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5), 893–921.
- Bell, M. (2006). Draft background discussion paper for the L20 workshop. L20 Communiqué: Science and Technology for Development Conference, Maastricht, March 7–8, MERIT/INTECH.
- Bell, M. and Albu, M. (1999). Knowledge systems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries. *World Development*, 27(9): 1715–1734.
- Biggs, T., and Shah, M. (2006). African SMEs, networks, and manufacturing performance. World Bank Policy Research Working Paper No. 4831.
- Bigsten, A. and Soderbom, M. (2005). What have we learned from a decade of manufacturing enterprise surveys in Africa? World Bank Policy Research Working Paper No. 3798. Voir SSRN: <http://ssrn.com/abstract=875441>.
- Bigsten, A. et al. (2003). Credit constraints in manufacturing enterprises in Africa. *Journal of African Economies*, 12: 104-125.

- Blind, K. (2005). Standards, technical change and IPRs: Lessons from industrialized countries. Industrial Development Report 2005, Background Paper Series. ONUDI, Vienne.
- Block, T. (2002). Financial systems, innovation and economic performance. MERIT Infonomics Research Memorandum Series. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, Maastricht (Pays-Bas).
- Blomström, M. and Kokko, A. (1998). Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12, (3): 247–277.
- Brilleau, A. et al. (2005). *Le secteur informel: Performances, insertion, perspectives*. Enquête 1 2-3, phase 2, STATECO n° 99.
- Brownbridge, M. and Gayi, S.K. (1999). Progress, constraints and limitations of financial sector reforms in the least developed countries. Finance and Development Research Programme, Working Paper Series, No. 7. Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, UK.
- Chandler, A.D. (1977). *The Visible Hand*, Cambridge, Harvard University Press, Mass., USA.
- Čihák, M. and Podpiera, R. (2005). Bank behavior in developing countries: Evidence from East Africa. IMF Working Paper, 05/129, Washington, DC.
- CNUCED (1995) *Renforcement des liens entre les systèmes nationaux de recherche-développement et le secteur industriel*, Rapport du groupe d'experts à la Commission de la science et de la technique au service du développement (E/CN/16/1995.8)
- CNUCED (1996). *Le Rapport sur les pays les moins avancés, 1996*, Publication des Nations Unies, numéro de vente E.96.II.D.3.
- CNUCED (1999). Science, Technology and Innovation Policy Review, STIP, Jamaica. Genève.
- CNUCED (2001). Growing micro and small enterprises in LDCs: The “missing middle” in LDCs: Why micro and small enterprises are not growing? Enterprise Development Series UNCTAD/ITE/TEB/5/, Genève.
- CNUCED (2003). Africa's technology gap: Case studies on Kenya, Ghana, Tanzania and Uganda. UNCTAD/ITE/IPC/Misc. 13. Publication des Nations Unies.
- CNUCED (2005). *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Publication des Nations Unies, numéro de vente E.05.II.D.10.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 386–405.
- Commission pour l'Afrique (2005). *Notre intérêt commun*. Rapport de la Commission pour l'Afrique, mars 2005.
- David, M. (2005). *The LDC domestic financial sector*. Document de travail établi en vue du Rapport 2006 sur les pays les moins avancés, CNUCED, Genève.
- Dosi, G., Teece, D.J. and Winter, S.G. (1992). Toward a theory of corporate coherence: Preliminary remarks, in Dosi, G., Giannetti, R., and Toninelli, P.A. (eds.) *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*.
- Elhiraika, B. and Nkuunziza, J. (2005). Facilitating firm entry, growth and survival with special attention to SMEs. Commission économique pour l'Afrique. Projet de texte.
- Fafchamps, M. (1999). Ethnicity and credit in African manufacturing. Stanford University, USA.
- Fivawo, A., Simonetti, R. and Wuyts, M. (2005). Banking on rural productive capacities: the GAPI experience in Mozambique. Document de travail établi en vue du Rapport 2006 sur les pays les moins avancés, CNUCED, Genève.
- FMI (2003a). Uganda: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on the following topics: monetary and financial policy transparency, banking supervision, securities regulation, insurance regulation, corporate governance, and payment systems. IMF Country Report No. 03/97. Washington, DC.
- FMI (2003b). Tanzania: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on banking supervision. IMF Country Report No. 03/241, Washington, DC.
- FMI (2004). Republic of Mozambique: Financial system stability assessment including report on the observance of standards and codes on the following topics: Banking supervision, payment systems, and anti-money laundering and combating the financing of terrorism. IMF Country Report No. 04/52. Washington, DC.
- FMI (2005a). Rwanda: Financial system stability assessment, including reports on the observance of standards and codes on the following topics: Monetary and financial policy transparency, banking supervision, and the FATF recommendations for anti-money laundering and combating the financing of terrorism, Washington, DC.
- FMI (2005b). Senegal: Financial system stability assessment update. IMF Country Report No. 05/126, Washington, DC.
- Gelbard, E.A. and Leite, S.P. (1999). Measuring financial development in sub-Saharan Africa. Document de travail du FMI WP/99/105, Washington, DC.

- Glick, R. and Hutchison, M. (2002). Capital controls and exchange rate instability in developing economies. Pacific Basin Working Paper Series, No. PB00-05, Federal Reserve Bank of San Francisco, USA.
- Goedhuys, M. (2005). Learning, production innovation and firm heterogeneity in Tanzania. United Nations University, Institute for New Technologies, Discussion Paper Series No. 7, Maastricht, Pays-Bas.
- Harding, A., Soderbom, M. and Teal, F. (2004). Survival and success among African manufacturing firms. Centre for Study of African Economies, Department of Economics, University of Oxford, UK.
- ISESCO (2005). Transfert des résultats de la recherche scientifique au secteur de la production. http://www.isesco.org.ma/pubFrTrSCResch/page_10.htm.
- Ishikawa, S. (1998). Underdevelopment of the market economy and the limits of economic liberalization. In *Japanese Views on Economic Development: Diverse paths to the market*. (eds.) K. Ohno and I. Ohno, Routledge, London and New York.
- Kaldor, N. (1967). *Strategic Factors in Economic Development*. New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, Ithaca, New York.
- Kauffmann, C. (2005). Financing SMEs in Africa. Policy Insights No. 7, Centre de développement de l'OCDE.
- Kozul-Wright, Z. (2000). The firm in the innovation process. In: Singer, H., Hatti, M. and Tandon, R. (eds.) *Technological Diffusion in Third World*, Delhi.
- Lall, S. (1999) (ed.) *The Technological Response to Import Liberalization in Sub-Saharan Africa 1999*. Macmillan: London.
- Lall, S. (2004). Reinventing industrial strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness. UNCTAD G-24 Discussion Paper Series, No. 28, Nations Unies, Genève.
- Lall, S. (2005). FDI, AGOA and manufactured exports by a landlocked, least developed African economy: Lesotho. *Journal of Development Studies*, 41 (6), 998–1022.
- Liedholm, C. (2001). Small firm dynamics: evidence from Africa and Latin America. Étude commanditée pour le projet sur «The Role of Small & Medium Enterprises in East Asia» organisé par l'Institut de la Banque mondiale.
- Lundvall, B.A. (1988). Innovation as an interactive process: From user-producer to national system of innovation. DOSI, et al. (eds.).
- Malhotra, Y. (2003). Measuring knowledge assets of a nation: Knowledge systems for development. Communication à l'intention de la Réunion spéciale du Groupe d'experts sur les systèmes de connaissances au service du développement, ONU, New York, 4 et 5 septembre 2003.
- Mazumdar, D. and Mazaheri, A. (2003), The African manufacturing firm: an analysis based on firm surveys in seven countries in sub-Saharan Africa, Routledge, London and New York.
- McKinley, T. (2005). Economic alternatives for sub-Saharan Africa: "Poverty Traps, MDG based strategies and accelerated capital accumulation". Projet de document à l'intention de la réunion du G-24, 15 et 16 septembre 2005. New York.
- Mead, D.C. and Liedholm, C. (1998). The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, *World Development*, 26: 61-74.
- Mengistae, T. (2001). Indigenous ethnicity and entrepreneurial success in Africa: Some evidence from Ethiopia. Policy Research Working Paper No. 2543, Banque mondiale, Washington, DC.
- Metcalfe, J. (1995). The economic foundations of technology policy: equilibrium and evolutionary perspectives, in: Stoneman, P. (ed.), *Handbook of economics of innovation and technology change*, Oxford: Blackwell.
- Mugabe, J. (2002a). Biotechnology in Sub-Saharan Africa: Towards a policy research agenda. African Technology Policy Studies Network, Special Series Paper No. 3. Nairobi, Kenya.
- Mugabe, J. (2002b). Science and technology in the New Partnership for Africa's Development. Presentation at seminar in University Partnership Network for International Development (UniPID), 2 December 2002, University of Jyväskylä.
- Nelson, R.R. and Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Nissanke, M.K. (2001). Financing enterprise development in sub-Saharan Africa. *Cambridge Journal of Economics* (25): 343–367.
- North, D.C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton and Company; New Ed edition.
- Nwokeabia, H. (2002). Why the industrial revolution missed Africa: A "traditional knowledge" perspective, Economic Commission for Africa, ECA/ESPD/WPS/01/02.
- OIT (2004). *Rapport mondial sur l'emploi 2004-05, Emploi, productivité et réduction de la pauvreté*, Bureau international du Travail, Genève.

- Oyelaran-Oyeyinka, B. (2005). Systems of innovation and underdevelopment: An institutional perspective. Institute for New Technologies, Discussion Paper Series 2005-1, Université des Nations Unies, Maastricht, Pays-Bas.
- Oyelaran-Oyeyinka, B. (2006). Learning hi-tech and knowledge in local systems: The Otigba computer hardware cluster in Nigeria. UNU-MERIT Working Paper Series, No. 007, Université des Nations Unies, Maastricht, Pays-Bas.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of Growth in the Firm*. Blackwells, Oxford.
- Ramachandran, V. and Shah, M.K. (1999). Minority entrepreneurship and firm performance in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Studies*, 36 (2): 71–87.
- Ranis, G. and Stewart, F. (1999) V-Goods and the role of the urban informal sector in development. *Economic Development and Cultural Change*, 47, 2, January 1999, 259-288.
- Ranja, T. (2003). Success under duress: A comparison of indigenous Africans and East African Asian entrepreneurs. Globalisation and East Africa. Working Paper Series No. 7. Economic and Social Research Foundation.
- Rodrik, D. (2004). Getting Institutions Right. Harvard University, Mass. Mimeo. http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/ifo-institutions%20article%20_April%202004_.pdf.
- Sagasti, F.R. (2004). *Knowledge and Innovation for Development: The Sisyphus Challenge of the 21st Century*. Edward Elgar Publishing.
- Schapiro, N. (1991). Firms, markets and innovation. JPKE. Autumn.
- Schumpeter, J. A. (1947). *Capitalisme, socialisme et démocratie*. Paris, Payot, 1961.
- Shiferaw, A. (2005). *Firm Heterogeneity and Market Selection in Sub-Saharan Africa: Does it Spur Industrial Progress?* Institute of Social Studies. Working paper No. 414, La Haye.
- Thisen, J.K. (2004) *Mobilization of savings through increased monetization of African economies*. Présentation Powerpoint à l'Atelier de la Commission économique pour l'Afrique «Financial Systems and Mobilization of Resources in Africa», Nairobi, 1^{er} 3 novembre 2004.
- Touré, O. (2003). Recherche pour le développement en Afrique de l'Ouest et du Centre. Document de fond commandé par le Centre de recherches pour le développement international en vue de l'élaboration de sa stratégie générale et de son cadre programmatique 2005-2010, CRDI, Canada.
- Tybout, J.R. (2000). Manufacturing firms in developing countries: How well do they do, and why? *Journal of Economic Literature* 38: 11–44.
- Van Biesebroeck (2005). Firm size matters: Growth and productivity growth in African manufacturing. *Economic Development and Cultural Change*, 53(3): 545.
- Wangwe, S. (ed.) (1995a). *Exporting Africa: Technology, Trade and Industrialization in sub Saharan Africa*. Routledge, London and New York.
- Wangwe, S. (1995b). Tanzania's growth potential: a background paper for the country's 1995 economic memorandum (CEM). Economic and Social Research Foundation (ESRF), Tanzania.
- Williamson, O.E. (1983). Credible commitments: Using hostages to support exchange, *American Economic Review*, 73(4), 519-540.
- Williamson, O. (1985). *Economic Institutions of Capitalism*, New York Free Press.