



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

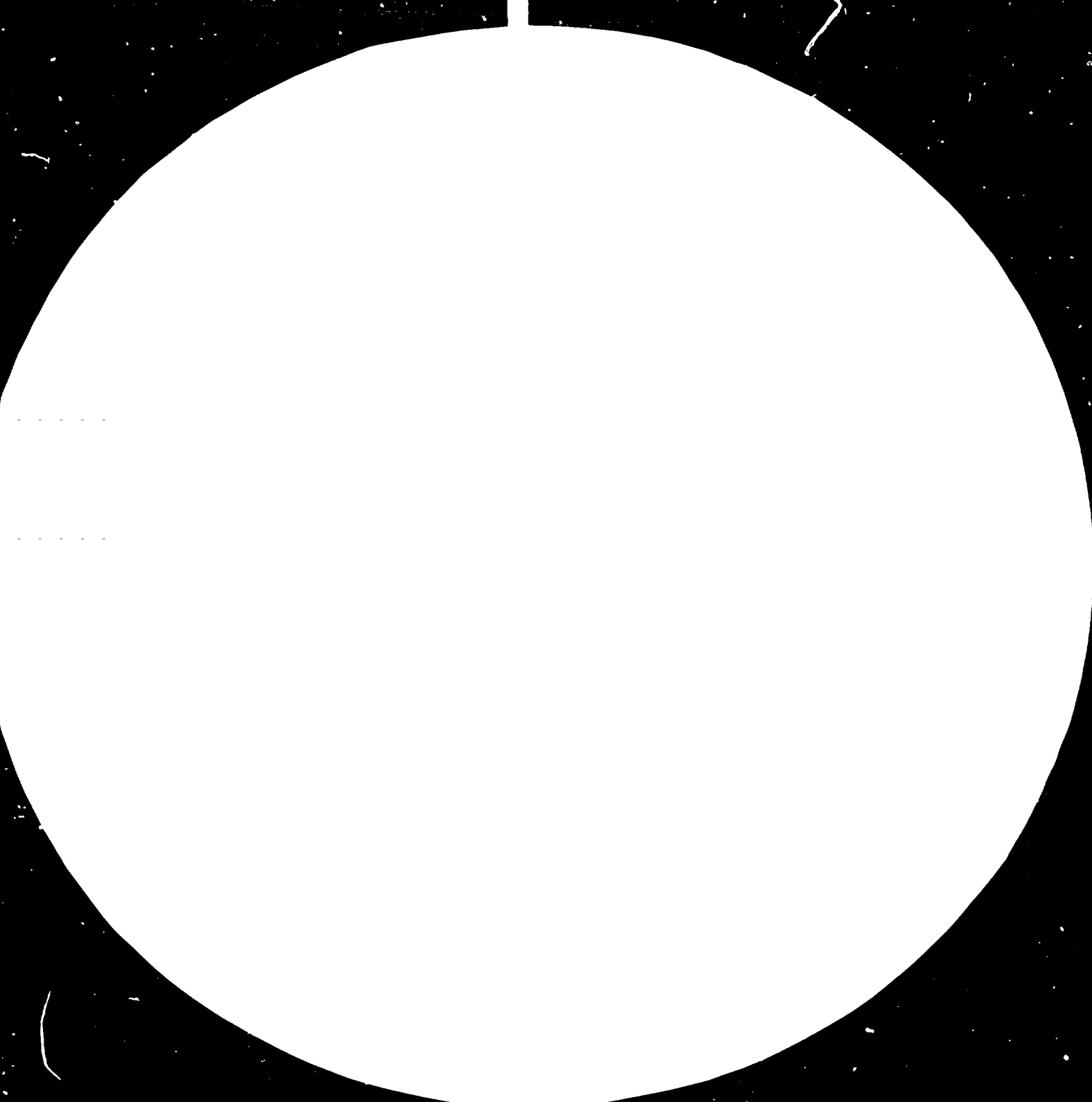
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





3.2



4.0



Minimum resolvable spatial frequency (cycles/mm) = 1.000

Resolution test target 1.000, 1.125, 1.250, 1.500, 1.750, 2.000



10342-F



Distr. LIMITEE

ID/WG.334/5

10 février 1981

FRANCAIS

Original : ANGLAIS

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Réunion préparatoire mondiale pour la
première Consultation sur le financement
industriel

Vienne (Autriche), 23-25 mars 1981

QUESTION PROPOSEE No 3 : PERSPECTIVES DE COOPERATION OFFERTES AUX
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DES PAYS
EN DEVELOPPEMENT ET DES PAYS INDUSTRIALISES*

Document établi par le Secrétariat de l'ONUDI

000000

* Il s'agit de l'une des trois questions que le Secrétariat de l'ONUDI propose à l'examen de la Réunion; les participants sont priés de les étudier, ainsi que d'autres questions qu'ils souhaiteraient aborder, et de donner leur avis quant à celles qui devraient être retenues en priorité.

Traduction d'un document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

V.81-20984

Introduction

Les deux autres questions retenues pour la Réunion préparatoire mondiale présentent probablement moins d'intérêt pour de nombreux pays en développement, notamment pour ceux dont le chiffre de population est relativement peu élevé et pour ceux qui commencent à peine à s'industrialiser ou sont particulièrement désavantagés. Bon nombre de ces pays sont conscients des problèmes de balance des paiements que peut entraîner le recours au crédit commercial externe, ou n'ont que peu de grands projets industriels.

Quelle que soit la définition adoptée pour les petites et moyennes entreprises (PME), il est évident qu'une entreprise considérée comme petite dans un pays industrialisé pourra fort bien apparaître comme une grande firme dans bien des pays en développement. C'est pourquoi l'on distingue, d'une part, les activités visant à promouvoir la coopération entre PME de pays industrialisés et entreprises de pays en développement et, d'autre part, les activités grâce auxquelles les PME des pays en développement bénéficient de la coopération internationale.

Les petites et moyennes entreprises dans les pays en développement

Très nombreux sont les pays en développement où, si l'on fait abstraction de quelques grandes entreprises assurant dans une modeste mesure la transformation de certaines matières premières locales pour l'exportation, ce sont les petites et moyennes entreprises qui jouent un rôle prépondérant. Plusieurs de ces pays entretiennent des relations "spéciales" - parfois caractérisées par un fort degré de dépendance - avec les pays développés. Ils sont cependant, pour le Nord, d'importants fournisseurs de matières premières, et plusieurs d'entre eux ont un potentiel de ressources auxquelles on attache une importance plus grande encore. Eu égard aux intérêts tant immédiats que futurs du Nord, que peut-on faire pour financer l'industrie dans ces pays ? Plus précisément, comment les pays développés peuvent-ils - au moment où le volume des transferts de ressources à des conditions favorables est en stagnation ou en baisse - aider leurs banques commerciales et autres institutions financières à faciliter l'établissement d'une coopération mutuellement avantageuse intéressant l'industrie dans ce groupe de pays en développement particulièrement désavantagés ?

Les petites et moyennes entreprises dans les pays développés

Faut-il aussi adopter des mesures spéciales pour aider les PME des pays développés à coopérer avec des entreprises de pays en développement ? Les PME des pays industrialisés peuvent être définies comme des entreprises indépendantes (par opposition aux firmes travaillant en sous-traitance et aux succursales) qui utilisent des techniques courantes, emploient d'une centaine de personnes à beaucoup plus de cent dans un seul établissement, et n'ont - en raison de leur taille - que des possibilités limitées d'achat et de vente sur le plan international. Les pays développés reconnaissent parfois que dans certains secteurs la concurrence des PME peut avoir un effet préventif contre les pressions monopolistiques exercées par de grandes firmes, notamment par les sociétés transnationales. Ne peut-on considérer que les accords de coopération de divers types conclus avec des entreprises de pays en développement contribuent non seulement à la survie mais aussi à l'expansion des PME dans les pays développés ? Plusieurs formules sont possibles - coentreprises, sous-traitance, accords portant sur la commercialisation, la gestion, les transferts de techniques - car les avantages comparatifs évoluent au Nord comme au Sud. Quels sont les arrangements, notamment financiers, qui permettraient à des PME de pays industrialisés d'adopter une autre gamme de production dans le cadre d'une coopération avec des entreprises de pays en développement ? Est-il exact que, dans le Nord, les PME sont souvent beaucoup moins bureaucratiques et plus souples, plus efficaces et plus motivées que les grandes entreprises, et qu'elles seraient - pour cette raison - davantage disposées à conclure divers arrangements avec des entreprises de pays en développement ? Les organismes bilatéraux ou multilatéraux d'assistance technique peuvent-ils encourager de façon notable la conclusion de tels arrangements, entre autres en fournissant des fonds et/ou en accordant des garanties financières ? Les pays développés et les pays en développement jugeraient-ils acceptable la formule selon laquelle une société de financement du développement établie dans un pays développé fournirait un ensemble d'apports financiers et techniques à l'appui de ces arrangements ? Les organismes bilatéraux et multilatéraux pourraient-ils prendre une initiative de ce genre ? Devraient-ils le faire ?

Possibilités d'assistance aux petites et moyennes entreprises dans les pays en développement

L'assistance financière aux PME est souvent fournie par l'intermédiaire d'organismes financiers comme les banques de développement industriel ou les sociétés de financement du développement, car les frais généraux liés à la

promotion, à l'évaluation et au financement des PME sont élevés pour des organismes de financement externe multilatéraux ou bilatéraux, qu'ils soient intergouvernementaux, gouvernementaux ou privés. Il est largement admis que les PME ont souvent besoin d'un ensemble cohérent de mesures complémentaires d'assistance à l'intention de leurs cadres techniques, commerciaux et administratifs, en même temps que d'apports financiers plus ou moins groupés, sous forme de prêts et plus spécialement de participation au capital social. Les moyens existants pour la participation au capital des PME sont-ils appropriés et suffisants ?

Pour les banques de développement industriel ou les sociétés de financement du développement, il est moins largement reconnu que les ressources financières - obtenues sur place ou à l'extérieur - peuvent être utilisées plus efficacement si, là aussi, leur fourniture s'accompagne d'un ensemble de mesures complémentaires d'assistance aux cadres techniques, commerciaux et administratifs de ces institutions. La pénurie de cadres de ce genre, ainsi que de cadres financiers, n'est-elle pas, dans bien des pays en développement, encore plus grave que le manque - bien connu - de cadres techniques nécessaires à la production industrielle ? Dans bon nombre d'institutions de financement du développement, ne faudrait-il pas à la fois réaliser un apport de capitaux extérieurs et assurer une formation pour certaines catégories de personnel ? Ne devrait-on pas combiner le financement externe, l'assistance technique et la formation ? Sur ce point, il conviendrait de prendre en considération la très grave insuffisance des moyens de financement des PME par participation au capital social. Quelles possibilités y a-t-il de recourir au financement à des conditions de faveur dans cette opération "hasardeuse" ?

Outre la combinaison "financement à des conditions favorables - assistance technique - formation", il pourrait y avoir d'autres moyens de fournir aux sociétés de financement du développement, selon des modalités plus libérales que celles de la pratique commerciale courante, des capitaux destinés au financement des PME dans les pays en développement les plus désavantagés : concessions fiscales, subventions directes aux prêts extérieurs des banques commerciales, garanties de crédit. Une assistance financière de ce type paraîtra-t-elle praticable aux gouvernements des pays développés ? Elle permettrait certainement, dans des conditions appropriées, d'augmenter l'impact d'une mesure d'aide budgétaire. Cela ne serait-il pas utile et indiqué pour bien des banques de développement ? Cette formule ne procurerait-elle pas aux

pays qui l'appliqueraient divers avantages tels que l'élargissement des débouchés d'exportation, les ventes de savoir-faire, etc. ? Ne peut-on pas y voir une extension du système des crédits et garanties à l'exportation déjà pratiqué par la plupart des gouvernements des pays développés ?

Serait-il possible d'appliquer un régime fiscal de faveur à l'intérêt des prêts que les institutions financières de pays en développement obtiennent auprès des banques de pays développés ? Peut-on concevoir un système de subventions destinées à réduire ou à supprimer les risques de change ? Les garanties de crédit présenteraient-elles un intérêt pour les parties à un accord portant sur la création d'une co-entreprise ou la sous-traitance ? Les gouvernements des pays industrialisés peuvent-ils fournir ces garanties en passant par des intermédiaires financiers dans les pays en développement : institutions locales de financement du développement ou filiales de banque des pays industrialisés ? La participation d'un pays développé au capital social d'une co-entreprise devrait-elle être encouragée par des mesures fiscales spéciales ?

Mesures d'assistance et d'encouragement pour les petites et moyennes entreprises dans les pays développés

Quelle position adopte un gouvernement de pays développé qui souhaite voir les PME de ce pays s'engager dans ces activités de coopération ? Dans quel contexte social et économique les entreprises se trouveraient-elles encouragées à opérer les ajustements nécessaires : modifications touchant les produits ou la gamme de production, relocalisation, restructuration de la main-d'œuvre grâce au développement de nouvelles qualifications, application d'une technologie adaptée aux besoins des pays en développement, etc. ? Ces ajustements ne se feraient-ils pas plus facilement dans une économie très dynamique, lorsque sont appliquées des politiques fiscales et monétaires expansionnistes ? On peut se demander si les mesures restrictives à cet égard freinent la très naturelle tendance qui caractérise la réorganisation et l'ajustement industriels, c'est-à-dire la recherche de "proportions de facteurs" - rapport des coûts salariaux aux frais d'investissement - plus favorables, convenant pour des produits industriels donnés.

En ce qui concerne les arrangements institutionnels, ne faudrait-il pas veiller à certains aspects essentiels, notamment communications entre les partenaires éventuels dans les pays industrialisés et les pays en développement, information et financement ? Ces aspects ne constituent-ils pas les facteurs

qui caractérisent la société transnationale et la distinguent de la simple "grande entreprise" dans les pays industrialisés ? On doit en outre se demander si l'application par les gouvernements des pays industrialisés de mesures visant à encourager et à aider les petites et moyennes entreprises serait une politique industrielle acceptable. Se peut-il que dans certains secteurs ou branches d'industrie, ces gouvernements préfèrent voir les PME réagir différemment à l'évolution des avantages comparatifs, par exemple en fusionnant, ou en cessant leurs activités ? Est-il possible que certains gouvernements penchent pour une assistance qui ne désavantage pas les grandes entreprises au profit des petites ?



