



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

15176-F

Distr. LIMITEE

UNIDO/PC.137

11 avril 1986

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS

Original : ANGLAIS

LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

QUELQUES QUESTIONS FONDAMENTALES RELATIVES A LEUR DEVELOPPEMENT*

par

S. Nanjundan
Consultant de l'ONUDI

* Traduction d'un document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle. Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat de l'ONUDI.

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	3
Rôle de la petite industrie dans la croissance	3
Variations de la taille des entreprises suivant les groupes industriels	8
Points essentiels à examiner	10
II. ENVIRONNEMENT ET POLITIQUES	12
Les raisons de favoriser la petite industrie	12
Définition de la petite industrie	13
Politiques macro-économiques	14
Politiques relatives au secteur industriel	14
Politiques appliquées à l'égard de la petite industrie	15
Conclusion : questions à examiner	16
III. INFRASTRUCTURES ET INSTITUTIONS	17
Besoins	17
Infrastructures matérielles	17
Financement	19
Services de vulgarisation industrielle	19
Développement de l'esprit d'entreprise et formation des entrepreneurs	20
Coopératives industrielles	21
Des mécanismes institutionnels efficaces pour assurer l'exécution	22
Conclusion : questions à examiner	24
IV. LA MOBILISATION DES RESSOURCES FINANCIERES NATIONALES ET LEUR AFFECTATION AUX PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES	25
Introduction	25
Epargne intérieure	26
Marchés des capitaux et petites industries	27
Dispositions financières contraignantes	29
Financement institutionnel	30
Marchés du crédit non structurés	39
Financement extérieur	41
Apports de capitaux à risque	43
Innovations en matière de financement	43
Conclusion : questions à examiner	45
V. CONTRIBUTION AU DEVELOPPEMENT INTEGRE DE LA SOUS-TRAITANCE NATIONALE ET INTERNATIONALE	48
Introduction	48
Définitions et champ couvert	49
Facteurs influant sur le développement de la sous-traitance :	
avantages et inconvénients	52
L'expérience du Japon	54
L'expérience de l'Inde	57
Sous-traitance internationale	60
Conclusion : questions à examiner	64

I. INTRODUCTION

Rôle de la petite industrie dans la croissance

Des études empiriques^{1/}, portant à la fois sur des pays développés et des pays en développement et couvrant plusieurs décennies, montrent que la croissance économique s'accompagne d'une évolution de la taille des entreprises manufacturières qui passe par trois grands stades bien marqués. Au début, l'industrie familiale et artisanale, appelée également secteur informel, est prédominante et représente jusqu'à trois quarts de l'emploi manufacturier total. Le caractère essentiellement rural et agricole de l'économie se traduit par des liaisons en aval et en amont des activités de transformation et d'approvisionnement en moyens de production dans le cadre d'entreprises rurales et d'entreprises familiales non agricoles de type semi-urbain.

Le caractère fragmenté des marchés, l'insuffisance des infrastructures et le faible niveau technologique favorisent les industries artisanales à forte intensité de main-d'oeuvre. La croissance des revenus dans la première phase du développement modifie la physionomie de la demande et stimule les progrès de la technologie et des infrastructures. Dans une deuxième phase, de petits ateliers et de petites fabriques, souvent situés dans des centres urbains et utilisant une technologie et des équipements modernes, remplacent peu à peu les entreprises manufacturières familiales. Avec le développement des infrastructures, de la technologie, de l'urbanisation et de la concentration, la production à grande échelle tend finalement à devenir prédominante et à supplanter la plupart des industries familiales et une proportion importante des petits ateliers et des petites fabriques, le développement de ces dernières contribuant lui-même de manière appréciable à celui de la grande industrie.

Ce tableau de l'évolution de la taille des entreprises manufacturières est exact dans ses grandes lignes, mais il convient de relever les points suivants :

- a) Des entreprises de tailles différentes coexistent dans la plupart des économies, car les marchés de la main-d'oeuvre, des capitaux et des produits sont habituellement imparfaits et le secteur manufacturier évolue constamment en même temps que la technologie, les moyens de transport, les préférences et les genres de vie des consommateurs;

- b) Le caractère dualiste de la plupart des économies en développement fait que les stades de la croissance se chevauchent habituellement, avec une prédominance du secteur manufacturier informel dans les zones rurales ou dans les activités de sous-traitance, tandis que le secteur organisé de la grande industrie manufacturière prend la relève dans certaines branches et certains secteurs de l'industrie;
- c) Les changements structurels intervenus depuis 1970 dans les pays développés à économie de marché, résultat de désavantages comparatifs dans le secteur manufacturier traditionnel (par rapport à des pays nouvellement industrialisés), l'importance donnée à une industrialisation à forte densité de connaissances et de compétences (par opposition à une industrialisation à forte intensité de biens matériels et d'énergie), l'informatisation qui renforce les atouts de centres d'activités décentralisés, l'importance donnée à la qualité de la vie, etc., se sont traduits par un arrêt du déclin et un regain de faveur des petites entreprises.

On trouvera dans les tableaux qui suivent un certain nombre de données empiriques.

Tableau 1. Répartition en pourcentage de la main-d'oeuvre manufacturière entre l'industrie artisanale, la petite et moyenne industrie et la grande industrie, pour certains pays et certaines années

Pays	Année	Industrie artisanale (moins de 3 années)	Petite et moyenne industrie (5-99 ouvriers)	Grande industrie (100 ouvriers et plus)
Etats-Unis <u>a/</u>	1967	1,1	22,3	76,6
	1947	1,1	23,9	75,0
Canada <u>b/</u>	1959	2,5	31,9	65,6
	1955	2,8	30,3	64,7
	1950	2,9	31,2	65,9
	1930	3,7	35,5	60,8
Japon <u>c/</u>	1975	19,1 <u>d/</u>	36,6 <u>e/</u>	64,3
	1965	16,1 <u>d/</u>	37,1 <u>e/</u>	46,8
	1955	20,0 <u>d/</u>	40,2 <u>e/</u>	39,8
Taïwan <u>f/</u>	1971	3,0 <u>g/</u>	33,0	64,0
	1964	4,0 <u>g/</u>	39,0	57,0
	1940	25,3 <u>g/</u>		
	1920	60,6 <u>g/</u>		
Corée <u>h/</u>	1975	36	17	47
Colombie <u>i/</u>	1978	42,5	28,6	27,6
	1970	53,7	21,7	24,6
	1964	51,4	25,9	23,7
Philippines <u>k/</u>	1975	66,0 <u>m/</u>	8,0 <u>n/</u>	26,0
	1967	77,8 <u>m/</u>	7,2 <u>n/</u>	15,0
Inde <u>p/</u>	1973	60 <u>q/</u>	18 <u>r/</u>	22
Indonésie <u>s/</u>	1975	76	12	12
Nigéria <u>t/</u>	1972	59 <u>s/</u>	15 <u>u/</u>	26 <u>v/</u>
Kenya <u>t/</u>	1969	49	10 <u>v/</u>	41 <u>v/</u>
Ghana <u>t/</u>	1970	78	7 <u>u/</u>	15 <u>v/</u>
Tanzanie <u>t/</u>	1967	55	8 <u>v/</u>	37 <u>v/</u>

a/ Ces chiffres concernent seulement le nombre de salariés et sous-estiment donc la part de l'emploi dans l'industrie artisanale et dans les petites industries dont la taille est la plus réduite. Source : U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 1967 Census of Manufacturer, Vol. 1, Summary and Subject Statistics, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1971, p. 24.

b/ Ces chiffres, qui semblent exclure les employés non salariés, sont tirés de M.C. Urquhart (responsable de la publication) et K.A.R. Buckley (responsable adjoint de la publication), Historical Statistics of Canada, Toronto, Cambridge University Press, 1963, p. 489.

c/ Source : Small and Medium Enterprise Agency, White Paper on Small and Medium Enterprises, diverses éditions annuelles, cité dans M. Kaceda, Development of Small and Medium Enterprise and Policy Response in Japan: An Analytical Survey, Banque mondiale, ronéo, 1979, p. 59.

d/ Entreprises employant de 1 à 9 personnes.

e/ Entreprises employant de 10 à 99 personnes.

f/ Source : Samuel P.S. Ko, Small Scale Enterprises in Korea and Taiwan, World Bank Staff Working Paper No 384, Washington, D.C., p. 5. Les sources originales y sont citées.

g/ Chiffres qui ne sont pas comparables avec ceux des années précédentes car la définition aux fins de recensement de l'emploi dans le secteur manufacturier comprend seulement les personnes ayant travaillé plus de trois heures par jour ou plus de deux jours par semaine durant la semaine de recensement.

h/ Samuel P.S. Ko, Small Scale Enterprises, p. 5. Si l'on exclut tous les travailleurs temporaires ou journaliers de l'emploi dans le secteur manufacturier, et en supposant qu'ils relèvent tous du secteur domestique (nous ignorons à quel point cette hypothèse peut être exagérée), la part de ce secteur tombe à 16 % (loc. cit.).

j/ Chiffres extraits du tableau 2.25. On a retenu pour 1978 les chiffres les plus bas de l'emploi dans le secteur manufacturier. Comme on l'a vu au chapitre 2, il est assez douteux que les différentes données annuelles soient comparables, de telle sorte que les tendances suggérées ici ne doivent pas être considérées comme démontrées.

k/ Chiffres extraits de Dennis Anderson et Farida Khambata, Small Enterprises and Development Policy in the Philippines: A Case Study, World Bank Staff Working Paper No 468, Washington, D.C., juillet 1981, p. 9.

m/ Entreprises employant moins de 10 personnes.

n/ Entreprises employant de 10 à 99 personnes.

p/ Dipak Mazundar, "A Descriptive Analysis of the Role of Small Scale Enterprises in the Indian Economy", ronéo, 1980, p. 54 et p. 2.

q/ Entreprises employant moins de 10 personnes.

r/ Entreprises employant de 10 à 99 personnes.

s/ T. Otsuki, I. Ohara, R. Iwayana, T. Miki, M. Rondai et A. Rasida, Industrial Development in South East Asian Countries: Small and Medium Industries - Republic of Indonesia, International Development Center of Japan, 1977/78, p. 3.

t/ John M. Page, Jr., Small Enterprises in African Development: A Survey", World Bank Staff Working Paper No 363, octobre 1979, p. 2.

u/ Entreprises employant de 10 à 49 personnes.

v/ Entreprises employant plus de 49 personnes.

w/ Entreprises employant de 5 à 49 personnes (approximativement).

**Tableau 2. Répartition de l'emploi et de la VAM
entre très petites et grandes entreprises,
divers pays en développement
(en pourcentage)**

Région et pays (année)	Emploi		VAM	
	Très petites entreprises	Grandes entreprises	Très petites entreprises	Grandes entreprises
Asie				
Iran (République islamique d') (1968)	83	17	44	56
Bangladesh (1976-1977)	87	13	45	55
Indonésie (1974-1975)	87	13	20	80
Philippines (1969-1971)	70	30	6	94
Sri-Lanka (1968)	71	29	33	67
Afrique				
Sierra Leone (1974-1975)	96	4	44	56
Egypte (1966-1967)	33	67	16	84
Ghana (1963)	87	13	39	61
Somalie (1974)	50	50	40	60
République-Unie de Tanzanie (1961-1964)	50-80	50-20	30	70
Amérique latine				
Honduras (1975)	98	2	59	41
Equateur (1974)	78	22	17	83

Source : voir note 1 d).

**Tableau 3. Variations de la part de la VAM imputable au secteur non structuré
(en pourcentage)**

Pays	Année	Part	Part	Seuil de comptabilisation des établissements du secteur non structuré	
		de la VAM	de la VAM		
Australie	1975	13	1981	3	Moins de 4 employés
Bangladesh	1975	43	1979	18	Moins de 5 employés
Belgique	1970	16	1980	14	Moins de 5 employés
Ethiopie	1971	39	1981	19	Moins de 10 employés
Grèce	1970	33	1977	26	Moins de 10 personnes actives
Guatemala	1971	39	1978	29	Moins de 5 personnes actives
Honduras	1971	24	1975	20	Moins de 5 personnes actives
Inde	1970	38	1980	37	Moins de 10 employés dans les entreprises électrifiées ou moins de 20 dans le cas contraire
Italie	1970	19	1980	16	Moins de 20 personnes actives
Kenya	1970	22	1978	14	Moins de 50 employés
Maurice	1970	25	1980	21	Moins de 10 employés
Pakistan	1970	43	1977	50	Moins de 10 employés
Pays-Bas	1970	18	1979	14	Moins de 10 employés
Swaziland	1971	36	1979	31	Moins de 10 employés
République-Unie de Tanzanie	1970	39	1974	30	Moins de 10 personnes actives

Variations de la taille des entreprises suivant les groupes industriels

Les petites et moyennes entreprises jouent donc un rôle de plus en plus important dans les premiers stades du développement, rôle qui diminue dans les stades ultérieurs. Le passage à la grande entreprise qui va de pair avec l'accroissement des revenus est le résultat de la dimension accrue des marchés, des économies d'échelle, de l'évolution de la part respective des divers facteurs de production et d'une amélioration des infrastructures, des transports et des communications. Ces économies sont cependant d'importance inégale suivant les industries. Parmi les autres facteurs qui favorisent l'apparition de grandes industries, nous citerons les réglementations gouvernementales, les imperfections du marché des facteurs de production et les avantages juridiques et politiques. Le coût relatif des différents facteurs de production a une influence sur les économies d'échelle ou la définition de la taille optimale des entreprises, et explique donc les variations de la taille des entreprises d'un même secteur industriel suivant les pays.

Dans les pays en développement, les petites entreprises occupent une place importante dans les secteurs de l'alimentation, de l'habillement, du cuir, du bois, du meuble, des produits minéraux non métalliques et des produits métalliques. La taille moyenne des entreprises des différents sous-secteurs industriels dans les pays à revenu élevé et les pays à revenu moyen ou faible donne une idée de la relation qui existe entre la dimension des entreprises et le niveau de développement.

Tableau 4. Taille moyenne des entreprises
(nombre d'employés)

<u>Branche industrielle</u>	<u>Pays à</u> <u>revenu élevé</u>	<u>Pays à revenu</u> <u>moyen ou faible</u>
<u>Toutes industries</u>	<u>51,8</u>	<u>12,7</u>
Tabac	324,6	108,2
Métaux de base	306,3	80,2
Papier et pâte à papier	139,9	34,7
Textiles	105,3	103,3
Pétrole	301,4	41,0
Machines électriques	131,5	27,2
Industrie du caoutchouc	69,0	41,9
Machines, à l'exclusion des machines électriques	61,5	26,6
Matériel de transport	142,7	13,8
Produits minéraux non métalliques	42,2	22,0
Imprimerie et édition	28,3	17,8
Boissons	31,6	15,3
Industrie du cuir	44,0	16,4
Industries alimentaires	48,0	27,4
Ouvrages de métaux	38,3	15,4
Industries diverses	37,1	13,4
Habillement	43,0	13,4
Meubles	55,4	44,3
Bois	16,7	9,4
Produits alimentaires, boissons, tabac	55,1	13,5

Source : voir note 1 c).

Points essentiels à examiner

La petite industrie est la pépinière de la croissance. Elle permet la formation d'entrepreneurs et de gestionnaires et, grâce à cet apprentissage, de petites industries se transforment en de grandes industries. Le taux de natalité et le taux de mortalité des petites entreprises sont l'un et l'autre élevés : elles croissent et deviennent importantes ou elles échouent et disparaissent. Un ensemble vigoureux d'entreprises de ce genre peut avoir un rôle essentiel à jouer même dans une économie venue à maturité, tant dans la sous-traitance pour le compte de la grande industrie que pour la satisfaction de besoins spécialisés et la fourniture de services.

Les gouvernements des pays en développement, par une planification indicative, par l'attribution de moyens financiers, par leur politique industrielle, par le contrôle du commerce et de l'économie, etc., disposent de moyens importants pour influencer et stimuler la croissance et le développement. Les réglementations et les contrôles gouvernementaux tendent, souvent involontairement, à favoriser les grandes entreprises par le jeu de systèmes d'incitation, l'attribution de contingents d'importation, l'octroi de crédits, etc. La pénurie d'entrepreneurs et de gestionnaires compétents joue en faveur des grandes entreprises qui sont en mesure d'obtenir à l'étranger des capitaux et une collaboration. Les programmes spéciaux d'aide aux petites industries sous la forme d'une assistance dans le domaine technique et financier et dans celui de la gestion sont coûteux et ne peuvent pas venir en aide au secteur informel ni aux véritables petits artisans et petits entrepreneurs.

Le chapitre qui suit analyse l'environnement dans lequel se situe le développement de la petite industrie et la nature des mesures susceptibles d'assurer une croissance équilibrée des petites entreprises.

Le chapitre III est consacré à l'analyse des facteurs qui, dans le domaine des infrastructures et des institutions, peuvent favoriser le développement de la petite industrie, notamment à la question de la promotion de l'esprit entreprise et au rôle des coopératives industrielles.

Le chapitre IV traite des importantes questions de la mobilisation et de l'affectation aux petites et moyennes entreprises des ressources financières nationales.

Le chapitre V est consacré à la sous-traitance nationale et internationale, et à sa contribution au développement intégré.

Chaque chapitre se termine par des conclusions récapitulant un certain nombre de points qui doivent faire l'objet d'un examen.

Le mandat confié par l'ONUDI au rédacteur du présent rapport est reproduit ci-après.

Mandat

1. Le consultant établira un rapport destiné à aider le Secrétariat dans la préparation d'une éventuelle consultation sur les petites et moyennes entreprises, notamment les coopératives industrielles.
2. Il a été décidé que les travaux préliminaires porteraient sur les trois grands domaines suivants :
 - a) Facteurs qui, dans le domaine des infrastructures et des institutions, peuvent favoriser le développement des petites et moyennes entreprises, notamment des coopératives industrielles;
 - b) Mobilisation et affectation aux petites et moyennes entreprises des ressources financières nationales;
 - c) La sous-traitance nationale et internationale et sa contribution au développement intégré.
3. En ce qui concerne le domaine défini en 2 a) ci-dessus, il est demandé au consultant de prévoir dans son rapport un chapitre consacré à une description sommaire du réseau d'institutions et du cadre des infrastructures d'appui, qui sont nécessaires pour le développement des petites et moyennes entreprises. En outre, il s'attachera plus particulièrement à définir les problèmes qui se posent aux institutions et aux infrastructures actuellement destinées à favoriser la croissance des petites et moyennes entreprises.
4. En ce qui concerne le domaine défini en 2 b) ci-dessus, il est demandé au consultant d'identifier les politiques économiques, financières et fiscales auxquelles obéissent les activités des institutions nationales et qui en déterminent l'incidence pour les petites et moyennes entreprises. Dans ce chapitre, il examinera plus particulièrement les déséquilibres entre le secteur rural et le secteur urbain, ainsi que les déséquilibres entre les petites et moyennes entreprises, le secteur agricole et le secteur des services.

5. En ce qui concerne le domaine défini en 2 c) ci-dessus, il est demandé au consultant de résumer les possibilités offertes pour le développement des petites et moyennes entreprises par la sous-traitance nationale et internationale, et d'identifier les contraintes institutionnelles qui font obstacle au recours à ce type d'activité. De même, il devra évaluer dans quelle mesure la sous-traitance nationale et internationale pourrait faciliter la mise en place d'une structure de production cohérente et intégrée, et procéder à une première identification des conséquences d'un très large recours aux activités de sous-traitance pour une stratégie de développement de ce genre.

II. ENVIRONNEMENT ET POLITIQUES

Les raisons de favoriser la petite industrie

Les raisons particulières de favoriser les petites industries dans un pays en développement doivent être appréciées cas par cas, afin de créer un environnement propice et d'adopter des politiques appropriées. Ces raisons peuvent être énumérées comme suit :

1. Les petites industries sont la pépinière de la croissance.
2. Elles stimulent l'esprit d'entreprise local.
3. Elles mobilisent des capitaux que l'économie n'est pas autrement en mesure de générer.
4. Elles permettent d'économiser des ressources en capital très limitées et d'utiliser une main-d'oeuvre qui est, par contre, plus abondante.
5. On peut les développer de manière décentralisée dans les zones rurales et semi-urbaines pour satisfaire à la demande locale.
6. Elles permettent l'établissement de synergies avec les activités agricoles et rurales.
7. Elles emploient une technologie simple.
8. Elles permettent l'exploitation économique de ressources humaines et matérielles d'origine locale et une réduction des frais de transport.
9. Elles favorisent la naissance d'une classe moyenne d'entrepreneurs indépendants.

10. Elles contribuent à une répartition plus équitable des revenus et des richesses.

Le rôle des petites industries dans la croissance et leur contribution au développement de l'emploi et des revenus a déjà été souligné dans le chapitre d'introduction. Nous avons aussi indiqué que les grandes et les petites entreprises ont chacune un rôle à jouer dans le cadre d'une structure industrielle bien équilibrée, rôle qui varie suivant les secteurs industriels et les différents stades de développement, en fonction des économies d'échelle, du développement des infrastructures et du coût et de la part relative des différents facteurs de production. Il faut donc commencer par bien définir les limites du secteur de la petite industrie et puis, examiner les relations qui existent entre la politique à l'égard de la petite industrie et, à la fois, la politique à l'égard de la grande industrie et la politique macro-économique.

Définition de la petite industrie

Une petite entreprise, autorisée à bénéficier à ce titre des programmes d'aide de l'Etat ou de mesures gouvernementales telles que des exonérations fiscales, est généralement définie par rapport à un certain plafond d'emploi (habituellement 100 personnes) ou de capital fixe (par exemple, 250 000 dollars). Une telle définition est destinée à encourager l'intensité de main-d'oeuvre, celle-ci étant supposée relativement importante dans les petites entreprises. Toutefois, l'intensité de main-d'oeuvre ne suffit pas toujours à elle seule. Quand le capital est peu abondant, on peut vouloir que sa productivité soit aussi élevée que possible. Les critères d'efficience, critères de productivité totale des facteurs de production, ou ceux de l'analyse coût - utilité du point de vue social peuvent alors exiger une désagrégation à l'intérieur de l'industrie pour analyser les variations respectives de l'intensité de main-d'oeuvre et de l'intensité de capital, d'une part, et de la productivité respective du capital et de la main-d'oeuvre, d'autre part, suivant les secteurs et les sous-secteurs industriels. On constate que la productivité du capital et la productivité totale des facteurs de production sont l'une et l'autre maximales dans les entreprises moyennes de 50 à 200 employés. Il pourrait donc être intéressant de définir la petite industrie en fonction d'un certain niveau d'utilisation de capital afin de ne pas exclure des entreprises qui relèvent de la catégorie des entreprises moyennes pour ce qui est de la main-d'oeuvre employée.

Par ailleurs, les très petites entreprises employant moins de 10 personnes ne sont pas les entreprises à plus forte intensité de main-d'oeuvre ni celles qui font l'usage optimum des facteurs de production, elles assurent la majorité de l'emploi dans les pays en développement à faible revenu et elles ne devraient pas faire l'objet d'une discrimination.

Politiques macro-économiques

Les politiques et les mesures relatives à la petite industrie devraient être étroitement coordonnées avec les politiques nationales d'industrialisation et les mesures de politique économique générale destinées à promouvoir le développement en fonction des objectifs économiques nationaux. Des dispositions trop rigides et trop compartimentées, ne prévoyant aucune possibilité de passage d'une catégorie de taille à la catégorie supérieure, sont souvent contre-productives et risquent de profiter à d'autres entreprises que celles auxquelles elles étaient destinées, par exemple à la grande industrie plutôt qu'à la petite industrie.

Les politiques de développement de l'agriculture, des ressources naturelles, de l'éducation, de la formation, du crédit, du secteur public, etc. auront une incidence sur les perspectives offertes au secteur de la petite industrie. Ces politiques devraient créer un environnement favorable à la croissance et à la prospérité des petites entreprises privées. En ce qui concerne la demande, les mesures habituellement propres à encourager le développement des industries à forte intensité de main-d'oeuvre sont celles qui visent à la promotion de l'agriculture, du développement rural, des exportations et de la redistribution des revenus. Elles ont un fort effet d'entraînement sur la petite industrie. Les politiques en faveur de l'agriculture augmenteront les revenus ruraux (en améliorant leur répartition) et développeront les marchés locaux, l'importante élasticité - revenus de la demande offrant de nouvelles possibilités aux petites entreprises.

Politiques relatives au secteur industriel

Les politiques industrielles, notamment en matière de droits de douane, d'incitations à l'investissement, de licences industrielles, d'attribution de devises, etc., ont plutôt favorisé la grande industrie et l'intensité de capital, au détriment de la petite industrie et de l'intensité de main-d'oeuvre.

L'élimination de ce parti pris en matière de politique et de réglementation permettra, par elle-même, la création d'un environnement favorable au développement de la petite industrie. "On peut dire que l'inégalité flagrante qui préside à l'attribution aux deux types d'industries manufacturières des capitaux, des devises et les services économiques fournis par les gouvernements protège les grandes usines modernes, non seulement contre la concurrence étrangère, mais aussi contre le concurrence intérieure des petites entreprises Une réduction de l'inégalité des conditions d'accès aux facteurs économiques de production entre les grandes et les petites unités économiques rendrait ces dernières plus concurrentielles et permettrait d'augmenter leur part de la production, relevant ainsi le rapport entre la main-d'oeuvre et le capital employés par le secteur manufacturier dans son ensemble"^{2/}.

Outre l'élimination de ces distorsions, une meilleure conception des politiques relatives au secteur industriel rendrait plus efficaces les programmes en faveur de la petite industrie. Il s'agit, à cet égard, des tarifs et des contingents douaniers (réduction et uniformité), des mesures d'incitation (favorisant le développement de l'emploi plutôt que l'investissement), de la politique financière (notamment la structure des taux d'intérêt), et de l'organisation des marchés (suppression des contrôles).

Politiques appliquées à l'égard de la petite industrie

On doit élaborer des politiques et des programmes tenant compte de la situation et des besoins de chaque pays particulier, et basés sur une analyse des contraintes particulières aux petites entreprises dans le domaine de l'offre et de la demande^{3/}. Il a été observé que l'objectif ne devait pas être une simple augmentation de l'emploi, mais une amélioration de la productivité totale des facteurs de production, c'est-à-dire de l'utilisation globale des ressources. En second lieu, s'il convient de ne pas limiter l'assistance au lancement de petites entreprises, leur passage à la catégorie des entreprises moyennes s'accompagne d'une amélioration de leur efficacité économique. Troisièmement, la transformation des industries traditionnelles en de petites industries modernes, c'est-à-dire le passage au stade de la moyenne entreprise, exige plus d'esprit d'entreprise et de meilleures qualités de gestion pour éliminer toute forme de déficience et

améliorer constamment la productivité. Quatrièmement, il faut s'attaquer aux imperfections du marché des capitaux et améliorer l'accès des petites entreprises à celui-ci, pour leur permettre d'y entrer en concurrence sur un pied d'égalité avec les grandes entreprises. Cinquièmement, les relations que crée la sous-traitance entre les petites et les grandes entreprises favorisent l'intégration et une meilleure efficacité.

Il est possible, à la lumière des expériences nationales, de formuler trois observations supplémentaires. Premièrement, une politique et un programme bien conçus devraient être à la fois globaux et sélectifs, et s'attaquer simultanément à différents problèmes sans pour autant aider indistinctement n'importe quelle petite entreprise et certainement pas celles qui ont le moins besoin d'assistance ou pour lesquelles cette assistance serait une pure perte. Deuxièmement, des mesures positives orientées vers le développement sont plus profitables que des mesures protectrices et restrictives qui cloisonnent les marchés, restreignent la concurrence pour les petites comme pour les grandes entreprises, et entravent la croissance et les exportations. Troisièmement, les services financiers et les services de vulgarisation doivent être dispensés de telle sorte qu'ils puissent toucher les entreprises qui ont besoin d'une aide et qui la méritent, par l'intermédiaire d'un réseau décentralisé constitué de préférence de petites entreprises, sous la forme de coopératives et d'associations industrielles ou d'organisations locales financièrement autonomes s'occupant, par exemple, de développement rural.

Conclusion : questions à examiner

1. Le rôle des petites entreprises dans le développement devrait être soigneusement défini en fonction des besoins de chaque pays et des objectifs de sa politique économique.
2. Les politiques à l'égard de la petite industrie devraient être coordonnées avec la politique industrielle générale et les politiques macro-économiques dans le cadre d'une stratégie unifiée constituant un ensemble global de mesures de développement, afin de promouvoir un développement sain, équilibré et intégré.
3. Les politiques macro-économiques dans le domaine de l'agriculture, du développement rural, de l'éducation, de la formation, des ressources naturelles, des transports et de l'industrialisation en général, devraient contribuer à créer un environnement propice à la croissance de la petite industrie en lui assurant une part équitable des facteurs de production.

4. L'efficacité des politiques relatives au secteur de la grande industrie contribue à l'efficacité de la petite industrie. Les petites entreprises devraient pouvoir bénéficier de manière équitable et au même titre que les grandes entreprises des possibilités de financement, des mesures d'incitation et autres formes d'assistance.

5. Les politiques à l'égard de la petite industrie devraient elles-mêmes favoriser l'amélioration de la productivité totale des facteurs de production, éliminer toutes les formes de déficiences, améliorer l'esprit d'entreprise et la gestion, être constructives et tournées vers le développement, prévoir des mécanismes décentralisés pour la mise en oeuvre des mesures d'assistance, et assurer la croissance de l'économie.

III. INFRASTRUCTURES ET INSTITUTIONS

Besoins

Les besoins des petites et moyennes entreprises en matière d'infrastructures peuvent être, en gros, d'ordre matériel ou institutionnel. Les infrastructures matérielles concernent les locaux industriels et les services publics de distribution. L'infrastructure institutionnelle répond à la nécessité de compenser les vicissitudes du marché ou la pénurie des facteurs de production et de corriger, ou éliminer les déficiences de ces entreprises en matière d'exploitation. Elle se présente sous la forme de services financiers; de services de vulgarisation et de services consultatifs; de la fourniture d'équipements et de matériaux; de services techniques d'essai et de contrôle de la qualité, d'ateliers d'outillage, de réparation et d'entretien; de systèmes de formation d'entrepreneurs et de gestionnaires; de mesures de développement des marchés et d'aide à la commercialisation.

Infrastructures matérielles^{4/}

Les industries familiales et les industries artisanales, par définition, n'ont pas besoin de bâtiments industriels. La fourniture de bâtiments d'usine concerne, d'une part, la transformation et l'amélioration des entreprises traditionnelles pour en faire des entreprises modernes et, d'autre part, la création, principalement dans les zones urbaines et semi-urbaines, de nouvelles entreprises par d'anciens employés d'usine, de jeunes techniciens ou de

nouveaux diplômés, des fonctionnaires en retraite, etc. Les moyens fournis par les autorités locales ou gouvernementales peuvent aller de terrains dans des zones industrielles à des bâtiments normalisés dans des domaines industriels ou à des installations construites sur spécifications pour répondre à des besoins particuliers. La formule des domaines industriels est inspirée de l'expérience menée au Royaume-Uni et aux Etats-Unis après la dépression pour stimuler le développement général et local et redéployer les industries situées dans les zones urbaines surpeuplées. Dans le cas de nouvelles entreprises, le domaine industriel joue le rôle d'une pépinière où leur sont fournis, pendant une courte période, les moyens de démarrage nécessaires jusqu'à ce qu'elles puissent se développer et acquérir elles-mêmes leurs propres installations. Il a également été créé des domaines scientifiques et technologiques destinés à rassembler des entreprises autour d'une université ou d'un établissement de recherche. L'idée de base du domaine industriel est que ce regroupement permet aux entreprises, à la fois, de bénéficier d'économies d'échelle en matière de construction et de coût des services publics de distribution et d'établir entre elles un réseau d'échanges.

L'expérience ne montre pas que les résultats obtenus ont été à la hauteur des dépenses engagées et que les objectifs de développement de la petite industrie ont pu être atteints. Dans les sites urbains, le succès est allé aux petites entreprises relativement les plus importantes. Dans les zones semi-urbaines et rurales le taux d'occupation a progressé très lentement et des hangars ont été utilisés comme entrepôts ou, indirectement, par de grandes entreprises. La faiblesse des loyers, les longs délais de remboursement ont favorisé les activités à forte intensité de capital. Le regroupement n'a pas beaucoup favorisé les relations commerciales et l'intégration entre occupants du domaine industriel.

Au cours de la dernière décennie, on a essentiellement laissé à des promoteurs privés ou à des associations coopératives de petites entreprises le soin de créer des domaines industriels pour répondre à des besoins particuliers. Dans les zones rurales, il est préférable de s'en remettre aux organismes locaux chargés du développement rural.

Financement

Les questions relatives au financement de la petite industrie sont développées dans le chapitre qui suit. Nous indiquerons seulement ici que l'institutionnalisation du financement des petites et moyennes entreprises doit observer les conditions suivantes :

- a) Il est tenu compte des coûts et des risques encourus, car l'octroi de subvention augmente l'intensité de capital et profite aux entreprises relativement les plus importantes;
- b) Le développement des banques commerciales doit être encadré par une action des institutions financières publiques (banques de développement);
- c) Les services financiers et les services de vulgarisation doivent être assurés simultanément;
- c., La mobilisation et l'affectation des ressources doivent aller de pair, particulièrement dans les zones rurales;

Services de vulgarisation industrielle

On entend par vulgarisation industrielle un ensemble de services tels que la fourniture d'informations économiques et de renseignements sur les marchés, l'indication de possibilités d'affaires, l'émission de directives relatives à la création et à l'exploitation d'entreprises, une assistance en matière de gestion et une assistance technique, des interventions ponctuelles pour résoudre des problèmes particuliers et une aide à la commercialisation. Ces services sont assurés par divers organismes qui peuvent être des services gouvernementaux pour le développement de la petite industrie, des institutions semi-autonomes chargées de fournir des services à la petite industrie, des départements de vulgarisation de banques de développement, des domaines industriels, ou des institutions de perfectionnement des méthodes de gestion et de formation à la gestion. Toute la difficulté, en la matière, consiste à repérer et à toucher les bénéficiaires, c'est-à-dire les gestionnaires et les ouvriers des entreprises. On réussit souvent à augmenter la productivité du capital en combinant, par l'intermédiaire des banques de développement ou d'une coopération entre les établissements financiers et les organismes de développement, l'octroi de prêts avec une assistance technique préalable et postérieure aux prêts. L'expérience montre aussi que les services fournis à

titre gratuit par les gouvernements sont dénués d'efficacité, car il n'y a aucune sélection des bénéficiaires et la qualité de l'assistance n'est pas toujours garantie. Il est préférable de fournir ces services à prix coûtant ou de les subventionner en partie. Une autre leçon de l'expérience concerne l'efficacité des organismes d'auto-assistance des bénéficiaires. Leur groupement en association ou en coopérative permet d'améliorer le contact avec les organismes de vulgarisation ainsi que la diffusion du savoir-faire à l'intérieur du groupe. Cette formule consistant à fournir une assistance à un groupe est particulièrement intéressante dans le cas des sites dispersés ou de zones rurales.

Développement de l'esprit d'entreprise et formation des entrepreneurs

Nous examinerons simultanément le développement respectivement de l'esprit d'entreprise, des capacités de gestion et des services consultatifs, car ces questions sont étroitement liées entre elles.

Dans les pays en développement, on constate généralement une certaine élasticité de la réponse de l'esprit d'entreprise à la croissance du marché. Les créateurs de petites entreprises sont de provenances diverses : artisans, commerçants, ouvriers d'usine, agriculteurs, ingénieurs, fonctionnaires, etc. L'expérience, toutefois, montre que le "processus d'apprentissage" ne suffit pas pour améliorer l'efficacité des petites entreprises et leur permettre de passer au stade de l'entreprise moyenne. L'entrepreneur, en l'absence de formation ou de possibilités d'évolution complémentaire, culmine à un certain plafond de compétence.

En plus des mesures destinées à s'attaquer aux effets induits des imperfections du marché des facteurs de production, des mesures d'incitation et des macro-politiques qui entravent la croissance des petites entreprises (chap. II), il est nécessaire de poursuivre un effort systématique de détection, de formation et de perfectionnement des entrepreneurs, d'amélioration de leurs capacités en matière de gestion, afin de leur permettre de tirer utilement parti des services consultatifs mis à leur disposition à mesure que leur entreprise se développe pour accéder au stade de l'entreprise moyenne. Des méthodes ont été mises au point pour identifier les entrepreneurs, les motiver, et les munir des compétences nécessaires pour gérer avec succès une entreprise. Les programmes de formation d'entrepreneurs sont prolongés par des services consultatifs à la demande en matière de financement et de conduite de l'exploitation courante. Le niveau de la gestion se trouve ainsi relevé et toutes les formes de déficiences sont éliminées.

Les programmes de formation d'entrepreneurs peuvent être assurés par des banques de développement, des centres de formation à la gestion, des écoles d'ingénieurs, des organismes de services à la petite industrie et des organes coopératifs de formation. Une étroite collaboration des services de financement et des services de formation est essentielle. Dans une perspective à long terme, on pourra améliorer le niveau des entrepreneurs et des gestionnaires en introduisant des programmes appropriés dans le système d'éducation et de formation du pays, pour permettre de détecter parmi les diplômés des écoles d'agriculture, des écoles commerciales, des écoles de préparation aux affaires et des écoles d'ingénieurs ceux qui se distinguent par des aptitudes particulières à cet égard, et de les orienter vers la gestion.

La formation des entrepreneurs et des ouvriers dans le domaine de la technique et de la gestion pourra être organisée sous forme d'enseignement à temps partiel, de cours du soir, de programmes d'un ou deux jours, organisés par des centres nationaux de productivité, les départements de vulgarisation des écoles d'ingénieurs, des instituts technologiques ou des institutions de recherche et développement.

En Inde, les services d'assistance technique aux petites industries ont été organisés par des institutions financières, à savoir les banques de développement. Les services qu'elles assurent comprennent la recherche d'idées de projets et la détection des entrepreneurs, la préparation d'études de faisabilité, des avis consultatifs sur des options techniques, l'établissement de rapports de projets et une assistance pour la mise en oeuvre et l'exploitation de projets. Le bon fonctionnement de ces services d'assistance technique est garanti par la nécessité pour les institutions financières elles-mêmes d'une évaluation technique des propositions de projets. Ces services consultatifs pourraient, par la suite, devenir autonomes en tirant les ressources nécessaires de la rémunération de leurs prestations, complétée par quelques subventions occasionnelles de l'Etat ou d'institutions financières.

Coopératives industrielles^{5/}

Le système coopératif constitue une option institutionnelle intéressante pour organiser l'auto-assistance et l'aide aux petites entreprises, dans les zones rurales en particulier. Nous citons dans le chapitre suivant l'exemple du financement au Japon de petites entreprises par des associations et des sociétés coopératives. Dans certains pays en développement, les sociétés

coopératives ont obtenu de bons résultats dans des domaines comme la transformation des produits agricoles et l'artisanat. L'activité des organismes coopératifs, toutefois, concerne généralement la fourniture de facteurs de production et la commercialisation de produits plutôt que la production proprement dite. Dans les zones rurales, les familles, les clans ou les tribus peuvent être sensibles aux avantages de l'organisation coopérative qui, du point de vue des gouvernements ou des institutions financières, constitue un support efficace pour leur action. "Un large recours aux méthodes coopératives, avec leurs objectifs d'autosuffisance, permettrait de disposer d'un mécanisme efficace et économique d'aide à la petite industrie Les coopératives peuvent accroître l'efficacité et la rentabilité de la petite entreprise de plusieurs manières :

- Chaque travailleur est d'autant plus motivé qu'il est aussi propriétaire;
- Il est possible d'obtenir des économies d'échelle par un groupement des achats, de la production et des ventes;
- La coordination des décisions permet une meilleure défense contre les concurrents, les monopoles commerciaux et l'action des gouvernements;
- Les ressources financières sont mises en commun;
- Les services essentiels (vente, gestion financière, comptabilité, assurance, etc.) font l'objet d'achats groupés."^{5/}

Les coopératives constituent donc une option et peut-être une formule plus intéressante pour l'industrialisation des pays les moins avancés et des zones rurales. Les gouvernements pourraient donc les favoriser en leur apportant un soutien sur le plan du financement, de la commercialisation et de la formation.

Des mécanismes institutionnels efficaces pour assurer l'exécution

Il est essentiel, aux premiers stades du développement ainsi que dans les zones arriérées et les zones rurales, que les gouvernements organisent ou subventionnent des institutions et des services d'assistance aux petites entreprises. Toutefois, les mécanismes imposés de l'extérieur et sans liens fonctionnels avec les petites entreprises sont souvent handicapés par la rigidité de la réglementation appliquée, l'inertie bureaucratique, l'inaptitude à innover et à prendre des initiatives. Dans ces conditions, les mesures d'assistance risquent de ne pas toucher les bénéficiaires visés.

Il est plus facile et moins risqué d'aider des entreprises prospères qui sont en mesure de prendre contact avec le représentant de l'organisme de vulgarisation que d'aller apporter une aide à des entreprises plus fragiles.

Pour être viables, les institutions doivent entretenir une relation fonctionnelle avec la petite entreprise afin que le service rendu soit véritablement effectif. Une institution financière peut offrir ce type de relation, car elle octroie des prêts (chap. IV). Il peut en être de même d'une grande entreprise qui sous-traite à de petites entreprises (chap. V).

Outre les institutions financières et les grandes entreprises, il existe d'autres moyens d'assurer l'efficacité des mécanismes institutionnels. Le groupement de petites entreprises dans le cadre d'une association ou d'une société coopérative permet de tirer utilement profit des services de l'organisme de vulgarisation. Cette formule est particulièrement utile pour le financement du secteur informel ou des petites entreprises situées dans les zones rurales (chap. IV).

Nous donnons quelques autres exemples d'associations qui permettent une distribution à la fois efficace et économique des services de vulgarisation :

- Une école d'ingénieurs, un institut technologique ou un institut de gestion peuvent offrir des services de vulgarisation par l'intermédiaire d'un réseau d'anciens élèves qui ont créé leur propre entreprise. Ces établissements peuvent également être en relation avec des associations de petites entreprises ou des coopératives;
- Des instituts de recherche et de développement sectoriel, dans le domaine par exemple des produits alimentaires ou du cuir, peuvent fournir des services de vulgarisation aux petites entreprises du sous-secteur concerné. Cette formule permet la diffusion et la mise en oeuvre d'une technologie adaptée aux petites entreprises;
- De grandes entreprises assurant la fourniture de matières premières et de biens intermédiaires, par exemple des fabricants ou des marchands de machines, des fabricants ou des marchands d'acier ou d'engrais, peuvent fournir des services techniques et de vulgarisation aux petites entreprises qui achètent et utilisent ces matériaux et ces équipements;

- Un centre de recherche en électronique ou une société de fabrication d'ordinateurs peut fournir une assistance à de petites entreprises qui effectuent le montage de ces appareils ou les utilisent (chap. V);
- Un institut de formation rural situé dans une zone rurale ou semi-urbaine peut fournir des services de réparation et d'entretien, une assistance à des fabricants d'outillage, etc. situés dans des zones rurales;
- Des liens université-industrie sous la forme de contacts entre les départements de vulgarisation de différentes facultés ou associations industrielles. Les innovations en matière de mécanismes et de services doivent être constamment adaptées pour conserver leur dynamisme et leur efficacité. La formule consistant à apporter un soutien à des programmes d'auto-assistance est peut être celle qui est la plus économique et qui permettrait le mieux de toucher les bénéficiaires visés.

Conclusion : questions à examiner

1. La fourniture d'infrastructures matérielles dans les zones industrielles et les domaines industriels prend de plus en plus d'importance à mesure que les petites entreprises se développent pour devenir des entreprises moyennes, c'est-à-dire quittent le stade de la pépinière ou de la couveuse. L'expérience montre que la construction de bâtiments industriels par des promoteurs privés ou des associations coopératives de petites entreprises placées sous le contrôle réglementaire des autorités locales et municipales est préférable à la fourniture par l'Etat d'installations toutes faites à des prix subventionnés.
2. L'institutionnalisation du financement des petites entreprises devrait être conduite par les banques d'Etat, mais elle devrait être également assurée par des banques privées, à coûts et à risques partagés. Les services de crédit et de vulgarisation devraient fonctionner de pair.
3. La fourniture des services de vulgarisation peut être assurée par divers types d'institutions. Toutefois, la nature du mécanisme institutionnel devra tenir compte non seulement du type de service à fournir, mais aussi de l'accessibilité de celui-ci pour ceux qui en ont besoin.

4. Dans les pays en développement, les vocations d'entrepreneur ont répondu avec une bonne élasticité à la croissance du marché. Il y a lieu de prévoir des programmes de perfectionnement destinés à améliorer la compétence et l'efficacité de ces nouveaux entrepreneurs. Il faut également prévoir la fourniture en permanence de services de perfectionnement des méthodes de gestion et des services consultatifs.

5. Les coopératives industrielles peuvent constituer un cadre institutionnel valable pour le développement de la petite industrie dans les zones rurales et dans les pays les moins avancés d'Afrique. Elles ont besoin d'un soutien de l'Etat dans les domaines du financement, de la commercialisation et de la formation.

6. Enfin, les mécanismes mis en place initialement par l'Etat doivent céder la place à des mécanismes institutionnels comportant des liaisons fonctionnelles avec les petites entreprises, pour permettre plus de dynamisme et un fonctionnement plus économique.

IV. LA MOBILISATION DES RESSOURCES FINANCIERES NATIONALES ET LEUR AFFECTATION AUX PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Introduction

Dans les économies de marché comme dans les économies mixtes, la mobilisation et l'affectation des ressources financières aux fins du développement de la petite industrie sont en général liées à la structure financière et à son évolution et plus précisément :

1. A la mise sur pied d'institutions financières appropriées;
2. A l'existence d'instruments financiers simples et commodes répondant aux besoins et aux préférences des épargnants et des emprunteurs; et
3. A une structure des taux d'intérêt rationnelle et positive pour assurer une mobilisation et une affectation efficaces des ressources.

Le secteur financier joue, plus qu'aucun autre, un rôle crucial dans la création d'entreprises sur le plan national^{7/}. De plus, les analyses fondées sur l'expérience montrent que "les innovations en matière de structure financière sont aussi importantes, sinon plus, pour le processus de développement que celles qui ont trait à la structure de production"^{8/}.

Pendant les années 60 et 70, la croissance et le développement de l'économie dans une grande partie du monde en développement, ont augmenté la monétisation, élargi le secteur bancaire et entraîné la mise en place d'institutions de financement du développement. La création de marchés monétaires et de marchés des capitaux ainsi que l'institutionnalisation du crédit ont profité aux grandes entreprises et aux activités urbaines mais non aux petites entreprises et aux activités rurales. Bien qu'il existe même dans les pays développés à économie de marché des marchés imparfaits, l'importance de ces derniers ainsi que des marchés non structurés est d'autant plus grande que le développement est moins avancé. Dans la plupart des pays en développement, le dualisme prévaut en matière de structures, le rôle des marchés non structurés étant même plus important pour les petites entreprises et pour celles situées en milieu semi-urbain ou rural.

Épargne intérieure

C'est par l'épargne intérieure et non par les entrées de capitaux que l'investissement dans les pays en développement a été financé pendant les deux dernières décennies. Le ratio épargne intérieure/produit intérieur brut (PIB) est plus élevé dans les pays en développement que dans les pays développés (exception faite du groupe de pays à faible revenu). En fait, pendant les années 60, la part des entrées de capitaux a été très petite, sauf dans les pays en développement à revenu élevé et a même été négative dans les pays à bas revenu. Le tableau suivant contient des données concernant les pays industrialisés à économie de marché, l'ensemble des pays en développement et les trois groupes de pays classés séparément selon leur revenu (élevé, moyen et bas) et ce, pour trois années, 1960, 1970 et 1980.

Si le niveau de revenu et son taux de croissance stimulent la demande d'épargne qui, à son tour, contribue à l'expansion de l'investissement et à l'accroissement du produit national, l'apport d'épargne est toutefois tributaire, dans une large mesure, du développement de la structure financière, c'est-à-dire des institutions, des instruments financiers et des taux d'intérêt. L'épargne intérieure a été en grande partie le fait des ménages et des entreprises individuelles. Quant à l'épargne du secteur public, elle a constitué moins de 25 % de l'épargne totale. Les recettes publiques ont aidé à mobiliser les ressources intérieures, le ratio ressources ordinaires/PIB représentant près de 15 % dans de nombreux pays en développement.

Marchés des capitaux et petites industries^{9/}

Les enquêtes récentes effectuées ou patronnées par la Banque mondiale contiennent une somme considérable d'informations sur la situation des marchés de capitaux au service des petites entreprises^{10/} dont il est d'ores et déjà possible de tirer quelques conclusions générales. Premièrement, la grande majorité des chefs de petites entreprises dépendent presque entièrement d'une épargne personnelle pour démarrer, il s'agit le plus souvent de leurs propres économies et de fonds empruntés à leurs amis et parents. Deuxièmement, le crédit institutionnel qui est surtout fourni par les banques commerciales, entre en jeu pour répondre aux besoins de trésorerie des sociétés quand elles grandissent ou commencent à faire des bénéfices mais, même dans ce cas, le crédit accordé par les fournisseurs ou le crédit commercial occupe une place toute aussi importante. Troisièmement, sauf en Afrique, les prêteurs d'argent et autres marchés non structurés du crédit contribuent de façon significative à l'expansion de l'entreprise. Les bénéfices non distribués jouent à cet égard un grand rôle, y compris en Afrique.

Quatrièmement, le financement institutionnel, les établissements de crédit spécialisés ainsi que les systèmes de garantie du crédit jouent un rôle de plus en plus important en ce qui concerne les plus grandes des petites entreprises, c'est-à-dire les entreprises de taille moyenne. La préférence marquée des institutions financières pour les entreprises les plus grandes de cette catégorie reflète une tendance naturelle à prêter là où les coûts sont moins élevés et les risques moindres.

L'investissement et son financement, 1960, 1970 et 1980
(en pourcentages des prix constants de 1975)

<u>Investissement/PIB</u>	<u>Epargne intérieure/PIB</u>	<u>Entrées de ressources/PIB</u>
<u>Pays développés à économie de marché</u>		
1960	21,76	21,49
1970	24,63	23,39
1980	22,07	22,80
		- 0,26
		- 1,25
		0,73
<u>Pays en développement (total)</u>		
1960	17,29	21,40
1970	19,19	27,84
1980	25,47	24,00
		4,11
		8,85
		- 1,48
<u>Pays en développement (à revenu élevé) - PIB par habitant supérieur à 1 320 dollars EU en 1978</u>		
1960	18,82	30,84
1970	18,98	37,90
1980	26,81	26,58
		12,02
		18,92
		- 0,24
<u>Pays en développement (à revenu moyen) - PIB par habitant compris entre 600 et 1 320 dollars EU en 1978</u>		
1960	15,31	15,31
1970	19,54	20,83
1980	25,35	24,13
		- 0,00
		1,29
		- 1,22
<u>Pays en développement (à bas revenu) - PIB par habitant inférieur à 600 dollars EU en 1978</u>		
1960	16,62	13,48
1970	19,27	16,41
1980	23,06	19,07
		- 3,14
		- 2,87
		- 3,99

Source : Base de données de l'ONUDI : Groupe des statistiques et des enquêtes.

Investissement = formation de capital brut

Epargne intérieure = Produit intérieur brut moins dépenses de consommation finale

Entrées de capitaux = exportations moins importations

Enfin, l'Inde, pays doté du mécanisme institutionnel interconnecté le plus complet pour le financement de la petite entreprise a obtenu une forte augmentation des prêts des banques commerciales en pratiquant une politique systématique d'affectation des crédits. Plus de 50 % des prêts en question sont probablement allés à la tranche supérieure du secteur, c'est-à-dire aux moyennes entreprises. En Inde, les marchés non structurés du crédit interviennent pour une large part dans le financement des petites entreprises, en particulier des entreprises rurales.

Il s'ensuit que, dans les pays en développement, les petites industries ont en général peu accès aux ressources du secteur financier structuré. Les coûts de transaction des prêts aux petites entreprises sont en effet très élevés puisqu'ils se situent entre 6 à 20 % selon les pays. Compte tenu des frais et des marges bénéficiaires, les banques ne pourraient prêter aux petites entreprises à moins de 16 à 30 %. A ce tarif, rien n'inciterait à emprunter car le taux moyen de rendement des investissements des petites entreprises est en général très inférieur à ce taux^{11/}.

Dispositions financières contraignantes

Pour encourager le financement des petites industries, les autorités des pays en développement ont pour politique de maintenir les taux institutionnels d'intérêt à des niveaux inférieurs à ceux qu'exige l'équilibre du marché. Ces taux n'incitent guère les banques à consentir des prêts, sauf aux très grandes sociétés en mesure de fournir des garanties et lorsque les coûts de transaction ne suppriment pas la possibilité de réaliser des bénéfices. Ils n'incitent pas non plus les épargnants à déposer leurs fonds et le niveau de l'épargne s'en trouve réduit. Dans l'ensemble, ces contraintes financières ont entraîné une diminution des activités d'intermédiation financière et réduit la rentabilité de l'investissement. Se fondant sur une analyse de l'expérience de la Turquie entre 1950 et 1977, Maxwell Fry^{12/} a calculé qu'une diminution de 1 % du taux réel de l'intérêt servi sur les dépôts entraîne une baisse de l'épargne de 0,274 % et une hausse de 0,249 % du coefficient marginal de capital et a pour effet combiné une baisse de un demi point en pourcentage de la croissance économique prévue.

Fry définit les dispositions financières contraignantes comme une distorsion générale des prix financiers, y compris des taux d'intérêt et des taux de change, qui diminue les taux réels de croissance et l'importance réelle du système financier par rapport à des ordres de grandeur non financiers. Le rôle de

l'intermédiation financière est d'accroître le rendement réel de l'épargne pour les épargnants et en même temps de la rendre moins onéreuse en termes réels pour les investisseurs, en tenant compte de la préférence pour les liquidités, en réduisant le risque par la diversification, en faisant des économies d'échelle à l'occasion des prêts, en améliorant la productivité et en abaissant le coût de l'information tant pour les épargnants que pour les bailleurs de fonds grâce à une spécialisation et à une division du travail.

Financement institutionnel

Les pays en développement, en engageant des actions et en prenant des mesures pour encourager la création de petites et moyennes entreprises, ont cherché à offrir un financement institutionnel, en établissant à cet effet des systèmes spéciaux de prêts généralement à des conditions de faveur. Ces systèmes ont été associés à la fourniture de services de consultants et de conseillers économiques et de services de formation et de vulgarisation.

Nombre de gouvernements ont pris des mesures énergiques pour inciter les organismes de prêt à accorder des crédits à des conditions plus libérales à la petite industrie. Le refinancement des prêts par la Banque centrale est la solution la plus couramment utilisée pour offrir des prêts bonifiés à la petite industrie. Les fonds sont fournis par l'intermédiaire d'un "guichet spécial de la petite entreprise" et la Banque centrale refinance tous les prêts ainsi consentis en appliquant un taux d'intérêt très faible qui est destiné à dédommager la banque prêteuse des risques et coûts accrus qu'elle encourt.

La garantie de crédit est une autre forme fréquente de soutien des banques commerciales par les pouvoirs publics pour couvrir les risques qu'implique le crédit aux petites entreprises. Les banques commerciales sont ainsi encouragées à libéraliser les conditions de crédit aux petites entreprises et à étendre leurs opérations à un plus grand nombre de petits emprunteurs, car elles ont reçu des pouvoirs publics l'assurance que les risques supplémentaires qu'elles assument au titre des prêts en question sont couverts.

L'octroi de crédits à des conditions de faveur ne constitue pas en soi une forme satisfaisante d'assistance à la petite industrie dans les pays en développement. Plusieurs d'entre eux recourent au crédit surveillé, le plus souvent pour l'achat de machines à tempérament. L'organisme de promotion de la petite industrie prend les dispositions nécessaires pour que le matériel soit fourni

en location-vente et aide l'entrepreneur à moderniser les procédés de production afin d'améliorer la rentabilité de l'exploitation. L'entrepreneur est souvent à même de régler les mensualités dues pour son matériel grâce aux recettes supplémentaires qu'il lui procure. Cette forme de crédit surveillé permet de s'assurer que les fonds mis à la disposition d'un petit entrepreneur sont utilisés aux fins prévues. Le crédit surveillé peut aussi prendre la forme d'une assistance pour l'achat de matières premières, la construction de bâtiments d'usine et la vente de produits finis.

En plus des plans de financement directs, les pouvoirs publics, les organismes de promotion de la petite industrie et les grandes industries ont pris d'autres mesures pour alléger la charge financière qui pèse sur la petite industrie. Parmi les plus courantes, on peut citer par exemple :

- La mise en place d'infrastructures et la construction de zones industrielles en vue de la location d'ateliers aux petits industriels;
- La création de services collectifs tels que centres d'entretien, magasin central d'outillage, centres de formation, etc.;
- L'aide publique à la commercialisation des produits de la petite industrie sous forme par exemple de systèmes de prix préférentiels ou d'achats réservés exclusivement ou en partie à la petite industrie;
- Le concours apporté par les autorités pour l'importation en vrac par des organismes publics de matières premières essentielles qui sont ensuite cédées par petites quantités pour éviter à la petite industrie les problèmes que posent la constitution de stocks et, en particulier, l'importation de matières premières en petites quantités;
- La création d'industries auxiliaires par les entreprises du secteur public et les grandes entreprises du secteur privé, ce qui permet à la petite industrie de disposer de moyens de financement car elle a la garantie d'être réglée rapidement, l'enlèvement de sa production étant assuré. De plus, les petites entreprises n'ont plus à effectuer des investissements coûteux en matières premières et composants, matériels d'essai, instruments de formation, etc.

De nombreux pays d'Asie et d'Amérique latine et quelques pays africains ont créé des caisses spéciales de prêt aux petites industries par l'entremise d'organismes de financement du développement, de caisses de garantie du crédit, d'opérations de cofinancement entre ces caisses, banques commerciales et petites entreprises, etc. Quelques exemples sont décrits ci-après.

Inde^{12/}. Depuis la nationalisation de 14 grandes banques privées en 1969, un statut prioritaire a été accordé au secteur de la petite industrie dans le programme de prêts des banques en Inde. L'encours des prêts bancaires à 50 850 petites entreprises qui atteignait alors 2,51 milliards de roupies s'est élevé en 1980 à 27,50 milliards de roupies et concernait 800 000 petites entreprises et à la fin de mars 1984 l'encours brut des crédits des banques à l'ensemble de ce secteur était passé à 54,12 milliards de roupies. Cette augmentation spectaculaire du nombre des petites entreprises a résulté principalement de l'impulsion donnée à la petite industrie par les pouvoirs publics en appliquant notamment les mesures suivantes : 1) réservation d'un nombre accru de produits industriels à fournir exclusivement par des petites entreprises et non par des moyennes et grandes entreprises; 2) réservation d'un certain nombre de produits à fournir exclusivement par la petite industrie aux organisations publiques et semi-publiques; 3) fixation d'un prix préférentiel pour certains articles produits par le secteur de la petite industrie pour des marchés de l'Etat; 4) octroi aux petites entreprises de crédits et de moyens de financements à des conditions favorables; 5) octroi d'une aide à la commercialisation et fourniture de matières premières rares à la petite industrie par l'intermédiaire de sociétés d'Etat pour le développement de la petite industrie.

Si les banques commerciales, nationalisées et autres, sont encouragées, au titre du système de garantie au crédit et des objectifs qui leur sont fixés par le programme de priorités, à accorder aux petites entreprises une aide sous forme de crédit à des conditions libérales, les sociétés publiques de financement n'en ont pas moins été amenées à accorder à ces entreprises des conditions de financement libérales grâce au refinancement effectué par la Banque indienne du développement industriel (BIDI) à des taux privilégiés. Depuis sa création en 1964, la BIDI refinance les prêts des sociétés publiques de financement et des banques afin de leur permettre d'aider la petite industrie à des conditions avantageuses mais le volume de ce refinancement a considérablement augmenté

pendant la deuxième moitié des années 70 comme le montre le tableau ci-après. La part de l'aide fournie par la BIDI au secteur des petites entreprises sous forme de refinancement s'est également accrue durant la période considérée. Le nombre des petites entreprises bénéficiant de ce refinancement a également progressé pendant cette même période, surtout au cours de la seconde moitié des années 70. Il convient cependant de noter que sur un total de 596 000 entreprises recensées à la fin de mars 1983, 121 000 bénéficiaient d'un refinancement. Cela montre à l'évidence que la couverture et les avantages du refinancement par la BIDI sont encore inégalement répartis. Le nombre d'entreprises bénéficiaires d'un refinancement doit être en outre considéré par rapport au nombre total de petites entreprises qui ont un compte emprunteur auprès des banques commerciales (800 000 environ en 1980). Il faut se rappeler aussi que, sinon, 25 % au moins des entreprises recensées ne seraient pas en activité et que le refinancement est assuré de façon sélective - les régions défavorisées étant plus avantagées que les grandes villes - et que toutes les entreprises ne sont pas admises à en bénéficier. En outre, il est permis de penser que les Etats relativement développés ont continué à recevoir une large part de l'aide de la BIDI sous forme de refinancement; en fait, il ressort des chiffres relatifs à l'assistance de la BIDI de 1979-1980 à 1982-1983 qu'un tiers environ du refinancement accordé a concerné les trois Etats industriellement avancés de Maharashtra, Gujarat et Tamil Nadu. Durant la même période, ce sont les 18 sociétés publiques de financement qui ont représenté la principale institution financière d'Etat ayant répondu aux besoins de prêts à des conditions spéciales des petites entreprises. Il va de soi que les banques commerciales ont également octroyé un nombre croissant de prêts de ce type. L'encours des prêts à des conditions spéciales consentis aux petites industries par les banques commerciales atteignait 5 542 millions de roupies à la fin de juin 1981 alors que l'encours brut des crédits bancaires au secteur de la petite industrie fourni par 50 banques (qui représente 95 % environ du crédit bancaire brut), s'élevait à 54 120 millions de roupies à la fin de mars 1984 et à 34 060 millions de roupies à la fin de juin 1981. L'aide décaissée par les sociétés publiques de financement à la petite industrie au cours des quatre années 1980-1981 et 1983-1984 a été respectivement de 1 533,9, 2 107,1, 2 911,0 et 3 161,2 millions de roupies, les décaissements cumulés ayant atteint 16 096,5 millions de roupies à la fin de mars 1984. Bien que ces chiffres soient très impressionnants,

Aide autorisée par la BIDI au secteur de la petite industrie
1964-1965/1983-1984

Exercices (finissant en juin)	Total de l'aide à la petite indus- trie par refi- nancement et réescompte des effets (millions de RS)	Aide globale de la BIDI (millions de RS)	Part de la petite indus- trie dans l'aide totale de la BIDI (%)	Nombre de petites entreprises industrielles ayant bénéficié d'une aide	Moyenne par entreprise de l'aide sous forme de refinancement à la petite industrie (RS)
1964-65 à 1969-70	94	2 989	3,2	1 012	92 885
1970-71 à 1975-76	2 204	11 503	19,2	19 042	115 744
1976-77 à 1981-82	20 390	63 000	32,4	225 492	90 424
1982-83 à 1983-84	15 517	46 403	33,4	121 645	127 559
Total	38 205	123 892	30,8	367 191	104 046

(Etabli à partir du tableau 3.3 du Rapport annuel de la BIDI, 1983-1984).

la part de la petite industrie n'a pas dépassé 9,5, 10,2, 12,3 et 11,0 % de 1980-1981 à 1983-1984 respectivement dans l'aide financière globale accordée par l'ensemble des institutions financières du pays. La part cumulée de la petite industrie dans l'aide financière totale versée par l'ensemble des institutions financières jusqu'en mars 1984 n'a été que 10,71 %.

L'Indonésie^{13/} peut être considérée comme le pays où les petites et moyennes entreprises (PME) bénéficient du plus grand nombre de programmes de crédits qui, pour la plupart, relèvent du Projet d'orientation et de développement de la petite industrie, BIPIK, mis en oeuvre par le Ministère de l'industrie. Ce projet est fondé sur une approche intégrée du développement de la petite entreprise, l'aide, notamment financière, n'étant que l'un des aspects d'un programme d'ensemble qui vise à créer un environnement favorable à la petite industrie, à fournir des services d'appui, à moderniser les équipements et à

améliorer les compétences. Dans le domaine financier par exemple, un "Groupe de coopération bancaire de la petite industrie" et plusieurs banques d'Etat sont chargés d'identifier les groupes de PME qui ont besoin d'une assistance financière et de les aider à obtenir des prêts. Le Bapak Angkat (Programme du père nourricier) bénéficie de l'appui des pouvoirs publics. Les efforts destinés à rassembler des groupes de PME en groupements de producteurs de biens similaires ou en minidomaines industriels, méritent aussi d'être mentionnés.

Quant aux programmes financiers, les plus importants sont, et de loin, le KIK (petit crédit à l'investissement) et le KMPK (crédits de trésorerie). Les crédits qui peuvent être fournis à des conditions libérales dans le cadre d'un programme de prêts de la Banque mondiale sont répartis par un réseau national constitué par plus de 1 000 filiales de cinq grandes banques. En 1982, les prêts individuels accordés au titre de ces deux programmes étaient limités à 10 millions de rupiah, avec un crédit supplémentaire de 15 millions de rupiah. Des taux prêteurs de 10,5 % (KIK) et 12 % (KMPK) par an laissent toutefois une marge confortable aux banques participantes car le taux de réescompte de la Banque d'Indonésie était de 3 à 4 % par an à hauteur de 80 % du crédit alloué.

Les renseignements existants permettent difficilement d'apprécier le succès des programmes KIK et KMPK. Le Rapport annuel pour 1983-1984 de la Banque d'Indonésie montre que le nombre de demandeurs de prêts KIK/KMPK augmente de façon presque exponentielle et est passé de 387 000 en 1978 à 743 000 en 1980, puis à 1,47 million en 1982 et à 1,85 million en 1984. Cette progression illustre bien l'augmentation de la demande de crédits des petites entreprises. Toutefois, en l'absence d'indication du nombre de demandes satisfaites, il est impossible de dire si le nombre des prêts effectivement approuvés a augmenté dans les mêmes proportions.

Aux Philippines^{14/}, la principale source de financement des PME est le Fonds de garantie de prêts à l'industrie (IGLF). Etabli en 1952 par un accord entre les gouvernements des Philippines et des Etats-Unis, la mission du Fonds a été axée en 1973 sur le financement de la petite industrie, ses moyens de financement étant fournis par la BIRD et l'Agency for international development des Etats-Unis. En 1983, le Fonds a aidé à financer 57,5 % de l'ensemble des prêts approuvés aux PME. Sur ce nombre, plus de 60 % ont été versés au titre de quatre programmes d'aide financière, à savoir le Fonds/Banque centrale, le

Programme de prêts aux PME de la Banque de développement des Philippines (DBP-SMILE), le Fonds de garantie de l'industrie et le Programme de modernisation de l'industrie d'exportation.

Les programmes du secteur privé sont généralement financés par les institutions de dépôts et le réescompte de la Banque centrale. Les programmes les plus connus sont ceux qui relèvent des Venture Capital Corporations (VCCs), Ventures in Industry and Business Enterprises Inc. (VIBES), Philippines Business for Social Progress (PBSP) et Philguarantee.

Le nombre de défauts de remboursement semble avoir augmenté ces dernières années, ce qui est compréhensible étant donné la situation économique du pays. Ainsi, le programme DBP-SMILE a été suspendu en 1983 à cause du montant élevé des retards de paiement et des raisons similaires ont contraint Philguarantee à bloquer les avoirs des entreprises emprunteuses, entraînant une diminution du nombre de projets assistés au titre de la quasi-totalité des programmes de crédit, à l'exception principalement des prêts de l'IGLF dont le montant total a pratiquement doublé de 1983 à 1984. En dépit des problèmes accrus de remboursement qui se posent, les programmes d'assistance financière sont, dans l'ensemble, considérés comme satisfaisants et en mesure de répondre aux besoins des PME.

Libéria^{14/}. L'Organisation de financement de la petite entreprise (SEFO) a été créée en 1980 sous forme de société à responsabilité limitée par la Banque libérienne de développement et d'investissement, la Liberian Finance and Trust Corporation (LFTC), la Partnership for Productivity (PEP) et la Netherlands Finance Company for Developing Countries (FMO). Par la suite, la Agricultural and Co-operative Development Bank (ACDB) et la National Housing and Savings Bank (NHSB) ont décidé de participer à la SEFO, la PEP et la National Investment Commission (NIC) fournissant l'assistance technique. Toutes ces institutions sont représentées au Conseil d'administration de la SEFO.

La SEFO accorde des prêts à court, moyen et à long termes. Elle envisage d'étendre ses activités au crédit-bail d'avoirs immobiliers et mobiliers, aux capitaux à risque (capital social), à des prises de participation ainsi qu'à l'octroi de garanties. La SEFO dont le siège est à Monrovia possède une filiale dans la province de Nimba.

La SEFO est pleinement opérationnelle depuis la fin de 1982. Au 30 juin 1983, 37 projets (10 à long terme et 27 à court terme) avaient été approuvés pour un montant total de 330 000 dollars libériens.

Japon^{15/}. L'expérience du Japon est, parmi celle des pays industrialisés, celle qui s'applique le mieux aux pays en développement. Le secteur des sociétés non financières économise quelque 21 % de son revenu disponible dont 60 % sous forme d'avoirs financiers nets, le plus souvent de dépôts auprès des banques. Cette structure s'est développée grâce aux institutions financières et aux politiques mises en oeuvre et en particulier aux filiales des banques (une pour 10 000 habitants), aux sociétés et coopératives de crédit, à la Caisse d'épargne des Postes et télécommunications, à un taux d'intérêt réel positif bien que peu élevé (3 %), aux mesures d'incitation à l'épargne et à la sécurité offertes par le système bancaire par le biais des compagnies d'assurance et des contrôles dont ce système fait l'objet.

Ainsi qu'il ressort du tableau ci-après, les prêts aux petites entreprises ont été fournis à raison de 52,6 % en 1984 par les banques, de 36,4 % par les associations mutualistes et de 11 % par les institutions financières spécialisées.

Alors que la majeure partie du financement est fournie par les banques commerciales, celles-ci tendent toutefois à répondre aux besoins des petites entreprises qui se situent dans la tranche supérieure de leur catégorie. En outre, les crédits bancaires alloués aux petites entreprises varient de temps en temps selon l'institution financière considérée. Il s'ensuit que les institutions de financement des petites entreprises jouent un rôle important et que leur action est complétée par les institutions publiques de financement spécialisées.

Les banques mutuelles d'épargne et de crédit sont des associations qui proposent une formule combinant l'épargne et de petits prêts à remboursements échelonnés particulièrement adaptée aux besoins des petites entreprises. Elles reçoivent des dépôts, qui accordent des prêts individuels plafonnés et sont tenues légalement de maintenir un coefficient donné de liquidité (et de dépôt); leur compétence territoriale est limitée.

Les associations de crédit sont des coopératives de financement, sans but lucratif, dont le champ d'action est local; elles accordent des prêts à leurs membres mais peuvent recevoir des dépôts d'autres personnes. Leurs membres sont des propriétaires de petites entreprises; un coefficient de liquidités et de dépôts leur est légalement imposé et les taux prêteurs ainsi que le montant des prêts qu'elles accordent sont plafonnés.

Encours des prêts et escomptes des institutions financières
accordés aux petites entreprises

Type d'institutions	Nombre d'insti- tutions	Encours des prêts et escomptes		Pourcentage des prêts aux petites entreprises
		Fin mars 1984 (milliard de Yen)	(%)	Fin mars 1984 (%)
<u>Toutes banques</u>	86	82 294	52,6	45,2
Banques urbaines	13	36 844	23,5	43,7
Banques locales	63	31 851	20,3	64,9
Autres (banques fiduciaires, banques de crédit à long terme)	10	8 858	5,7	28,9
<u>Comptes de fiducie</u>	(10)	4 741	3,0	26,5
<u>Institutions financières pour les petites entreprises</u>	995	57 004	36,4	100,0
Banque mutuelle d'épargne et de crédit	71	23 119	14,8	100,0
Associations de crédit	456	25 175	16,1	100,0
Coopératives de crédit	468	8 710	5,6	100,0
<u>Institutions financières publiques pour les petites entreprises</u>	4	17 252	11,0	100,0
National Finance Corporation	1	4 535	2,9	100,0
Small Business Finance Corp.	1	5 182	3,3	100,0
The Shoko Chukin Bank	1	6 785	4,3	100,0
Environmental Sanitation Business Finance Corporation	1	750	0,4	100,0
Total	1 085	156 550	100,0	61,1

Source : Banque du Japon, Revue mensuelle de statistiques économiques.

Les services des coopératives de crédit sont réservés à leurs membres, des restrictions limitent l'emploi de leurs excédents et des directives leur sont données quant à l'équilibre à maintenir entre leurs ressources et leurs prêts d'une part, et les dépôts et leur capital social d'autre part.

La Banque centrale des coopératives industrielles et commerciales (Shoko Chukin Bank) est chargée de faciliter le financement des associations de petites entreprises. Ses fonds sont fournis par un système d'aide mutuelle et ses opérations de dépôt et de prêt sont réservées aux organisations membres qui souscrivent à son capital. Les pouvoirs publics contribuent à hauteur de 50 % du capital. La Banque est autorisée à émettre des obligations qui constituent sa principale source de fonds.

La Société de financement des petites entreprises appartient en totalité à l'Etat; elle consent des crédits à long terme pour la promotion des petites entreprises dont le capital ne dépasse pas 100 millions de Yen et qui n'emploient pas plus de 300 personnes.

La Société nationale de financement poursuit le même objectif que la Société de financement des petites entreprises, mais elle accorde des prêts à long terme à des entreprises de moindre envergure, c'est-à-dire dont le capital ne dépasse pas 10 millions de Yen et qui n'emploient pas régulièrement plus de 100 personnes.

Le système de garantie de crédit des Associations de garantie du crédit, et le système d'assurance du crédit de la Société d'assurance du crédit aux petites entreprises (SBCIC) accordent des crédits supplémentaires aux petites entreprises. Le premier qui regroupe une cinquantaine d'associations locales de garantie de crédit garantit les engagements des petites entreprises qui obtiennent des crédits auprès d'institutions financières. Le second assure les garanties offertes par le précédent système. Les fonds en possession des associations leur ont été fournis par les autorités locales et les fonds de la SBCIC par les pouvoirs publics. La SBCIC consent également des prêts aux associations de garantie du crédit.

Marchés du crédit non structurés^{16/}

Comme on l'a vu précédemment, ce sont les marchés non structurés des capitaux et non les marchés structurés qui fournissent l'essentiel du financement des petites entreprises, et ceci vaut particulièrement pour les pays les moins développés, les petites entreprises qui appartiennent à la tranche inférieure de leur catégorie et toutes les zones rurales. L'importance permanente que conservent les marchés non structurés malgré la place de plus en plus grande qu'occupent la monétisation et la commercialisation dans le secteur de subsistance des pays en développement, tient aux politiques financières restrictives et répressives mises en oeuvre, à l'absence de mesures et d'instruments novateurs qui permettraient d'intégrer les marchés structurés et non structurés et souvent aussi aux coûts de transaction moins élevés perçus par certains intermédiaires sur le marché non structuré du crédit.

La caractéristique essentielle des marchés non structurés est que la surveillance et la réglementation y sont beaucoup moins rigoureuses que sur les marchés financiers structurés. Les intermédiaires qui opèrent sur ces marchés sont des amis, des parents, des groupes traditionnels d'aide mutuelle, des intermédiaires, des propriétaires ou des bailleurs de fonds professionnels.

En Inde, les intermédiaires, prêteurs et emprunteurs qui opèrent sur les marchés non structurés du crédit forment un système bien établi : les banquiers autochtones prennent des dépôts et font des prêts, les financiers commerciaux font surtout des opérations de prêts; les courtiers servent d'intermédiaire pour les financiers commerciaux et enfin des établissements escomptent les effets de commerce. Les marchés non structurés couvrent, selon les estimations, 10 à 30 % des besoins de capitaux des petits entrepreneurs. Les taux d'intérêt sont de 2 à 4 % supérieurs à ceux des banques, mais les très petites entreprises risquent de payer jusqu'à 10 % de plus que les taux bancaires normaux. Il s'ensuit que c'est la disponibilité du crédit et non son coût qui détermine la demande et l'offre de fonds. Les coûts de transactions et le pourcentage de défauts de paiement sont dans l'ensemble inférieurs à ceux des banques commerciales. Certains éléments du marché non structuré sont soumis à des restrictions légales que le Gouvernement indien s'efforce, progressivement, d'introduire dans les procédures d'octroi de licences.

En Afrique, ce sont principalement les cercles des amis et parents et parfois les négociants et intermédiaires qui constituent les marchés non structurés. Dans beaucoup de pays, les ROSCA, associations d'octroi de crédits d'épargne par rotation, jouent un rôle de premier plan dans l'économie rurale. Une ROSCA est un groupe dans lequel les membres versent régulièrement une contribution, le produit bénéficiant successivement à chaque membre qui en a besoin. Les relations personnelles jouent un rôle prépondérant dans la création et le fonctionnement de ces groupes qui reposent souvent sur le village ou l'ethnie. Une grande confiance règne donc entre prêteurs et emprunteurs et la pression sociale réduit ou élimine les risques de malhonnêteté. Les ROSCAS sont éminemment souples et adaptables. Elles remplissent les trois fonctions traditionnelles : achat de biens de consommation, assurance et investissement, les deux premières étant les plus importantes. Les ROSCAS existent dans nombre de pays africains et sont connues sous des noms différents. Appelées tontines au Cameroun, elles ont une quadruple activité : a) celle de tontine pure et simple (mise en commun de l'épargne); b) d'aide mutuelle (contribution de chaque membre); c) d'épargne (fonction de caisse d'épargne) et d) de crédit (octroi de prêts).

Les marchés non structurés du crédit complètent en général les marchés structurés. Etant donné qu'ils peuvent à la fois mobiliser et affecter l'épargne collectée, ils opèrent sur une petite échelle et établissent un contact direct entre l'emprunteur et le prêteur. Les marchés non structurés du crédit doivent être étroitement intégrés à la structure du marché des capitaux afin de répondre de façon effective et efficace aux besoins du marché rural et des petites entreprises.

Ainsi qu'il a été indiqué précédemment, les mesures financières contraignantes ont conduit - en dépit de l'expansion prise par le financement institutionnel, à financer les gros emprunteurs et à limiter la mobilisation des dépôts. Les marchés non structurés du crédit ont couvert une grande partie des besoins des petites entreprises tant en milieu urbain que rural car ils sont à même d'évaluer les risques et de se faire rembourser et leurs coûts de transaction des prêts sont moins élevés. Malgré tout, la demande de crédits des petits emprunteurs est encore loin d'être satisfaite. Le refinancement des marchés non structurés du crédit par les institutions publiques de financement aurait pour effet non seulement d'améliorer l'efficacité du financement institutionnel du fait de l'augmentation du taux des intérêts servis sur les dépôts et des subventions aux petits emprunteurs (la cible étant la population rurale pauvre), mais aussi d'aider à répondre à la demande non satisfaite. C'est ainsi que le secteur structuré a refinancé les banquiers autochtones en Inde et les prêteurs sur gages aux Philippines et en Malaisie. Ailleurs, des crédits commerciaux ont été rétrocédés aux petits exploitants ou aux petites entreprises établies en milieu rural en faisant éventuellement appel aux négociants en intrants ou en produits. Ce genre d'intégration permet de tirer parti des moindres coûts de transaction appliqués sur les marchés non structurés du crédit ainsi que des contacts plus étroits que permet ce type de marché pour "élargir" et "approfondir" le marché financier.

Financement extérieur

Les PME ne reçoivent généralement pas de fonds de l'extérieur pour financer leurs projets mais elles bénéficient d'une assistance indirecte au titre de prêts consentis par des institutions financières internationales (comme la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement et la Banque asiatique de développement) et des institutions bilatérales (crédits de l'USAID, du fonds allemand ou britannique) aux banques nationales de développement, ces prêts étant destinés à être rétrocédés aux petites entreprises. Ce type de prêt

contribue à combler le déficit en devises au niveau national tout en permettant aux institutions financières de couvrir les besoins d'importation de matériels d'équipement des PME. Le cas échéant, ces prêts peuvent être réservés aux secteurs défavorisés, aux mini-entreprises ou aux entreprises rurales par exemple. Ces apports de fonds extérieurs s'accompagnent d'avis techniques ainsi que de conseils sur la politique à suivre en ce qui concerne la répartition des crédits, l'évaluation des projets, l'étude du dossier de prêt, le suivi des prêts, la structure des taux d'intérêts et enfin l'organisation et le fonctionnement des services de vulgarisation. Si ces prêts renforcent et complètent les mécanismes officiels de financement et permettent de les développer pour faire face aux besoins des PME, ils n'en exigent pas moins des structures et des politiques financières nationales satisfaisantes. Correctement intégrés aux structures nationales, ces apports extérieurs peuvent contribuer et contribuent d'ailleurs utilement à la modernisation et à la valorisation des petites entreprises et à l'élargissement de leurs objectifs. Ils risquent cependant d'accroître l'intensité de capital sans améliorer la productivité du capital.

Les envois de fonds par des travailleurs émigrants de pays en développement à leurs familles et à leurs amis restés au pays et les économies qu'ils rapatrient constituent l'une des sources importantes de mobilisation de capitaux extérieurs pour les PME. On n'a pas suffisamment cherché à tirer parti de cette épargne modeste pour répondre aux besoins des petites entreprises. Les envois d'argent en question ont surtout été utilisés pour l'achat de produits de consommation de luxe, de terres et de bâtiments agricoles et non pas comme capital de démarrage ou de fonctionnement pour des entreprises. L'Inde a encouragé l'investissement de ressortissants non résidents en proposant des taux d'intérêt séduisants sur les dépôts, et des exonérations fiscales et des dégrèvements d'impôts. De son côté, la Turquie accorde des avantages à ses ressortissants de retour au pays quand ils investissent dans de petites entreprises.

En général, l'efficience et l'efficacité des structures et des politiques nationales de financement ont une incidence sur les mouvements de capitaux extérieurs ainsi que sur leur utilisation dans des conditions de rentabilité. D'un autre côté, des politiques et des procédures prudentes peuvent permettre aux apports de capitaux étrangers de déclencher et d'accroître l'investissement de ressources nationales. Il convient toutefois de noter que les apports de capitaux étrangers influent peu sur les créations de PME et leurs activités.

Apports de capitaux à risque

Quelques pays en développement ont cherché à assurer le financement de petites industries au moyen de capitaux à risque dans le cadre des programmes de développement de l'esprit d'entreprise ou d'introduction de techniques nouvelles (par exemple en électronique ou en informatique). Aux Etats-Unis, les investisseurs institutionnels collectent des capitaux à risque auprès des particuliers, coopératives, compagnies d'assurance, caisses de retraite, fondations, etc., et financent en outre les nouvelles entreprises comportant un risque lancées par des petites sociétés d'investissement. Aux Philippines, les sociétés spécialisées dans la collecte de capital à risque financent des petites entreprises avant qu'elles ne présentent les conditions requises pour bénéficier de la garantie des pouvoirs publics. En général, il s'agit d'entreprises qui, une fois nationalisées, ont des chances de se développer et qui ont des liens en amont ou en aval avec d'autres entreprises, notamment de grandes entreprises. Les prises de participation comportent un partage des risques et la fourniture de services consultatifs dans les domaines de la technique et de la gestion. En Inde, le créateur d'une entreprise à vocation technique reçoit une assistance financière globale après avoir suivi une formation et subi une sélection, mais doit être propriétaire d'au moins 10 % du capital social. Un programme de développement et de formation à l'esprit d'entreprise précède l'octroi de l'assistance en question. Dans la pratique, des formules de ce type aident à moderniser et à valoriser de petites entreprises potentiellement aptes à se diversifier et se développer. Il n'est cependant pas certain que de telles formules conviennent parfaitement aux transferts de technologie. D'un côté, lier la R-D à la création de PME n'exige souvent que des dons purs et simples soient accordés pour déterminer la rentabilité d'une nouvelle technique ou d'un nouveau procédé. D'un autre côté, les transferts de technologie d'une entreprise ou d'une industrie à une autre pourraient se faire dans le cadre de la sous-traitance ou de l'établissement de relations du type entreprise mère-entreprise auxiliaire.

Innovations en matière de financement

Il importe que les pays en développement introduisent dans les instruments financiers ou de crédit des innovations tenant compte des facteurs socio-culturels propres à chacun d'eux afin de réduire le coût des transactions ainsi que les risques encourus tant par les emprunteurs que par les prêteurs. L'effet

de réduction des risques de l'innovation devrait être plus grand que l'effet d'enchérissement des coûts qu'elle entraîne. Les marchés non structurés jouent un rôle important dans la détermination des transactions financières possibles et l'introduction d'innovations. Il ressort de l'expérience du Japon, de l'Inde et d'autres pays en développement à moyen revenu, que les innovations suivantes ont contribué avec succès à réduire le coût global des transactions et les risques inhérents au financement :

1. La fourniture de garanties diminue le risque sans accroître le coût des opérations. Il peut aussi bien s'agir de la garantie personnelle donnée par une personne ou une entreprise qui jouit de la confiance de l'emprunteur comme du prêteur, que des garanties mutuelles offertes par les caisses d'épargne et de crédit mutuel, ou bien de mécanismes de crédit mutualiste mis en place entre des groupes relativement homogènes, ou encore de systèmes de garantie au crédit bénéficiant de l'appui des fonds publics ou de fonds communs créés à cet effet.
2. Une variante objective et nouvelle des garanties personnelles consiste à offrir une caution ou un nantissement représenté par des avoirs fonciers ou financiers. Cette caution permet de renouveler ou de reconduire le crédit à court terme par exemple contre le nantissement de matières premières ou de biens en cours de fabrication. Le degré de connaissance et de confiance mutuelles du prêteur et de l'emprunteur diminue les risques et les coûts.
3. Une autre innovation consiste à accorder un prêt en fonction du nantissement des avoirs qu'il permet de créer. Pour réduire le risque de perte de capital, le montant du prêt doit être inférieur à la valeur marchande des avoirs. Ce type d'innovation qui associe nantissement et capital social comprend notamment les prêts à moyen ou à long terme à remboursements échelonnés accordés pour l'achat de matériels, de bâtiments ou autres biens d'équipement.
4. Le crédit-bail permet aux petites entreprises, travailleurs à façon ou unités auxiliaires de production ou sous-traitants de louer du matériel (ou de l'acheter à tempérament) au lieu de l'acheter purement et simplement à des fabricants ou des vendeurs de machines. Cette formule réduira l'importance des besoins d'emprunts à moyen ou à long terme des petites et moyennes entreprises.

5. Les banques de développement ou les banques commerciales peuvent consentir des prêts à des négociants ou agents du marché non structuré au lieu de prêter directement aux petites entreprises, afin d'élargir le marché du crédit et tirer parti des mécanismes du marché non structuré. De tels arrangements permettent de diminuer les frais de gestion et les risques. Des liens peuvent, de la même façon, être établis avec des sociétés/banques/associations de crédit mutuel, les banques rurales et les bailleurs de fonds, en refinançant leurs prêts aux petites et moyennes entreprises.

De même que pour les allocations de ressources le recours par les pouvoirs publics à des mesures novatrices dans le domaine des institutions et de la politique générale pourrait permettre de mobiliser l'épargne, en particulier dans les zones rurales, et contribuer par là à améliorer l'efficacité et l'efficacité des filières non structurées de crédit. Quelques-unes des solutions possibles sont décrites ci-après :

1. Développement des activités bancaires et mise à disposition d'instruments d'épargne, par exemple dépôts d'épargne et dépôts à termes en milieu rural. Les caisses d'épargne des Postes et Télécommunications peuvent jouer un rôle crucial dans beaucoup de pays.
2. Combinaison de programmes de mobilisation de l'épargne avec l'expansion du crédit de groupe en fonction de garanties présentées par le groupe jointe à l'organisation de services de vulgarisation en matière de technologie, à la fourniture de moyens de production et à la commercialisation; cette formule bénéficiera à la population des zones rurales employée dans l'agriculture ou dans d'autres secteurs.
3. L'épargne rurale peut également être collectée par les banques mobiles, le porte à porte, l'acceptation de très petits dépôts et en confiant à une institution d'épargne et de prêt le soin de prospecter une zone délimitée.
4. Stimulation de l'épargne rurale par l'obligation d'adhérer à une caisse de prévoyance et de retraite et de souscrire une police d'assurance (y compris d'assurance de groupe).

Conclusion : questions à examiner

1. Durant les 30 dernières années, la croissance économique des pays en développement a surtout été financée par l'épargne intérieure qui a représenté 80 à 90 % de l'investissement brut. L'épargne du secteur des ménages a constitué 50 à 60 % de l'épargne intérieure.

2. L'intermédiation financière, grâce à l'institutionnalisation du crédit et au développement des marchés monétaires et des capitaux, a bénéficié aux grandes entreprises des zones urbaines ainsi qu'aux pays en développement à revenu moyen et élevé.
3. L'essentiel des besoins de capitaux et de crédits des petites entreprises a été couvert par l'épargne de ces entreprises, des emprunts aux amis et parents, des crédits commerciaux et par des transactions sur les marchés non structurés. Le crédit institutionnel a surtout profité aux PME des zones urbaines qui appartiennent à la tranche supérieure de leur catégorie.
4. Les mesures financières contraignantes en freinant la hausse des taux d'intérêt, l'encadrement/la planification/l'allocation du crédit, le fractionnement des marchés du crédit, les mécanismes spéciaux de crédits, etc., ont tendu à réduire le volume de l'épargne et des prêts (ou à en limiter autant que possible l'augmentation) car les institutions financières n'ont pas intérêt à prêter à des taux réglementés (aux PME) et le taux de rémunération de l'épargne n'est pas suffisamment attrayant pour les épargnants.
5. L'innovation dans le domaine financier est nécessaire tant pour mobiliser l'épargne que pour l'affecter aux petites entreprises et aux zones rurales. Certaines innovations réduisent les risques pour les bailleurs de fonds et le coût des opérations de prêt, notamment les garanties personnelles, les garanties collectives, les caisses de garantie au crédit, la caution-nantissement liée à la création d'avoirs et l'intégration des marchés structurés et non-structurés.

On a expérimenté avec succès la formule du versement par fractions des prêts consentis aux entités collectives et groupes et de leur remboursement échelonné par la domiciliation du produit des ventes. Un prêt devrait être accordé en tenant compte de la viabilité et de la rentabilité du projet et non des garanties dont il bénéficie. Tabler sur l'expansion des mécanismes d'assurance, aussi bien pour les dépôts que pour les prêts, renforce le caractère judicieux du projet sur le plan financier. Indépendamment des mécanismes d'assurance, certaines innovations encouragent la mobilisation de l'épargne, par exemple la multiplication des filiales des banques, la disponibilité accrue d'instruments simples d'épargne (par exemple dépôts d'épargne et dépôts à terme), la collecte des très petits dépôts, les associations coopératives et collectives d'épargne et de prêts, etc.

6. Les marchés non-structurés, qui ont pour effet d'élargir le marché de l'épargne et des prêts et d'apporter au secteur de la petite entreprise et du secteur rural les fonds nécessaires qui ne peuvent être obtenus par les filières institutionnelles, pourront être mieux utilisés si des liens sont établis entre ces marchés et le secteur structuré. De tels liens pourront être créés a) en refinançant le secteur non-structuré par le secteur structuré; b) en faisant en sorte que le secteur structuré entre en concurrence en le dotant de moyens et en améliorant son efficacité; c) en rendant les institutions financières non-structurées plus performantes par l'adoption de réglementations; d) en encourageant la conversion des institutions financières non-structurées en institutions structurées. Une structure financière intégrée devrait réunir en un ensemble continu les institutions et marchés purement officiels aux institutions et marchés purement non-structurés et non créer un système dualiste, séparant le structuré du non-structuré.

7. Il est apparu que l'apport de crédits conjugué à la mise en place de services de vulgarisation assure plus efficacement le développement des petites entreprises, surtout dans les zones rurales, que d'appliquer des taux d'intérêt bonifiés.

8. Dans les zones rurales, la mobilisation de l'épargne, l'investissement et la vulgarisation peuvent être combinés en fournissant une aide collective à des groupes homogènes sans exiger que les prêts soient garantis. Dans certains cas, l'épargne réalisée dans une localité ou une région peut être utilisée à l'intérieur de cette même localité ou région, en établissant un lien entre les marchés structuré et non-structuré et en associant le crédit à l'assistance technique.

9. En ce qui concerne la politique des taux d'intérêt, des taux d'intérêt nettement inférieurs au taux d'équilibre du marché entraînent certes une diminution de l'épargne et des prêts mais un taux du marché librement établi risque d'être trop élevé et de décourager les emprunteurs présentant un risque faible, et aller ainsi à l'encontre de l'objectif visé qui est d'assurer une répartition efficace des ressources entre la petite et la grande industrie. Une politique pragmatique^{9/} consisterait à pratiquer des taux d'intérêt tenant compte du coût estimé des prêts à de petites entreprises à risque faible, du coût de sélection et de suivi ainsi que du coût des services de vulgarisation qui sont à la charge du programme de financement (par les pouvoirs publics) durant

une période initiale et jusqu'à ce que l'institution financière ait acquis une expérience suffisante. Les pertes pourraient être couvertes par des systèmes d'assurance et de garantie du crédit.

10. Les services consultatifs et de vulgarisation sont un complément indispensable des programmes de financement, surtout pour les petites entreprises et les zones rurales. Les coûts afférents à ces services peuvent à long terme être compensés et au delà par l'efficacité marginale accrue du capital prêté et par la réduction du coût marginal du capital pour l'emprunteur.

V. CONTRIBUTION AU DEVELOPPEMENT INTEGRE DE LA SOUS-TRAITANCE NATIONALE ET INTERNATIONALE

Introduction

A mesure qu'un pays s'industrialise, les relations entre les entreprises se multiplient en même temps que l'infrastructure se développe et que les fonctions du système de production se spécialisent. Ces relations concourent non seulement à un développement cohérent et intégré mais aussi à une répartition et une utilisation rentables et souvent efficaces des ressources.

Les relations ou interrelations existant entre les entreprises ou dans l'entreprise peuvent être classées en trois grandes catégories. Premièrement, les entreprises de nature similaire peuvent former une guilde ou association pour aborder et résoudre, en coopération, des problèmes communs de technologie, de fournitures ou de commercialisation. Deuxièmement, deux ou plusieurs entreprises peuvent s'entendre pour partager la production ou un marché afin de s'assurer des avantages oligopolistiques. Troisièmement, un lien peut s'établir dans la même filière de production entre une entreprise et une ou plusieurs autres, afin que des pièces, composants ou sous-ensembles fabriqués et fournis par certaines entreprises soient incorporés ou assemblés dans le produit final par une ou d'autres. Ce dernier type de relation entre une entreprise et son fournisseur ou son acheteur est celui qui désignera ci-après la relation entre un donneur d'ordres et un sous-traitant ou entre une entreprise principale et une entreprise auxiliaire ou encore entre une entreprise d'assemblage et une entreprise d'amont.

Définitions et champ couvert

La définition la plus complète de la sous-traitance est donnée ci-après par l'ONUDI dans sa publication (La sous-traitance et la modernisation de l'économie) publiée en 1974. "Il y a relation de sous-traitance lorsqu'une entreprise (appelée donneur d'ordres) passe commande à une autre entreprise (appelée sous-traitant) en vue de la production de pièces, composants, sous-ensembles ou ensembles devant être incorporés dans un produit qui sera vendu par le donneur d'ordres. De telles commandes peuvent inclure le traitement, la transformation ou la finition de matériaux ou de pièces par le sous-traitant à la demande du donneur d'ordres."^{17/}

Il convient de noter que cette définition peut être interprétée comme impliquant la possibilité de sous-traiter la fabrication de produits finis à commercialiser en tant que tels par l'entreprise principale sans qu'un assemblage préalable soit nécessaire. D'un autre côté, il n'y a pas de sous-traitance quand la société principale achète des articles en stock ou des services de type courant tels que transport, énergie électrique, téléphone, vérification des comptes, recherche, études et maintenance.

Il y a sous-traitance internationale et non sous-traitance nationale lorsque l'entreprise principale et le sous-traitant sont implantés dans deux pays différents. Il arrive cependant que "l'entreprise principale, qui peut être une filiale d'une société multinationale ou d'une société sous contrôle étranger"^{18/} soit considérée, en raison de son origine étrangère et même lorsqu'elle se trouve dans le même pays que le sous-traitant, comme sous-traitante internationale, en particulier s'il en résulte un apport d'experts ou en devises étrangères pour le pays du sous-traitant.

L'une des particularités de la sous-traitance est qu'elle met en relation des entreprises de taille différente et souvent d'un pouvoir de négociation inégal. La sous-traitance se rapporte à un aspect spécifique de l'organisation de la production industrielle caractérisée par la coexistence de petites et grandes entreprises (d'un degré élevé de spécialisation), une coopération officieuse étant instituée concernant les décisions en matière de production et parfois aussi d'investissement^{19/}. La société mère peut exercer un contrôle très poussé sur ses sous-traitants par le biais des relations existant entre les aspects techniques, financiers, facteurs de production et les débouchés.

Les ouvrages sur ce sujet distinguent plusieurs formes ou types de sous-traitance. La classification adoptée par l'ONU^{17/} distingue : a) la sous-traitance pour insuffisance de capacité lorsque la capacité de production du donneur d'ordres étant insuffisante, celui-ci fait sous-traiter en général à concurrence d'un pourcentage relativement fixe de sa production totale; b) la sous-traitance spécialisée, lorsque le donneur d'ordres passe, en général avec une certaine régularité, des commandes aux sous-traitants qui possèdent des machines et des équipements spécialisés et ont mis au point des techniques spéciales de traitement et de fabrication de certaines pièces ou composants; c) la sous-traitance marginale, lorsque le donneur d'ordres fait sous-traiter des commandes dont l'importance ou la fréquence ne suffit pas à justifier qu'il les exécute lui-même; et d) la sous-traitance pour raisons d'économie, lorsque le coût des facteurs du sous-traitant (main-d'oeuvre, machines, frais généraux, impôts, énergie, etc.) sont nettement inférieurs à ceux du donneur d'ordres.

Une distinction peut être faite entre la sous-traitance industrielle et la sous-traitance commerciale, la première impliquant la fabrication ou la transformation ou le montage par les deux parties, la deuxième impliquant seulement la commercialisation et la distribution par le donneur d'ordres ou par l'entreprise principale. La majeure partie de la sous-traitance internationale relèverait par nature de la sous-traitance commerciale.

Il y a lieu de distinguer en outre entre la sous-traitance en matière d'achat, la sous-traitance en matière de fourniture et la sous-traitance pour des tâches déterminées^{20/}. La sous-traitance axée sur l'achat est semblable à la sous-traitance spécialisée quand des pièces et composants spécialisés sont achetés à des sous-traitants. La sous-traitance axée sur la fourniture a trait aux pièces et composants qui peuvent être utilisés dans divers produits finals de l'industrie de la construction automobile, électrique et électronique et qui sont fournis à plusieurs clients. Quelques analystes^{19/} considèrent qu'il s'agit là d'achats classiques et non de sous-traitance à proprement parler. Dans le cas de la sous-traitance axée sur des tâches déterminées, la société sous-traitante et la société acheteuse étudient et produisent conjointement des pièces, composants et produits finals nouveaux, en tirant parti des R-D effectués.

Nagaraj^{19/} distingue quatre types de sous-traitance. La sous-traitance de composants est semblable à la sous-traitance de spécialistes, la société mère se concentrant sur une gamme limitée d'éléments à forte intensité de technologie qui entrent dans le produit final et sur le montage, les services après-vente et la recherche-développement. Ce type de sous-traitance est fréquent dans l'industrie du travail des métaux et de la fabrication de machines. Il y a sous-traitance d'activité lorsque l'ensemble d'un procédé ou d'une activité peut être sous-traité. Cette formule est utilisée dans l'industrie des textiles de coton où de grandes sociétés produisent des filés, qui sont tissés par d'autres entreprises équipées de métiers à moteur et imprimés par d'autres entreprises spécialisées. Un troisième type de sous-traitance est celui de la sous-traitance de montage lorsque les produits finals sont assemblés par des sous-traitants (petites entreprises et ménages) après des opérations qui exigent beaucoup de main-d'oeuvre et d'habileté. Cette sous-traitance est courante dans l'industrie de l'électronique où la production de composants, tels que puces, condensateurs, transistors, tubes cathodiques, etc., impliquent des opérations faisant appel à la technologie de pointe et à forte intensité de capital, qui sont le fait de grandes entreprises spécialisées, tandis que le montage des produits finals est assuré par de petites entreprises. Le quatrième type de sous-traitance considéré par Nagaraj est la sous-traitance de produit : le produit est fabriqué dans son intégralité par le sous-traitant, et la société mère ne s'occupe que de sa commercialisation. Ce type de sous-traitance, qui peut être rapproché de la sous-traitance commerciale, est courant dans les secteurs suivants : habillement et vêtement, chaussure, articles en cuir, petits moteurs, transformateurs, appareils électriques, etc.

En ce qui concerne la sous-traitance internationale, celle-ci peut prendre également quatre formes distinctes^{18/}. La sous-traitance transfrontière associe deux entreprises implantées dans des pays différents. Elle est dite "commerciale" quand le produit fini est fabriqué par le sous-traitant et exporté à destination du donneur d'ordres. Elle est dite "industrielle" quand les pièces et composants sont exportés par le sous-traitant et assemblés et finis par l'entrepreneur principal. La sous-traitance industrielle à l'intérieur des frontières nationales met en jeu une filiale d'une société multinationale et une entreprise locale installée dans la même ville. Il y a sous-traitance commerciale à l'intérieur des frontières lorsque le sous-traitant réalise le produit fini. Il peut aussi y avoir sous-traitance entre une société mère et une filiale situées dans des pays

différents ou entre deux filiales de multinationales différentes installées dans le même pays. Les relations entre une société multinationale et sa filiale peuvent revêtir la forme de fabrication "off-shore" et non pas de sous-traitance internationale au sens strict. Les avantages qui en résultent pour un pays en développement n'augmenteraient sensiblement, selon certains, que lorsque la relation met en jeu une entreprise multinationale et une entreprise appartenant à des ressortissants du pays en cause^{21/ 22/}.

Facteurs influant sur le développement de la sous-traitance : avantages et inconvénients

Les types de sous-traitance décrits ci-dessus peuvent se combiner et revêtir des formes différentes selon l'industrie considérée, le pays et le stade de développement atteint par ce pays. La croissance et le développement créent un éventail complet de relations interentreprises dont la sous-traitance n'est qu'un aspect. Dans le secteur manufacturier la sous-traitance repose essentiellement d'une part, sur le principe de la division du travail et de la spécialisation et, d'autre part, sur le fait que les coûts de main-d'oeuvre et les frais généraux sont généralement moins élevés dans les petites entreprises. Quand les entreprises principales doivent choisir entre "la fabrication ou l'achat", elles se fondent sur les coûts relatifs de production dans leurs usines et à l'extérieur. Il va de soi que ces décisions sont fonction de la possibilité de faire appel à des petits fournisseurs, de leur fiabilité, de leurs compétences techniques, de considérations déterminantes de qualité, etc. Il s'ensuit que le degré et le stade d'industrialisation, l'organisation du secteur industriel et le cadre institutionnel influent considérablement sur le choix de l'entrepreneur principal entre la fabrication et l'achat. La structure et le système institutionnels intégrés bien développés qui existent dans les pays industrialisés à économie de marché et les économies mixtes sont propices à l'établissement et au développement de la sous-traitance et autres formes de relations. Cependant, dans les pays développés de notre époque et en particulier aux Etats-Unis et au Japon, l'action des pouvoirs publics a contribué dans une large mesure à stimuler et à renforcer les relations mutuelles. Aux Etats-Unis, les politiques de lutte contre les monopoles et cartels ainsi que les encouragements donnés à la petite entreprise lors des marchés conclus pour les besoins de la défense et des administrations^{23/} ont stimulé le développement de la sous-traitance, abstraction faite du jeu de la concurrence et du mécanisme du marché qui conduit à adapter la taille des entreprises manufacturières aux caractéristiques de la production et de la demande.

Au Japon, la politique des pouvoirs publics et l'organisation industrielle ont favorisé la coexistence et la coopération des entreprises géantes avec des milliers de petites entreprises afin de tirer parti du maximum des avantages comparés des coûts. En Inde, une politique délibérée des pouvoirs publics après l'accession du pays à l'indépendance a créé un cadre permettant de prendre des mesures institutionnelles et incitatives propres à stimuler la sous-traitance.

Il est notoire que la division du travail est limitée par la dimension du marché. Quand la production dépasse une certaine échelle, le recours à des entreprises spécialisées se traduit par une diminution des coûts moyens. De plus, le développement de la production en discontinu permet de pousser la spécialisation. Une implantation judicieuse des usines ou leur concentration font que la sous-traitance devient rentable par suite de la réduction consécutive des dépenses d'investissement et des coûts de transport. Il y a lieu de noter par exemple que "dans toute industrie, la taille moyenne des usines tend à être plus grande dans les régions peu évoluées que dans les régions plus avancées. Et quelle que soit la région, les usines anciennes tendent à être plus grandes que les usines plus récentes"^{19/}. Ainsi, l'économie dans son ensemble peut profiter d'un réseau de relations de sous-traitance par la stimulation des investissements, la diffusion des techniques et du savoir-faire, l'utilisation rationnelle du capital et de la main-d'oeuvre et la croissance équilibrée des petites et des grandes entreprises.

En ce qui concerne les petites entreprises, elles reçoivent des grandes sociétés donneuses d'ordres (et parfois d'institutions publiques établies par l'administration centrale ou conjointement par les pouvoirs publics et l'industrie) des informations, une assistance technique et des transferts de technologie qui lui permettent de planifier l'investissement et la production; un flux de commandes et un marché assuré; ainsi qu'une aide en matière de financement, de gestion et de vulgarisation.

Si la sous-traitance a des avantages tant pour les petites entreprises, que pour les grandes entreprises et l'économie, elle peut aussi présenter des inconvénients. L'établissement de relations interdépendantes entraîne inéluctablement une réduction de la concurrence, à moins ou en attendant qu'un grand nombre de fournisseurs et d'acheteurs (sous-traitants et donneurs d'ordres) ne créent un marché où s'exerce la concurrence au sens classique ou néoclassique du terme.

C'est ce qui se passe dans les économies de marché des pays développés. De plus, les grandes entreprises des pays en développement s'exposent au risque ou aux inconvénients de "l'apprentissage" des petites entreprises. Jusqu'à ce que des communications efficaces soient mises en place, que des transferts de technologie aient effectivement lieu et que la qualité de la production sous-traitée soit assurée dans des conditions de rentabilité.

Il n'en est pas moins vrai que c'est généralement le petit fournisseur, économiquement moins fort que la grande entreprise donneuse d'ordres, qui court le risque d'être pressuré ou exploité. La société mère peut répercuter sur le sous-traitant tout le poids des fluctuations du marché en retardant le règlement, ou en refusant les livraisons ou encore en remettant à plus tard l'inspection des marchandises livrées. Des conditions et des prix non rentables pourraient être imposés au sous-traitant alors que les mesures de protection prises par les pouvoirs publics visent précisément à empêcher de tels abus, et que, même en période de récession, de grandes entreprises peuvent souvent estimer moins coûteux de conserver une activité de sous-traitance que d'assumer des coûts plus élevés en maintenant en place dans ses propres usines une main-d'oeuvre plus payée. Cette dernière remarque vaut surtout pour les pays ayant un excédent de main-d'oeuvre ou ceux qui ont un marché du travail manquant de souplesse.

L'expérience du Japon

La sous-traitance a joué et continue de jouer un rôle crucial dans l'économie japonaise. Dans ce pays où les emplois sont tenus à vie et où l'ancienneté est institutionnalisée, le marché du travail manque, de ce fait, d'élasticité. Les grandes entreprises y remédient en recourant à la sous-traitance. Elles fournissent une assistance financière et des matières premières à de petites entreprises dont elles attendent en échange un approvisionnement sûr en pièces, composants et produits manufacturés. L'existence d'une main-d'oeuvre suffisante à la fois peu coûteuse et qualifiée sert de base à la substitution de capital et au recours à des entreprises extérieures.

Au Japon, les deux tiers des PME du secteur manufacturier sont des Shitauke kigyo, c'est-à-dire des sous-traitantes; leur nombre total est estimé à 46 500²³ dont 80 % dans les industries du textile et du vêtement et la fabrication de machines²⁴. Il y a interdépendance entre les sociétés mères et les

sous-traitants. Les transferts de technologie se font de la société mère aux sous-traitants par l'intermédiaire des livraisons de matériaux et de machines et d'activités de formation. Il arrive que des employés qualifiés de la société mère soient installés comme sous-traitants. La société mère est étroitement tributaire du niveau technique des sous-traitants pour la qualité de ses propres produits, leur fonctionnement et leur efficacité. La façon dont ce système s'est développé a été décrite comme suit par K. Ito^{24/} :

"Les systèmes de production en sous-traitance se sont développés pendant la période de forte croissance économique qui a suivi le milieu des années 50. La concurrence farouche entre les grandes sociétés mères a entraîné un renforcement constant des normes technologiques ainsi que du contrôle de la production et de la qualité par les sociétés sous-traitantes auxquelles les sociétés mères ont également fourni les directives et l'aide matérielle nécessaires. Cette tendance générale différencie le système japonais de sous-traitance de ces deux autres pays. Les principaux transferts de technologie des grandes sociétés mères aux sous-traitants au Japon ont porté sur les points suivants : 1) modernisation des installations et des machines; directives touchant les contrôles de la production et de la qualité; 2) aide en matière de crédits pour les installations; transfert de technologie par location-vente d'installations et de machines; 3) transferts de technologie sous forme de formation de stagiaires et d'envoi de techniciens comme moniteurs."

Ito décrit également les caractéristiques du système de sous-traitance dans l'industrie mécanique :

- "1. Les sous-traitants se divisent en fabricants de pièces, assembleurs de pièces, spécialistes de certains procédés, etc. et les degrés et types de spécialisation sont plus poussés que ceux des autres pays développés;
2. Les sous-traitants sont classés par niveau : premier, deuxième, troisième, quatrième, etc.;
3. La sous-traitance, loin d'être statique évolue en fonction des stratégies de la société mère qui tantôt préfère passer des commandes à l'extérieur plutôt qu'à ses usines et inversement et tantôt change de sous-traitants;
4. Au départ, les sociétés mères ont recouru aux sociétés de sous-traitance pour faire des économies sur les investissements initiaux, profiter du bas niveau des salaires et atténuer les fluctuations du secteur industriel, mais ces considérations ont perdu leur importance et, à l'heure actuelle, les sociétés mères préfèrent faire appel aux techniques et installations spécialisées des sous-traitants et compenser par là l'insuffisance de leur capacité de production.

Le système japonais est certes unique en soi, mais même dans son cas il n'est pas douteux que la vulnérabilité des sous-traitants est plus grande que celle des entreprises donneuses d'ordres. Par exemple, pour contrebalancer la forte appréciation du yen, les sous-traitants ont été invités à réduire de 20 % environ leurs coûts de production^{23/}. Pour empêcher les donneurs d'ordre de recourir à des pratiques condamnables, le Ministère japonais du commerce international et de l'industrie (MITI) et la Commission des pratiques commerciales équitables ont publié le 19 novembre 1985 une note sans précédent à l'adresse des entreprises donneuses d'ordre. "leur intimant de ne pas différer les paiements aux sous-traitants et de ne pas les contraindre à baisser déraisonnablement leurs prix, ou encore de ne pas leur retourner les pièces déjà fabriquées sur commande et livrées." Indépendamment de cette réglementation des conditions des transactions qui vise à empêcher l'exploitation des sous-traitants, le gouvernement a fixé la part des marchés publics à réserver aux petites entreprises et interdit aux grandes entreprises d'opérer dans de nombreux domaines d'activité de la petite entreprise. La possibilité d'obtenir facilement des fonds à bon compte est ce qui a le plus stimulé la petite entreprise. En 1982, 1,8 milliard de yen, soit 56,4 % du montant total des prêts des institutions financières publiques, sont allés aux petites sociétés.

Les entreprises Shitauke sont soutenues par les associations de promotion des entreprises de sous-traitance financées par les pouvoirs publics qui opèrent dans chaque préfecture. L'Agence publique métropolitaine pour la promotion des petites et moyennes entreprises possède 16 bureaux à Tokyo et emploie 30 personnes qui recherchent des partenaires convenables pour quelque 15 300 sous-traitants. L'Agence établit les contacts entre grandes sociétés et sous-traitants Shitauke, veille à assurer ainsi un flux satisfaisant de commandes et fait paraître un journal qui indique les spécialisations des sous-traitants, contient des rubriques fiscales et juridiques et analyse l'évolution générale de l'activité économique.

Les sous-traitants s'efforcent continuellement de réduire leurs coûts en agissant à la fois sur le plan de la technologie et de la gestion. En ce qui concerne les techniques, les machines à commande numérique et les applications de l'informatique gagnent du terrain. En matière de gestion, le système global Kanban de contrôle de la qualité et de contrôle permanent des stocks est de plus en plus employé.

Bien que le taux de disparition des petites entreprises japonaises (20 000 par an) soit deux fois plus élevé qu'aux Etats-Unis, les petites sociétés de sous-traitance gardent leur dynamisme et leur vitalité en s'adaptant et en se transformant sans cesse. Une enquête de la Shokochukin Bank (Banque coopérative centrale du commerce et de l'industrie) indique que 25 % des entreprises Shitauke souhaitent non pas accroître leur dépendance à l'égard d'une seule grande société donneuse d'ordres mais se transformer en fabricants spécialisés indépendants; 49 % d'entre elles se sont dotées d'installations mécatroniques, 36 % de machines à commande numérique et 15 % de robots industriels. Grâce à cette constante évolution, le système de sous-traitance devrait, selon les prévisions, non pas perdre du terrain au Japon, mais au contraire s'étendre.

L'expérience de l'Inde

Depuis le milieu des années 60, les petites entreprises et, en particulier, les entreprises auxiliaires se sont considérablement développées en Inde. Les pouvoirs publics, par des politiques à la fois positives et de protection, ont délibérément encouragé l'expansion des petites entreprises et le développement des relations de sous-traitance connues en Inde sous le nom d'"auxiliarisation"^{25/}. A côté des services fournis par le réseau d'institutions dans le domaine de l'assistance technique et de la vulgarisation, les petites entreprises bénéficient, sur le plan fiscal, de taux différentiels en matière d'impôts indirects et d'exonérations et, sur le plan financier de prêts à faibles taux d'intérêts, deux facteurs qui ont pu contribuer tout spécialement au progrès de la sous-traitance. Du fait des avantages fiscaux et des moindres frais généraux et de main-d'oeuvre dont bénéficient les petites entreprises, il est plus avantageux pour les grandes industries d'acheter leurs produits que de les fabriquer elles-mêmes. Les facilités de crédit offertes aux petites entreprises permettent aux unités auxiliaires de faire crédit aux sociétés mères en acceptant des paiements différés. L'expansion de la sous-traitance des petites entreprises a également été encouragée par la politique qui consiste à leur réserver la fabrication d'un grand nombre d'articles (plus de 800), ce qui rend alors ce type de sous-traitance à la fois possible et rentable.

Les entreprises auxiliaires bénéficient en particulier tant d'avantages directs (financement institutionnel, fourniture de machines en location-vente, de matières premières) qu'indirects (mise à disposition de bâtiments d'usines dans les zones industrielles, services généraux collectifs et de vulgarisation, installations d'essais et informations sur les marchés). Ces avantages ont été étendus aux entreprises auxiliaires dont le capital fixe est de 4,5 millions de roupies (contre 3,5 millions de roupies pour les autres petites entreprises). De plus, les entreprises du secteur public ont pour consigne de déterminer les pièces et composants qui peuvent faire l'objet d'un contrat de sous-traitance, ainsi que les sous-traitants appropriés à qui elles peuvent passer commande. De leur côté, les grandes entreprises du secteur privé ont également pris une part active à la promotion de la sous-traitance par le biais de leurs associations et aussi de bourses de sous-traitance créées par les pouvoirs publics dans le cadre des services de vulgarisation industrielle.

Si les politiques et les mesures des pouvoirs publics ont visé en Inde à stimuler et promouvoir la croissance des PME et notamment des industries auxiliaires, il semble que la mise en place, au milieu des années 60, d'un secteur viable et dynamique de la petite industrie s'est accompagnée, d'une manière naturelle et spontanée, d'un développement considérable des rapports de sous-traitance pendant les 15 dernières années. L'analyse comparative des résultats obtenus par les secteurs de la petite et de la grande entreprise^{26/} montre que dans l'ensemble du secteur de la petite entreprise, "la rentabilité et l'efficacité du capital sont très supérieures à celles du secteur de la grosse entreprise" car d'une part, "sa main-d'oeuvre est moins payée et plus exploitable et elle jouit, d'autre part, d'avantages fiscaux". Par suite du développement des rapports de sous-traitance entre grandes et petites entreprises de mécanique "une très forte proportion, plus des quatre cinquièmes, de la production des industries du travail des métaux sert d'intrant pour la production industrielle". "Une majorité d'entreprises (du secteur de la petite entreprise) fournissent directement leurs produits - qui, dans tous les cas, sont des produits intermédiaires - aux unités de production du secteur privé, public et de la petite entreprise". Les frais généraux et de main-d'oeuvre moins élevés des petites entreprises et la réduction de l'emploi dans les grandes sociétés semblent avoir contribué à la croissance de la sous-traitance.

Les données existant sur l'importance de la sous-traitance en Inde sont fragmentaires. Le nombre des petites entreprises est passé de 60 000 en 1950 à plus d'un million en 1983. Pendant les 10 années qui se sont terminées en 1983, la valeur de la production a quintuplé, l'emploi a doublé et la valeur des exportations a sextuplé^{25/}. Les achats aux entreprises auxiliaires des entreprises du secteur public ont augmenté de 350 % au cours de la période quinquennale 1975-80^{19/}. Selon les estimations^{25/}, les possibilités "d'auxiliarisation" se situent entre 60 à 90 % dans les industries du transport, 50 à 75 % dans les industries des communications et 20 à 40 % dans les industries de fabrication de machines et de machines-outils.

L'exemple de l'Inde met en lumière les avantages qu'offre la sous-traitance dans un pays à économie dualiste, ayant un excédent de main-d'oeuvre et une insuffisance de capital. Les conditions du marché se présentent différemment pour les grandes et les petites entreprises. Les grandes entreprises ont davantage de possibilités d'accès aux moyens de financement et elles tendent à associer une forte intensité de capital et de technologie à une forte productivité de la main-d'oeuvre. Les petites entreprises peuvent faire appel à une main-d'oeuvre meilleur marché et elles ont l'avantage de bénéficier de niveaux de salaires plus bas et de moindres coûts de main-d'oeuvre. La sous-traitance permet aux petites entreprises de se développer et d'acquérir des compétences sur le plan de la technique et de la gestion. Il arrive que des petites entreprises deviennent des entreprises moyennes, souvent en fabriquant indépendamment des produits pour le marché.

Il existe en Inde de plus en plus de possibilités de sous-traitance dans les industries à forte intensité de technologie et de compétence, par exemple dans l'électronique et l'informatique, étant donné que l'expansion ininterrompue du secteur de la petite industrie tant en nombre qu'en volume est encouragée par les pouvoirs publics à l'occasion de la révision périodique en hausse de la définition des petites entreprises et des petites entreprises auxiliaires. Le système actuel qui abandonne aux grandes sociétés mères l'évolution du marché et des produits et leur impose des obligations strictes en matière d'achat n'est peut-être pas celui qui convient à l'expansion de l'"auxiliarisation". Les petites entreprises devront forcément s'adapter dans le domaine de la technologie aux innovations qui sont introduites à un rythme rapide et se tenir au courant de l'évolution du marché et de la production.

Sous-traitance internationale

La sous-traitance internationale au sens strict implique une relation contractuelle entre un fournisseur indépendant d'un pays donné et un acheteur à l'étranger. Elle permet à des entreprises de pays en développement d'évoluer et de croître grâce à des transferts de technologie par la société mère acheteuse et d'exporter leurs produits à l'étranger. La sous-traitance internationale répond, le plus souvent, à des considérations de coûts comparés de la part de l'acheteur du pays développé et peut être influencée, dans une très faible mesure seulement, par l'action du gouvernement d'un pays en développement, sauf si un climat favorable à ce type de sous-traitance est maintenu dans ce pays.

Les relations possibles qui peuvent se nouer dans un pays en développement entre des entreprises étrangères et des entreprises nationales sont évidemment très diverses, puisqu'elles peuvent mettre en jeu une entreprise étrangère (ou multinationale) ou sa filiale (implantée notamment dans une zone franche industrielle) ou encore une entreprise nationale du secteur public ou du secteur privé (et notamment une petite ou une moyenne entreprise). Néanmoins, ces relations ne suffisent pas toutes à constituer une sous-traitance internationale.

L'un des éléments qui a connu, au cours des deux dernières décennies, la croissance la plus rapide dans l'expansion des exportations d'articles manufacturés en provenance des pays en développement - en particulier des pays dits nouvellement en voie d'industrialisation - a été l'assemblage "off-shore" de composants exportés vers les pays en développement par des pays industrialisés, conformément aux dispositions des tarifs douaniers spéciaux en vigueur dans ces derniers qui exemptent de droits ad valorem les composants exportés par lesdits pays développés. Ces activités sont concentrées dans les pays d'Amérique latine voisins des Etats-Unis d'Amérique, dans les pays d'Afrique du Nord et méditerranéens voisins de la CEE et dans les pays d'Extrême-Orient proches du Japon, encore que Singapour, Hong-kong, la République de Corée et la Chine (Taïwan) exportent même vers les marchés des Etats-Unis. On trouvera ci-après quelques données relatives à ces exportations vers les Etats-Unis :

Exportations à destination des Etats-Unis relevant
des positions 806,30 et 807,00 du tarif douanier des Etats-Unis,
en pourcentage des exportations totales de produits manufacturés

<u>Pays</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>	<u>1980</u>
Barbade	42,5	40,4	62,0
Brésil	1,2	3,7 (1976)	1,7
Colombie	0,5	6,8	2,6
Corée	4,4	3,1	2,2
El Salvador	0,6	32,9 (1976)	35,0
Haïti	63,3	177,8	181,0 (1978)
Hong-kong	6,4	2,8 (1976)	3,1
Indonésie	n.a.	4,3 (1976)	10,0
Malaisie	0,6	25,5	34,0
Mexique	60,5	115,6	139,0
Philippines	9,0	17,7	35,0
République dominicaine	2,6	16,8	152,0
Singapour	7,6	10,2 (1976)	8,8
Thaïlande	n.a.	2,4 (1976)	5,3

Source . Voir note de bas de page 22/.

La valeur totale des importations en question par les Etats-Unis s'élevait à 541,5 millions de dollars en 1970 et à 2 245,9 millions de dollars en 1975, la valeur imposée étant respectivement de 245,9 millions de dollars en 1970 et de 1 202,9 millions de dollars en 1975^{18/}. Les principaux articles visés et leur part en pourcentage dans la valeur totale des importations sont indiqués ci-après :

Semi-conducteurs	23,6 %
Téléviseurs	19,1 %
Composants électroniques	10,2 %
Textiles	8,6 %
Machines de bureau	8,3 %
Jouets et poupées	5,9 %

Source : Voir note de bas de page 18/.

Au Maroc^{18/}, la sous-traitance internationale se fait surtout avec des grandes entreprises françaises. Alors que ce type d'opérations met en jeu des filiales de multinationales dans le cas des industries du pneumatique et des produits chimiques (il n'y a pas de sous-traitance), ce sont des PME du secteur privé qui sous-traitent dans le cas des industries mécanique, électrique et électronique, des industries des textiles et du cuir et des industries agro-alimentaires. En Tunisie^{18/}, les mesures de promotion de la sous-traitance internationale ont été prises par l'intermédiaire du secteur industriel public, de la Banque de développement et de la bourse tunisienne de sous-traitance créée à cet effet. Les relations ont concerné la France, l'Italie, la RFA et le Bénélux. La majorité des contrats portent sur le vêtement de confection mais ont trait aussi aux industries des métaux, des équipements mécaniques et électriques.

Les sociétés multinationales prédominent dans l'industrie de l'automobile. Elles créent des filiales ou passent des accords de collaboration ou encore prennent pied dans la fabrication de composants dans les pays en développement^{21/}. L'achat de pièces et de composants est essentiellement une opération commerciale qui relève parfois de la sous-traitance commerciale. Les sociétés multinationales implantées dans les pays en développement ont développé des liens en amont avec de grandes et de petites entreprises^{21/}.

Les activités de montage à l'étranger sont concentrées sur deux secteurs : le vêtement et l'électronique^{22/}. Dans les deux cas, les ratios valeur/poids sont élevés et les frais de transport sont donc faibles. Ces deux types d'activité impliquent des opérations fractionnées et séparables dans le temps et dans l'espace mais le cycle de vie des articles est court, la mode et la technologie changeant en effet fréquemment. Tandis que dans le secteur du vêtement, la sous-traitance internationale met en jeu des sociétés indépendantes, les opérations en électronique sont surtout le fait de filiales de multinationales. Dans le second cas (électronique) "les retombées technologiques prévues à l'origine du développement de la fabrication "off-shore" des sociétés internationales sont demeurées en général limitées et ont eu peu d'effet sur l'expansion de l'industrie de l'électronique nationale. C'est la grande industrie et non la petite qui a profité des transferts de technologie opérés dans le cadre de co-entreprise"^{20/}.

Les opérations de montage à l'étranger, avec ou sans sous-traitance internationale, semblent avoir une stabilité qui n'est pas affectée par la récession. Il apparaît en effet qu'"en période de ralentissement de l'activité économique, les producteurs réduisent leurs opérations d'un coût élevé aux Etats-Unis au profit de la production à l'étranger et cette tendance n'est pas inversée en cas de reprise économique^{22/}". De plus, la valeur ajoutée du montage n'a cessé d'augmenter.

Le montage à l'étranger (sous-traitance internationale comprise) est une source essentielle d'emplois, de revenus et de devises pour de petits pays comme ceux du bassin des Caraïbes, par exemple la Barbade et Haïti et pour Singapour et Hong-kong. Elle est également importante pour le Mexique, la République de Corée et la Chine (Taïwan).

L'assemblage à l'étranger par des filiales (sans accords de sous-traitance avec des entreprises publiques) n'a pas d'effets de lien et n'est pas intégré dans les activités de production du pays hôte. Les incitations fiscales et douanières, offertes par exemple dans les zones franches industrielles, interdisent les expéditions vers les marchés locaux et empêchent ainsi de fournir les intrants à la production nationale. Dans les pays d'Asie orientale, il y a eu néanmoins un remplacement progressif des matériaux importés par des intrants fabriqués sur place, principalement dans l'industrie du textile et de l'habillement.

La sous-traitance internationale a pour avantages de permettre au donneur d'ordres de réduire son prix de revient et de lui conférer une plus grande souplesse d'action. Elle a de plus pour effet de diminuer les risques liés à l'investissement direct ainsi que les pertes en augmentant la dépendance des sous-traitants vis-à-vis des pays où sont situés les donneurs d'ordres^{18/}. Ce sont néanmoins les mesures prises par les pays en développement qui ont joué un rôle moteur, mais les avantages à attendre du redéploiement des étapes de la production qui ne sont plus concurrentielles dans les pays industrialisés^{22/}.

Il est possible de renforcer considérablement les liens économiques en matière de montage en les intégrant plus étroitement dans les économies nationales par des politiques et des actions délibérées des pouvoirs publics en faveur du développement. "La sous-traitance et non les activités des sociétés implantées aux Etats-Unis (multinationales) qui prédomine actuellement à l'étranger facilite les transferts de technologie et donne l'occasion aux sociétés nationales d'améliorer leurs compétences et leurs connaissances, grâce à l'expérience pratique qu'elles acquièrent."^{22/}

Etant donné que les petites entreprises sont soumises à de fortes contraintes sur le plan financier, technique et de l'information en raison de leur taille, de leur structure et de leur gestion, les pouvoirs publics pourraient promouvoir l'établissement de rapports économiques en recourant notamment aux moyens suivants :^{17/} avantages fiscaux, incitations et assistance à la petite industrie, mise en place de domaines industriels, fonctionnels (par exemple, en électronique) ou auxiliaires (par exemple, liés à une grande entreprise); systèmes pour rapprocher petits sous-traitants et acheteurs (bourses de sous-traitance par exemple); programmes de formation; programmes de transfert de technologie et programmes de réservation en matière de production. En ce qui concerne la sous-traitance internationale, la stabilité des petites entreprises, leur infrastructure et le choix de leur implantation sont particulièrement importants de même que la fourniture de renseignements aux acheteurs et sous-traitants, la fourniture de matériels, les méthodes de contrôle de la qualité, les études de marchés et la stabilité dans les conditions contractuelles. En Inde, l'Agence de développement du commerce sert d'intermédiaire entre les acheteurs à l'étranger et les petites entreprises situées dans le pays.

Conclusion : questions à examiner

1. La sous-traitance implique l'existence entre les donneurs d'ordres et les entreprises associées - grandes et petites - de liens qui rendent possible la passation de contrats à long terme, l'échange d'informations sur les produits, la négociation des prix, la mise en commun ou la diffusion des technologies et d'autres formes d'assistance. L'extension de ces liens dans les pays en développement permet d'intégrer la production et de mettre en place une structure industrielle autonome. D'un autre côté, la croissance industrielle, et, en particulier celle des industries des métaux et de la mécanique, est propice au développement de tels liens. Les relations de sous-traitance sont bénéfiques pour l'économie car elles entraînent une réduction des coûts de production et une meilleure répartition du capital, de la main-d'oeuvre et des autres ressources, ce qui concourt à l'amélioration des performances de l'économie.

2. Les industries caractérisées par des activités spécialisées et séparables dans le temps et l'espace, comme les industries du textile et de l'habillement, des métaux et de la mécanique et de l'électronique se prêtent aux relations de sous-traitance contrairement aux industries chimiques et de traitement des

métaux. A mesure que la structure industrielle se différencie et se hiérarchise, les possibilités de sous-traitance augmentent. Bien que celles-ci soient les plus nombreuses dans les pays en développement à revenus moyen et élevé, une impulsion initiale pourrait toutefois être donnée dans les pays moins développés en encourageant les petites industries mécaniques et en développant leur dispositif institutionnel et de relations de sous-traitance.

3. Ces relations sont de divers types et pourraient être établies par les industries elles-mêmes ou leurs associations, les associations ou coopératives de petites entreprises, les services publics de vulgarisation, les banques de développement spécialisées dans les activités de la petite industrie, les bourses de sous-traitance, etc. Le gouvernement a un rôle important à jouer, il doit veiller à ce que les mesures fiscales, financières et les autorisations accordées créent un climat favorable à l'établissement de rapports de sous-traitance. Les liens en matière d'information facilitent l'échange de renseignements sur la demande, les investissements futurs, la situation du marché, etc. et sont le mieux assurés par les chambres et les associations de commerce ou les institutions publiques autonomes. Les relations dans le domaine technique et du transfert de technologie associées à l'assistance en matière d'innovation et de conception des produits, de savoir-faire, de coûts de production, de contrôle de qualité, d'essais, de formation, d'outillage, etc. sont organisées soit directement par la grande entreprise donneuse d'ordres, soit par un service public de vulgarisation. Les relations dans le domaine du financement concernent l'octroi de prêts, la négociation des prix et des conditions et modalités contractuelles. Il importe que les pouvoirs publics prennent des mesures réglementaires et d'assistance pour empêcher les grosses sociétés donneuses d'ordres d'exploiter le faible pouvoir initial de négociation des petites entreprises. Un service de vulgarisation industrielle ou la grosse entreprise donneuse d'ordres ou encore une association de petites industries pourraient également apporter une aide dans le domaine de la gestion axée notamment sur la comptabilité, l'informatisation, les méthodes de contrôle et les achats de matériels.

4. Le développement de la sous-traitance internationale a principalement pris la forme d'activités d'assemblage à l'étranger "off-shore" organisées par des sociétés multinationales ou les grandes entreprises étrangères dans les pays en développement qui disposent d'une infrastructure adéquate, d'une

main-d'oeuvre qualifiée et dont les coûts de production sont moins élevés. La sous-traitance internationale est particulièrement bénéfique pour les pays en développement lorsque les entreprises nationales travaillent en sous-traitance et réduisent progressivement ainsi la dépendance de ces pays vis-à-vis de pièces et composants importés. Les faits montrent que la sous-traitance internationale est permanente par nature encore que les industries concernées puissent changer d'un moment à l'autre en fonction des variations de coûts comparés de main-d'oeuvre et de capital et des changements technologiques. Des possibilités considérables existent dans les industries de l'électronique qui, par nature, diffèrent de l'industrie traditionnelle du textile et de l'habillement, en ce sens que c'est l'assemblage et non la fabrication de composants qui nécessite une grande intensité de main-d'oeuvre et de compétences. Le développement de la sous-traitance internationale exige au départ un climat économique approprié générateur de stabilité et de confiance dans le pays en développement considéré ainsi que la mise en oeuvre de politiques de promotion.

5. En raison de la hiérarchisation et de la différenciation des structures industrielles des pays en développement à revenus moyen et élevé, ainsi que du niveau de spécialisation et de compétence atteint par ces pays, la sous-traitance internationale pourrait être un moyen de promouvoir la coopération économique et technique entre les pays en développement (CEPD/CTPD)^{28/}, et de stimuler par là le développement industriel dans le contexte contemporain de croissance lente qui caractérise la coopération Nord-Sud.

Notes

1/ a) Small Industry in Developing Countries: Some Issues par Dennis Anderson, Document de travail de la Banque mondiale No 518, 1982.

b) Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Study of India and Other Countries par Little, Mazumdar et Page, Banque mondiale, janvier 1985.

c) Small and Medium Industries: Issues and Perspectives par Cortes, Berry et Ishaq, Banque mondiale, SSE/LA No 2, février 1985.

d) L'industrie dans les années 80 : Changement structurel et inter-dépendance, ID/331, ONUDI, 1985.

2/ H. Myint cité dans Anderson - Small Industry in Developing Countries, Banque mondiale, 1982.

3/ Small Enterprise Development: Economic Issues from African Experience par Page et Steel, Banque mondiale, 1984.

4/ Les domaines industriels et leur utilité dans les pays en développement, ONUDI, 1978.

5/ Policies and Measures to Promote Industrial Co-operatives in Africa, ONUDI/IS.561, 1985.

6/ Viable Institutional Delivery Mechanisms for Industrial Development: An implementation Perspective par M.D. Ingle, ONUDI, ID/WG.280/12, 1979.

7/ McKinnon, R.I. - Money and Capital in Economic Development, Brookings, 1973.

8/ Bhatt and Merriman - Resource Mobilisation in Developing Countries, World Development, 1978.

9/ Anderson - Small Industry in Developing Countries: Some Issues, Banque mondiale, 1982.

Anderson et Khambata - Financing Small-scale Industry and Agriculture in Developing Countries, Banque mondiale, 1982.

10/ Bhatt - Interest Rate, Transaction Costs and Financial Innovations, Banque mondiale, 1978.

11/ Maxwell Fry - Saving, Investment Growth and the Cost of Financial Repression, World Development, 1979.

12/ Patwardhen, V.S. - Financial Assistance to Small-scale Industry Sector; An Appraisal, Document établi pour la Banque mondiale - Institute of Economic Growth Conference, mars 1985.

13/ James - Financial and Marketing Aspects of Small and Medium Business Improvement in ASEAN, ESCAP, INT/PSID/19, 1985.

- 14/ De Jong - Financing Small-scale Industry in Developing Countries, in Small-scale Industry Production in Developing Countries, RBV, Pays-Bas, 1985.
- 15/ Bhatt et Merriman - (voir 2 ci-dessus).
Vepa, R.K. - Small Industries in Japan, Vora, Bombay, 1967.
- 16/ Timberg et Aiyar - Informal Credit Markets in India, Banque mondiale, 1980.
Bhatt -8/ et 10/ ci-dessus.
Chandavarkar - Impact of Monetisation and Commercialisation of the Subsistence Sector on Savings and Credit in Rural Areas, in Savings for Development, Nations Unies, 1981.
- 17/ Subcontracting for Modernizing Economies, Nations Unies, 1974.
- 18/ International Subcontracting, OCDE, Paris, 1980.
- 19/ Subcontracting in Indian Manufacturing Industries par R. Nagaraj, Economic and Political Weekly, Inde, numéro annuel de 1984.
- 20/ Small-scale Electronics Industry as Subcontractor in Asia and the Pacific Region, UNIDO/IS.549, 7 août 1985.
- 21/ Transnational Corporation Linkages in Developing Countries - The Case of Backward Linkages in Subcontracting, Nations Unies, 1981.
- 22/ The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade par Grunwald et Flamm, Brookings, 1985.
- 23/ Japan Survey: Subcontracting, Far Eastern Economic Review, 19 décembre 1985.
- 24/ Market Development and Technological Transfer in Small and Medium sized Firms in Japan par K. Ito, Eleventh International Small Business Congress, 1984.
- 25/ Mechanisms for Small-scale Industry Development: Ancillarization - Development of Feeder Industries, UNIDO/IS.551, 9 août 1985.
- 26/ Some Aspects of Small-scale Industries in India par R. Nagaraj, Economic and Political Weekly, Inde, Vol. XX, No 41 et No 42, 1985.
- 27/ International Industrial Restructuring and the International Division of Labour in the Automotive Industry, UNIDO/IS.472, 30 août 1984.
- 28/ International Subcontracting: An Approach to Economic and Technical Co-operation Among Developing Countries, UNIDO/WG.308/3, 19 septembre 1979.