



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.

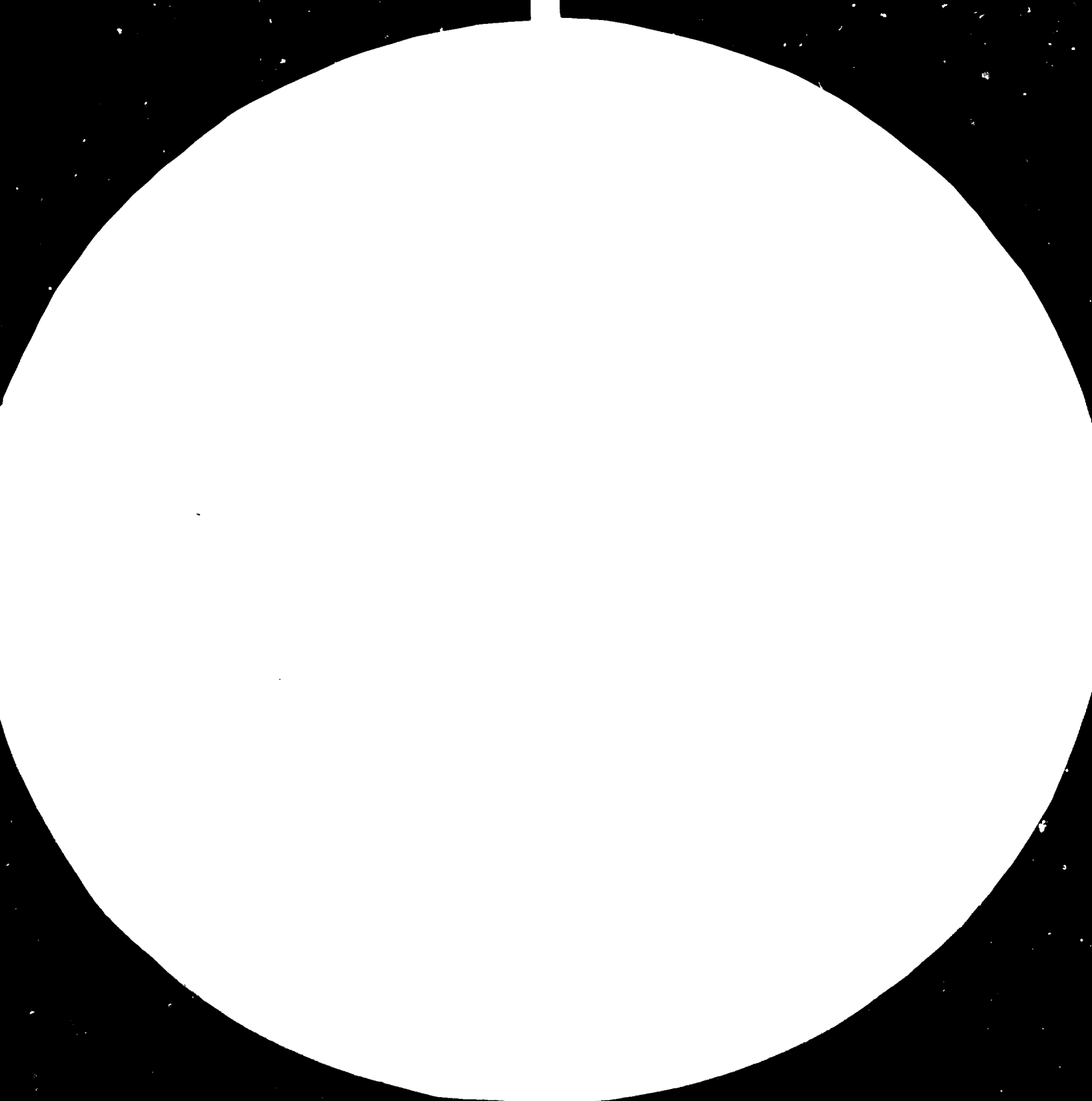
FAIR USE POLICY

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





MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS
STANDARD REFERENCE MATERIAL 1010a
(ANSI and ISO TEST CHART No. 2)

14025-F

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Distr. RESTREINTE

UNIDO/IS.487
9 octobre 1984

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

LE ROLE DES PETITES ET MOYENNES INDUSTRIES DANS LES ETATS MEMBRES de l'OCI
DE L'ORGANISATION DE LA CONFERENCE ISLAMIQUE*

Service des études par région et par pays

Division des études industrielles

* Document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

A la troisième réunion du Groupe d'étude de la première Conférence des ministres de l'industrie des pays de l'Organisation de la Conférence islamique en avril 1984 à Istanbul, il a été proposé que l'ONUDI prépare des documents de travail sur certaines questions particulières pour la deuxième Conférence ministérielle de l'Organisation de la Conférence islamique sur la coopération industrielle qui doit se tenir du 13 au 16 novembre 1984 en Turquie.

Le présent document fait partie de cette contribution de l'ONUDI à la Conférence ministérielle. Le Service des études par région et par pays de la Division des études industrielles, dont le programme de travail comprend actuellement des études sur les petites et moyennes industries, a bien voulu se charger de cette étude particulière. Celle-ci a été préparée en collaboration avec le Service de l'infrastructure institutionnelle de la Division des opérations industrielles. Il a été largement fait appel à la documentation interne de l'ONUDI.

Ce document a été établi avec l'aide du personnel et de deux consultants de l'ONUDI, MM. Janos Fath et Martin Hogg. L'ONUDI espère qu'il pourra être utile comme document de base pour les débats de la Conférence ministérielle et qu'il pourra contribuer à l'élaboration de concepts nouveaux ou à l'amélioration des politiques actuelles de soutien aux petites et moyennes industries.

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>	<u>Page</u>
Préface	ii
Résumé	v
Introduction	1
I. LA CONTRIBUTION DES PMI A L'INDUSTRIALISATION DANS LES ANNEES 80	2
A. Les PMI en tant que véhicule de l'industrialisation et du développement : une macroperspective	2
1. Introduction	2
2. Problèmes de définition	3
3. La répartition et le rôle global des PMI	4
4. Rôle des PMI dans le développement et l'industrialisation	5
5. Classification des mesures visant à promouvoir les petites et moyennes industries	8
6. Un sujet de controverse : les retombées des nouvelles technologies	9
B. Caractéristiques fonctionnelles de la production et de la gestion dans les petites et moyennes industries : les problèmes d'orientation envisagés sous l'angle micro-économique	13
1. Ce qui caractérise les petites et moyennes entreprises	13
a) Le mode de gestion des petites et moyennes entreprises	13
b) Difficultés opérationnelles propres aux petites et moyennes industries	15
2. Mesures propres à promouvoir les petites et moyennes industries	17
3. La dispersion du développement industriel	29
4. La politique à l'égard des petites et moyennes entreprises	30
II. EVOLUTION DES PMI DANS LES ETATS MEMBRES DE L'OCI : QUELQUES INDICES RECENTS	32
A. Afrique	34
1. Les PMI et les stratégies d'industrialisation en Afrique	34
2. Tendances du développement	35
3. Infrastructure de soutien et détermination des politiques	38

<u>Chapitre</u>	<u>Page</u>
B. Asie du Sud et du Sud-Est	41
1. Tendances	41
2. Institutions d'appui et cadre directif	45
C. Asie occidentale	52
1. Tendances de l'évolution	52
2. Institutions de soutien et orientation politique	57
D. Turquie	60
III. POLITIQUES RECOMMANDEES POUR LE RENFORCEMENT ET LA PROMOTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES INDUSTRIELLES	63
a) Assistance pour l'accès à l'information de base	65
b) Organisation des services de soutien	66
c) Formation de personnel d'élaboration et d' des programmes	67
d) Vers un programme de l'Organisation de la Conférence islamique pour les petites et moyennes industries	68
ANNEXES	
I. Quelques expériences de créations institutionnelles tentées récemment pour la promotion des PME	71
II. Programme de l'ONUDI pour le développement de petite et moyenne industries	83
III. Exemples de projets de coopération technique de l'ONUDI actuellement mis en oeuvre dans les Etats membres de l'OCI	89
IV. Liste des projets relatifs aux petites et moyennes entreprises des Etats membres de l'OCI (mis en oeuvre en 1980/84)	97

RESUME

La deuxième Conférence ministérielle sur la coopération industrielle des pays de l'Organisation de la Conférence islamique (OCI), qui se tiendra du 13 au 16 novembre 1984 en Turquie, débattrà, entre autres, du rôle particulier que peuvent jouer les petites et moyennes industries (PMI) dans le cadre des efforts actuels et futurs de l'industrialisation des Etats membres de l'OCI. Faisant suite à une proposition du Groupe d'étude de la première Conférence des ministres de l'industrie des Etats membres de l'OCI, l'ONUDI a établi un document de travail sur cette question, que nous résumons ci-dessous.

Le rôle des petites et moyennes industries dans les Etats membres de l'OCI

Ce document de travail destiné à servir de document d'information générale pour la deuxième Conférence ministérielle sur la coopération industrielle des Etats membres de l'Organisation de la Conférence islamique (OCI) se compose de trois parties dont la première est constituée par un aperçu général de la contribution des PMI à l'industrialisation dans les années 80, la deuxième fait le point du développement des PMI dans les Etats membres de l'OCI et la troisième expose un certain nombre de considérations de politique générale relatives au renforcement et à la promotion des PMI dans ces pays.

L'OCI, bien entendu, est constituée d'un grand nombre de pays de niveaux de développement très différents et d'une très grande diversité pour ce qui est des ressources, ainsi que du rôle et de la structure du secteur industriel, des orientations fondamentales de la politique économique, etc. Cette diversité est, en définitive, très représentative de celle du tiers monde. On pourrait donc peut-être envisager la coopération des pays de l'Organisation de la Conférence islamique pour la promotion des PMI comme un point de départ éventuel pour des efforts similaires dans d'autres pays en développement. La diversité des schémas de développement des pays de l'OCI, par contre, permet difficilement de dégager une base commune pour l'élaboration d'une politique de développement du secteur des PMI. Ce document préconise donc que soit adoptée une approche progressive et diversifiée de cette collaboration en vue du développement et du renforcement des PMI.

Les PMI regroupent des entreprises de types hétérogènes et de caractéristiques différentes. Ce document de travail est consacré aux petites et moyennes entreprises manufacturières assurant, de manière organisée et continue, la production de biens ou la fourniture de services connexes. Ces entreprises représentent indiscutablement

la plus grande partie de la capacité industrielle dans la plupart des pays (pays développés compris). Les pouvoirs publics ont été conduits à s'y intéresser de plus en plus en raison d'un désenchantement croissant devant les résultats de stratégies de développement s'appuyant sur la création de grandes industries à forte intensité de capital et extrêmement tributaires des importations. Une deuxième raison est la contribution importante qu'elles sont en mesure d'apporter à la réalisation des objectifs fondamentaux du développement et de l'industrialisation :

- Les PMI contribuent de manière considérable à absorber l'accroissement rapide de la main-d'oeuvre disponible constaté dans la plupart des pays. Dans l'ensemble, elles utilisent des techniques à plus forte intensité de main-d'oeuvre que les grandes entreprises.
- Les PMI jouent un rôle important dans la formation intérieure de capital en mobilisant l'épargne privée et en orientant celle-ci vers des activités productives.
- Un grand nombre de PMI peuvent également exercer une influence favorable sur la répartition des revenus sur le plan à la fois fonctionnel (salaires/profits) et régional.
- Une politique active de développement des PMI peut être un moyen de décentraliser l'industrie et, à la fois, d'accélérer le développement rural et de combattre l'exode vers les villes et tous les problèmes qui s'y rattachent.
- Le secteur des PMI se prête bien à l'établissement d'une liaison efficace entre la production agricole et la production industrielle en raison, premièrement, de la place capitale qu'occupent celles-ci dans le traitement et la transformation des produits agricoles et deuxièmement, du fait qu'une grande partie des revenus des populations rurales est consacrée à l'achat de biens produits par des PMI.
- Les PMI constituent un terrain de formation d'entrepreneurs autochtones dans des domaines importants comme la technique, la gestion et la commercialisation.
- Les PMI contribuent à améliorer la souplesse et la diversification de la production industrielle car leur production s'adapte plus facilement à l'évolution du marché et elles peuvent fonctionner de manière rentable dans des marchés exigus à faible pouvoir d'achat.

- Leur spécialisation et leurs prix de revient avantageux permettent à beaucoup de PMI de jouer un rôle important pour la fabrication de pièces et de composants destinés à la grande industrie (sous-traitance).

A partir de ce tableau de la contribution des PMI au processus de développement, le document aborde l'examen d'une question qui a pris de plus en plus d'importance, à savoir, l'influence des nouvelles technologies de la micro-électronique sur la répartition de la taille des entreprises industrielles, un problème qui intéresse avant tout les pays de l'OCI les plus développés et les PMI dont les options technologiques sont les plus étendues. Il développe un certain nombre de considérations préliminaires relatives aux possibilités étendues qu'ouvrirait l'adoption des technologies de la micro-électronique dans des entreprises de taille même très réduite. Les grandes entreprises, cependant, se sont, de loin, montrées les plus empressées d'adopter ces nouvelles technologies. Il faut en chercher la raison, en partie, dans les particularités des comportements et, en partie, dans les économies d'échelle qui constituent un facteur important de l'amortissement des investissements élevés liés à l'utilisation de ces nouvelles technologies. Il est donc à prévoir qu'hormis le cas de PMI particulièrement compétentes et novatrices, l'apparition des technologies nouvelles de la micro-électronique aura tendance à renforcer le rôle des grandes entreprises à forte intensité de capital et à favoriser le développement de leur intégration en amont, si les PMI ne sont pas activement encouragées à appliquer elles-mêmes ces nouvelles technologies. Par conséquent, tout milite en faveur de l'adoption de mesures de soutien visant à alléger les contraintes qui, sur le plan de l'information et de la gestion, freinent l'adoption de ces nouvelles technologies par les PMI.

Dans une section suivante, le document étudie les PMI sous un angle micro-économique dans le but de définir des recommandations de politique générale tenant compte des caractéristiques mêmes des modes de production et de gestion particuliers à ces entreprises. Celles-ci ont pour la plupart en commun que leur crédibilité et leur réussite dépendent essentiellement de la compétence et de la position personnelle d'un propriétaire/gestionnaire unique qui est le principal décideur. D'autre part, la plupart des PMI sont soumises à plusieurs contraintes opérationnelles qui leur sont propres :

- Pénurie de capital, qui les rend vulnérables aux fluctuations de l'offre et de la demande, compromet l'utilisation efficace des ressources dont elles disposent et entraîne un accroissement de leurs charges en cas de recours au crédit à court terme;

- Restrictions quant à la taille et à la localisation géographique des marchés qui leur sont accessibles;
- Information et connaissances insuffisantes sur les techniques de production et les options technologiques qui conditionnent la croissance et l'épanouissement d'une entreprise.

Outre cette mise en place d'un environnement macro-économique favorable au développement de PMI efficaces, le document définit certains domaines particuliers qui appellent la mise en oeuvre de mesures sélectives de soutien :

- Assistance financière : facilités de crédit spéciales pour l'achat de biens de capital fixe, de machines et d'équipements; aide au premier investissement sous la forme de capital d'amorçage; octroi de facilités de trésorerie: systèmes de partage des risques entre des banques commerciales et des organismes spécialisés d'aide aux PMI, etc.;
- Planification financière et comptabilité : mise en place d'un système efficace de contrôle de l'activité d'une entreprise;
- Identification et mise au point de projets industriels : campagnes de sensibilisation et de motivation destinées à aider les entrepreneurs des PMI dans l'élaboration de propositions de projets d'investissement et l'exécution des formalités correspondantes;
- Services de formation et de conseil : dans le domaine, par exemple, de la gestion, de l'implantation des installations de production, du choix des équipements, etc.;
- Infrastructures, services de base et locaux industriels : la création de domaines industriels, par exemple;
- Aide au développement des PMI existantes.

Etant donné que l'implantation des PMI est généralement soumise à des contraintes moins rigides, il est possible de s'en servir comme d'un "moteur du développement" dans les zones rurales pour y créer des emplois et satisfaire aux besoins essentiels des populations, particulièrement quant il est facile d'utiliser des matières premières d'origine locale. Il est donc essentiel que les divers services des organismes d'aide aux PMI soient décentralisés et installés en particulier dans les zones les plus écartées pour assurer une dispersion régionale plus équilibrée du développement industriel.

Le chapitre II donne des renseignements sur le rôle joué par les PMI dans le développement industriel des divers Etats membres de l'Organisation de la Conférence islamique et sur certaines des politiques et des mesures de caractère institutionnel actuellement adoptées pour renforcer leur rôle. Il contient des données statistiques et des informations sur les politiques adoptées par les différents pays. Il est possible de dégager à cet égard quelques grandes tendances :

- Les PMI, dans la plupart des pays de l'Organisation de la Conférence islamique, occupent une place prépondérante dans le secteur industriel pour ce qui est du nombre des entreprises et celui des personnes employées.
- Dans de nombreux secteurs de l'industrie, les PMI sont au moins aussi efficaces que les grandes entreprises en ce qui concerne la productivité du capital et de la main-d'oeuvre. Cela est particulièrement vrai pour les activités comportant la conservation à la source de matières périssables, la réduction du poids de matières volumineuses et celles qui demandent des contacts directs avec la clientèle.
- Les PMI se sont également révélées compétitives sur les marchés d'exportation où elles détiennent souvent une part de marché plus importante que sur le marché domestique. Leur souplesse leur a permis en période de récession de mieux se comporter que beaucoup de grandes entreprises.
- Dans un grand nombre de pays de l'Organisation de la Conférence islamique, les responsables politiques s'intéressent de plus en plus à la promotion des PMI, dans le cadre, en particulier, de politiques de déréglementation de l'économie.

Le chapitre III présente certaines recommandations de politique générale relatives au renforcement et au développement des PMI dans les Etats membres de l'Organisation de la Conférence islamique. Il va de soi, cependant, que les politiques et les programmes de renforcement du rôle des PMI doivent être adaptés aux situations, aux ressources et aux compétences locales et qu'il doit être tenu compte du nombre et de la diversité des entreprises dans le choix des groupes cibles et dans l'organisation des mesures de soutien et d'assistance.

Les responsabilités essentielles en matière de développement des PMI doivent manifestement s'exercer au niveau national où le gouvernement et les organismes de développement qui en dépendent se chargeront de définir les priorités, de répartir les ressources et d'arrêter des mesures d'exécution adaptées à la situation nationale. Il convient aussi de ne pas perdre de vue que les politiques gouvernementales en matière de développement des ressources primaires, d'éducation et de formation, d'épargne, d'investissement, de commerce extérieur et d'organisation des secteurs public et privé ont également une influence directe sur les perspectives de développement des PMI.

L'examen du rôle et des problèmes des PMI dans les pays de l'Organisation de la Conférence islamique a permis de constater que le principal obstacle à la croissance et à la diversification de celles-ci est habituellement la difficulté d'obtenir des crédits. Le crédit à long et moyen terme semble donc être un des domaines essentiels où une aide est nécessaire. L'octroi de facilités de crédit aux PMI implique cependant qu'on leur apporte une assistance dans le domaine de la gestion en vue de l'introduction, par exemple, de méthodes rationnelles de comptabilité et de contrôle ou de l'amélioration des procédures existantes en la matière; seules quelques institutions financières des pays de l'Organisation de la Conférence islamique sont actuellement en mesure d'assurer convenablement ces fonctions complémentaires.

Outre cette assistance financière, il est extrêmement important pour le développement des PMI d'offrir à celles-ci la possibilité d'élargir leur horizon commercial au-delà du marché local auquel, généralement, elles s'adressent d'abord. A cet égard, les gouvernements ont un rôle important à jouer en aidant les PMI à participer aux appels d'offres du secteur public. Il suffirait généralement de modifications minimales des procédures d'achat, mesure qui pourrait être initialement complétée par une assistance spéciale en matière de contrôle de qualité.

L'amélioration des techniques de production est un autre domaine essentiel qui appelle une assistance des pouvoirs publics. Les gouvernements doivent s'efforcer de développer les compétences techniques autochtones en créant des institutions de recherche et de développement, des laboratoires d'essai, etc., dans des domaines technologiques reconnus essentiels compte tenu des ressources locales disponibles. Une importance particulière devrait être accordée à la création de réseaux d'information sur les techniques de production adaptées aux besoins spécifiques des PMI.

Il est très important de créer des centres régionaux d'information si l'on veut que les PMI puissent disposer des informations essentielles dont elles ont besoin dans le domaine technique et commercial. Ces centres drainent une zone plus étendue et peuvent donc réunir et diffuser des informations intéressant l'ensemble d'une région ou même des marchés internationaux plus éloignés. Ces centres peuvent faciliter l'action des organismes nationaux de développement en mettant à leur disposition des informations et des données plus spécialisées et mieux à jour.

Vers un programme de l'Organisation de la Conférence islamique en faveur des PMI

Beaucoup de pays membres de l'OCI disposent déjà d'un système institutionnel très complet ainsi que d'une expertise et d'une expérience considérables en matière de développement industriel dans les sous-secteurs des petites et moyennes industries. L'objectif prioritaire, dans l'immédiat, sera de renforcer les organismes existants afin d'améliorer leur efficacité et de tirer le meilleur parti de leurs compétences. La correction des insuffisances relevées dans le domaine des services d'assistance technique ou commerciale devrait faire l'objet d'une assistance appropriée d'organisations internationales comme, en particulier, l'ONUDI. La plupart de ces pays, cependant, ont beaucoup à apprendre de l'expérience qu'ils ont déjà eux-mêmes acquise ainsi que de celle des autres pays membres de l'OCI. Dans ces conditions, et vu l'importance attribuée par les pays membres de l'OCI au secteur des PMI dans le cadre de leur processus d'industrialisation, il est proposé de faire appel de manière plus systématique à l'expérience et aux ressources internes de l'OCI pour la mise en oeuvre d'un programme d'assistance mutuelle des Etats membres.

Des consultations régulières, appuyées éventuellement par une assistance internationale, permettraient de renforcer considérablement l'efficacité des mesures prises sur le plan national.

Ces consultations régulières devraient être organisées dans quatre domaines principaux : premièrement, l'amélioration de la circulation de l'information relative aux techniques, aux marchés et aux questions économiques essentielles en vue de sa diffusion auprès des organismes nationaux et régionaux; deuxièmement, le recensement des initiatives adoptées et des résultats obtenus en ce qui concerne la conception et l'amélioration des techniques et des méthodes de développement; troisièmement, l'élaboration en commun de méthodes nouvelles destinées à encourager le développement et à renforcer l'efficacité des PMI (à ce propos, le renforcement de la présence des PMI sur le marché peut faire intervenir l'utilisation des

technologies nouvelles de l'information) et, quatrièmement, et c'est là le plus important, la formation, pour permettre à des "praticiens du développement" compétents et expérimentés d'échanger leurs connaissances et de s'initier à des conceptions nouvelles venues de l'extérieur, renforçant ainsi leurs compétences et leur motivation. Priorité devrait être donnée dans les programmes de l'OCI à la formation de formateurs et à la conception et la diffusion de matériels de formation.

Il convient d'observer, en premier lieu, que la mise en oeuvre d'un programme commun aux pays de l'OCI devra, bien entendu, être progressive et peut-être se limiter au début à des activités sous-régionales (réunissant, par exemple, les pays membres du Conseil de coopération du Golfe ou les Etats membres de l'OCI d'Afrique du Nord). Deuxièmement, il est indispensable d'identifier quelques problèmes prioritaires intéressant les zones ainsi définies. Troisièmement, il faudra mettre en place une base de données plus systématiques sur les besoins des PMI au niveau national pour mieux appréhender leurs perspectives, leurs difficultés et l'orientation de leur évolution. Il serait ainsi plus facile de faire des comparaisons entre les différents pays et les Etats membres pourraient surveiller ensemble l'évolution de la situation.

La création et le renforcement d'un secteur de PMI viable et efficace est un objectif commun à tous les Etats membres de l'OCI. Il y a beaucoup à attendre d'un renforcement de la coopération économique et technique des pays de l'OCI pour la conception de politiques et de programmes appropriés qui pourraient utiliser ce document de travail comme point de départ.

INTRODUCTION

Le présent document de travail examine le potentiel de développement des petites et moyennes industries (PMI) en général, et dans les Etats membres de l'Organisation de la Conférence islamique (OCI) en particulier.

Il a plus particulièrement pour but de définir les bases de politiques destinées à favoriser le développement et la diversification des PMI.

Le chapitre I commence par un aperçu du rôle économique et du potentiel des PMI dans le domaine du développement économique et de l'industrialisation. Il poursuit par une analyse des problèmes fonctionnels de gestion qui sont propres aux petites entreprises. A partir de là, il identifie certains domaines où, compte tenu du potentiel économique des PMI et du comportement particulier des entrepreneurs de ce secteur, pourrait s'exercer une action des pouvoirs publics.

Le chapitre II décrit le rôle des PMI dans les Etats membres de l'OCI ainsi que le cadre institutionnel utilisé dans certains des pays concernés pour la promotion des PMI. Il ne vise pas à présenter un tableau exhaustif mais plutôt à donner certains exemples choisis dans quelques pays pour compléter l'exposé plus général du chapitre I.

Le chapitre III, enfin, récapitule les principales recommandations qui découlent des analyses précédentes, relatives à des mesures de soutien des PMI dans le domaine financier et technique, ainsi que dans celui de la gestion et de la commercialisation. En dehors des mesures à prendre au niveau national, il insiste tout particulièrement sur les dimensions politiques du problème qui devraient permettre une coopération régionale entre les Etats membres de l'OCI en vue de renforcer encore le rôle des PMI dans leurs économies.

L'annexe de ce document de travail rend compte de certaines politiques récentes de promotion des PMI adoptées par des pays ne faisant pas partie de l'OCI dont l'examen pourrait servir de base pour des discussions ultérieures. Il contient aussi des renseignements sur les activités et les projets de l'ONUDI relatifs aux PMI.

CHAPITRE I

LA CONTRIBUTION DES PMI A L'INDUSTRIALISATION DANS LES ANNEES 80

A. Les PMI en tant que véhicule de l'industrialisation et du développement : une macroperspective

1. Introduction

Depuis quelques années, de nombreux pays en développement prennent de plus en plus conscience de l'importance décisive des petites et moyennes industries (PMI) pour le développement et la diversification de la production industrielle ainsi que pour la réalisation des objectifs fondamentaux de développement. Les PMI, dans la plupart des pays, occupent une place prépondérante dans le secteur industriel en ce qui concerne à la fois le nombre des établissements et celui des emplois offerts. Les économistes et les responsables de nombreux pays s'intéressent de plus en plus aux PMI pour les raisons suivantes :

- Les objectifs du développement doivent être élargis et, outre la croissance accélérée du PNB, ils doivent porter sur la création d'emplois, l'élimination de la pauvreté, l'amélioration de la répartition des revenus, la satisfaction des besoins élémentaires, etc., domaines qui conduisent à accorder plus d'importance aux PMI que ce n'a été le cas durant les deux premières décennies du développement;
- Une désillusion et un désappointement croissants se font jour devant les résultats des stratégies de développement axées sur des projets industriels à grande échelle, à forte intensité de capital et extrêmement dépendants des importations qui trop souvent n'ont pas réussi à accroître la capacité d'absorption de la main-d'oeuvre dans le secteur industriel et induire une croissance autonome;
- Même dans les économies industrialisées les plus avancées, les PMI ne sont pas éliminées mais restent des concurrentes actives des grandes entreprises industrielles^{1/} et se sont révélées particulièrement novatrices en ce qui

^{1/} La part des PMI s'est même accrue ces dernières années aux Etats-Unis, au Japon et au Royaume-Uni en ce qui concerne à la fois le nombre des établissements et celui des emplois offerts. Cf. Sit, V.F.S., Strategies for the Promotion of Small-Scale Enterprises in the Developing ESCAP Region, in : Economic Bulletin for Asia and the Pacific, Vol. 33, No 1, juin 1982, p. 73.

concerne l'introduction de produits et de procédés nouveaux. Il est donc manifeste que beaucoup des PMI ne sont pas du tout en retard sur le plan économique et que celles-ci jouent au contraire un rôle important dans la dynamique de l'industrialisation.

Les spécialistes du développement et les responsables politiques sont fondamentalement d'accord sur la contribution essentielle que les PMI peuvent apporter au déroulement efficace et bénéfique du processus d'industrialisation mais ils hésitent encore sur leur définition et ne s'accordent pas sur les politiques à adopter pour les développer. Ce sont essentiellement ces questions que nous allons examiner.

2. Problèmes de définition

Les petites et moyennes industries constituent une catégorie nationale d'entreprises dont l'homogénéité est purement théorique. Elles comprennent, en réalité, de nombreux types d'entreprises de caractéristiques différentes, qui pratiquent des activités très diverses : production familiale, artisanat, industrie familiale, petites unités d'entretien et de réparation à côté d'entreprises manufacturières évoluées et techniquement très avancées. Ces activités s'exercent dans des zones rurales ou des zones urbaines, elles sont permanentes ou temporaires et peuvent être classées dans le secteur structuré ou le secteur non structuré d'une économie. Cette hétérogénéité radicale impose d'étudier les PMI en se concentrant chaque fois sur certains éléments de ce vaste secteur. Le présent document qui est principalement consacré à la contribution que peuvent apporter les PMI à la réussite de l'industrialisation est donc axé sur les petites et moyennes entreprises manufacturières assurant la production organisée et continue (par opposition à saisonnière ou temporaire) de biens ou la fourniture de services connexes. Ces formes d'activités traditionnelles bien connues que sont la production domestique ou familiale ne sont donc pas au centre de notre propos, bien qu'il ne faille pas méconnaître l'importance de leur potentiel à long terme et de leur rôle de pépinière d'entrepreneurs.

Nous pensons qu'il serait inutile, pour cette étude, de vouloir établir une distinction quantitative bien tranchée entre les petites, moyennes et grandes entreprises. La notion de PMI est essentiellement relative et sa définition dépend avant tout du niveau d'industrialisation des pays concernés^{1/} de telle sorte que

^{1/} Dans la plupart des pays en développement, le critère retenu est le nombre de personnes employées et la limite supérieure est de 10-50 pour les petites industries et de 50-100 pour les industries moyennes, alors que, dans de nombreux pays de l'OCDE, seules les entreprises employant plus de 500 personnes sont considérées comme de grandes industries. Cf. Kuivalainen, A., Possibilities of Promoting the Industrialization of Developing Countries by Means of Resource Transfers from Small and Medium Sized Industries, Helsinki 1982, p. 7.

tout critère pertinent (nombre de personnes employées, capital investi, volume des ventes, etc.) conduira à définir des seuils différents suivant les pays. Cela vaut aussi pour les Etats membres de l'OCI qui se trouvent eux-mêmes à des niveaux divers d'industrialisation.

Nonobstant ces problèmes de définition, les petites entreprises présentent certaines caractéristiques communes en ce qui concerne la manière dont elles sont dirigées et gérées, dans la mesure où, par exemple, un propriétaire/directeur unique est habituellement entièrement responsable de toutes les décisions à long terme (stratégiques) et à court terme (tactiques). Le chapitre I.B consacré à l'examen de ces caractéristiques fonctionnelles permettra à la fois de définir la nature des PMI et d'identifier les aspects de leur fonctionnement vers lesquels devraient être orientées des mesures de soutien.

3. La répartition et le rôle global des PMI

La répartition sectorielle des PMI semble répondre à un schéma assez uniforme dans les différents pays. En ce qui concerne au moins les pays de l'ANASE (parmi lesquels figurent Brunei, l'Indonésie et la Malaisie qui sont membres de l'OCI), on constate que "quelle que soit la dimension relative du secteur de la petite et de la moyenne industrie, les petites et moyennes entreprises ont tendance à se concentrer dans les mêmes types d'activités"^{1/}. Il s'agit surtout des industries suivantes : cuir, chaussures, meubles, articles métalliques (industries utilisant des techniques de production relativement simples et à forte intensité de main-d'oeuvre), traitement et transformation des produits alimentaires et transformation du bois, industries traitant des matières premières dispersées, impression et édition (industries où la proximité par rapport au marché est particulièrement importante). Dès qu'intervient la sous-traitance, celle-ci ouvre des possibilités accrues aux petites et moyennes entreprises de fourniture de composants destinés aux industries des transports et de la communication en particulier.

Si la répartition sectorielle des PMI est très fortement influencée par les aspects technologiques du processus de production, leur importance et leur rôle global dans l'économie d'un pays est largement fonction de la stratégie générale de développement poursuivie et des mesures particulières appliquées. Si, par

^{1/} Hiemenz, U., Growth and Efficiency of Small and Medium Industries in ASEAN Countries, in : Asian Development Review, Vol. 1 (1983), No 1, p. 107.

exemple, comme tel est encore le cas dans la plupart des pays, la politique industrielle favorise les centres urbains en accentuant les disparités régionales des niveaux des salaires, les possibilités d'expansion du marché dans les zones rurales se trouvent réduites d'autant. C'est dire toute l'influence de l'environnement macropolitique global sur la répartition de l'activité industrielle par taille d'entreprise. De plus, il faut tenir compte du rôle des incitations financières à l'investissement (taux d'intérêt préférentiels, facilités d'amortissement) qui tendent à favoriser les grandes entreprises à forte intensité de capital, et aussi, par exemple, du rationnement des licences d'importation ou des crédits bancaires qui auront le même résultat pour la simple raison que seules les grandes entreprises possèdent à la fois les connaissances et les moyens nécessaires pour venir à bout de formalités administratives compliquées. Cela signifie que de nombreuses mesures qui ne sont pas directement destinées à influencer la répartition par taille des entreprises industrielles se révèlent dans la pratique préjudiciables aux PMI. Il y aurait là un argument sérieux en faveur de mesures particulières de soutien des PMI s'il peut être démontré que ces dernières apportent une contribution positive à la réalisation des objectifs d'industrialisation et de développement. C'est ce que nous allons maintenant examiner.

4. Rôle des PMI dans le développement et l'industrialisation

L'un des grands arguments qui peuvent être avancés en faveur des PMI est l'importance de leur contribution à l'emploi. Non seulement la grande majorité de la main-d'oeuvre industrielle est employée dans des petites et moyennes entreprises (voir au chap. II des précisions relatives aux pays membres de l'OCI), mais les données dont nous disposons montrent à l'évidence que celles-ci utilisent des techniques à très forte intensité de main-d'oeuvre^{1/}. Les PMI peuvent donc contribuer dans une très importante mesure à absorber l'accroissement rapide de la main-d'oeuvre encore enregistré dans de nombreux pays. La création de possibilités d'emploi supplémentaires ne peut naturellement pas être obtenue au détriment de la productivité : la promotion d'industries à forte intensité de main-d'oeuvre mais

^{1/} "Cela ne signifie pas, cependant, que toutes les petites entreprises utilisent des technologies à forte intensité de main-d'oeuvre et que toutes les grandes entreprises utilisent des technologies à forte intensité de capital. On peut dire, cependant, qu'en moyenne le capital investi par personne employée est d'autant plus réduit que l'entreprise est plus petite." (Kuivalainen, op. cit., P. 47).

économiquement inefficaces s'avèrerait à long terme : une stratégie de développement suicidaire. Cependant, rien n'atteste une infériorité générale des PMI par rapport aux grandes entreprises sur le plan de l'efficacité. Au contraire, dans de nombreux pays, les PMI se sont révélées hautement efficaces et se sont ainsi montrées compétitives aussi bien sur le marché local que sur les marchés d'exportation. Une récente étude sur les PMI dans les pays de l'ANASE a même montré que dans de nombreux secteurs industriels (traitement du bois et articles de métal en particulier) les PMI parviennent à une rentabilité du capital investi supérieure à celle des grandes entreprises^{1/}.

Une grande partie des PMI peuvent également exercer une influence favorable sur la répartition des revenus sur le plan à la fois fonctionnel (salaires/profits) et régional. On s'accorde maintenant pour considérer que le schéma de développement d'un grand nombre de pays en développement a eu pour résultat l'apparition d'un dualisme structurel dans la mesure où les responsables politiques ont eu tendance à favoriser les centres urbains au détriment des zones rurales, provoquant ainsi d'importantes disparités régionales du niveau des revenus. Un grand nombre de PMI, cependant, sont situées dans des zones rurales^{2/} de telle sorte qu'une promotion active des PMI serait, en même temps, "un moyen de décentraliser l'industrie pour, à la fois, accélérer le développement rural et, plus spécialement, combattre l'exode vers les villes et les problèmes de congestion correspondants."^{3/} De plus, la promotion des PMI offrira des possibilités d'établir une liaison efficace entre la production agricole et la production industrielle. Les PMI, d'une part, occupent une place importante dans le traitement et la transformation des produits agricoles, ainsi que dans la production de machines et d'équipements agricoles et on a pu constater, d'autre part, que l'élasticité de la demande de biens produits

1/ Cf. Hiemenz, *op.cit.*, p. 111. Cette même étude conclut également que dans environ la moitié des sous-secteurs de l'industrie, les petites et/ou moyennes entreprises sont plus efficaces que les grandes entreprises, même si l'on prend en considération les coefficients factoriels de capital et de main-d'oeuvre.

2/ Les industries rurales traditionnelles représentent un pourcentage total dans l'industrie manufacturière qui est de 86 % en Sierra Leone, de 70 % au Bangladesh et encore de 63 % en Malaisie. Cf. OIT, *Rural Small-Scale Industries and Employment in Africa and Asia*, Genève 1984, p. 3.

3/ UNIDO, *Small Industries Development Programme*, Doc. UNIDO/IO.545, 14 juin 1983, p.5.

par les PMI est particulièrement forte chez les titulaires de revenus agricoles^{1/}. Il en est de même pour les revenus des travailleurs à bas salaire employés par les PMI de telle sorte que, dans une certaine mesure, l'accroissement de la production des PMI constitue par lui-même un moyen d'accroître la demande pour cette production.

Un autre avantage du renforcement du rôle des PMI est lié à la contribution qu'elles apportent à la formation intérieure de capital sur l'importance de laquelle il est inutile d'insister quand on connaît les problèmes aigus de dette extérieure auxquels ont à faire face de nombreux pays. Les entrepreneurs des petites entreprises jouent un rôle important pour la mobilisation de l'épargne privée^{2/} et l'orientation de celle-ci vers des utilisations productives plutôt que vers la consommation. De plus, on sait que les infrastructures des PMI n'exigent pas des investissements importants (en raison, en partie, de la proximité des consommateurs auxquels elles s'adressent) et qu'elles sont en mesure d'utiliser des sources peu importantes de matières premières locales, contribuant ainsi à réduire la dépendance à l'égard des importations.

Outre ces contributions générales des PMI à la réalisation des grands objectifs du développement, elles offrent d'autres avantages manifestes pour un processus d'industrialisation qui se veut autonome :

- Les PMI constituent un terrain de formation d'entrepreneurs autochtones dans des domaines importants comme la technique, la gestion et la commercialisation. Elles jouent donc un rôle essentiel pour la création d'un environnement économique général propice au développement de l'esprit d'innovation et de concurrence^{3/}. On constate, par exemple, que dans beaucoup de pays qui pourtant ont adopté un système socialiste d'industrialisation, les PMI sont dirigées par des entrepreneurs privés;

^{1/} Dans le cas de la Sierra Leone, on estime qu'un accroissement de 10 % de la production agricole se traduit par un accroissement de 16 % de la demande de produits fabriqués par les petites entreprises. Cf. Bottomley, A., Government Actions for Promoting Small-Scale Industries with Respect to Final Outputs, Intermediate Activities and Primary Inputs, in : ESCAP, Small Industry Bulletin for Asia and the Pacific, No 18, 1982, p.17.

^{2/} "Les données relatives aux sources des capitaux servant aux investissements initiaux dans les petites entreprises d'Afrique indiquent toutes que 80 % au moins de ceux-ci sont constitués par de l'épargne personnelle complétée par des prêts ou des dons de parents." (Page, J.M. Jr./Steel, W.F., Economic Issues of Small Enterprise Development in Africa, World Bank, Industry Department, mars 1984, p. 7).

^{3/} Cf. Sit, op.cit., p.73 f.

- L'existence des PMI améliore la souplesse et renforce la diversification de la production industrielle car elles s'adaptent plus facilement à l'évolution du marché (en fonction, par exemple, des préférences des consommateurs) et elles peuvent souvent demeurer rentables dans des marchés très étroits où le pouvoir d'achat est réduit. Cette souplesse des PMI les rend extrêmement compétitives aussi bien sur les marchés intérieurs que sur les marchés d'exportation. D'ailleurs, ce sont les grandes entreprises industrielles qui ont le plus souffert de la récente récession économique;
- Les PMI occupent une place importante dans la fabrication de pièces et de composants pour les grandes entreprises en raison de la spécialisation de leurs compétences et de leurs meilleurs coûts de production.

5. Classification des mesures visant à promouvoir les petites et moyennes industries

Il est donc certain que l'existence d'un secteur vaste et efficace de petites et moyennes industries fait partie des conditions essentielles de l'industrialisation si l'on veut que celle-ci réussisse et soit viable. Jusqu'à présent, pourtant, "dans nombre de pays en développement, la petite industrie s'est développée plutôt indépendamment des mesures officielles que grâce à elles."^{1/} Or, ce sont précisément les plus petits établissements industriels qui ont besoin, surtout dans leurs phases de démarrage, d'être épaulés par un ensemble de mesures adaptées portant sur des domaines très divers : information permettant les meilleurs choix technologiques, accès aux capitaux d'investissement, accès aux moyens de production importés, contrôle de la qualité, etc.^{2/} Il peut être utile, pour systématiser, de faire la distinction entre mesures directes et mesures indirectes, les unes comme les autres pouvant être appliquées aux niveaux micro-économique (localisations et/ou produits précis) ou macro-économique. Le tableau I illustre cette différenciation systématique. Il convient de faire remarquer à ce sujet que, si nécessaires que soient les mesures de soutien adaptées prises au niveau micro-économique, la situation de la demande créée par le caractère général de la politique industrielle adoptée au niveau macro-économique constitue aussi un facteur décisif dont dépend le développement du potentiel des petites et moyennes industries.

^{1/} Kuivalainen, op. cit., p. 51.

^{2/} Tous ces domaines, où peuvent s'appliquer des mesures de soutien et de promotion des petites et moyennes industries, font l'objet d'un traitement assez détaillé au chapitre I.B du présent document.

Tableau 1. Classification des mesures visant à la promotion des petites et moyennes industries

	Niveau micro-économique	Niveau macro-économique
Soutien direct	<ul style="list-style-type: none">- Services techniques et information- Etablissement de domaines industriels- Achats effectués par le gouvernement auprès des petites et moyennes industries	<ul style="list-style-type: none">- Incitations/subventions fiscales et/ou financières
Soutien indirect	<ul style="list-style-type: none">- Modulations du droit de consommation visant à favoriser les petites et moyennes industries	<ul style="list-style-type: none">- Meilleure distribution du revenu, notamment revalorisation des revenus agricoles

6. Un sujet de controverse : les retombées des nouvelles technologies

Les années 80 ont été marquées par des innovations et des percées technologiques révolutionnaires, en particulier dans le domaine de la micro-électronique. Les conséquences de l'apparition des technologies micro-électroniques et des nouveaux systèmes informatiques sont encore, pour la plupart, sujettes à controverses, par exemple en ce qui concerne les avantages comparatifs et, partant, la division internationale du travail. L'introduction dans l'industrie de procédés micro-électroniques permettant de réduire les coûts, soit, directement, au niveau de la production, soit à celui de la gestion, affectera certainement et de manière considérable le schéma de distribution des entreprises industrielles selon leur taille. Voici quelques réflexions préliminaires sur ce sujet^{1/}.

Certains observateurs estiment que des innovations récentes, telles que les machines à commandes numériques, la conception assistée par ordinateur ou les procédés d'information et de contrôle articulés sur microprocesseurs "ont rendu la technologie moderne virtuellement plus intégrable aux procédés de production

^{1/} Le problème des rapports entre développement technologique et distribution des industries selon leur taille a été traité de façon assez détaillée par le Service des études sectorielles de la Division des études industrielles, sous le titre : "Optimum scale production in developing countries : A preliminary review of prospects and potentialities in industrial sectors", UNIDO/IS.471, 12, juin 1984.

traditionnels^{1/} et peuvent "faciliter le fonctionnement décentralisé à petite échelle"^{2/}, si bien qu'un passage sans transition de la technique traditionnelle aux technologies les plus modernes et les plus fines serait désormais de l'ordre du possible. Ces auteurs font valoir, par exemple, que les systèmes micro-électroniques, pouvant être, dans bien des cas, constitués de composants normalisés et immédiatement disponibles, sont adaptables aux besoins particuliers de chaque producteur.

Entre autres exemples spectaculaires de fusion réussie de techniques traditionnelles et de techniques modernes dans la production à petite échelle, on peut citer celui de l'industrie textile de Prato, en Italie^{3/}, qui, éparpillée en centaines de petites entreprises, emploie en tout 70 000 personnes. Au cours de ces dernières années, les machines textiles y ont reçu des perfectionnements considérables, rendant possibles, notamment, l'automatisation de la production et la vérification des critères qualitatifs (température et humidité des produits, par exemple, en vue de réduire la consommation d'énergie). L'industrie textile de Prato a pu ainsi rester hautement compétitive malgré la très forte concurrence des grandes entreprises du pays et l'existence de sources d'importation à bon marché. Il convient de noter que les perfectionnements électroniques apportés aux machines textiles n'ont pas exigé de gros investissements (de 2 à 15 % de la somme consacrée en tout aux machines) et que le personnel employé à Prato est connu pour son haut degré de qualification et la facilité avec laquelle il accepte les innovations.

Il est donc certain qu'un champ d'application très vaste s'offre à la micro-électronique, mais la réalisation de ce potentiel dépend encore de divers facteurs économiques et humains. Les indices épars livrés jusqu'à présent par l'expérience

1/ Report of the Panel, in : von Weizsaecker, E.U. et al. (eds), *New Frontiers in Technology Application. Integration of Emerging and Traditional Technologies*, Dublin 1983, p.7.

2/ ONUDI, *Perspectives d'application de la micro-électronique à la mise au point de processus et de produits en Afrique* (par Michael Radnor), ONUDI/IS.331, 22 juillet 1982, p.1.

3/ Cf. Colombo, U./Mazzonis, D., *Integration of Old and New Technologies in the Italian (Prato) Textile Industry*, in : ILO, *Blending of New and Traditional Technologies. A portfolio of Experiments and Projects*, Genève 1984, p. 107 et suivantes.

semblent bien révéler une corrélation positive entre l'augmentation de la taille des entreprises et la facilité avec laquelle elles adoptent les nouvelles technologies^{1/}.

L'adoption de ces nouvelles techniques exige souvent de très gros investissements en capital. Comme le fait, pour une grande entreprise, d'offrir une vaste gamme de produits et d'utiliser de nombreux procédés l'aide à amortir ses frais généraux quand ceux-ci sont élevés, les économies d'échelle pratiquées par les entreprises deviennent un facteur décisif de la réduction de leurs coûts unitaires de production : "Les éléments d'appréciation disponibles semblent montrer que, même dans les pays développés, c'est parmi les sociétés multinationales que la nouvelle technologie se répand le plus rapidement, phénomène lié en partie aux économies d'échelle en question. S'il en est bien ainsi, la situation relative des entreprises autochtones du tiers monde risque de s'en trouver menacée."^{2/} Il semble également que les salaires, dans l'ensemble, soient, à fonctions égales, moins élevés dans les petites entreprises que dans les grandes. Aussi ces dernières sont-elles plus tentées que les autres d'adopter les technologies micro-électroniques qui leur permettent de réaliser des économies sur les coûts salariaux.

Pour les petites et moyennes industries sous-traitantes, les retombées de la micro-électronique sont assez incertaines. Les techniques micro-électroniques de production exigent la fiabilité absolue des intrants et des composants : conformité aux critères de qualité et ponctualité des livraisons. Par exemple, les grandes entreprises qui, pour réduire au maximum le coût de leur capital circulant, livrent les pièces au dernier moment et évitent ainsi les stockages (système japonais dit "Kanban"), doivent pouvoir compter sur une coordination étroite entre les fournisseurs de composants et les assembleurs^{3/}. Ce système peut se révéler avantageux pour les petites et moyennes industries, à condition qu'elles arrivent à livrer ponctuellement des pièces très spéciales parfaitement conformes aux critères qualitatifs requis. Mais si, au contraire, les entreprises sous-traitantes des pays en développement ne parviennent pas à répondre à ces hautes exigences, les

1/ C'est ainsi qu'une étude récente, faite au Royaume-Uni, a pu établir une parfaite corrélation positive de rangs entre six catégories de tailles pour les entreprises et, pour chaque catégorie, la proportion de celles qui utilisent ou sont en train de mettre au point des procédés micro-électroniques. Cf. *Micro-electronics in Small/Medium Enterprises in the United Kingdom*, in : ILO, *Blending of New and Traditional Technologies*, op. cit., p. 99 et suivantes.

2/ Kaplinsky, R., *The International Context for Industrialization in the Coming Decade*, Institute of Development Studies, Sussex 1984, p. 13 (ronéoté)

3/ Cf. Kaplinsky, op. cit., p. 14.

grandes sociétés, qu'elles soient autochtones ou multinationales, auront intérêt à pousser leur intégration verticale en amont. Il semble bien que ce soit le cas, par exemple, des fabricants d'ordinateurs qui, pour augmenter la fiabilité des composants dont ils ont besoin, tendent déjà à augmenter leurs propres capacités de production de semi-conducteurs^{1/}.

Bref, l'impression prévaut, dans l'ensemble, que, mis à part certains domaines où de petites et moyennes entreprises très spécialisées, très compétentes et très novatrices, ont pu se tailler une place, ce sont surtout, dans les pays en développement, les grandes entreprises disposant de capitaux importants qui vont profiter de l'apparition des nouvelles technologies micro-électroniques et que ce déséquilibre résulte de la supériorité de l'information à laquelle ont accès les grandes entreprises ou des limites auxquelles se heurte la compétence des gestionnaires et des travailleurs des petites et moyennes industries, l'adoption de mesures de soutien en faveur de ces dernières apparaît justifiée dès lors qu'elles visent, en réduisant ces inégalités, à leur faciliter l'adoption des nouvelles techniques : "Cela revêt une importance particulière pour les petites industries dont il est peu probable que les responsables acceptent les risques du changement tant qu'il n'existe aucun système de protection et de soutien en faveur des industries naissantes."^{2/}

Les difficultés que suscitent l'acceptation et l'adoption de nouveaux procédés techniques tiennent autant, évidemment, sinon davantage, à certains traits de comportement individuels qu'à la complexité du savoir-faire technique et du pur calcul économique. Accepter le changement et donc le risque est indispensable. Il convient de considérer maintenant les petites et moyennes entreprises du point de vue micro-économique, en examinant de près les traits caractéristiques de leur fonctionnement et des attitudes qu'on y observe : tel est l'objet du chapitre suivant.

^{1/} Cf. UNIDO, *Restructuring World Industry in a Period of Crisis - the Role of Innovation* (établi par D. Ernst), UNIDO/IS.285, 17 décembre 1981, p. 198.

^{2/} Report of the Panel, in : von Weizsaecker, *op. cit.*, p. 8.

B. Caractéristiques fonctionnelles de la production et de la gestion dans les petites et moyennes industries : les problèmes d'orientation envisagés sous l'angle micro-économique

1. Ce qui caractérise les petites et moyennes entreprises industrielles

Dans la plupart des économies en développement, celles, entre autres, des Etats membres de l'OCI, les petites et moyennes entreprises ont rapidement gagné en importance au cours des dernières décennies, tant par le nombre d'unités de production qu'elles représentent que par le volume total des biens qu'elles produisent. Leur croissance, comme on le verra au chapitre III, a été si remarquable que, dans nombre de pays, elles forment à présent la plus grande partie de la capacité industrielle en place et sont le principal employeur de la force de travail industrielle. Ce phénomène est le fruit du soutien actif accordé par les gouvernements et des mesures d'encouragement qu'ils ont prises en faveur du développement industriel, et celui, d'autre part, d'une demande accrue de biens de production, notamment dans les principaux lieux de concentration démographique. Tout en arrêtant, dans le cadre de leurs plans globaux de développement, des politiques particulières en faveur du développement industriel, et en mettant en place des agences spécialisées chargées de leur réalisation, les gouvernements ont introduit des mesures d'assistance destinées à favoriser le développement des petites entreprises industrielles. La manière de concevoir le développement du sous-secteur constitué par les petites et moyennes industries varie cependant selon les stratégies de développement, les conditions naturelles, les données culturelles et les ressources propres de chaque pays. Les terminologies et classifications utilisées peuvent aussi varier considérablement.

a) Le mode de gestion des petites et moyennes entreprises

Dans cette étude l'entreprise est considérée comme l'unité de base de l'organisation économique, à l'exclusion d'autres formes de production, telles que coopératives, groupements ou production dispersée, lesquelles jouent un rôle souvent important dans les industries de type plus traditionnel, familiales ou artisanales. L'on ne s'occupera ici que des petites entreprises manufacturières ou transformatrices dont le directeur, qui n'est pas un spécialiste de la gestion, a surtout pour tâche de veiller au bon fonctionnement des principaux rouages de l'entreprise, autrement dit à l'organisation de la production à proprement parler, mais aussi à l'approvisionnement en moyens de production et à l'écoulement des produits. Il peut être l'un des associés de l'entreprise ou, souvent même, en être le seul propriétaire et aussi le principal possesseur du savoir-faire

qu'exige la production. L'éventail de ses responsabilités embrasse souvent la compatibilité simple, la supervision "sur le tas" de tout le personnel employé, les ventes, l'entretien des équipements et les rapports avec les fournisseurs, les acheteurs et toutes les autorités concernées. Le trait le plus caractéristique des "petites" industries dirigées par un propriétaire/directeur unique, c'est que ce dernier prend seul toutes les grandes décisions qui intéressent l'entreprise, ce qui, évidemment, constitue une limite. L'effectif du personnel et le chiffre d'affaires de l'entreprise sont nécessairement restreints, mais peuvent varier considérablement selon les capacités personnelles des responsables, la taille du marché et l'importance des capitaux investis, ainsi que selon la valeur du produit final. Là même où un chef d'entreprise se fait assister par un contremaître ou un comptable, le mécanisme opérationnel reste essentiellement identique. Dans les entreprises dont la gestion est tant soit peu partagée ou spécialisée, et dont les employés ont été engagés pour leurs qualifications ou leurs aptitudes plutôt qu'en vertu de leur participation financière, un potentiel de croissance très supérieur peut être le fruit de cette délégation de pouvoirs et de cette organisation plus efficace de tant de tâches ardues et astreignantes : comptabilité, commercialisation, contrôle "sur le tas", ventes, service après-vente, etc. Les moyennes entreprises se distinguent des petites par une plus grande spécialisation des tâches d'organisation et de gestion, encore que là aussi, d'une entreprise à l'autre, parmi celles qui se partagent en concurrentes un même marché, le chiffre d'affaires, l'effectif du personnel, le volume des capitaux investis et la taille du marché disponible puissent varier considérablement. Certaines sont, par certains aspects, assimilables à de "petites" ou au contraire à de "grandes" entreprises, car les variables qui caractérisent le fonctionnement des entreprises industrielles forment un continuum qui défie toute catégorisation simple.

Le rôle "personnel" décisif joué, dans une petite ou moyenne entreprise, par une seule personne ou un nombre limité de décideurs a une incidence directe sur la localisation de cette entreprise et, par conséquent, dans une large mesure, sur ses rapports avec le marché. Sa crédibilité en tant qu'acheteuse ou vendeuse et auprès des bailleurs de fonds repose sur le prestige de son propriétaire/directeur. De même, il semble bien que les compétences techniques, commerciales et comptables de ce dernier, s'il est à la tête d'une petite entreprise, soient l'un des facteurs essentiels du succès, mais qu'en face de circonstances différentes il ne sache pas toujours s'y adapter facilement. En fait, les qualités dont il a fait preuve pour arriver à créer une nouvelle entreprise (savoir reconnaître les occasions offertes

par le marché, attirer les investissements, créer un système de production, etc.) ont des chances de devenir de moins en moins souvent nécessaires à mesure que l'entreprise grandit. L'augmentation du volume de la production, sa diversification et sa spécialisation exigent de la part du propriétaire/directeur des aptitudes ou des combinaisons d'aptitudes nouvelles : ainsi, en choisissant ses adjoints, il devra se montrer apte aux rapports interpersonnels et prêt à leur déléguer une partie de son autorité; la pression de la concurrence l'obligera à exercer un contrôle efficace, à veiller au respect des normes qualitatives, à la structure des coûts et à la compétitivité des prix; pour suivre l'évolution du marché il devra adapter ses produits ou en créer de nouveaux; et l'avenir à long terme de son entreprise exigera l'amélioration de la planification et du contrôle financiers. Pour accroître le volume de sa production ou en modifier la nature, le propriétaire/directeur devra donc se montrer capable de repenser son rôle et d'acquérir des compétences nouvelles.

b) Difficultés opérationnelles propres aux petites et moyennes industries

Les petites entreprises, comme les grandes, ont besoin de financement, de matières premières et d'autres facteurs de production, de matériel de transformation et de services d'appui, de locaux pour l'entreposage et la production, de clients, de débouchés, d'informations diverses (concernant les prix, le savoir-faire technique, les sources d'approvisionnement, les questions juridiques, les normes, la concurrence, etc.) et de personnel aux compétences diverses. Parmi les nombreux éléments qui concourent au processus de la production, il en est trois qui sont d'importance capitale pour les petites entreprises : le financement, la clientèle et le savoir-faire au niveau de la production. Chacun d'entre eux pose à la petite entreprise des problèmes particuliers.

i) Financement

La plupart des petites entreprises souffrent d'un manque de capitaux. Même si ce dernier est en parti l'indice d'autres carences (mauvaise gestion des stocks, taux élevé de gaspillage, faiblesse des rendements, etc.), il n'en reste pas moins que beaucoup d'entre elles sont gênées à tous les stades de leur développement, depuis leur création jusqu'à leur expansion ultérieure, par le manque de capitaux, soit que le chef d'entreprise ne sache pas attirer assez d'investissements, ni les crédits nécessaires au financement de son fonds de roulement, soit qu'un déséquilibre existe entre le capital fixe et le capital circulant. Ce manque

de capitaux rend les petites entreprises excessivement sensibles aux fluctuations de l'offre et de la demande, et les empêchent de tirer le meilleur parti possible de leurs ressources, car en les obligeant à emprunter à court terme, il leur impose des coûts supplémentaires. En outre, les crédits qu'elles peuvent obtenir auprès des institutions bancaires ou financières normales sont très inférieurs à ceux qui sont accordés aux entreprises plus importantes, la confiance qu'elles inspirent et les garanties qu'elles représentent étant moindres et plus grands leurs risques d'échec. Aussi sont-elles souvent amenées à contracter des emprunts à titre familial ou amical, ou bien à recourir à des prêteurs "traditionnels" qui demandent des taux d'intérêt plus élevés.

ii) La clientèle

Il ne suffit pas de trouver des clients, encore faut-il rester en contact avec eux : tâche ardue pour la plupart des petites entreprises, étant donné les limites inhérentes à leur gestion et celles des compétences dont elles disposent. Le propriétaire/directeur doit être soucieux, avant tout, de régler la production sur la demande, en tenant compte de tous les problèmes que posent l'organisation de la production et la concurrence. Dans les pays en développement où, souvent, l'infrastructure économique et les moyens de communication sont insuffisamment développés, les petites entreprises restent en général cantonnées à un marché limité en volume et en étendue. Il leur est difficile, dans ces conditions, d'assurer la continuité à long terme de leur production - et cela à un niveau qualitatif constant. Il faudrait donc se demander si - et comment - les petites et moyennes entreprises pourraient faire mieux connaître la qualité des produits qu'elles sont en mesure de livrer et, ainsi, trouver des débouchés plus larges et plus variés.

iii) Le savoir-faire au niveau de la production

C'est sur un très petit nombre de produits qu'est en général axée l'activité des petites entreprises. Le fait, pour leur production, d'être spécialisée, constitue un avantage, mais aussi une faiblesse, car le volume en reste faible et la continuité difficile à assurer. Le propriétaire/directeur qui, lors du lancement de son entreprise, s'est montré assez compétent au plan technique et à celui de l'organisation de la production pour produire les biens choisis, devra, s'il veut qu'à long terme son entreprise survive ou même prospère, être capable d'adapter et d'améliorer ses produits en fonction du marché. Les petites entreprises tendent inévitablement à fabriquer des produits plus simples et à utiliser des procédés

de fabrication moins complexes ou "globaux". L'efficacité de la technologie qu'elles utilisent dépend étroitement de la compétence dont elles font preuve aux niveaux du contrôle et de la production. Plus un procédé est complexe, plus la formation de la direction et de l'encadrement doit être poussée; de même, c'est dans les entreprises où les services d'appui et d'entretien sont le plus importants que la direction doit faire preuve de la plus grande adaptabilité. En matière de technologie, la plupart des petites entreprises imitent bien plus qu'elles n'innovent, encore que certaines sachent fort bien adapter leurs produits et arrivent ainsi à occuper sur le marché des créneaux bien précis. Mais, en général, lorsqu'elles ont à adapter et à mettre en oeuvre une nouvelle technologie, une aide institutionnelle leur devient indispensable.

Les chefs d'entreprise qui ont créé, possèdent ou dirigent de petites entreprises ont prouvé qu'ils étaient capables de mobiliser des ressources et de prendre des risques. Dans l'ensemble, cependant, comme ils n'ont reçu, en matière de gestion, aucune formation théorique, la gamme de leurs compétences dans le domaine technique et dans celui de l'organisation de la production est plutôt étroite. La mentalité et les aptitudes personnelles de ceux qui y occupent les postes clés influencent si profondément la marche des petites entreprises que celles-ci se distinguent les unes des autres par des modalités de fonctionnement et des degrés d'efficacité très divers.

Certaines, avec le temps, réussissent à s'agrandir et à devenir plus complexes, contribuant, dans une mesure appréciable, à l'expansion industrielle générale. C'est donc là une évolution que les programmes d'assistance doivent encourager, en tenant compte de la nécessité, pour les petites entreprises, de se restructurer. Mais il faut aussi, pour qu'elles deviennent des unités de production mieux organisées et plus efficaces, donc produisant plus et mieux, que les attitudes et les comportements de leurs principaux décideurs évoluent et acquièrent des connaissances et un savoir-faire plus vastes.

2. Mesures propres à promouvoir les petites et moyennes industries

Beaucoup de pays en développement comptent un grand nombre de petites et moyennes entreprises qui contribuent dans une importante mesure à la production industrielle. Elles représentent un potentiel appréciable dont il convient d'encourager le développement.

Les gouvernements s'y emploient selon des modalités diverses. Certains, pour absorber l'accroissement rapide de leur force de travail, ont adopté des mesures de protection en faveur des petites entreprises et ont vivement encouragé la mise à leur disposition des services nécessaires. Les activités promotionnelles visant à faciliter la création de nouvelles entreprises ont bénéficié de l'appui de services techniques, d'aides financières ou de dotations en équipement. Certains gouvernements se sont aussi efforcés de les aider en les faisant participer à des appels d'offres et en passant avec elles des accords de sous-traitance.

Dans d'autres pays, les encouragements donnés aux petites entreprises faisaient partie de programmes nationaux visant à assurer une croissance et un développement socialement équitables. Les politiques et mesures d'assistance conçues au titre de ces programmes devaient avant tout bénéficier à certaines régions, à certaines communautés ou à certains sous-secteurs économiques; il est indéniable qu'elles ont eu, à d'autres égards aussi, des retombées positives : création d'emplois et ralentissement de la concentration industrielle dans les grandes villes et conurbations. Dans certains pays, l'aide sélective accordée aux petites entreprises a servi à la défense des intérêts des populations autochtones contre les empiétements des communautés d'immigrants ou d'expatriés. Ailleurs, assortie d'incitations spéciales, elle a été utilisée pour répondre aux besoins particuliers de certaines zones critiques ou relativement peu développées.

Dans d'autres pays encore, où l'économie repose davantage sur le jeu des forces du marché, les gouvernements se sont efforcés de créer un environnement économique - infrastructures et services de base - favorable aux entreprises industrielles en général, indépendamment des dimensions et de la localisation de ces dernières. Les résultats d'une pareille politique en ce qui concerne les petites entreprises ont alors souvent dépendu des mesures officielles qui avaient été prises pour promouvoir le secteur privé par le biais d'incitations fiscales et commerciales.

Il est bien évident que toute mesure en faveur des petites entreprises doit pouvoir s'insérer harmonieusement dans le schéma économique plus vaste du développement industriel général, mais il ne faut pas non plus que les grands objectifs nationaux, tels que la création d'emplois et la mise en train du développement industriel fassent perdre de vue la nécessité d'assurer la viabilité à long terme des petites entreprises. L'examen des plans de développement industriel de nombre de pays en développement fait apparaître que la plupart des dispositifs qui les

constituent prévoient essentiellement la fourniture d'une aide sélective aux entreprises, à celles, généralement, qui se trouvent en difficulté. Le climat économique et commercial que l'on cherche à créer doit aussi inciter les entreprises à se prendre en charge elles-mêmes. L'expansion du sous-secteur des petites et moyennes entreprises n'a rien à gagner à l'introduction, dans les réseaux d'approvisionnement où elles se procurent l'essentiel de leurs moyens de production (financement, matières premières importées, pièces de rechange), d'une présente réglementation bureaucratique. Il faut tenir compte du fait que les petites entreprises sont moins bien organisées que les grandes pour présenter aux pouvoirs publics leurs revendications essentielles et qu'elles ne disposent pas de moyens aussi efficaces pour assurer la défense de leurs intérêts auprès des institutions bureaucratiques que la plupart des gouvernements ont mises en place pour promouvoir le développement industriel.

i) Assistance financière

Etant donné qu'une entreprise industrielle doit disposer de ressources financières suffisantes et pouvoir accéder au crédit, cette forme d'assistance, parmi d'autres, est d'une importance capitale. Dans la plupart des pays en développement, il existe un système bancaire de base et des institutions de prêts spécialisées ont été créées au cours des dernières décennies. Une entreprise industrielle, même de petite taille, doit faire d'importants investissements initiaux; or, les fonds mis à la disposition des futurs chefs d'entreprises sont souvent limités, de sorte que toute augmentation de l'offre de crédit aux nouvelles entreprises contribue à franchir cet important obstacle qui gêne leur installation. Il subsiste néanmoins un certain nombre de difficultés pratiques. Nombreux sont les entrepreneurs qui ne sont pas en mesure, à partir de leurs ressources personnelles ou de celles de leurs familles, de rassembler un minimum de capital pour participer aux investissements qu'ils prévoient. Bien souvent, ils ne sont pas davantage en mesure de fournir des garanties suffisantes pour obtenir un emprunt ou un crédit. Il se peut aussi qu'il soit difficile d'établir leur solvabilité à partir de leurs activités ou de leurs expériences passées, notamment s'ils ne peuvent faire état d'antécédents valables dans une affaire comparable à celle qu'ils envisagent de créer. Tout le processus qui consiste à déterminer, à élaborer et à présenter un projet a ses exigences surtout si l'on veut qu'il réponde aux normes minimales nécessaires pour intéresser les institutions compétentes.

A cause de ces difficultés, on a souvent été amené à créer un mécanisme spécial de crédit ou d'assistance financière pour les petites entreprises, prévoyant notamment des prêts à terme pour l'achat de biens fixes, de machines et d'équipement, etc. Au cours des dernières décennies, on a créé de nombreuses institutions spécialisées dans le prêt de capital fixe. Les modalités, la durée et autres conditions peuvent varier considérablement, mais parmi les régimes les plus simples et les plus efficaces que l'on ait institués figure la location-vente qui facilite l'acquisition d'outillage et de matériel, les biens fixes eux-mêmes garantissant l'emprunt. En général, les relevés des remboursements témoignent de l'efficacité des méthodes d'évaluation des prêts et du suivi assuré par les institutions de crédit, sous forme notamment d'une aide à la gestion, en cas de besoin. La facilité d'accès à l'institution de crédit et les contacts réguliers entre prêteur et emprunteur semblent contribuer aussi au succès des politiques de prêts. Certains gouvernements offrent des avantages aux institutions financières pour qu'elles acceptent de prendre de plus grands risques, en instituant des systèmes de garantie du crédit qui réduisent ou éliminent effectivement le risque. En outre, certains pays subventionnent les prêts aux petites entreprises, à la fois pour stimuler l'investissement et pour réduire le coût du service de la dette qu'ont à supporter les entreprises nouvellement créées au cours de leurs premières années d'activité.

Pour aider les entrepreneurs à obtenir une aide financière des institutions en place, certaines mesures de promotion assurent un capital d'amorçage aux promoteurs qui investissent pour la première fois, soit sous forme de subvention, soit sous forme de prêt à long terme et à faible taux d'intérêt. Cette formule permet d'accroître la proportion de la totalité du capital nécessaire que l'on peut obtenir grâce aux facilités de crédit spéciales, car elle a un effet multiplicateur en ce qu'elle attire l'aide financière. Toutefois, on n'est pas d'accord sur les justifications de cette politique qui implique un rapport dette/capital social élevé. Lorsqu'un entrepreneur donne la preuve qu'il gère bien ses affaires, on peut admettre que ces larges facilités sont garanties, mais il se peut alors que cet industriel solvable n'en ait pas autant besoin qu'un autre qui a moins d'expérience. D'une façon générale, les prêts de capital fixe ont beaucoup contribué au développement de la petite entreprise dans les pays en développement; cela dit, la demande de crédits a souvent été supérieure à l'offre.

Certains pays ont essayé d'apporter une aide analogue en fournissant le capital circulant des petites entreprises. Etant donné que c'est à ce niveau que la pénurie de capital est en général la plus grave, les facilités de crédit et les prêts bancaires destinés à alimenter la trésorerie sont peut-être la forme la plus importante d'aide individuelle aux petites entreprises. La manière d'utiliser les ressources de trésorerie est, dans la plupart des cas, la meilleure preuve de la compétence des propriétaires/chefs de petites entreprises; à bien des égards, les besoins de trésorerie sont le reflet de l'ensemble des décisions de gestion au sein d'une entreprise et sont un indicateur de la viabilité et de l'efficacité de l'entreprise. Les banques sont mieux équipées que d'autres organismes pour appuyer les prêts de trésorerie. Pour les banques commerciales, la difficulté réside dans le coût plus élevé du service des prêts aux petites entreprises. Certains gouvernements sont même allés jusqu'à orienter une assez forte proportion des établissements bancaires vers la petite entreprise, mais un bien plus grand nombre de banques se sont finalement rendu compte qu'il est de l'intérêt commun de développer la petite entreprise, étant entendu que les gouvernements et les organismes de développement intéressés donnent l'impulsion. Cet abandon des principes bancaires traditionnels, dû aux exigences en matière de garanties, est un facteur important du succès des programmes de promotion industrielle, car, pour les petites entreprises, l'accès aux facilités de crédit est bien plus important que le coût du crédit lui-même. C'est sur ce plan que les entreprises plus importantes et bien établies ont souvent bénéficié d'un avantage non négligeable dans le passé.

ii) Planification financière et procédures comptables

Les systèmes de comptabilité devraient être une source permanente d'information sur la direction de l'entreprise et contribuer ainsi à l'analyse et à l'évaluation des opérations en cours. L'objectif essentiel de la planification financière et des procédures comptables doit consister à déterminer comment le capital est utilisé ou comment on prévoit de l'utiliser au sein de l'entreprise. Nombreux sont les propriétaires/chefs de petites entreprises qui ne disposent pas d'un moyen moderne et efficace pour surveiller ainsi les opérations de leur entreprise. Par ailleurs, nombreux sont les agents des organismes de développement qui manquent de formation spécialisée et d'expérience commerciale et sont donc incapables dans la pratique d'assister les entreprises, notamment pour la planification des projets d'investissement. Une des tâches principales d'un chef d'entreprise consiste à prévoir ou à planifier les activités futures et les

besoins, et aussi à régler les opérations en fonction des ressources dont dispose l'entreprise. Les banques et les établissements de crédit sont les mieux placés pour contribuer à former les entrepreneurs, en leur apprenant non seulement à solliciter un prêt, mais aussi à mieux planifier; cette sorte d'appui technique devrait faire partie intégrante des programmes de promotion industrielle.

iii) Détermination et élaboration des projets industriels

Les aptitudes des entrepreneurs sont de toute évidence un élément fondamental de tout programme de promotion industrielle. Diverses tentatives ont été faites pour les améliorer. L'expérience acquise avec les programmes de promotion industrielle dans les pays en développement semble montrer que, même dans les pays qui en sont au premier stade de leur développement, il existe un nombre appréciable de personnes qui sont disposées à jouer un rôle qui implique des risques, mais peu nombreux sont ceux qui connaissent le processus d'élaboration d'un projet d'investissement et encore moins nombreux sont ceux qui peuvent accomplir, sans se faire aider, les différentes formalités que comporte la procédure. Ce qu'il faudrait, c'est organiser une série de campagnes, avec la participation des institutions et des organismes de développement intéressés, visant à informer et à motiver les futurs entrepreneurs en leur donnant la possibilité d'accéder librement aux dirigeants ou aux représentants de ces organismes qui, dans un premier temps, assumeraient ainsi un rôle consultatif. C'est en fait ce qui se passe normalement lorsque les organismes de développement attendent et suscitent activement une réponse de la part des collectivités locales.

La participation croissante des organismes de développement industriel à la recherche et à la planification de projets doit en principe faciliter l'apparition de projets bancables. Or, ces activités aboutissent trop souvent à des projets seulement sur le papier. Il semble qu'il y ait à cela deux raisons; en premier lieu, un organisme de développement ne s'intéresse pas spécialement à tel ou tel projet en particulier, car la plupart des propositions sont élaborées en quelque sorte dans l'abstrait, sans rapport avec de futurs propriétaires ou dirigeants et loin des dures réalités du commerce ou de l'industrie. Cela est essentiellement dû au fait que les responsables du secteur public eux-mêmes n'ont pas d'expérience sur ce plan. En second lieu, la recherche d'un projet commence dans la plupart des cas par la question "que peut-on produire", pour donner ensuite une réponse rationnelle. Il serait peut-être plus réaliste de poser d'abord la question "que peut-on vendre" pour se demander ensuite "comment peut-on le produire" au lieu de se trouver en présence de la question "comment va-t-on vendre ce que l'on a produit", question à laquelle il est difficile de répondre.

Il est clair que c'est aux institutions de crédit et aux organismes de développement que revient la tâche de conseiller, et mieux encore de former les futurs intéressés en ce qui concerne la préparation et la présentation des projets, afin de les aider à accomplir sans difficulté les formalités de procédure, et aussi pour améliorer la qualité des études préparatoires. A ce stade, il convient de ne pas oublier que l'on doit pouvoir disposer d'un dispositif de caractère institutionnel qui permette de fournir effectivement une assistance aux petites entreprises. Les gouvernements et les organismes de développement s'efforceront toujours de créer le moins possible d'institutions nouvelles. Il en est ainsi, non seulement à cause des coûts, mais aussi à cause des délais plus longs qu'exige l'étude d'un nouveau projet de développement et sa mise en oeuvre lorsqu'il s'agit de créer d'abord les institutions nécessaires, et à cause également du manque de compétence et d'expérience commerciale au sein de la nouvelle institution, alors que ces qualités sont extrêmement utiles pour adapter l'assistance fournie par l'institution aux exigences de l'industrie ou du commerce. En effet, dans les domaines où les petites entreprises ont absolument besoin d'assistance, tels les services consultatifs de gestion et l'assistance financière, il faut prévoir des contacts réguliers et d'étroites relations de travail entre les responsables du développement et les chefs d'entreprise. Il faut donc prendre des dispositions spéciales au niveau des institutions pour que les parties intéressées puissent y accéder plus facilement. Aussi conviendrait-il éventuellement de décentraliser la décision au sein des organismes de développement, afin de s'adapter au calendrier des opérations et aux besoins précis des petites entreprises. La fourniture d'une aide efficace à la petite entreprise implique des frais généraux élevés lorsqu'il s'agit de programmes d'une certaine envergure, dans lesquels figure notamment le coût de la formation du personnel préposé et des amples réseaux de liaison à prévoir. Cet élément n'est pas à négliger lorsqu'il s'agit de fournir une assistance à des entreprises situées dans des régions éloignées. On a quelques raisons de penser que les initiatives prises par les organismes de développement pour favoriser un meilleur étalement des zones de développement industriel aux alentours des principaux centres urbains ont abouti à concentrer le développement dans quelques zones bien déterminées, car les entrepreneurs sont sensibles à la proximité des sources d'assistance et à la possibilité d'y accéder, ou, inversement, à leur absence.

iv) Formation et services consultatifs

Un certain nombre de programmes de promotion industrielle visent à fournir une assistance globalisée aux entrepreneurs, afin d'accélérer le processus de création de nouvelles entreprises de petite et moyenne taille. En plus de la collaboration à la fourniture des facteurs de production et à l'étude de projets industriels sous une forme acceptable pour les organismes de développement, il faut aussi prévoir une formation et des services consultatifs en ce qui concerne les problèmes de gestion, la mise en place des installations de production, le choix des matériels, etc. Dans une certaine mesure, les entrepreneurs se désignent eux-mêmes comme tels, en ce sens que, vraisemblablement, ils ne décident de lancer une affaire que s'ils ont acquis au préalable une certaine expérience en la matière. Il n'en reste pas moins que l'éventail de compétences et de connaissances qu'ils doivent avoir est large. En outre, étant donné les conditions d'exploitation des petites entreprises, les propriétaires/directeurs ne sont pas facilement disponibles pour recevoir une formation, etc., dès lors que leur entreprise est en exploitation. Il conviendrait donc de prévoir des possibilités de formation de courte durée en matière de gestion avant que l'entrepreneur crée son entreprise. Par la suite, il semble que l'assistance la plus efficace consisterait à fournir des services consultatifs et à ouvrir des centres de documentation pour les questions techniques, les marchés, les questions juridiques, etc. Jusqu'à présent, les programmes de développement à l'intention des petites et moyennes entreprises ont fait relativement peu pour améliorer la qualité et la diffusion de documentation éducative et de manuels, que les entrepreneurs pourraient commodément utiliser pour s'informer et s'éduquer, conjointement avec les méthodes d'enseignement à distance. En particulier, les problèmes de langue, de dialecte, de terminologie technique, l'inaptitude à lire, à écrire ou à compter doivent être pris en considération lorsqu'il s'agit de fournir une assistance à des petites entreprises dans des régions éloignées et relativement peu développées.

v) Infrastructure, services essentiels et locaux industriels

A mesure que le volume de la production augmente, qu'il s'agisse d'articles fabriqués à la pièce, de production par lots plus ou moins importants ou de fabrication continue, il faut pouvoir compter de plus en plus sur un apport régulier des facteurs de production et des matières premières et sur une bonne distribution des produits. L'existence de moyens de communication et de services publics dans la zone où sont installées les entreprises constitue pour celles-ci un avantage appréciable en ce qui concerne les coûts; inversement, l'absence de tels

équipements cause des pertes de temps et d'argent. Etant donné que les petites entreprises doivent maintenir des contacts étroits avec leur marché, pouvant difficilement servir des clients dispersés et éloignés, elles sont dans une certaine mesure des suiveurs plutôt que des pionniers du développement. Sans moyens de transport, sans téléphone et sans locaux appropriés, la production industrielle peut devenir impossible, notamment s'il s'agit de procédés ou de techniques de fabrication spécialisés. L'assemblage de composants préfabriqués est une opération moins exigeante en ce qui concerne l'emplacement de l'entreprise, bien qu'elle n'échappe pas totalement à ces contraintes. De plus, la tendance des entreprises industrielles à se grouper dans un périmètre limité est due non seulement à leur besoin de services techniques, mais aussi à la nécessité de disposer de services de caractère commercial, de services de réparation et d'entretien et aussi d'une liaison avec d'autres industries et de la possibilité de sous-traiter.

Vu ces conditions, de nombreux organismes de développement industriel se sont efforcés de fournir ces services et ces installations en aménageant des zones industrielles. Ces initiatives ont souvent été prises pour attirer les petites entreprises dans telle ou telle localité et pour faciliter l'installation de nouvelles entreprises en offrant des bâtiments ou des locaux construits à l'avance. Ces initiatives en faveur du développement ont le grand intérêt de concrétiser de façon visible ces concentrations industrielles qui sont la preuve d'un progrès tant à des fins politiques qu'à des fins économiques, encourageant ainsi des activités analogues et donnant confiance dans les possibilités de l'industrie. La construction de locaux industriels et l'aménagement de zones industrielles sont aussi une façon de subventionner ou, tout au moins, de différer les mises de fonds nécessaires à la construction ou au démarrage, mais ce sont des investissements coûteux qui exigent des études de faisabilité approfondies et une bonne préparation. En tant qu'instrument de promotion industrielle il faut peut-être les considérer plutôt comme des facteurs de renforcement ou d'accélération de l'expansion d'une base industrielle établie plutôt que comme des facteurs de démarrage ou des catalyseurs du développement industriel. Les zones industrielles sont peut-être mieux adaptées aux besoins spécialisés et aux impératifs de la moyenne entreprise plutôt qu'à ceux des très petites entreprises, mais les expériences faites pour installer de petites industries nouvelles dans des minizones industrielles ont donné de bons résultats. Dans la plupart des cas, il est peut-être préférable de s'en remettre à l'adaptabilité de la petite entreprise et à la flexibilité d'organisation de sa production dans des locaux

transformés ou préexistants, au moins dans les premiers temps, jusqu'à ce qu'elle ait fait la preuve de sa viabilité et de sa faculté d'adaptation. Une fois que l'entreprise s'est montrée capable d'organiser sa production et de desservir systématiquement son marché, l'aider à construire ou à agrandir ses locaux et ses bâtiments est peut-être la forme d'assistance la plus sûre et la plus utile que l'on puisse lui fournir.

vi) Aide au développement des petites et moyennes entreprises établies

S'il est compréhensible qu'on accorde une certaine priorité aux mesures spéciales d'assistance visant à favoriser la création d'entreprises nouvelles dans les pays en développement, il faudrait en réalité accorder tout autant d'attention au renforcement et à l'amélioration de la production des petites et moyennes entreprises existantes. Vu la pénurie de capitaux et de chefs d'entreprise compétents dans de nombreux pays, il conviendrait de s'occuper davantage de ceux qui sont en activité pour s'assurer leur contribution maximale au développement économique. Le progrès dans ce domaine se heurte à deux difficultés principales : premièrement, il peut exister une certaine incompatibilité entre les objectifs du gouvernement et ceux des entreprises industrielles existantes; deuxièmement, les organismes de développement constatent souvent qu'il est plus difficile et plus coûteux de fournir une assistance pratique et bien adaptée aux entreprises établies, car ces dernières sont en général beaucoup plus exigeantes quant à la qualité et à la variété de l'assistance dont elles ont besoin.

Tandis que les gouvernements et les organismes de développement tendent à orienter leurs programmes et leurs activités vers des objectifs à moyen ou à long terme, qui englobent normalement les questions d'emploi et de participation au capital social, dans le cadre général envisagé pour le développement, les entreprises industrielles semblent toutes viser des objectifs beaucoup plus immédiats et, en particulier, se préoccupent beaucoup des bénéfices. Les organismes de développement ont pour tâche, d'une part de créer un climat économique commercial favorable à la prospérité des entreprises et, d'autre part, de veiller à ce que les entreprises industrielles s'insèrent dans l'économie "officielle" et respectent dans leurs activités les arrangements de caractère juridique, administratif et fiscal faits par les gouvernements pour atteindre les objectifs supérieurs de leur politique. Ces contraintes pèsent généralement

lourd sur les petites entreprises qui sont moins bien armées pour se conformer aux exigences de la bureaucratie et se fixent en général des priorités d'un autre ordre intéressant les perspectives immédiates de leurs activités industrielles.

Après une certaine période d'activité, les petites entreprises industrielles se montrent étonnamment aptes à régler les problèmes courants d'organisation et de production. Aussi devient-il de plus en plus difficile de leur fournir une assistance pratique et adaptée au développement de leurs activités industrielles du fait de leurs exigences accrues en matière de spécialistes, de compétences techniques, etc. Il faut donc avant tout aider l'entrepreneur à considérer plus objectivement la situation de son affaire et à analyser les problèmes ou les difficultés qui se présentent de façon à en déterminer les causes réelles, et non les causes apparentes. Par la suite, la manière la plus efficace de l'assister consiste à lui donner accès aux conseils et aux renseignements techniques spécialisés, à lui donner des avis plus compétents en matière de gestion pour l'aider à résoudre ses difficultés d'organisation dans les périodes de transition, de croissance ou de diversification à mesure que l'entreprise s'adapte aux conditions nouvelles du marché, et à élargir l'éventail des débouchés auxquels l'entreprise a accès, y compris, dans certains cas, en lui ouvrant les marchés d'exportation. A mesure que les entreprises cherchent à devenir plus compétitives et plus efficaces, il faut se préoccuper davantage du niveau et du maintien de la qualité de leurs produits. Les organismes de développement ont un rôle important à jouer dans ce domaine pour aider les entreprises à atteindre les normes de fabrication fixées et à contrôler la qualité des produits qu'ils achètent, et celle de leur production, en leur donnant accès aux centres de recherche technique, d'essais et de technologie de la production. En général, les petites entreprises ne disposent pas des ressources ou des compétences nécessaires pour répondre à leurs besoins croissants dans ces domaines; lorsque l'entreprise passe à la catégorie moyenne, la production devient plus une question d'application et d'exploitation rationnelle de la technologie que de bonne organisation d'une production fondée sur des procédés plus simples.

Le développement technologique et le transfert des techniques sont d'une importance croissante pour les petites entreprises à mesure que croît leur aptitude à la gestion et à la production. Or, les organismes de développement n'ont pas la tâche facile quand ils veulent fournir une assistance dans ces domaines. Non seulement ils doivent disposer d'une bonne expérience technique et commerciale, mais la concurrence entre les petites entreprises et des facteurs extérieurs tels

que les importations ou les progrès technologiques, compliquent la situation des producteurs. Pour la plupart des petites entreprises industrielles, le développement technologique consiste à appliquer ou à adapter des techniques confirmées plutôt qu'à s'intéresser à des techniques nouvelles ou en pleine évolution. En outre, la petite entreprise s'intéresse essentiellement aux innovations de la technologie de la production qui peuvent réduire leurs prix de revient ou améliorer l'acceptabilité d'un produit déjà sur le marché pour en élargir les débouchés. La petite entreprise industrielle adopte rarement en bloc tout un système de production entièrement nouveau; elle s'efforce plutôt, le plus souvent, de raffiner et d'adapter ses techniques aux conditions nouvelles de la production ou du marché.

Pour la plupart des petites entreprises, l'assistance dans le domaine de la technologie de la production peut se présenter sous trois formes : premièrement, amélioration des connaissances et accès à la documentation existante sur les systèmes et les techniques bien établis; deuxièmement, orientation et avis technique sur des problèmes de production particuliers, en dehors du champ d'expérience normal de l'entreprise, qui nuisent à la qualité et à l'efficacité des procédés de production utilisés; troisièmement, aide technique compétente pour résoudre les problèmes que pose l'adaptation des produits. Pour le petit nombre d'entre elles qui ont de bonnes compétences techniques, il peut aussi s'avérer utile de les faire entrer dans un circuit ayant des intérêts analogues afin de les mettre en contact avec des idées nouvelles et avec des innovations, et de stimuler ainsi leur créativité technique. En général, on ignore dans quelle mesure les établissements de recherche et de formation technique locaux sont en rapport avec les activités de la petite entreprise. Quoi qu'il en soit, ces établissements pourraient apporter une contribution notable en aidant les entreprises à résoudre les problèmes techniques de la production industrielle^{1/} et en favorisant les innovations par la fourniture de renseignements et de conseils pertinents.

Pour ce qui est de la commercialisation, les organismes de développement peuvent fournir une assistance utile de deux façons : premièrement, en recueillant et en distribuant des données sur le marché, ce qui peut améliorer, à peu de frais, l'efficacité des activités de commercialisation de l'entreprise. Cette forme d'aide

^{1/} Voir l'intéressante monographie sur la fourniture de services technologiques aux Philippines, présentée à l'annexe I.

implique l'acquisition et la mise en forme de l'information et la possibilité de fournir des photocopies à la demande; si elle est bien organisée, cette activité peut s'autofinancer. Deuxièmement, des efforts concertés pour ouvrir les acheteurs du secteur public à la concurrence des petites entreprises industrielles peuvent considérablement augmenter les possibilités des petites entreprises sur le marché local. Les commandes de produits fongibles et de matériel faites par le secteur public peuvent aussi provoquer un relèvement des normes de production locale si les acheteurs prennent les mesures qui conviennent pour assurer le contrôle de la qualité. C'est là un domaine où les organismes de développement et la petite entreprise n'ont pas la tâche facile, mais il s'agit là, potentiellement, d'un puissant facteur de développement.

3. La dispersion du développement industriel

De nombreux gouvernements du tiers monde voudraient parvenir à un développement industriel plus équilibré du point de vue géographique. Une concentration excessive de la population, et donc de la vie économique et sociale, pèse sur le développement. Et les besoins et le bien-être de la majorité de la population, qui vit en dehors des grands centres urbains, appellent une action des pouvoirs publics. Il existe, à l'échelon national et local, une réglementation administrative concernant l'utilisation des sols, la construction et diverses activités économiques, notamment l'industrie; il est donc possible de contrôler dans une certaine mesure la répartition de l'activité industrielle, en particulier au moment de l'implantation des grandes usines et de l'allocation de terrains à usage industriel. Pour ce qui est de l'emplacement géographique, les petites et moyennes entreprises sont en général plus facilement adaptables; elles sont toutefois étroitement dépendantes de leurs marchés et apparaissent habituellement à la suite de grands travaux d'infrastructure. Dans certains pays on a voulu, dans un contexte essentiellement rural, faire des petites et moyennes entreprises industrielles le moteur du développement, afin de créer des emplois et répondre aux besoins fondamentaux des paysans, en particulier quand on disposait sur place de matières premières pouvant être transformées. De nombreuses zones rurales sont déjà reliées à des centres de services qui pourvoient aux besoins des paysans et achètent leurs produits. Ces carrefours sont des lieux d'échange et de prestation de services essentiels, administratifs ou autres. Une amélioration radicale et une diversification des services et des activités de ces centres sera la condition indispensable à leur rayonnement dans l'arrière pays. C'est la mise en valeur de ressources locales qui rendra possible leur transformation et la création d'industries manufacturières, à condition que les nouveaux produits soient compétitifs par rapport à ceux que

l'on trouve déjà sur le marché. Il y a beaucoup à faire pour encourager les tentatives locales de création de petites entreprises industrielles dans ces centres de services - ne serait-ce qu'en veillant à ce que les organismes de développement offrent aux localités l'assistance qui leur est due. Il est rare que le développement industriel soit le point de départ ou le catalyseur d'initiatives dans d'autres secteurs de l'économie locale; il vient plutôt étayer celles-ci. C'est alors qu'une formation appropriée de la main-d'oeuvre et des aides financières aux entreprises sont essentielles. Cependant, la méthode la plus fructueuse sera d'aider activement les entreprises industrielles produisant pour un marché dont la taille garantit leur rentabilité et leur viabilité économiques. Les petites et moyennes entreprises illustrent parfaitement ce principe.

4. La politique à l'égard des petites et moyennes entreprises

Devant l'importance de ce secteur des petites et moyennes entreprises, qui réunit la majeure partie des unités de production et emploie une bonne part de la main-d'oeuvre industrielle, les gouvernements de nombreux pays en développement s'efforcent de faire couvrir les activités de ce sous-secteur par des organismes officiels de réglementation et de statistique. L'une des principales motivations des pouvoirs publics en l'occurrence est leur souci d'imposer des normes d'hygiène et de sécurité minimum dans l'ensemble du secteur industriel, et plus particulièrement dans les petites entreprises, qui parfois ont tendance à tourner la loi pour économiser sur les frais généraux. Parfois, le gouvernement a pu imposer des normes de qualité concernant certains produits industriels, notamment ceux de l'industrie alimentaire, afin de défendre le consommateur; mais cela a souvent créé de graves difficultés aux petites entreprises qui ne disposent pas des laboratoires et des installations de contrôle obligatoire. Par ailleurs, les inspecteurs du travail sont gênés par le caractère fragmentaire et dispersé de la production du sous-secteur des petites et moyennes entreprises. Presque partout, l'augmentation des recettes publiques que permettent les contributions indirectes, a incité aussi les organismes de développement à intégrer si possible les petites et moyennes entreprises les plus productives dans le secteur structuré de l'économie.

En un sens, cette réglementation et cette directivité semblent s'opposer à la nécessité de créer ou d'accroître un potentiel industriel et tout particulièrement d'encourager l'investissement. C'est pourquoi les organismes de développement devront simplifier, pour les rendre plus aisées, les relations des entreprises avec les divers services administratifs - plutôt que de s'attacher à un contrôle bureaucratique pointilleux. Mais lorsqu'un même organisme ou un seul fonctionnaire ont tout à la fois un rôle normatif et promotionnel, il est peut-être inévitable que les tâches de réglementation l'emportent sur celles de l'assistance.

Dans la plupart des pays en développement, l'un des moyens privilégiés d'établir et de maintenir le contact entre pouvoirs publics et petites entreprises a été d'introduire un système de patentes ou d'immatriculation des entreprises. Cette officialisation est devenue par la suite une condition indispensable pour prétendre encore à l'assistance d'organismes ou de banques de développement. Certains gouvernements, dans le cadre de leur "planification totale" de l'économie, ont tenté de réglementer l'investissement des petites entreprises, en étendant le système des patentes ou en orientant les capitaux vers certaines branches de produits.

Les pouvoirs publics se sont efforcés presque toujours de faire entrer les petites entreprises industrielles dans leurs études périodiques de la production du secteur secondaire. Il est évidemment souhaitable d'essayer de couvrir systématiquement toutes les entreprises de taille moyenne, par des enquêtes régulières et fréquentes. Cette exhaustivité est plus difficile à réaliser en ce qui concerne les petites entreprises. Peut-être la meilleure solution serait-elle de suivre l'évolution des paramètres clefs de la production des petites entreprises, d'une année sur l'autre, et de faire une étude plus complète tous les trois ans seulement.

CHAPITRE II

EVOLUTION DES PMI DANS LES ETATS MEMBRES DE L'OCI : QUELQUES INDICES RECENTS

L'objet du présent chapitre est de fournir quelques renseignements sur le rôle que jouent les PMI dans le processus de développement industriel des pays membres de l'OCI, et sur certaines des principales directives et mesures institutionnelles effectivement appliquées pour renforcer ce rôle. Trois obstacles fondamentaux entraveront de toute évidence cette tentative. D'une part, les pays membres de l'OCI constituant un groupe extrêmement hétérogène quant à leurs dimensions, leur niveau d'industrialisation et leurs politiques économiques, de sorte que les modalités et les politiques arrêtées par eux en matière de PMI ne se prêtent pas à une synthèse. Cette diversité est d'ailleurs confirmée par le tableau 2 où apparaissent les différences considérables des effectifs des populations actives respectives. D'autre part, il existe très peu de statistiques sur la taille et l'évolution des PMI dans les différents pays, et l'on ne peut obtenir une information systématique sur les mesures prises et les institutions mises en place pour soutenir les PMI, notamment pour ce qui est du rôle et de l'incidence effective de la politique et des mesures appliquées. Enfin, les diverses définitions de la petite industrie utilisées dans les statistiques nationales nuisent à la comparabilité.

On estime toutefois qu'en dépit de ces inconvénients, un aperçu général - même incomplet - s'impose dans le cadre du présent document. L'examen d'une variété de PMI établies dans un certain nombre de pays membres de l'OCI permettra de se faire une première idée de l'importance et de la diversité des méthodes employées en ce qui les concerne et d'énoncer à partir de cet aperçu une première série de recommandations en vue d'un renforcement de cet important élément du processus de développement industriel dans les pays de l'OCI. Cela incitera probablement ces pays à accorder plus d'attention à la collecte systématique et plus cohérente de données pertinentes. Le présent chapitre pourrait ainsi constituer dans ce domaine la première phase d'une étude analytique qui pourra s'appuyer sur les renseignements que fourniront en réponse chacun des pays membres de l'OCI, et sur leur coopération.

Tableau 2. Pays membres de l'OCI : indicateurs de base, 1982

Pays	Population (millions d'habitants)	PIB par habitant en dollars E.-U. aux prix courants	Pourcentage de la population urbaine par rapport au total	Emploi dans l'industrie manufacturière	Pourcentage de l'emploi dans l'industrie manufacturière par rapport au total de la population active
Afghanistan	16,8	...	17	34 970 (1981)	0,4
Algérie	19,9	2 350	45	329 500 (1980)	3,4
Arabie saoudite	10,0	16 000	69	61 536 (1976)	1,3
Bahreïn	0,4	9 280
Bangladesh	92,9	140	12	401 160 (1979)	0,8
Bénin	3,7	310	15
Brunéi	0,2	25 600
Burkina Faso	6,5	210	11	4 881 (1981)	0,1
Cameroun	9,3	840	37	26 944 (1978)	0,5
Comores	0,4	340
Djibouti	0,4
Egypte	44,2	690	45	779 900 (1977)	3,2
Emirats arabes unis	1,1	23 770	79	30 558 (1981)	5,1
Gabon	0,7	4 000	.	13 433 (1980)	3,6
Gambie	0,7	360	.	1 800 (1980)	0,6
Guinée	5,7	310	20
Guinée-Bissau	0,8	170	1,1
Indonésie	152,6	580	22	963 000 (1980) ^{a/}	0,6
Iran	41,2	...	52	437 540 (1980)	2,1
Iraq	14,2	...	70	147 290 (1977)	2,1
Jamahiriya arabe libyenne	3,2	8 510	58	13 843 (1976) ^{a/}	0,9
Jordanie	3,1	690	60	24 378 (1980)	4,9
Koweït	1,6	19 870	91	37 456 (1978)	4,7
Liban	2,6	...	77
Malaisie	14,5	1 860	30	446 785 (1979)	5,6
Maldives	0,2
Mali	7,1	180	19	13 435 (1981)	0,4
Maroc	20,3	870	42	193 128 (1981)	1,8
Mauritanie	1,6	470	26	82 (1981)	.
Niger	5,9	310	14
Oman	1,1	6 090	.	3 926 (1978)	.
Ouganda	13,5	230	9
Pakistan	87,1	380	29	456 761 (1977)	1,1
Palestine
Qatar	0,3	21 880
République arabe syrienne	9,5	1 680	49	194 600 (1980)	4,2
Sénégal	6,0	490	34	26 697 (1977)	0,9
Sierra Leone	3,2	390	23
Somalie	4,5	290	32	10 460 (1977)	0,4
Soudan	20,2	440	23
Tchad	4,6	80	19
Tunisie	6,7	1 390	54	124 537 (1980)	3,5
Turquie	46,5	1 370	44	817 500	3,9
Yémen	7,5	500	14
Yémen démocratique	2,0	470	38	9 588 (1977)	0,9

a/ A l'exception des 3 530 employés des raffineries de pétrole.

Source : Rapport sur le développement dans le monde 1984, Banque mondiale, et base de données de l'ONU/DI.

A. Afrique

1. Les PMI et les stratégies d'industrialisation en Afrique

Il est intéressant de constater tout d'abord que nombre des conditions énoncées par les pays d'Afrique dans le Plan d'action de Lagos^{1/} en ce qui concerne le développement industriel touchent directement les PMI :

- Diversification de la structure industrielle :

"Création de réseaux de petites et moyennes entreprises ainsi que promotion active et encouragement du secteur non industrialisé";

- Adaptation des politiques :

"Prendre des mesures et introduire des stimulants pour encourager et soutenir le développement des petites et moyennes industries en tenant compte de la nécessité d'utiliser les ressources locales, de l'emploi et de la diffusion technologique";

- Meilleur équilibre entre zones urbaines et zones rurales :

"Formuler et mettre en oeuvre des directives pour freiner l'exode rural vers les zones urbaines par décentralisation des petites et moyennes entreprises basées sur les ressources locales vers les zones rurales et développement des infrastructures dans ces zones";

- Encourager l'esprit d'entreprise africain :

"Former, encourager et soutenir les entrepreneurs africains pour qu'ils participent effectivement à la production industrielle en vue de contrôler progressivement la propriété du capital dans le secteur".

Ces différents éléments de la stratégie du développement, déjà évoqués durant les années 70 dans l'énoncé des plans et des politiques de développement pour l'Afrique, ont pris davantage d'importance dans les années 80. La promotion des petites et moyennes industries n'est pas une innovation, mais elle retient de plus en plus l'attention en tant qu'élément de nombreuses stratégies nationales d'industrialisation. On la considère comme un facteur important de l'autosuffisance et du développement autonome de l'industrie.

^{1/} Plan d'action de Lagos pour le développement économique de l'Afrique 1980-2000, adopté le 29 avril 1980, publié par l'Organisation de l'unité africaine, Genève 1981.

2. Tendances du développement

En Guinée, la contribution des petites industries privées s'est accrue sans interruption de 1973 à 1981, tant dans l'industrie manufacturière que dans le secteur du bâtiment, même au cours de la période allant de 1977 à 1981 durant laquelle la production du secteur public dans ces deux types d'industries a fortement diminué.

Au Niger, le secteur (officiel) de l'industrie manufacturière comptait, en 1979, 43 entreprises employant environ 3 400 salariés. Dix entreprises d'Etat et 13 entreprises mixtes assurent 68 % de l'emploi salarié et produisent 50 % du total de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière. Le domaine artisanal est probablement l'élément prédominant du secteur industriel national, mais on ne dispose d'aucune donnée précise pour en mesurer la contribution effective qui, en 1979, était évaluée à 5,2 % du PIB. Selon les meilleures évaluations, l'artisanat emploierait 25 000 personnes. Des techniques modernes sont progressivement adoptées et leur emploi est stimulé par des prêts afin de renforcer les petites industries. Depuis 1979, l'Office de promotion de l'entreprise nigérienne (OPEN) intervient activement dans la promotion des PMI^{1/}.

En Algérie, la petite industrie privée conserve une part de l'activité dans les domaines du bâtiment, des industries légères (textile, chaussure) et de la sous-traitance pour l'important secteur industriel public. Le Plan pour 1980-1984 réserve 3 milliards de dinars algériens, soit 3,3 % du total de l'investissement industriel, à des investissements consacrés aux petites et moyennes industries d'aval et à la sous-traitance, en vue du développement d'activités économiques "intégrées".

Au Maroc^{2/}, il ressort des évaluations figurant dans l'étude industrielle de 1977 qu'il existait environ 3 160 petites entreprises industrielles (5 à 49 ouvriers) employant environ 42 100 personnes, qui représentaient 74 % de la totalité des entreprises industrielles et 20 % de l'emploi dans l'industrie manufacturière. Pratiquement les deux tiers de la totalité des petites entreprises étaient établies dans les trois grandes agglomérations urbaines (Casablanca, Fez, Marrakech). Les très petites entreprises ou entreprises artisanales employant moins de cinq personnes sont plutôt disséminées en zone rurale et fournissent essentiellement les marchés locaux (les principales caractéristiques de la petite industrie marocaine sont présentées au tableau 3).

^{1/} Voir aussi annexe III.B.

^{2/} Cet exposé concernant le Maroc se fonde sur le rapport No 3502-MOR de la Banque mondiale : Morocco, Second Small Scale Industry Project, 10 juin 1981.

Tableau 3. Maroc : principales caractéristiques
des petites industries en 1969 et 1977
(5 à 49 employés)

	1969	1977
1. Nombre de petites industries	2 840,0	3 160,0
2. Nombre d'employés	37 200,0	42 100,0
3. Nombre moyen d'employés par entreprise	13,1	13,3
4. Rapport de 2 au total de l'emploi dans l'industrie manufacturière (%)	29,4	19,9
5. Valeur ajoutée des petites industries (millions de DH aux prix constants de 1969)	575,0	672,0
6. Rapport de 5 à la valeur ajoutée manufacturière (%)	28,5	19,3
7. Valeur ajoutée par employé dans la petite industrie (1969, milliers de DH)	15,4	16,0
8. Valeur ajoutée par employé dans les autres industries (1969, milliers de DH)	16,1	16,5
9. Valeur des exportations des petites industries (millions de DH)	n.d.	462,0
10. Rapport de 9 aux exportations de l'industrie manufacturière (%)	n.d.	21,9
11. Investissements dans les petites industries (millions de DH)	n.d.	223,0
12. Rapport de 11 à l'investissement dans l'industrie manufacturière (%)	n.d.	17,4

Source : Ministère de l'industrie, Etudes industrielles de 1969 et 1977.

Deux sous-secteurs dominent les activités de la petite industrie marocaine : l'industrie alimentaire et celle des textiles et des cuirs. En 1977, ils représentaient ensemble 56 % de l'emploi, 55 % du total de la valeur ajoutée des petites industries, 95 % du total des exportations des petites industries et 59 % des investissements dans ces mêmes industries. La petite industrie alimentaire (conserve de fruits et de légumes et huile d'olive essentiellement) a compté pour près de la moitié des exportations des industries alimentaires en 1977. La petite industrie joue un rôle considérable dans le traitement des aliments, l'industrie mécanique et électrique, les matériaux de construction et l'industrie du bois et des meubles, notamment en fournissant les marchés locaux. Les petites industries des textiles et du cuir offrent des possibilités très intéressantes en matière de création d'emplois utilisant 34 % du total de la population active, mais elles ne contribuent que faiblement aux exportations. On prévoit toutefois que de nouvelles

possibilités d'exportation pourraient être offertes aux petites industries par de grandes entreprises étrangères, qui les chargeraient d'assurer en sous-traitance une partie de leur production.

Il semblerait que certaines petites industries ont un avantage concurrentiel latent par rapport à de plus grandes entreprises dans un certain nombre de sous-secteurs. En 1977, la valeur ajoutée par employé dans l'industrie des textiles et du cuir, et plus encore dans celle des aliments, était plus élevée dans les petites industries que dans de plus grosses entreprises.

Au Burkina Faso, le secteur industriel est essentiellement caractérisé par une production à petite échelle réalisée dans des unités de production qui, pour la plupart, n'appartiennent pas au secteur officiel. Ces unités assurent les quatre cinquièmes de la contribution du secteur industriel au PIB, la majeure partie de l'emploi industriel et l'essentiel des besoins de la consommation domestique de produits fabriqués ou traités. Les techniques employées sont des plus diverses et vont, par exemple, de procédés métallurgiques essentiellement modernes à la fonte de figurines en bronze selon la méthode traditionnelle de la cire perdue. En dépit de son importance, le secteur de la petite industrie n'a malheureusement pas fait l'objet d'études suffisantes et l'on ne dispose guère, en ce qui le concerne, de renseignements sur les perspectives commerciales, l'emploi, les facteurs de production et les coûts^{1/}.

Dans le cas du Cameroun et du Mali, les projets d'investissement, qui sont susceptibles de bénéficier d'avantages fiscaux et sont approuvés par les comités nationaux d'investissement compétents, ont permis de disposer de quelques renseignements sur la création d'emplois, les rapports entre l'investissement et l'emploi et l'intensité de capital. Le tableau 4 permet notamment de constater que l'intensité de capital des grandes entreprises est presque six fois supérieure à celle des petites entreprises dans le cas du Cameroun et proche du double dans le cas du Mali. Ces chiffres, toutefois, sont fondés sur un nombre relativement limité d'investissements approuvés et peuvent de ce fait ne donner qu'un ordre de grandeur approximatif.

^{1/} ECA/ONUDI, Rapport sur la Haute-Volta, 18 juin 1981.

3. Infrastructure de soutien et détermination des politiques

Dans la plupart des pays africains membres de l'OCI, une action est actuellement entreprise aux fins suivantes :

- Eliminer les conditions qui s'opposent à un développement des petites industries, telles que notamment la fixation à un niveau trop élevé des valeurs minimales d'investissement nécessaires pour bénéficier d'avantages;
- Réduire et simplifier les procédures requises pour bénéficier des avantages financiers et fiscaux;
- Simplifier le travail des autorités compétentes en établissant une relation entre les études requises et les critères directement prescrits par le code des investissements;
- Améliorer l'organisation interne des organismes responsables (notamment par l'élimination des chevauchements de compétence);
- Assouplir le régime des licences d'investissement obligatoires.

C'est le ministère de l'industrie qui, dans la plupart des pays, joue un rôle clef dans l'élaboration des politiques de soutien des PMI. Compte tenu de la complexité du réseau d'institutions qui participent à l'application de ces politiques (différents ministères, services de promotion de l'investissement, établissements de soutien technique, établissements financiers, organismes internationaux), il apparaît, assez souvent cependant, que le ministère de l'industrie n'est pas suffisamment équipé pour s'acquitter des fonctions qu'exige cette opération, à savoir la fourniture de conseils et la coordination. Il en résulte parfois que le règlement de certains dossiers d'investissement pose des problèmes, ce qui nuit à l'instauration d'un ensemble de directives favorables au développement général des PMI.

Ceci explique pourquoi des organismes de services techniques ont été créés dans la plupart des pays pour aider les PMI dans des domaines tels que :

- La recherche et l'élaboration des projets;
- Les conseils pour obtenir un financement, etc.;
- Les conseils techniques aux responsables de PMI;
- La formation des entrepreneurs.

Tableau 4. Profils des investissements industriels au Cameroun et au Mali, 1981-1982^{1/}

Type d'investissement ^{3/}	Nombre d'entreprises	Investissement en millions de francs CFA ^{2/}	Pourcentage par rapport à l'investissement total	Investissement moyen en millions de francs CFA	Création d'emplois	Pourcentage du total des emplois nouvellement créés	Investissement par emploi créé en milliers de francs CFA	Intensité de capital (investissement faible = 100)
<u>Cameroun</u>								
Important	5	11 972	74,2	2 394	893	43,6	13 406	583
Moyen	10	2 819	17,5	282	564	27,6	5 000	217
Faible	22	1 352	8,3	62	588	28,8	2 300	100
Total	37	16 143	100,0	436	2 045	100,0	7 894	
<u>Mali</u>								
Important	4	5 695	54,3	1 424	945	44,2	6 027	173
Moyen	3	1 321	12,3	440	199	9,3	6 638	191
Faible	46	3 467	33,1	75	995	46,5	3 484	100
Total	53	10 484	100,0	198	2 139	100,0	3 901	

^{1/} D'après les projets d'investissement approuvés et pouvant bénéficier d'avantages fiscaux, source : Rapports de consultants de l'ONUDI.

^{2/} 400 francs CFA = 1 dollar des E.-U.

^{3/} Types d'investissement : important = plus de 1 milliard de francs CFA
 moyen = 0,25 à 1 milliard
 faible = moins de 0,25 milliard

C'est ainsi qu'ont été créés, par exemple, la Société nationale d'études et de promotion industrielle (SONEPI) de Dakar (Sénégal)^{1/}, le Centre national d'assistance aux petites et moyennes entreprises (CAPME) au Cameroun, le Centre d'études et de promotion industrielles (CEPI) au Mali, l'Office pour la promotion de l'entreprise voltaïque (OPEV) au Burkina Faso ou, plus récemment, le Groupe d'assistance technique créé dans le cadre de l'APD au Maroc. Au Sénégal, la SONEPI participe en outre activement aux opérations d'assistance financière : elle a créé un fonds de participation au capital social qui permet aux entrepreneurs de réunir au moins 35 % de l'investissement nécessaire et un fonds de garantie pour aider les entrepreneurs qui contractent des emprunts pour l'achat de matériel.

Dans de nombreux pays africains, il existe des banques de développement spécialisées, telles que la Banque camerounaise de développement (BCD), qui ont pour mandat explicite de financer, entre autres, les investissements dans l'industrie et d'assurer la gestion de crédits obtenus soit d'organisations internationales, soit dans le cadre d'aides bilatérales. Au Mali, la Banque de développement a créé un département distinct chargé des crédits étrangers accordés aux petites et moyennes entreprises. L'utilisation optimale de ces fonds est bien souvent entravée par des taux d'intérêt élevés, des procédures inadéquates et complexes, des conditions de pure forme qui dépassent de loin les moyens des petits entrepreneurs, des procédures d'approbation intervenant hors du pays, même dans le cas de petits projets, et parfois même un manque de compréhension de la part de certains employés de banque.

^{1/} La SONEPI a aujourd'hui pris une importance régionale : elle assure la formation de ressortissants de pays voisins et entreprend des études pour la promotion de PMI dans d'autres pays. Elle a mis au point un programme général d'aménagement de zones industrielles et a créé un département très actif de promotion de petites et moyennes entreprises industrielles nouvelles. Plus récemment encore, elle a abordé les problèmes des politiques de régionalisation et des programmes de sous-traitance.

B. Asie du Sud et du Sud-Est

1. Tendances

Dans les pays de l'Asie du Sud et du Sud-Est membres de l'OCI, comme dans ceux des autres régions, la définition des petites et moyennes entreprises varie d'un pays à l'autre ;

-En Indonésie, le recensement industriel de 1974-1975 établissait une distinction entre entreprises familiales et artisanales (moins de 5 employés), petites entreprises (5 à 19 employés), moyennes entreprises (20 à 99 employés) et grandes entreprises (plus de 100 employés).

-Le recensement des industries manufacturières malaisiennes classe les entreprises en toutes petites entreprises (moins de 5 employés), petites entreprises (5 à 49 employés), moyennes entreprises (50 à 199 employés) et grandes entreprises (plus de 200 employés).

-Au Pakistan, le secteur des petites entreprises comprend toutes celles dont les immobilisations (compte non tenu de la valeur du terrain) sont inférieures ou égales à 10 millions de roupies pakistanaises.

On trouvera aux tableaux 5 et 6 la répartition par taille des entreprises dans le secteur manufacturier indonésien et malaisien et la contribution de chaque groupe à l'emploi et à la valeur ajoutée. Mais un certain nombre de facteurs - et en premier lieu l'amélioration de la couverture des statistiques (voir les réserves qui accompagnent le tableau 5) - rendent difficiles les comparaisons entre périodes en particulier dans le cas de l'Indonésie.

En Indonésie (1979), les entreprises familiales et artisanales et les petites entreprises représentaient à elles seules 87 % de l'emploi dans le secteur manufacturier et 22 % de la valeur ajoutée de ce secteur; en Malaisie (1978), les toutes petites, petites et moyennes industries ont absorbé 49 % de l'emploi dans le secteur manufacturier et ont représenté la proportion relativement élevée de 45 % de la valeur ajoutée de ce secteur.

Dans un récent rapport (repris au tableau 6) sur les petites industries en Malaisie, la Banque mondiale a étudié d'assez près les secteurs dans lesquels il apparaît que les petites industries bénéficient d'avantages relatifs qui peuvent se manifester dans l'utilisation productive soit des deux facteurs de production (capital et travail) soit de l'un d'entre eux. Il s'agit en général de la préservation au départ de denrées périssables, de la réduction du poids de matériaux volumineux pour en faciliter le transport et de cas dans lesquels il est nécessaire d'avoir des contacts personnels avec les clients; en général, les économies d'échelle sont minimales ou nulles.

Tableau 5. Indonésie : secteur manufacturier, par groupes d'entreprises de même taille, 1974-1975, 1979

	1974 - 1975				1979				1980	1981
	Grandes et moyennes	Petites	Familiales et artisanales	Total	Grandes et moyennes	Petites	Familiales et artisanales	Total	Grandes et moyennes	Grandes et moyennes
1. Nombre d'entreprises (en milliers)	7	48	1 235	1 290	8	113	1 418	1 539	8	8
2. Personnel employé (en milliers)	662	343	3 900	4 895	640	827	2 795	4 492	977	1 012
3. Valeur ajoutée (milliards de roupies)	476	53	83	613	1 660	187	291	2 139	2 149	2 782
4. Production brute (milliards de roupies)	1 294	158	201	1 653				6 904	8 299	

Sources : Bureau central des statistiques (BPS), recensement des industries manufacturières pour 1974-1975. Bureau central des statistiques, petites industries, 1979. Industrial Development Review Series, Indonesia, UNIDO/IS.458, 18 avril 1984, p. 20.

Note : Il y a lieu de noter certaines imperfections dans les données. Tout d'abord, les données relatives aux grandes et moyennes entreprises sont celles de 1974; celles qui concernent les petites entreprises sont valables pour 1975 et celles qui concernent les entreprises artisanales rendent compte de la période allant d'août 1974 à juillet 1975. Ensuite, le Bureau central des statistiques pense que, surtout dans le cas des petites entreprises et des entreprises artisanales, la couverture est probablement assez mauvaise et les estimations (celle de la valeur ajoutée en particulier) vraisemblablement très inférieures au chiffre réel.

L'accroissement du nombre de petites entreprises, du nombre de personnes qu'elles emploient et de leur valeur ajoutée entre 1974-1975 et 1979 traduit davantage l'amélioration de la couverture de ce type d'entreprises qu'une véritable expansion.

L'enquête de 1979 sur les industries familiales et artisanales a été faite à partir d'une enquête sur les ménages effectuée dans le cadre général du programme régional d'enquêtes socio-économiques. Il n'est pas sûr que ses résultats puissent être comparés point par point aux données sur les entreprises familiales tirées du recensement de l'industrie de 1975.

Tableau 6. Secteur manufacturier, Malaisie péninsulaire
Importance économique des groupes d'entreprises classées par taille

Groupe	Nombre d'établissements		Nombre de personnes employées		Valeur ajoutée en millions de ringgits		Valeur des immobilisations en millions de ringgits		
		en %		en %		en %		en %	
1978									
Toutes petites	5	4 683	41,6	13 630	3,4	65,0	0,5	74,5	1,4
Petites	5-49	5 028	44,8	80 376	19,8	705,4	13,1	587,1	11,0
Moyennes	50-199	1 124	10,0	105 959	26,2	1 700,4	31,4	1 491,5	28,0
Grandes	200	390	3,6	206 664	50,7	2 980,7	55,0	3 166,5	59,5
Total		11 225	100,0	406 626	100,0	5 451,5	100,0	5 319,6	100,0
1973									
Toutes petites	5	4 683	42,3	11 733	3,9	29,4	1,3	21,8	0,9
Petites	5-49	5 250	47,5	77 525	26,0	393,6	17,0	318,8	13,9
Moyennes	50-199	859	7,8	79 428	26,7	715,2	30,7	673,6	9,4
Grandes	200	268	2,4	129 248	43,4	1 185,8	51,0	1 280,3	55,8
Total		11 060	100,0	297 934	100,0	2 326,9	100,0	2 294,6	100,0

Source : Rapport de la Banque mondiale No 3851-MA, Malaysia, Development Issues of Prospects of Small Enterprises (3 volumes), 25 juin 1982.

Si l'on considère les sous-secteurs de la production industrielle plus en détail, on aboutit aux conclusions suivantes dans le cas de la Malaisie :

- Les domaines dans lesquels il apparaît que les petites industries utilisent plus efficacement les deux ressources - ensemble ou séparément - sont : les conserves en boîtes; la conservation et la préparation du poisson; l'usinage du riz; le sagou et le tapioca; la chaussure de cuir; la confection de récipients de bois et de rotin et de petits articles en rotin; les meubles et éléments fixes de bois; la poterie, la porcelaine et la faïence; les pièces et accessoires de véhicules à moteur.
- Les industries dans lesquelles il apparaît que les petites unités utilisent efficacement le capital sont celles de l'huile de coco; de l'huile de palme; des biscuits, du cacao, du chocolat et de la confiserie; de la teinturerie; du blanchiment, de l'impression et du finissage des fils et tissus (excepté le batik); du tricotage ; de la confection; de la scierie; de la menuiserie (planches, portes, fenêtres, etc.); des drogues et médicaments; de la régénération du caoutchouc; du fumage du caoutchouc; des articles en plastique; des articles en argile; de la fonderie; des meubles et éléments fixes de métal; des fils métalliques et produits en fils métalliques; de la machine et de l'équipement agricole; du matériel de travail du métal et du bois; des machines et appareils électriques industriels; de la bicyclette, du tricycle et du tricycle à moteur ainsi que de leurs pièces détachées et accessoires.
- Mais l'analyse montre aussi que la petite entreprise est généralement loin d'obtenir des résultats aussi bons que la grande - aussi bien pour l'utilisation du travail que pour celle du capital - dans des domaines comme l'abattage des bêtes, la préparation et la conservation de la viande; les vermicelles (meehoon), nouilles et produits connexes; la préparation d'aliments pour animaux; les boissons non alcoolisées et l'eau gazeuse; le tabac; le batik; les usines de contreplaqué et de panneaux de particules; les cartons et boîtes de papier et de carton; les peintures, vernis et laques; les parfums, produits de beauté, etc.; les produits en ciment et béton; les câbles et fils métalliques; enfin, les piles sèches et batteries d'accumulateur.

2. Institutions d'appui et cadre directif

On a pu observer que dans l'ensemble le cadre institutionnel de la promotion active des petites et moyennes entreprises était assez développé dans la plupart des pays islamiques de l'Asie du Sud et du Sud-Est. On trouvera ci-après pour certains pays des informations plus détaillées - portant notamment sur la réorientation récente de la politique économique générale.

Bangladesh

En 1973, le gouvernement a, dans le cadre de sa politique de développement industriel, limité le secteur privé aux petites et moyennes unités dont le capital ne dépassait pas 2,5 millions de takas. A partir de 1975, le plafond a été progressivement relevé à 100 millions de takas puis supprimé. Le gouvernement semble s'être rallié à l'opinion selon laquelle les restrictions imposées à l'investissement privé dans la petite entreprise avaient anémié celle-ci en la privant des moyens de se développer^{1/}.

Grâce à la nouvelle politique, le secteur privé bénéficie d'un appui sous forme de capital-actions, le marché des capitaux reprend et l'entreprise publique est décapitalisée. Cette politique réduit les secteurs réservés à l'investissement public et prévoit une trêve fiscale, la mobilisation de l'épargne par l'intermédiaire des institutions financières et des marchés de capitaux, des taux préférentiels pour l'énergie électrique, le paiement différé des droits de douane, et une réduction sur les droits à payer par les petites unités et les industries d'exportation.

Trois grandes organisations sont responsables de la promotion des petites entreprises et des entreprises artisanales : le Department of Industries, le Bangladesh Small and Cottage Industries Corporation (BSIC) et la Bangladesh Shilpa Bank (BSB). La BSIC est la plus ancienne et la plus active des trois; chacune de ses divisions organiques est consacrée à un aspect essentiel de la promotion de la petite entreprise : financement; planification et développement; projets, domaines industriels et agrandissement des installations; conception et objets d'artisanat. LA BSIC a quatre sièges régionaux et administre 18 domaines industriels situés dans différentes régions du pays.

^{1/} A.H.M.H. Rahman et divers collaborateurs : Entrepreneurship and Small Enterprise Development in Bangladesh, Université de Dacca, 1979, p. 43, dans Economic Bulletin for Asia and Pacific, vol. XXXIII, No 1, juin 1982, p. 78.

La Bangladesh Shilpa Bank est le principal organe financier d'appui à la petite industrie, mais ne limite pas ses activités à ce secteur.

Indonésie

Les préparatifs du prochain plan quinquennal (Repelita IV, 1984/85 à 1988/89) et la dégradation de la balance des paiements depuis 1982 ont, ici aussi, conduit le gouvernement à prendre des mesures propres à modifier l'environnement économique général des petites et moyennes industries.

Le secteur industriel (industries manufacturières, bâtiment et travaux publics) s'est développé au taux de 14 % par an entre 1970 et 1982. Cette expansion est en grande partie le fait des grandes industries sous contrôle de l'Etat, certaines ayant constitué des coentreprises avec des sociétés étrangères. On s'attache maintenant à exploiter le potentiel que représente la transformation des matières premières et des produits semi-finis, dans laquelle les petites et moyennes industries ont un rôle particulier à jouer.

Le gouvernement prend conscience des conséquences néfastes de l'octroi de licences et de réglementation : doubles emplois, procédures longues et incertaines, validité trop brève. Il apparaît que certaines procédures aboutissent à une discrimination - involontaire mais de fait - à l'égard des petites et nouvelles entreprises. Le processus actuel de libération contribue à réduire les coûts et à améliorer les conditions dans lesquelles fonctionnent les entreprises industrielles.

Le Département de l'industrie comporte une Division générale de la petite industrie. Cette dernière, ainsi que les Bureaux de l'industrie des gouvernements provinciaux, se chargent de l'aide en matière de techniques et de gestion de la production^{1/}.

Les mesures de développement et de promotion de la petite industrie sont rassemblées en un plan intitulé "Services de promotion industrielle à l'intention des petites entreprises" (BIPIK). Ce plan offre une assistance dans les domaines suivants : i) services de promotion et services consultatifs; ii) formation à la gestion et à la technologie; iii) assistance à la commercialisation; iv) appui pour l'acquisition de matériels; v) assistance à la mécanisation; vi) contrôle de la qualité et standardisation; vii) recherche.

^{1/} Pour la contribution de l'ONUUDI au développement de la petite industrie en Indonésie, voir annexe III.A.

Un réseau bien structuré d'institutions financières soutient la petite et moyenne industrie en Indonésie^{1/} :

- La Banque de développement (BAPINDO) contrôlée par l'Etat est la principale source nationale de financement des projets industriels, des plus grands aux plus petits. L'Indonesian Development Finance Co. (IDFC) s'occupe essentiellement de financer certains projets relativement petits. La D.T. Bahana, banque de développement créée en 1973 par le gouvernement, fournit une assistance pour le financement et la gestion des entreprises financièrement faibles et prête également aux petites entreprises.
- Le gouvernement a pris diverses mesures supplémentaires destinées à faciliter le financement de la petite entreprise et à aider le petit entrepreneur. Les petites et moyennes entreprises peuvent emprunter grâce aux plans de prêt à moyen terme de la Banque Rakyat Indonesia (BRI), de la Banque Negara Indonesia 1946 (BNI 1946) et de la BPD, dont certains permettent le prêt de fonds à investir dans les installations et l'équipement (KIK) et dans le capital roulant (KMKP). En outre, les banques d'Etat et certaines banques rurales de développement ont un plan de crédit portant sur de petites sommes, refinancé par la Banque centrale; de nombreux petits entrepreneurs ont ainsi pu bénéficier des crédits à long terme dont ils avaient le plus grand besoin.
- En 1971, le gouvernement a créé la PT Asuransi Kredit Indonesia (ASKRINDO) pour assurer les prêts bancaires offerts aux petits entrepreneurs jusqu'à 75 % des risques totaux. Ce plan d'assurance a été établi pour encourager les banques à accorder sans hésitation des prêts à terme aux petites et moyennes entreprises. En outre, une institution financière mais non bancaire, l'UPPINDO, fondée en 1972, fournit des fonds et une assistance aux petites entreprises.

Malaisie

La sous-section de la petite entreprise qui a été créée au sein de la Section des industries (Service de planification économique) est chargée d'assurer l'harmonie entre les stratégies qui visent les petites industries et celles qui visent le secteur manufacturier dans son ensemble et les autres secteurs.

^{1/} Les paragraphes qui suivent sont établis d'après le rapport de l'ONUUDI. Industrial Development Review Series, Indonesia, UNIDO/IS.458, 18 avril 1984, p. 56 à 59.

En 1981, une Division de la petite entreprise a été créée au Ministère du commerce et de l'industrie pour coordonner les activités de différentes institutions chargées du développement de la petite industrie; d'autre part, le Ministère du développement national et rural a également une Division de la petite entreprise.

Le Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (PKKM) est chargé de la promotion des industries artisanales. Un centre de mise au point des produits (Pusat Daya Cipta) fait des recherches sur les techniques de production, sur la conception des produits, etc. pour améliorer ou renouveler la production artisanale.

Diverses institutions offrent des services aux petites et moyennes entreprises dans leurs domaines respectifs de compétence (caoutchouc, forêt, huile de palme, agriculture).

La Majlis Amandet Rakyat (MARA) a été créée en 1966 comme organe officiel relevant du Ministère des entreprises publiques. Cet organe est chargé de motiver, guider, former et assister la population rurale pour l'enrôler dans les activités commerciales et industrielles du pays. Il a appliqué un programme de promotion de l'initiative privée dont l'objectif est de multiplier le nombre de chefs d'entreprise "Bumiputera" et de moderniser les petites industries "Bumiputera".

La Credit Guarantee Corporation (CGC) a été créée pour encourager les banques commerciales à dégager des crédits plus importants en faveur des petites entreprises. La CGC a un système de garantie du crédit que les banques commerciales accordent à des petites entreprises pour financer leurs immobilisations et leurs dépenses de fonctionnement.

Pakistan

Le secteur de la petite industrie au Pakistan (qui comprend maintenant les entreprises manufacturières ayant des immobilisations inférieures ou égales à 10 millions de roupies pakistanaises, coût du terrain excepté) représente environ 4,4 % du produit national brut (en 1982/83, au coût constant des facteurs de 1959/60), 30 % de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière, 18 % du total des exportations et 75 % de l'emploi dans le secteur industriel^{1/}.

^{1/} Pour ces chiffres et les paragraphes suivants, voir le polycopié du Ministère pakistanais des industries : Small-Scale Industry in Pakistan (Islamabad, 1984).

Après avoir progressé très lentement pendant deux décennies, la croissance du secteur de la petite industrie s'est accélérée au cours des années 70 et les taux de croissance de la production de ce secteur ont augmenté bien davantage (7,3 % par an pour la période 1970/80) que celle de la grande industrie manufacturière (2,2 % entre 1970 et 1975 et 3,7 % entre 1975 et 1980)^{1/}.

Par comparaison avec bien d'autres pays en développement, le Pakistan dispose d'un cadre institutionnel très structuré pour aider les petites entreprises à exploiter tout leur potentiel de développement. Au centre de ce cadre se trouvent les Sociétés provinciales de petites entreprises qui ont été créées il y a quelque 10 ans à Lahore, Karachi, Peshawar et Quetta. Leurs fonds proviennent surtout du budget ordinaire annuel de chaque province. Elles ont notamment les tâches essentielles suivantes :

- D'offrir une assistance financière aux petites entreprises : soit à la suite d'un arrangement avec un consortium de banques commerciales, soit conjointement avec la Banque de développement industriel du Pakistan (IDBP). La société se charge de retenir les projets réalisables, d'évaluer chaque projet et de le soumettre à l'une des banques commerciales. Si la banque estime que le projet est sûr, celui-ci sera présenté à un comité consultatif technique. Si le projet est retenu définitivement, le défaut de paiement éventuel sera supporté à égalité par la société et par la banque. En outre, un taux d'intérêt préférentiel (de 0,75 % inférieur aux taux du marché) sera offert à l'entreprise emprunteuse. Dans le cas du Pendjab, environ 50 % de tous les prêts aux petites entreprises sont acheminés par la Société provinciale de petites industries de Lahore.
- De créer des domaines industriels : plus de 20 domaines industriels ont été créés au Pakistan pour fournir aux petites entreprises l'infrastructure physique nécessaire et certains services communs. Mais cette opération n'a touché qu'un pourcentage marginal d'entre elles (environ 2 % dans le cas du Pendjab).

^{1/} Voir Amjad, R., Small-Scale Industries and Rural Development : Implications for Rural Industrialization in Pakistan, dans : Chuta, E./Sethuraman, S.V. (dir. pub.), Rural Small-Scale Industries and Employment in Africa and Asia, Genève 1984, p. 94.

- En outre, les sociétés de petites entreprises ont des centres de services (pour conseiller par exemple sur le choix d'un produit et d'une technologie), d'artisanat, de formation professionnelle et d'assistance à la commercialisation des produits (le tableau 7 donne le détail de leurs activités).

Outre les sociétés de petites entreprises qui offrent un appui à l'échelle de la province, il faut également mentionner les institutions suivantes :

- Dans le domaine du financement, la State Bank of Pakistan (SBP) qui a introduit un système dit des "petits prêts aux entrepreneurs et industriels" pour soutenir des entreprises dont les immobilisations n'atteignent pas trois millions de roupies pakistanaises.
- Le Pakistan Industrial Technical Assistance Centre (PITAC) de Lahore, centre de formation professionnelle, qui organise la formation en cours d'emploi, offre des services consultatifs et diffuse l'information sur les technologies qui s'offrent aux petites entreprises et leur conviennent.
- L'Institut pakistanais de formation des chefs d'entreprise, qui sera créé en 1985 grâce à l'assistance technique de l'IDA. L'institut aura exclusivement pour tâche de donner une formation de gestionnaire aux chefs de petites entreprises.

Tableau I. Résultats statistiques de petites industries
Chiffres de 1960

Précisions et nom de la société	STUD	(BTC)	PROJUS	(PST)	R.V.P.P.	(ECB)	SAUSTRERUS	(ED)	TOTAL
Salgo et café de création	8	(1972)	Labore	(1966)	Prosumer	(2972)	Quetta	(1972)	11
Nombre de bureaux de zone	895	(80)	1 900	(800)	300	(11)	750	(110)	3,075 (864)
Nombre d'employés et de centres	30 000		15 000		5,500		600		62,100
Nombre estimatif de petites entreprises	37	(11)	204	(97)	15	(80)	11	(6)	300 (94)
Autre secteur et immobilisations (en millions de roupies)	8,6		31,4		3,5				
Moyennes de développement (en millions de roupies) pour 1960	2,0		5,8		1,3		6,7		26,7 3)
Moyennes autres que les dépenses de développement (en millions de roupies)									
Nombre de domaines industriels	3		7		8		8		80
Superficie totale des domaines industriels (en acres)	890		100		805		Indépendance de la BIZ		975
Nombre de parcelles (5 acres)	900	(30 \$)	1 300	(60 \$)	1 200	(30 \$)			3 400 (140 \$)
Entreprises ayant démarré et entreprises en construction	15	(20)	860	(150)	66	(145)			971 (215)
Installations communes et centres de formation :									
- Centres de services (Total)	1		8		8		1		21
- Centres textiles	1 (rouff)				8				9
- Centres de travail du cuir	1 (Spharab)								8
- Centres de travail des métaux	1 (Soud & Weld)								8
- Centres d'articles de sport									3
- Centres d'articles d'artisans									1
- Centres de tissage de tapis	2		6		6		55		66
- Points de vente des produits d'artisans			78		18		36		138
- Autres centres	1		7		8		1		11
- Centres de formation et nombre de stagiaires			11						11
- Centres de formation et nombre de stagiaires	6	(175)	13	(140)	3	(78)	2	(-)	26 (102)
- Centres de formation et nombre de stagiaires	8	(300)	6	(807)	8	(108)		(-)	20 (1 302)
- Nombre d'enseignants	n.c.		145		n.c.		n.c.		-
- Nombre de stagiaires par an	3,809		5,133		1,133		199		10 036
Chiffres estimatifs des prêts aux petites entreprises (en millions de roupies)									1 000
Assistance de l'étranger :									
- Conseillers									
- Prêt									
- Prêt (IDA)									
- Prêt (BPA)									
			11		32				
			4,1 millions de roupies (BPA)		2 millions de roupies (BPA)				
			36,5 millions de dollars des E.-U.						
			1,8 millions de DM						

Source : Study on small-scale industries in Pakistan, Volume I, rapport de l'UNDP, janvier 1961, page 49.

C. Asie occidentale

1. Tendances de l'évolution

Dans certains pays de la région, l'évolution économique a créé depuis le début des années 70 une situation si particulière que les théories habituellement avancées pour les petites et moyennes industries d'Afrique et d'Asie ne s'y appliquent plus que partiellement. D'autre part, les structures économiques et industrielles actuelles, qui bénéficient en particulier de techniques de transformation très évoluées, offrent de nouvelles possibilités à l'expansion des petites et moyennes industries modernes. Les paragraphes suivants traitent d'une part des pays du Conseil de coopération du Golfe considérés comme formant un sous-groupe particulier et d'autre part de la Jordanie, de la République arabe du Yémen et de la République populaire démocratique du Yémen.

Pays du Conseil de coopération du Golfe

L'accord économique signé en juin 1981 par les pays membres du Conseil de coopération du Golfe (Arabie saoudite, Bahreïn, Emirats arabes unis, Koweït, Oman et Qatar) apporte des détails sur le cadre, les mécanismes et les principes retenus pour coordonner, harmoniser et intégrer l'activité économique de la région.

Pendant les années 70, les pays du Conseil de coopération du Golfe sont vite passés d'une économie pauvre en ressources à une économie riche en ressources et en rapide expansion. La sous-région dispose maintenant d'infrastructures, de ports, de routes et d'ensembles immobiliers répondant qualitativement et quantitativement aux besoins. D'importantes infrastructures ont été mises en place dans l'industrie, en particulier en Arabie saoudite, au Koweït et dans les Emirats arabes unis. L'eau, l'énergie et d'autres services sont souvent facturés à l'industrie à un prix inférieur ou égal au coût de production. En Arabie saoudite on se sert désormais de l'expression "normalisation" pour désigner la prochaine phase du développement et c'est en partie à cette normalisation que l'on aura recours pour multiplier les efforts en faveur du développement rural. Cette réorientation progressive devrait apporter de nouvelles possibilités d'expansion, en particulier pour les petites et moyennes entreprises.

Les structures devront être largement modifiées dans un avenir rapproché. Par exemple, l'offre est beaucoup trop forte dans les secteurs produisant des matériaux et des éléments de type classique destinés au bâtiment (tels que

dormants de fenêtres, briques, carrelages, tuyaux) parce que les travaux d'infrastructure sont de moins en moins nombreux. De ce fait, les entreprises devront renoncer en partie au bâtiment pour se consacrer à des produits nouveaux et plus élaborés. L'urbanisation croissante des modes de vie, surtout parmi les familles jeunes, ne fera qu'augmenter la demande de biens de consommation, qu'il s'agisse de produits de qualité de l'industrie alimentaire, des meubles, des textiles, des appareils ménagers ou de l'électronique personnelle. Les petites et moyennes entreprises capables de produire avec efficacité des articles de très bonne qualité auront beaucoup d'occasions de se développer.

Avec la mise en service de grandes installations dans la métallurgie, la pétrochimie et l'aluminium, les moyennes industries devront elles aussi se renforcer pour transformer des produits de base et des produits semi-finis de manière à intensifier la diversification et l'intégration du secteur industriel.

En 1982, la sous-région du Conseil de coopération du Golfe a importé pour 13,4 millions de dollars de produits de l'industrie mécanique. Les possibilités de production de matériel de télécommunications, d'articles électroniques, de machines et d'équipements destinés à la pétrochimie, d'équipement destiné à la construction et aux transports ont été considérées comme un des pôles d'expansion^{1/} pour l'industrie de la sous-région. Ces branches de l'industrie mécanique pourront dans une large mesure se prêter à la création et à l'expansion des petites et moyennes entreprises.

Les ressources humaines, naturelles et financières de la sous-région sont adaptées aux besoins d'un développement fondé sur des techniques informatiques qui permettent aux petites et moyennes entreprises modernes de travailler avec plus de précision et de diversifier leur production. La commande par ordinateur, la programmation des phases de production et la mémoire électronique mettent les techniques de pointe au service de la production en petites séries (exploitation de mini-acières dans la sidérurgie, robots servant à la production d'une vaste gamme de pièces, de matières et de produits).

Jordanie

En Jordanie la stratégie du développement industriel se caractérise surtout par l'intérêt accordé aux grandes industries employant beaucoup de capitaux pour transformer des ressources minérales et/ou aux industries exportatrices (y compris

^{1/} ONUDI. The resource base for industrialization in the Gulf Co-operation Council Countries : A framework for co-operation, UNIDO/IS.423, 21 décembre 1983, Vienne, p. 405 à 418.

celles qui investissent à l'étranger dans certains domaines) qui visent les unes et les autres à appliquer rapidement des techniques de pointe et des méthodes de gestion perfectionnées.

D'après l'enquête exécutée en 1974 par le service de statistiques de la Jordanie, on comptait environ 7 000 petites entreprises (1 à 4 salariés), soit près de 90 % du total des entreprises industrielles du pays, et employant 10 964 salariés, soit 41 % de la main-d'oeuvre industrielle totale. Selon une étude de l'Industrial Development Bank (IDB), 89 % de ces petites entreprises se servaient surtout de l'électricité comme source d'énergie^{1/}.

Pendant la modernisation rapide du secteur des moyennes et grandes entreprises, menée à bien par la classe traditionnelle des commerçants jordaniens, les petites industries et l'artisanat n'ont pour ainsi dire pas évolué malgré les mesures prises pour encourager aussi leur progression.

Le secteur des petites industries gravite autour du bazar traditionnel et des maîtres artisans qui lui conservent sa part du marché en participant à l'action de la corporation non officielle des artisans, qui se caractérise depuis très longtemps par ses traditions et son comportement. Le recours à la mécanique est de plus en plus courant, tout comme l'utilisation de l'électricité comme source d'énergie. Tous ces gens connaissent si bien les procédés de production que 85 % des personnes composant un échantillon antérieur de l'IDB ont déclaré qu'elles n'avaient aucune difficulté à choisir des machines correspondant à leurs besoins.

Si ce secteur a tant d'importance c'est parce qu'il constitue la plus grande pépinière de chefs d'entreprise de l'économie jordanienne. La recherche de l'efficacité industrielle et des économies d'échelle ne doit donc pas porter préjudice dans ce pays à l'esprit d'entreprise. Il faudra faire l'impossible pour que ces chefs d'entreprise du secteur non structuré ne soient pas réduits à l'état d'ouvriers semi-qualifiés ou d'immigrants cherchant du travail dans les pays du Golfe^{2/}.

1/ ONUDI, Country Industrial Development Profile of Jordan, Problems and prospects, UNIDO/ICIS.159, 15 mai 1980, p. 79 à 80

2/ ONUDI, op.cit., p. 86 et 87.

République arabe du Yémen

Les résultats de l'enquête exécutée sur le terrain en 1975/76 montrent que 270 entreprises de la République arabe du Yémen emploient plus de cinq salariés. En outre, 11 067 entreprises employaient la même année un à quatre salariés. Le nombre des salariés dans l'industrie et les activités connexes s'élevait à 23 856 personnes, dont 50,8 % dans l'industrie alimentaire et les tabacs, 25,4 % dans les textiles, 11,8 % dans les mines, 7,6 % dans les matériaux de construction et 4,4 % dans les produits chimiques^{1/} (tableau 8).

Tableau 8. Nombre d'entreprises industrielles par branche et nombre de salariés 1975/76

Activité industrielle	Nombre d'entreprises par nombre de salariés			
	Total	Plus de 10 salariés	De 5 à 9 salariés	De 1 à 4 salariés
Industries alimentaires	6.884	22	77	6.785
Fabrication de matériaux de construction non métalliques	527	8	13	506
Industries textiles	2.601	7	33	2.561
Métallurgie, réparations et bijouterie	1.158	9	29	1.120
Chimie, travail du bois, imprimerie et édition	167	13	59	95
Total	11.337	59	211	11.067

Source : République arabe du Yémen, Organisation centrale de planification, Statistical Yearbook 1976/77.

^{1/} ONUDI, Long-term prospects of industrial development in the Yemen Arab Republic, UNIDO/ICIS.87, 9 novembre 1978.

Le développement industriel de la République arabe du Yémen n'a pas exigé beaucoup de mesures protectionnistes et a bénéficié des décisions du gouvernement favorables à l'investissement, de la disparité du coût des transports, de l'existence de matières premières locales et des caractéristiques du marché intérieur. Ce développement est assuré dans une large mesure par le secteur privé, et le gouvernement intervient uniquement pour les investissements que les entreprises privées sont incapables de financer. L'industrie alimentaire, les matériaux de construction, les textiles, la métallurgie et le travail du bois sont aussi des domaines d'avenir pour les petites et moyennes entreprises.

République démocratique populaire du Yémen

Le secteur manufacturier de la République démocratique populaire du Yémen reste relativement restreint et emploie environ 12 000 salariés. En outre, quelque 15 à 20 000 personnes travaillent dans les petites industries et l'artisanat. Les entreprises privées représentent environ un quart de la production industrielle totale et 80 % des emplois.

L'actuel plan de développement porte sur cinq grands projets et une vingtaine de nouveaux projets, de taille moyenne pour la plupart, qui font à l'heure actuelle l'objet d'un examen et sont destinés au secteur public. En outre, quelque 25 projets, ont été provisoirement retenus par le service de planification du Ministère de l'industrie car ils conviendraient aux investisseurs du secteur privé et pourraient être proposés à ceux qui voudraient investir dans l'industrie mais ne sauraient dans quoi le faire (boulangeries, dormants de portes et de fenêtres en aluminium, ressorts d'automobile, papier-carton et contre-plaqué).

Un récent rapport de la Banque mondiale^{1/} souligne qu'il faut mettre en oeuvre des projets de substitution des importations en créant des moyennes entreprises de 25 à 50 salariés pour un investissement ne dépassant pas 500 000 rials yéménites. Ce type d'opération est sans doute particulièrement bien adapté à la propriété privée, qui est manifestement trop rare, et répond aux besoins de nombreux secteurs, notamment le vêtement, la chaussure, les produits métalliques simples et les articles ménagers.

^{1/} Banque mondiale, People's Democratic Republic of Yemen, Mid-term Review of the Second Five-Year Plan, 1981-85, 4 juin 1984, Rep. No 4726-JDR, p. 52 et 53.

2. Institutions de soutien et orientation politique

Pays du Conseil de coopération du Golfe

L'accord économique signé par les pays membres du Conseil de coopération du Golfe a créé un environnement favorable, entre autres choses, au développement des petites et moyennes industries, surtout du fait des dispositions relatives au libre échange et à la libre circulation des personnes et des capitaux.

La plupart des pays du Conseil de coopération du Golfe sont largement pourvus d'infrastructures institutionnelles chargées de la promotion industrielle, notamment dans le secteur des petites et moyennes entreprises. Les exemples ci-après ont été pris en Arabie saoudite.

En Arabie saoudite, c'est le Ministère de l'industrie et de l'électricité qui est le principal responsable des mesures de coordination industrielle appliquées dans le cadre du plan de développement. Plusieurs institutions autonomes ont été créées pour des domaines particuliers, l'une d'entre elles étant le Centre des études et du développement industriels (ISDC).

Comme les banques commerciales s'intéressent surtout au financement des projets et des besoins à court terme, le gouvernement a créé des institutions financières dotées de capitaux suffisants pour financer des projets à moyen et à long terme. Leurs fonds sont destinés aux projets privés et aux projets publics.

Le Saudi Industrial Development Fund, créé en 1974 par décret royal, a son siège à Riyad. Ce fonds a surtout pour but de consentir des prêts sans intérêt à long et moyen terme à des entreprises nouvelles ou existantes. Ces prêts représentent jusqu'à 50 % des ressources indispensables au financement d'un projet ou de son extension. La période d'amortissement des prêts ne dépasse pas 15 ans, et un droit de 2 % est prélevé pour tout prêt non amorti. Les prêts sont accordés à condition qu'ils ne servent pas à alimenter la trésorerie et qu'une étude de faisabilité soit jointe à la demande. Depuis sa création, le Saudi Industrial Development Fund a financé en très grande majorité des entreprises industrielles n'appartenant pas au secteur de l'industrie lourde. Entre 1975 et 1982, il a accordé à 675 entreprises industrielles des prêts se montant au total à 41 milliards de rials de l'Arabie saoudite.

Pour compléter l'action entreprise dans l'économie saoudienne en faveur du secteur privé et de l'investissement privé - trait saillant de la stratégie du quatrième plan quinquennal - on a créé une National Industrialization Company (NIC)^{1/} en lui donnant la structure d'une société de holding et en la chargeant d'investir dans les entreprises moyennes, l'industrie et des services du royaume. Quarante pour cent du capital ont été fournis par un groupe de 119 hommes d'affaires saoudiens et 7 institutions telles que le Public Investment Fund (4 %), la Sabic (4 %), la National Commercial Bank (2,5 %), la Riyad Bank (2,5 %), etc. On n'utilise pour commencer que la moitié des 600 millions de riyals saoudiens de la société de holding, le solde étant mobilisé au cours des deux premières années d'exploitation. A maints égards, la NIC jouera pour le secteur des moyennes industries de l'Arabie saoudite le même rôle que la Saudi Basic Industries Corporation (SABIC) et la Petromin General Petroleum and Minerals Organization (PETROMIN) pour les secteurs de l'industrie lourde et du pétrole.

La création de domaines industriels est encore un des moyens dont on se sert en Arabie saoudite pour encourager le développement des petites et moyennes industries. Les trois premiers domaines industriels ont été créés à Riyad, à Djeddah et à Damman. Ils fournissent pour un prix symbolique des sites aménagés et des infrastructures, ainsi que de l'électricité bon marché, à des investisseurs qui, grâce à des prêts du SIDF, peuvent alors construire des bâtiments et mettre en place des installations de production. Chacun de ces trois domaines a depuis longtemps attribué tous les emplacements dont il disposait et chacun prépare actuellement des plans d'expansion.

La seconde vague de construction de domaines industriels est plus étroitement associée à la politique de développement régional, et beaucoup de municipalités de province ont elles aussi fourni des emplacements à des entreprises commerciales, ou au moins les leur ont attribués. En outre, l'exemption des droits et le libéralisme des taxes créent un environnement favorable aux petites et moyennes entreprises.

Jordanie

Le Ministère de l'industrie et du commerce, l'Industrial Development Bank of Jordan (IDB), les domaines et les zones industriels établis à Amman, à Zarga, à Aqaba et ailleurs sont les plus importantes institutions apportant leur soutien au développement des petites et moyennes industries du pays.

^{1/} The Economist Intelligence Unit, Quarterly Economic Review of Saudi Arabia, 1984, No 1, p. 9 et 10.

Le Ministère du commerce et de l'industrie est chargé de l'attribution des licences nécessaires à la création de nouveaux établissements industriels et au renouvellement ou à l'extension des licences existantes.

Le système des licences facilite la fusion des petites entreprises industrielles. Auparavant, il servait aussi à éliminer le double emploi des investissements industriels. Comme le gouvernement a assoupli au cours des dernières années 70 sa position en ce qui concerne les doubles emplois, le nombre des licences destinées aux entreprises moyennes a augmenté de 142 % en un an^{1/}. Cette évolution a renforcé l'esprit de concurrence qui animait les industriels.

L'Industrial Development Bank, tout en apportant une certaine aide aux petites industries et à l'artisanat, est essentiellement une institution dont le but est d'accorder des crédits aux moyennes entreprises modernes. Personne n'a jamais prétendu que l'on pouvait se passer des petites industries traditionnelles. A partir de 1975, l'IDB a également mis au point un programme expérimental pour le financement de ce secteur.

République arabe du Yémen

Dans le domaine institutionnel, deux événements récents peuvent contribuer au renforcement des petites et moyennes industries du pays.

Le premier est le renforcement d'un service consultatif au sein du département industriel du Ministère de l'économie et de l'industrie, afin de :

- Trouver des chefs d'entreprise
- Choisir des domaines et des activités se prêtant à la production en petites et moyennes séries
- Evaluer les études de faisabilité techniques et techno-économiques
- Fournir des conseils dans les domaines suivants : technique et économie, finances, comptabilité et gestion
- Mobiliser des moyens de financement à des conditions appropriées.

Le second événement est le renforcement des opérations de l'Industrial Bank of Yemen (IBY). Cette banque, créée en 1976 sous forme d'institution financière autonome chargée du développement, est constituée en société. Son principal rôle a été d'encourager et de faciliter la mise en oeuvre de projets

1/ ONUDI, Country Profile Jordan, op.cit., p. 72.

industriels dans les secteurs publics et mixtes. Elle apporte également une aide financière et technique aux petites industries et à l'artisanat. Depuis mars 1979, cette banque gère au bénéfice des petites industries un système de garantie du Fonds d'équipement des Nations Unies (FENU) dont les ressources totales s'élèvent à un million de dollars - 800 000 dollars pour la garantie du crédit et 200 000 dollars pour la participation au capital social. Ce système s'adresse normalement à des entreprises dont l'investissement total ne dépasse pas 500 000 rials du Yémen. En outre, l'Industrial Bank of Yemen gère les 450 000 dollars de crédit que l'IDA a accordé à l'Industrial Estate Development Authority.

République démocratique populaire du Yémen

La planification de tous les aspects économiques et sociaux de la vie du pays est maintenant bien organisée. Le Ministère de l'industrie a l'entière responsabilité du secteur industriel, même si une part appréciable de la production et des investissements relève directement d'autres ministères. Le fonctionnement des petites entreprises privées est placé sous la responsabilité des municipalités.

Beaucoup d'artisans et de petits investisseurs semblent avoir des ressources financières suffisantes pour investir. Quoiqu'il en soit, on estime qu'il serait très utile que le gouvernement accorde son appui à un système de prêts portant sur des sommes peu importantes. C'est surtout le besoin de conseils et de soutien - tant dans le domaine de la technique que de la gestion - qui se fait sentir.

D. Turquie^{1/}

Les petites entreprises (moins de 50 salariés) et les moyennes entreprises (50 à 200 salariés) sont les plus nombreuses dans l'industrie manufacturière de la Turquie. En 1970, on comptait environ 175 000 entreprises dans le secteur privé (leur nombre étant estimé à 180 000 environ en 1981), dont 487 (0,3 % du total) employaient 200 salariés ou plus, 941 (1,2 %) de 50 à 199 salariés, 3 391 (1,9 %) de 10 à 50 salariés et la très grande majorité de quelque 170 000 entreprises (97,2 %) moins de 10 salariés. Dans la dernière catégorie, le secteur dit non structuré, se composait de plus de 162 000 (soit 93 %) entreprises employant quatre salariés ou moins.

^{1/} La présente section s'inspire notamment des deux rapports suivants de la Banque mondiale : Turkey, Labour intensive industry project, 1er février 1981, World Bank Country Study; Prospects for Small-,Medium-scale Industry Development and employment creation, septembre 1980.

Dans le secteur structuré, le total des entreprises est passé entre 1970 et 1977 de 4 819 à 8 537, soit une augmentation de 77 %^{1/}. Cette augmentation s'est surtout fait sentir dans le secteur des moyennes entreprises (50 à 200 salariés) et celui des petites entreprises (10 à 49 salariés), dans lesquels le nombre des entreprises a augmenté respectivement de 88 et 82 %. Le nombre des grandes entreprises a lui aussi augmenté, mais de 23 % seulement.

Dans le secteur structuré, l'analyse de la répartition de l'augmentation du nombre des entreprises manufacturières entre 1970 et 1977 montre que les plus fortes augmentations, tant en nombre absolu qu'en pourcentage, ont eu lieu dans la métallurgie, y compris la fonderie, et dans la transformation des métaux, suivies par le cuir, les matières plastiques et les produits chimiques, ce qui fait ressortir les possibilités de ces industries et la rapidité de la réaction des nouveaux chefs d'entreprise, comme l'indique la forte augmentation du nombre des nouvelles entreprises en réponse à l'augmentation de la demande de biens de consommation et de biens intermédiaires (entraînement en amont). Il faut signaler que dans les industries plus traditionnelles, telles que celles des produits alimentaires, des boissons et des textiles (à l'exclusion de la confection), l'augmentation du nombre des entreprises a été très faible. Cette situation est due au degré déjà élevé du développement de ces industries et peut-être même à l'augmentation de la taille des entreprises.

L'emploi a augmenté de 55 % dans l'industrie manufacturière pendant la période 1970-1977, ce qui représente une augmentation annuelle moyenne de 6,5 %. Le taux de croissance a été beaucoup plus élevé (8 à 8,5 %) dans les petites et moyennes entreprises, contre 5,6 % dans les grandes entreprises. Comme les plus petites entreprises ont tendance à faire des déclarations inférieures à la réalité, l'emploi réel est probablement sous-estimé.

En Turquie, le développement industriel a fait tant de progrès que l'expansion des petites et moyennes entreprises dépendra à l'avenir de l'utilisation plus poussée de procédés de production modernes et efficaces, de la spécialisation de la production, de l'amélioration de la conception des produits et de leur qualité, de la modernisation des méthodes de gestion et

^{1/} Avant cette période, les années 1965 à 1969 ont été marquées par une augmentation annuelle de la production supérieure à 10 %. Après la dévaluation de 1970, de bonnes réserves de change ont été constituées. Après avoir atteint une croissance globale de 11,5 % en 1976, ce qui constitue un record, la production manufacturière s'est ralentie mais elle s'est à nouveau élevée en 1981 et en 1982 où elle a été de 7,2 et 4,6 %. EIU, Turquie, Annual Supplement 1983 p. 17.

de l'établissement de liens plus étroits avec de plus grandes entreprises manufacturières jouant le rôle de sous-traitants pour la fabrication de pièces, d'éléments et de sous-ensembles ou avec de grandes sociétés commerciales travaillant sur le marché intérieur ou les marchés d'exportation.

Les sous-secteurs des petites et moyennes industries qui paraissent pouvoir se développer dans les meilleures conditions comprennent la fonderie, l'industrie mécanique, l'industrie alimentaire, la confection, la chaussure et les articles en cuir, le meuble, les matières plastiques et les matériaux de construction. La complémentarité avec la grande industrie, dans la mesure où les opérations de fabrication peuvent se subdiviser aisément en procédés distincts (notamment pour la production de machines, d'éléments, d'outils spéciaux, etc.) jouera aussi un grand rôle à l'avenir.

En Turquie, les plans de développement mettent surtout l'accent sur la promotion de la petite industrie. A cet effet, une direction générale a été établie au Ministère de l'industrie et de la technologie et, entre autre chose, elle a créé 77 districts de petites industries dans diverses régions du pays. Outre le Centre régional pour le développement de la petite industrie, le ministère constituera le Conseil d'administration de la KUSGET (Direction générale pour l'organisation du développement de la petite industrie), chargé de créer un nouveau centre de développement régional qui apportera son concours à l'industrie de la fonderie d'Ankara. En outre, un conseil de développement de la petite industrie doit être mis en place; cet organe supérieur de consultation et de coordination arrêtera les politiques à suivre pour le développement de la petite industrie.

CHAPITRE III

POLITIQUES RECOMMANDEES POUR LE RENFORCEMENT ET LA PROMOTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

C'est l'évidence même, les politiques et les programmes destinés à accroître le rôle des petites et moyennes industries doivent être adaptées dans chaque pays aux circonstances, aux ressources et aux compétences locales, plus particulièrement aux compétences des chefs d'entreprises, tout en tenant compte des difficultés d'exploitation et des ordres de priorité auxquels les entreprises doivent faire face. Tout programme de développement doit prendre en considération le nombre et la diversité de toutes les entreprises pour déterminer quel groupe bénéficiera d'une assistance et d'un soutien.

Les plus petites entreprises industrielles étant très disséminées et, de ce fait, souvent relativement inaccessibles, les organismes chargés du développement éprouvent des difficultés à les localiser et à entrer en communication avec elles. La fourniture de services de soutien dans les domaines des finances, de la gestion et des techniques exige souvent un contact direct et sur place avec un grand nombre d'entreprises. C'est pourquoi les programmes de développement industriel destinés au sous-secteur des petites et moyennes industries doivent être très largement ramifiés pour tirer parti des fonctions, des ressources ou des services de divers centres spécialisés. Ces programmes ont surtout besoin d'un personnel compétent et bien formé, capable d'inspirer confiance quand il faudra aider des industriels et des chefs d'entreprises qui risquent leur capital et leur main-d'oeuvre. Tout programme de développement à objectifs multiples et complexes ne peut réussir que s'il bénéficie de gros investissements et d'une gestion efficace.

Il est clair que la plus grande part de responsabilité pour le développement du secteur des petites et moyennes industries incombe au pays intéressé, car son gouvernement et ses organismes de développement, travaillant dans le cadre d'un plan de développement économique plus étendu, peuvent évaluer les possibilités de développement, établir des ordres de priorités, allouer les ressources appropriées et mettre sur pied des programmes adaptés aux circonstances locales. En outre, les politiques macro-économiques que les gouvernements appliquent pour développer les ressources primaires, l'enseignement et la formation, l'épargne, l'investissement, le commerce extérieur et les relations entre le secteur public et le secteur privé auront une influence directe sur les perspectives ouvertes au développement du sous-secteur des petites et moyennes industries. Quand un gouvernement apporte son

concours aux petites et moyennes industries, il doit veiller à ce que sa politique économique générale n'entrave pas le développement industriel de ce secteur. La seconde tâche que les gouvernements doivent accomplir est de créer un climat favorable au fonctionnement des petites et moyennes entreprises industrielles de façon qu'elles puissent se développer et progresser. Il faut noter qu'un gouvernement pourrait compromettre le développement par un excès d'interventions et de directives tatillonnes. Les programmes destinés aux petites et moyennes industries devraient donc se limiter à quelques formes d'aide prioritaire dont on trouvera la description ci-dessous. D'autre part, on doit fournir aux petites et moyennes industries les bases indispensables à leur fonctionnement. A cet effet, il est essentiel que l'ordre de priorités établi par les gouvernements soit clair et compris par tous.

Comme on l'a indiqué, c'est l'absence de crédit qui est normalement le plus gros obstacle à l'expansion et à la diversification de l'activité industrielle dans le secteur des petites et moyennes entreprises. Un des éléments essentiels du soutien devrait donc être l'octroi de crédits à long et à court terme. Ces prêts aux petites et moyennes entreprises entraînent nécessairement la fourniture d'une assistance en matière de gestion pour que ces entreprises puissent améliorer la planification de leurs finances et les méthodes de contrôle tout en adoptant des techniques systématiques pour leur comptabilité. Dans la mesure où l'on peut s'en rendre compte dans les pays membres de l'Organisation de la Conférence islamique, quelques institutions financières seulement sont en mesure de s'acquitter de ces tâches en poursuivant leur action après l'octroi des prêts. Si cette aide était renforcée, les entreprises pourraient plus facilement assurer le service de leurs dettes.

Au moment où des entreprises continuent d'analyser et d'approvisionner un marché, il faut encore déterminer comment on amorcera l'expansion et on l'entretiendra pour qu'elle atteigne un stade de "maturité" caractérisé par des marchés plus vastes. A cet égard, les organismes de développement peuvent utilement apporter leur concours en aidant les entreprises à voir au-delà du marché intérieur. Dans le pays même, le gouvernement peut jouer un rôle capital en facilitant l'accès des plus petites entreprises aux commandes du secteur public. Dans beaucoup de cas, les plus petites entreprises peuvent intervenir plus facilement sur le marché intérieur si elles sont informées des adjudications de fournitures organisées par le gouvernement ou le secteur public et si elles sont aptes à soumissionner (voir également l'annexe I sur la promotion des entreprises auxiliaires en Inde). On peut habituellement atteindre cet objectif en apportant des modifications relativement peu

importantes aux méthodes qu'applique le secteur public pour ses achats. Toutefois, il peut être nécessaire d'aider les petits producteurs à améliorer leur contrôle de la qualité pendant les phases initiales.

Le développement des techniques de production est un autre grand domaine dans lequel les activités de soutien ont un rôle à jouer. Alors que l'enseignement et la formation peuvent donner un minimum de compétence et que la compétence peut s'élargir à l'aide de l'expérience pratique acquise en appliquant des techniques de production, on peut se demander ce que pourrait faire le gouvernement pour aider plus activement les petites et moyennes industries. Une façon d'y parvenir serait de mettre à la disposition des petites entreprises des services consultatifs techniques (c'est-à-dire des techniciens confirmés) pour les aider à utiliser au mieux leur capacité de production et à adapter leurs produits à l'évolution des conditions du marché. En outre, les entreprises ont besoin d'une assistance pour affiner et perfectionner leurs techniques de production. C'est en améliorant les techniques de production qu'elles pourront accroître sensiblement leur compétitivité et rester constamment à la page. A cet effet, les gouvernements devront prendre des mesures pour donner plus d'efficacité aux meilleures techniques locales en créant des institutions de recherche-développement, des laboratoires d'essai, etc. dans la mesure où le permettront les ressources du pays. En outre, on pourra accélérer la diffusion de nouveaux concepts et de nouvelles techniques en créant des services d'information particuliers pour les techniques de production afin d'établir un lien entre les utilisateurs de l'industrie privée, les organisations du secteur public et les institutions de recherche (voir à l'annexe I le système de services technologiques des Philippines).

a) Assistance pour l'accès à l'information de base

Les entreprises doivent s'adresser à l'extérieur pour obtenir des informations sur les techniques, la gestion financière et la commercialisation. Certaines informations précisent les principaux paramètres, les spécifications, les points de contact, etc., qui changent peu; d'autres informations, sujettes à variation, sont tirées de l'activité commerciale en cours. Les informations dont ont besoin les petites entreprises industrielles sur ce qui se passe dans le monde portent surtout i) sur l'apparition de nouveaux produits et de nouvelles techniques de fabrication dans les autres pays et l'adaptation des techniques particulièrement adaptées à la production de petites séries, et ii) sur les possibilités et les tendances des marchés étrangers. Les petites et moyennes industries n'ont manifestement pas les moyens matériels ou autres leur permettant d'accéder à ces informations et de les

analyser. Il semble donc qu'une incapacité inhérente à ces industries les empêche de se développer au-delà d'un certain seuil. En pareil cas, le soutien aux petites et moyennes industries s'impose; la collecte et la diffusion des informations peuvent s'organiser à l'échelon national - données nationales sur la demande, les prix, etc. - et à l'échelon régional ou interpays. Comme on l'a déjà vu à plusieurs reprises, les centres régionaux d'information peuvent jouer un rôle actif. Ces centres étendent leur activité dans une vaste région et peuvent recueillir et diffuser pour l'industrie des informations sur la production et le commerce à l'intérieur de la région, ainsi que sur des marchés plus éloignés. Ils peuvent apporter leur concours aux organismes nationaux de développement et leur permettre d'accéder à des informations et à des données plus spécialisées et à jour. Un centre régional d'information peut ne pas limiter son action à la fourniture de données statistiques brutes et d'informations qualitatives, mais il peut aussi fournir des informations analytiques ou comparatives : étant donné la compétence technique nécessaire, ce centre peut aussi bien fournir des informations aux producteurs qu'aux organismes de développement.

Ces centres pourraient être créés en élargissant la compétence des centres qui s'occupent actuellement de l'activité industrielle, tels que les organismes gouvernementaux, les institutions de recherche et de développement, les institutions financières, à condition qu'on leur donne des moyens leur permettant de diffuser des données dans le secteur des petites et moyennes industries. Si l'action de soutien bénéficiait de réseaux de "points de contact", les petites et moyennes industries pourraient accéder à un système d'information dans les délais les plus courts et aux moindres frais.

b) Organisation des services de soutien

Le soutien apporté sous forme de conseils et d'assistance pour le choix d'une technique ou d'un procédé de fabrication peut avoir un effet déterminant sur la rentabilité future des petites entreprises, car la capacité de production peut être adaptée avec précision aussi bien aux exigences du marché qu'aux ressources disponibles. Dès la mise en route de la production, on a toujours besoin d'un entretien de qualité; dans la plupart des cas, la compétence voulue devra être acquise dans l'entreprise ou alors il faudra l'obtenir à l'extérieur. Dans les unités de production les plus perfectionnées, le soutien technique devra être adapté au système de production ou aux capacités de développement pour faire face

à des besoins particuliers ou à l'évolution des conditions du marché. L'adaptation et la création des produits sont d'autant plus importantes pour le développement d'une entreprise que cette dernière atteint un stade plus "mûr" et qu'elle aura probablement besoin d'une assistance de l'extérieur pour se conformer aux normes et aux spécifications techniques rigoureuses qu'exigent de nouveaux marchés ou les marchés étrangers. La qualité de la production des plus petites entreprises est souvent due à la qualité des matières et des éléments qu'elles se procurent. Peu de petites entreprises sont convenablement équipées pour mettre à l'épreuve les matières qu'elles transforment. C'est pourquoi les installations d'essai de matières premières et de produits finis figurent en très bonne place dans les services de soutien fournis à beaucoup de petites et moyennes entreprises industrielles.

Les organisations régionales ont l'avantage de pouvoir souvent mobiliser des ressources qui leur permettent de fournir ces services spécialisés ou d'en faciliter l'accès auprès du secteur public ou des grandes entreprises, car elles disposent de la documentation voulue sur les produits ou les techniques ou savent à quel endroit s'adresser pour l'obtenir. Le soutien technique peut être capital quand il s'agit de développer la capacité d'exportation des plus petites entreprises.

c) Formation de personnel d'élaboration et d'exécution des programmes

Etant donné le grand nombre de petites et moyennes entreprises industrielles, la diversité de la production et l'éparpillement des unités de production, les organismes chargés du développement industriel ont beaucoup de difficultés à recruter les gens qualifiés dont elles ont besoin pour apporter leur soutien aux activités existant dans le secteur des petites et moyennes entreprises et encourager la création de nouvelles installations industrielles. La gamme des compétences exigées par ces institutions de développement est vaste et porte sur diverses tâches d'administration, d'organisation et de gestion, ainsi que sur les procédés de production qu'exigent un grand nombre de techniques différentes.

Quatre grands domaines nécessitent l'exécution simultanée de programmes de formation et de recyclage pour donner aux "agents" du développement industriel les moyens dont ils ont besoin pour s'acquitter effectivement des tâches qu'impose la production dans les petites et moyennes entreprises; ces domaines sont le contrôle financier et la comptabilité, la gestion et l'encadrement dans les ateliers, les tâches commerciales (y compris les ventes et les soumissions) et les aspects techniques de la production. Le premier groupe de tâches relatives à l'organisation

et à la gestion est indispensable à la planification et au maintien de l'activité industrielle, et ces tâches peuvent être menées à bien pour peu que l'on organise des stages de formation complétés, dans toute la mesure du possible, par la pratique. Les aspects techniques de la production, comprenant notamment le contrôle de la production, la mise au point des produits, le contrôle de la qualité, etc. exigent un stage technique de base, très spécialisé et relativement long, avec la possibilité d'acquérir une grande expérience commerciale en appliquant les principes enseignés. C'est dans ce domaine que le soutien technique spécialisé qu'apportent les institutions d'enseignement supérieur, les organismes techniques de recherche-développement, les laboratoires d'essais et même la grande industrie est le plus utile si l'on veut fournir au secteur des petites et moyennes industries une gamme complète de services de soutien. En outre, les organismes chargés du développement doivent veiller à ce que leur personnel ait la compétence voulue dans les domaines suivants : promotion industrielle, identification et mise au point des projets, présentation des projets et services consultatifs.

d) Vers un programme de l'Organisation de la Conférence islamique pour les petites et moyennes industries

Par sa nature même, le secteur des petites et moyennes industries fonctionne dans une large mesure en circuit fermé dans le cadre restreint de petits marchés locaux. Toutefois, on a montré plus haut qu'il fallait apporter un soutien aux petites et moyennes industries pour élargir leur rôle et mettre à profit leurs grandes possibilités de développement en adoptant des mesures à l'échelon national et régional; à dire vrai, ces mesures sont déjà appliquées - à divers degrés - dans tous les pays membres de l'Organisation de la Conférence islamique.

Beaucoup de pays membres de l'Organisation de la Conférence islamique ont déjà mis en place de vastes structures institutionnelles, et ils disposent de beaucoup d'expérience et de compétence en ce qui concerne le développement industriel des sous-secteurs des petites et moyennes industries. Dans un avenir immédiat, il faut commencer par améliorer les moyens dont disposent les organismes existants afin de leur donner plus d'efficacité et d'employer tout leur savoir-faire. Tous les points faibles existants dans les services de soutien technique ou commercial doivent être corrigés en faisant appel à l'assistance appropriée des organismes internationaux, y compris l'ONUDI. Quoiqu'il en soit, la plupart des pays ont maintenant beaucoup de choses à apprendre de ce qu'ils ont déjà fait et de ce qu'ont fait les autres pays membres de l'Organisation de la Conférence islamique. C'est pour cette raison

et parce que les pays membres de l'OCI sont convaincus du rôle que joueront les petites et moyennes industries dans leur industrialisation qu'on a proposé de faire plus systématiquement appel à l'expérience et aux ressources propres des pays de cette organisation pour mettre sur pied un programme de soutien au bénéfice de ces mêmes pays. Des consultations régulières - rendues possibles par une assistance internationale - pourront donner plus d'ampleur aux efforts de chaque pays.

Quatre grands domaines semblent se prêter à ces consultations régulières. Premièrement, l'amélioration de la diffusion des informations sur les techniques, les marchés et les autres grands facteurs économiques pour en faire bénéficier les organismes nationaux et régionaux. Deuxièmement, la constitution de dossiers rendant compte des initiatives et des progrès accomplis dans la mise au point et le perfectionnement des techniques et des méthodes de développement. Troisièmement, l'élaboration en commun de méthodes novatrices pour encourager la croissance et l'efficacité des petites et moyennes industries. On pourra à cet égard recourir aux nouvelles techniques d'information pour accroître la présence des petites et moyennes industries sur le marché. Quatrièmement, et c'est cela le plus important, l'information permettant aux "praticiens du développement", débutants ou expérimentés, d'améliorer leurs connaissances au contact les uns des autres tout en se familiarisant avec de nouvelles notions provenant de l'extérieur, de telle sorte qu'ils puissent élargir leurs qualifications et avoir l'occasion d'appliquer leurs connaissances.

Parmi les programmes de l'Organisation de la Conférence islamique, la priorité devra être donnée à la formation des moniteurs, à la mise au point et à la diffusion du matériel de formation. Certaines questions de gestion se prêtent également à l'utilisation de méthodes de télé-enseignement, de manuels pour autodidactes, de guides de vulgarisation, etc. mais on manque pour cela d'un matériel adapté aux besoins locaux et aux conditions locales. Il n'est pas rare que l'on ait affaire dans le secteur des petites et moyennes industries à des gens qui ne savent ni s'exprimer, ni écrire, ni compter. De nouveaux programmes internationaux rendront certainement de grands services dans ces domaines.

Il convient de noter que tout programme établi en commun par des pays de l'Organisation de la Conférence islamique doit tout d'abord se développer graduellement et probablement se limiter au début à des activités sous-régionales. Deuxièmement, certaines questions prioritaires des régions retenues doivent être

isolées. Troisièmement, une base plus systématique de données sur les petites et moyennes industries doit être créée dans les pays afin de mieux faire comprendre les perspectives, les difficultés et les tendances de ces industries. Ces données faciliteront également les comparaisons entre pays et permettront à l'Organisation de la Conférence islamique de mieux surveiller ce qui se passe.

ANNEXE I

QUELQUES EXPERIENCES DE CREATIONS INSTITUTIONNELLES
TENTEES RECEMMENT POUR LA PROMOTION DES PME

Dans cette annexe, on a voulu présenter, à titre d'exemple, quelques expériences de créations institutionnelles sans les placer dans une perspective systématique. Elles ne sont pas à considérer comme des variantes possibles, et ne visent pas davantage à donner une vue d'ensemble complète de ce qui existe dans ce domaine. Les exemples cités, qui ont été choisis sur la base des informations disponibles, ont été pris dans des pays non membres de l'OCI, de sorte que, pour les pays membres, ils sont une source possible d'informations nouvelles et peuvent être utilisés comme point de départ de débats ultérieurs.

A. Au niveau national

1. Mise en place d'entreprises auxiliaires (Inde)^{1/}

Le processus consistant à favoriser l'apparition d'entreprises auxiliaires, ou de susciter l'adoption d'un tel statut par les PME, a acquis un rang prioritaire en Inde en 1971 lorsque le Bureau des entreprises publiques a publié pour la première fois des directives à l'intention de celles-ci visant à renforcer le nombre et à favoriser la croissance des entreprises auxiliaires^{2/}. Pour être considérée comme entreprise auxiliaire, une entreprise doit remplir un certain nombre de conditions précises :

^{1/} Les réflexions suivantes sur la mise en place d'entreprises auxiliaires s'inspirent d'un projet de document intitulé "Ancillarization - Its role in industrialization" rédigé pour l'ONUDI par V. Dhall, ainsi que de quelques documents présentés à l'occasion du séminaire international sur le même thème, organisé par la Banque du développement industriel de l'Inde et qui s'est tenu à New Delhi les 26 et 27 mars 1984.

^{2/} L'adoption du statut d'entreprise auxiliaire n'est cependant pas réservée aux entreprises du secteur public, mais peut aussi se faire dans le secteur privé.

- Les investissements correspondant à l'infrastructure et à l'équipement ne doivent pas excéder 2,5 millions de roupies;
- L'entreprise doit avoir pour objet la fabrication de pièces, d'éléments, de sous-assemblages, d'outillage ou d'accessoires, ou encore la prestation de services;
- Elle doit fournir 50 % de sa production ou de l'ensemble de ses services à d'autres entreprises qui s'en serviront pour la production d'autres articles;
- Elle ne peut pas être la filiale d'une autre entreprise, pas plus qu'elle ne peut en être la propriété ou faire l'objet d'un contrôle de la part de celle-ci.

Il ressort de cette définition des entreprises auxiliaires qu'en termes fonctionnels, le développement de ce type d'entreprises suit en général les mêmes lignes que celui des entreprises de sous-traitance. On fait toutefois une distinction entre les (simples) entreprises de sous-traitance et les entreprises auxiliaires, dans la mesure où ces dernières doivent s'engager à vendre au moins 50 % de leur production aux sociétés mères. La base conceptuelle de ce système réside essentiellement dans les efforts faits pour établir des relations qui ne soient pas des relations purement commerciales d'acheteur à vendeur, mais plutôt ce que l'on désigne souvent sous l'expression "relations d'un niveau plus élevé", dans lesquelles les grandes entreprises sont supposées accepter des responsabilités à long terme en vue d'un développement sain et efficace de leurs entreprises auxiliaires (par exemple au moyen d'une assistance technique, financière ou au niveau de la gestion).

S'agissant de l'ordre de grandeur du phénomène, on peut citer les chiffres provisoires ci-après : en 1981-1982, les entreprises auxiliaires ont été responsables de quelque 20 % de l'ensemble des achats faits par les entreprises du secteur public au secteur des petites industries. En revanche, si l'on compare l'ensemble des achats effectués par les entreprises des secteurs public et privé auprès des entreprises auxiliaires et la production totale du secteur des petites industries, cette part ne dépasse pas 2 %.

Il n'est pas surprenant de constater que les perspectives de production par les entreprises auxiliaires varient d'un secteur de production à l'autre, comme l'indiquent, dans le cas de l'Inde, le classement et les chiffres approximatifs ci-après :

Secteur de production	Perspectives pour les entreprises auxiliaires
1. Industrie des transports	60 - 70 %
2. Télécommunications	50 - 75 %
3. Industries consommatrices d'électricité ou de force motrice	30 - 50 %
4. Equipement industriel et machines-outils	20 - 40 %
5. Produits chimiques et pharmaceutiques	15 - 30 %
6. Consommation et biens de consommation durables	10 - 30 %
7. Industries de base (métaux et minéraux)	5 - 10 %
8. Bois, papier, fibres, verre et céramique	2 - 10 %

L'Inde possède à présent une expérience de plus de 10 ans dans le domaine de la promotion des PME par l'adoption de ce système, et en dépit de la prolifération de ce type d'entreprises et de leur production, un certain nombre d'obstacles très sérieux sont également apparus. Mentionnons parmi ceux-ci :

- La politique actuelle de taxation, qui est un frein à la poursuite de la croissance et de la spécialisation de la production des entreprises auxiliaires. Les impôts indirects, tels que les taxes sur les ventes et droits de consommation sont calculés sur le chiffre d'affaires (et non en fonction de la valeur ajoutée), ce qui a pour effet de rentabiliser pour les grandes entreprises la concentration verticale, qui permet d'éviter une cascade de taxes à tous les stades de la production. Ceci n'est qu'un exemple de plus de l'importance que revêt le cadre général d'orientation en tant qu'élément déterminant du potentiel des PME;

- Une autre problématique est celle de l'affrontement des objectifs sociaux et des intérêts commerciaux privés. On attend des grandes entreprises privées qu'elles participent, par exemple, au développement des dispositifs d'infrastructure pour les entreprises auxiliaires, ce qu'elles considèrent à leur tour comme relevant naturellement de la responsabilité du gouvernement;
- Il semble que le facteur de ralentissement le plus important ait été le manque de soutien financier aux entreprises auxiliaires. Premièrement, les grandes sociétés mères sont généralement réticentes à miser financièrement dans leurs entreprises auxiliaires, et deuxièmement, ces dernières se heurtent à des difficultés pour l'obtention de crédits bancaires en raison de la réputation médiocre dont elles jouissent auprès de la plupart des organismes de financement. De plus, comme on l'a souvent rapporté, elles sont victimes de retards de paiement de la part des sociétés mères, ce qui est sans doute une indication, entre autres choses, de la concurrence acharnée qu'elles se livrent pour l'obtention même de commandes;
- Un grand nombre de sociétés mères, y compris une entreprise du secteur public liée à l'exploitation du réseau téléphonique, se sont plaintes de ce qu'elles ont appelé l'incapacité des entreprises auxiliaires à introduire et utiliser des techniques sophistiquées (voir également le chapitre I.A.6 relatif à l'aspect technologique).

Finalement, les entreprises auxiliaires n'ont pas pu échapper non plus aux difficultés de la conjoncture commerciale que traversent les PME et elles nécessitent des mesures de soutien en leur faveur. Cela ne signifie pas que ce système est mauvais en soi, mais plutôt qu'il faut l'améliorer encore pour éviter de ne plus avoir en fin de compte qu'une nouvelle forme de sous-traitance. Avant tout, il s'agit de ne pas perdre de vue que le phénomène des entreprises auxiliaires ne jouera jamais qu'un rôle de complément au niveau de la promotion générale des PME (en Inde, quelque 6 % des petites industries peuvent être classées dans cette catégorie). Il a pour effet de lier la croissance des PME à l'avenir des grandes entreprises industrielles, ce qui signifie pour les premières des possibilités mais aussi des risques supplémentaires.

2. Le système de services technologiques (Philippines)^{1/}

En mars 1978, le Gouvernement des Philippines a procédé, par l'intermédiaire de la Commission des petites et moyennes industries (Commission on Small and Medium Industries - CSMI) du Ministère de l'industrie, à la mise en oeuvre du système de services technologiques (Technology Services Delivery System - TSDS). Ce projet a été réalisé avec l'aide de l'ONUDI^{2/}, du Gouvernement japonais, de la CESAP et du Bureau régional du PNUD.

L'objectif principal du projet de TSDS a été de créer le cadre institutionnel d'un mécanisme efficace fournissant des informations technologiques et des services aux PME, en particulier celles situées dans les régions rurales. Le projet est parti avec raison de l'hypothèse selon laquelle chaque pays ou presque dispose de connaissances technologiques précieuses, mais que celles-ci ne sont pas orientées vers les besoins spécifiques des petites et moyennes industries ou que ces dernières n'y ont pas accès. Dans le premier cas, le problème réside dans l'orientation de la recherche technologique, et dans le second cas, dans la diffusion de ses résultats.

Il s'agit là en effet d'une problématique d'importance décisive dont on n'a pris conscience que tout récemment et qui a dès lors suscité une attention particulière dans bon nombre de pays industrialisés dont la République fédérale d'Allemagne, où ce que l'on appelle les "institutions de transfert" tentent de rapprocher les capacités de recherche dont disposent les grandes universités et les besoins des entreprises, en particulier au niveau des

^{1/} Pour les descriptions et analyses détaillées, se reporter aux documents de l'ONUDI ID/WG.350/1 et ID/WG.350/2 du 23 septembre 1981, et ID/WG.350/24 du 26 mars 1983. On y trouve un compte rendu des travaux préparatoires et des résultats de la Réunion d'experts pour l'échange de données d'expérience sur le système de services technologiques, qui s'est tenue à Manille (Philippines), du 2 au 6 novembre 1981.

^{2/} Voir le projet "Strengthening and Modernization of the Technological Performance of Medium and Small-Scale Industries in Selected Countries of the ESCAP Region" (TF/RAS/77/004).

petites et moyennes industries. Il serait cependant préférable qu'une telle tentative soit faite dans les premières phases d'industrialisation, afin d'éviter dès le départ l'apparition d'un écart trop important entre l'orientation de travail des organismes de recherche technologique et les besoins divers des secteurs industriels.

Alors que la plupart des grandes industries ont déjà intégré dans leur organisation les ressources en capitaux et en gestion nécessaires pour assurer la poursuite du développement, de l'acquisition et de l'application des nouvelles technologies, on observe dans la plupart des PME l'absence des ressources requises aux mêmes fins, pour la raison exposée au chapitre I.B. Le plus souvent, on note même un manque d'informations sur l'étendue des possibilités existantes en matière de technologie. L'une des tâches principales du TSDS devrait donc être la fourniture, en priorité absolue, des informations nécessaires. Le système TSDS dans son ensemble est constitué de trois sous-systèmes :

- Le sous-système d'information : diffusion du matériel écrit disponible dans les organismes de recherche concernant les différentes options technologiques (y compris les besoins en matière de compétence, les coûts, etc.) dans divers secteurs industriels;
- Le sous-système de formation : planification et préparation de conférences, séminaires, démonstrations pratiques, etc., dans les organismes s'occupant de recherche et de formation, ainsi qu'à la campagne;
- Le sous-système services de consultant en entreprise : il s'agit ici du lien le plus critique et le plus coûteux entre les organismes de recherche technologique et les PME, qui nécessite l'absence au moins à court terme du personnel de recherche, et donc l'interruption des travaux de recherche et de développement en cours.

Il est important de noter que le TSDS, tel qu'envisagé par l'ONUDI, n'exige pas nécessairement la création de nouvelles institutions, mais est axé sur la mise en place systématique de relations et de rétroactions entre des institutions existantes. Le TSDS mis en place aux Philippines est un bon

exemple : il a utilisé le Bureau des petites et moyennes industries comme centre de coordination du TSDS et les centres de consultation des petites entreprises comme instrument pour la création de liens régionaux avec les PME.

Il peut être souhaitable de concentrer le TSDS, dans ses phases initiales, sur certaines industries clefs (secteurs cibles) en faisant la plus grande place aux petites et moyennes entreprises. Dans le cas des Philippines, le traitement des produits alimentaires, le traitement du bois et les industries métallurgiques ont ainsi été sélectionnés, et les efforts liés à la mise en place du TSDS ont déjà révélé une incidence significative sur les entreprises cibles au niveau des PME, incidence qui se vérifie dans leur organisation en associations d'industries de transformation.

Il ne fait pas de doute que l'approche du TSDS, qui a été appliquée aux Philippines, puisse également fonctionner de manière efficace dans d'autres pays si le système est adapté de manière appropriée à la situation locale sur le plan des institutions. D'autre part, la question reste ouverte de savoir si le TSDS peut également se prêter à des essais de coopération régionale plus étroite. Dans ce cas, les divers organismes de recherche assumeraient la responsabilité de l'orientation technologique à l'échelle de la région dans un secteur industriel donné. Cette option serait théoriquement appropriée dans le cas de pays ne disposant que de moyens et de compétences limités en matière de recherche technologique, mais elle augmenterait inévitablement à la fois le coût et la durée des opérations de gestion et de coordination.

B. Au niveau international

Bien que les efforts nationaux visant à accroître et diversifier la production des PME doivent toujours être au centre des préoccupations des décideurs, il existe également des bénéfices substantiels à récolter en termes de transfert de technologie à partir des petites et moyennes entreprises des pays industrialisés vers leurs contreparties respectives des pays en développement ^{1/}. Les petites et moyennes entreprises, en tant qu'agents de

^{1/} Voir CNUCED, Modalités des transferts de technologie effectués au profit de pays en développement par des petites et moyennes entreprises : Monographie sur les coentreprises avec participation au capital social et les accords de technologie en Amérique latine (rédigé par E. White), Doc. TD/B/C.6/77, Genève 1982.

transfert de technologie, ont des avantages certains à offrir. Ainsi, elles ont tendance à s'orienter vers les processus de production très spécialisés et à petite échelle. En outre, elles peuvent être préférables, en tant que partenaires, à de grandes sociétés multinationales, car, en général, on peut attendre d'elles qu'elles utilisent des technologies intermédiaires dans une plus grande mesure pour s'adapter plus facilement aux conditions locales, et qu'elles posent moins d'exigences en termes de contrôle ou de propriété d'entreprises en association.

1. Coopération entre industries soeurs (Suède/pays en développement)^{1/}

En 1976, la Swedish International Development Authority (SIDA) a tenté un nouveau type de démarche pour appuyer et renforcer le transfert de technologie des PME suédoises vers les pays en développement dans le cadre de ce que l'on appelle le Programme d'industries soeurs. Ce programme vise à élargir l'éventail des options technologiques disponibles pour les petites et moyennes entreprises dans les pays en développement. Ainsi, l'accent n'est pas mis exclusivement sur la création de nouvelles entreprises ou de coentreprises avec participation au capital social, mais sur le transfert de savoir-faire au niveau de la production, sur une base contractuelle : une entreprise suédoise ("ainée") conclut un contrat à long terme avec une entreprise "cadette" dans un pays en développement portant notamment sur le transfert de matériel (machines, outils, éventuellement produits semi-finis), ainsi que de logiciel, ce dernier étant habituellement spécifié comme suit : "Par technologie, on entend tout le savoir-faire et les connaissances techniques en possession de l'entreprise 'ainée' et qui est soit nécessaire soit utile à la planification, à la fabrication ou à l'utilisation des produits ayant fait l'objet de l'accord. Elle doit englober au moins la configuration des unités de production, une description détaillée de l'équipement-machines, une définition précise des matières premières, des pièces et des éléments, ainsi que des méthodes de test, la planification des produits, des données sur la fabrication, des méthodes de test pour les produits finis et des méthodes d'emballage."

^{1/} Voir l'analyse détaillée présentée par Kuivalainen, op. cit., p. 101 et suivantes, dont un résumé est donné ici.

Depuis 1976, la coopération entre industries soeurs s'est essentiellement organisée entre la Suède et la Tanzanie. Le cadre institutionnel correspondant est très simple dans sa nature et est constitué par la SIDA, plus une agence de consultants industriels du côté suédois, et par la Small Industries Development Organization (SIDO) du côté tanzanien. Le mode de fonctionnement fondamental de cette coopération peut être décrit comme suit :

- La SIDO établit une liste de produits pouvant être fabriqués dans la zone industrielle tanzanienne^{1/} et l'envoie au bureau de consultants suédois. En même temps, elle recherche des responsables tanzaniens capables d'assurer la direction des entreprises à créer;
- Le bureau de consultants suédois fait appel à des chefs d'entreprise suédois susceptibles d'être intéressés par un transfert de leur technologie ou de participer à la création d'une entreprise dans leur propre branche en Tanzanie. Une liste des candidats possibles est alors envoyée à la SIDO;
- Dans la phase suivante, le bureau de consultants suédois organise pour les visiteurs de la SIDO une visite des entreprises suédoises proposées en vue d'évaluer l'applicabilité de leur production aux conditions tanzaniennes. En échange, l'occasion est offerte aux entreprises suédoises de visiter la Tanzanie, afin de se familiariser avec les conditions locales et les partenaires de coopération;
- Le fabricant suédois soumet alors des offres détaillées sur la base desquelles la SIDO effectue les études de faisabilité nécessaires. Si les conclusions sont positives, des négociations concrètes sont tenues entre la SIDO et chaque entreprise suédoise, à la suite de quoi le contrat de coopération est finalement signé;
- Les entreprises tanzaniennes, après avoir signé leurs propres contrats avec la SIDO, envoient quelques ouvriers en Suède pour qu'ils y reçoivent une formation sur le terrain;

^{1/} Dans le cas tanzanien, toutes les entreprises doivent être situées dans la zone industrielle d'Arusha, mais de manière générale, le concept de coopération entre industries soeurs ne se limite pas à la production à l'intérieur de zones industrielles.

- A la fin du processus, le matériel nécessaire est envoyé en Tanzanie, et le personnel technique de l'entreprise suédoise prête son concours à la mise en route de la production.

Le programme d'industries soeurs a essentiellement été financé sur les fonds suédois de la coopération au développement, alloués sous forme de subventions dans le cas de la Tanzanie. Les firmes tanzaniennes, d'autre part, ont dû payer pour tous les éléments matériels de la technologie transférée (10 % en espèces, 90 % au cours des cinq premières années), tandis qu'elles ont reçu le logiciel (formation, etc.) de l'entreprise suédoise à titre gracieux durant une période initiale convenue de production.

En dépit du fait que les participants à ce système de coopération entre industries soeurs se sont, de manière générale, montrés satisfaits des résultats obtenus jusqu'à présent, quelques problèmes ont cependant surgi. Au nombre de ceux-ci, il faut notamment mentionner :

- Les difficultés liées au transport des machines vers la Tanzanie, en raison notamment de l'insuffisance des installations portuaires, et par exemple, de l'absence de grandes grues;
- Les retards accumulés sur place dans les phases d'installation des machines et de démarrage de la production;
- Les problèmes administratifs et de gestion dans la phase initiale de production.

La concentration du programme d'industries soeurs sur une zone industrielle spécifique a facilité considérablement la coopération (notamment par l'échange d'expériences, l'utilisation en commun d'installations, etc.). Avant tout, il faut souligner le fait que l'existence d'une organisation efficace pour la promotion de la petite industrie est la condition préalable essentielle à toute tentative de ce type faite par un pays en vue d'un transfert de technologie.

2. Programme de coopération au niveau des usines (ONUDI)^{1/}

L'ONUDI a récemment mis sur pied un programme spécial de soutien aux PME dans les pays en développement visant à renforcer leurs capacités technologiques au moyen d'une coopération au niveau des unités de production avec les entreprises situées dans les pays industrialisés. Le mécanisme mis en oeuvre dans ce but est la promotion de relations de coopération entre entreprises complémentaires. Etant donné que l'accent est mis essentiellement sur l'instauration d'une coopération industrielle à long terme pour le bien des deux parties, les propositions visant purement à la vente de matériel ou d'autres formes de technologie appliquée ne sont pas encouragées dans le cadre du projet. En revanche, on peut citer comme types de coopération s'inscrivant bien dans le cadre susmentionné : les coentreprises, la sous-traitance, l'octroi de licences de fabrication assorties de mesures relatives à la commercialisation ou au rachat des produits, etc.

Lorsque les besoins technologiques de chaque entreprise destinataire potentielle ont été définis, on entreprend de rechercher un partenaire (pour chacune des entreprises) disposant des compétences voulues dans un domaine spécifique, en vue de dispenser le savoir-faire technologique nécessaire. Toutefois, seuls les besoins que les ressources nationales ne peuvent pas satisfaire sont considérés comme apports technologiques potentiels de l'étranger. Lorsque le partenaire qui apporte la technologie a présenté sa proposition spécifique, un accord de coopération peut ensuite être négocié avec l'aide de l'ONUDI.

Cette approche a manifestement beaucoup en commun avec le programme d'industries soeurs mis au point par la Suède et dont la description est donnée plus haut. Par contre, l'accent est mis davantage sur le renforcement des capacités de négociation des entreprises des pays en développement, ainsi que sur l'adaptation des technologies transférées. Une part considérable du budget de projet a en fait été dépensée pour l'adaptation des technologies, qu'il s'agisse de réduire l'échelle de certains processus de production ou de

^{1/} Voir le Programme de coopération à l'échelon de l'unité de production pour le transfert de techniques aux petites et moyennes entreprises, document de travail interne de l'ONUDI, Vienne, 24 février 1984.

les adapter pour pouvoir utiliser des matières premières locales particulières. Etant donné que cela nécessite souvent des modifications extrêmement coûteuses, celles-ci ne sont pas, dans de nombreux cas, entreprises sur une base commerciale pure.

Des accords de coopération à l'échelon de l'unité de production ont à ce jour été négociés entre des entreprises situées aux Pays-Bas et leurs contreparties en Chine, au Mexique, au Soudan et en Thaïlande, ainsi qu'entre des entreprises suédoises et leurs contreparties en Egypte, en Inde, au Kenya et à Sri Lanka. Un troisième programme est envisagé entre des entreprises italiennes et leurs contreparties au Cameroun, en Colombie, au Pérou et en Tunisie, essentiellement dans le domaine de l'ingénierie.

ANNEXE II

PROGRAMME DE L'ONUDI POUR LE DEVELOPPEMENT
DE PETITE ET MOYENNE INDUSTRIES^{1/}

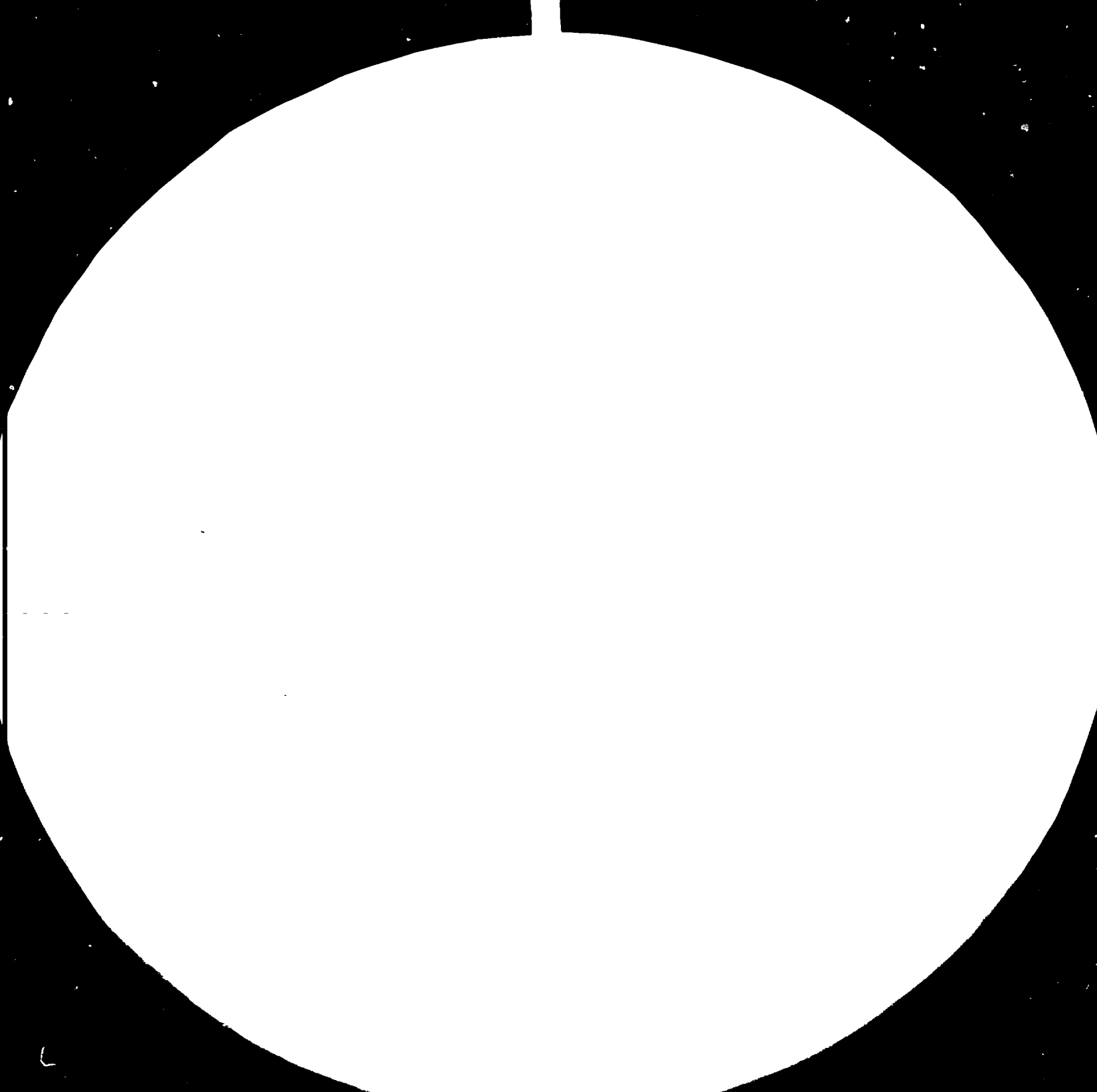
Le programme de coopération technique de l'ONUDI pour la promotion et le développement de petite et moyenne industries prévoit de multiples interventions, de diverses natures, recouvrant une ou plusieurs des activités énumérées ci-dessous :

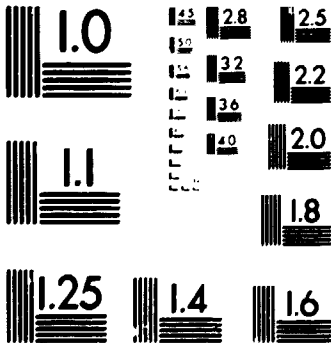
- a) Services consultatifs en tous genres et assistance en matière de promotion;
- b) Création et renforcement des institutions et des services destinés aux PME;
- c) Organismes de soutien spécialisés et programmes de décentralisation;
- d) Assistance directe aux PME;
- a) Services consultatifs en tous genres et assistance en matière de promotion, dont notamment,
 - Services consultatifs directement offerts aux gouvernements pour la mise au point de politiques, programmes et mesures de soutien nécessaires au développement des PME;
 - Recensement des besoins industriels et des ressources à l'usage des PME; établissement de projets viables pour les PME; enquêtes et études à caractère techno-économique;
 - Services de conseils techniques et de promotion industrielle;

^{1/} Etabli par le Service de l'infrastructure institutionnelle, Division des opérations industrielles, ONUDI.

84.12.18

AD.86.07





MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS
STANDARD REFERENCE MATERIAL 1010a
 (ANSI and ISO TEST CHART No. 2)

- Mesures de promotion et d'incitation encadrées par la législation; création de réseaux de services consultatifs; amélioration de l'accès aux sources de financement; organisation de séminaires et de journées d'études destinés à mobiliser l'attention sur ce secteur et à accroître le flux de l'assistance technique destinés aux PME;
- Encourager la coopération entre PME; favoriser l'organisation d'activités en association dans le cadre de groupements et de coopératives; promouvoir la création de liens avec d'autres secteurs de l'économie;

b) Les projets de coopération technique relatifs à la création d'institutions portent sur le transfert des connaissances techniques et l'amélioration des capacités des organismes nationaux, tels que ceux indiqués ci-dessous, afin d'assurer la disponibilité de services et installations techniques les plus divers :

- Département chargé de la petite industrie au sein des différents ministères ou organismes de financement (tels que les organismes de développement industriel ou les banques de développement);
- Institutions chargées de la promotion de la petite industrie, telles que les organisations pour le développement de la petite industrie;
- Services de vulgarisation industrielles;
- Services communs (destinés à améliorer la productivité et la qualité des produits)^{1/};
- Domaines industriels et zones franches industrielles.

^{1/} Parmi ces services, citons notamment les laboratoires d'essai et de contrôle de la qualité, les salles de machines pour la fabrication d'outils et de matériel, les ateliers utilisés pour la réalisation d'opérations compliquées nécessitant un outillage spécial et les services requis pour l'entretien du matériel.

Dans les pays en développement, l'assistance aux PME présuppose l'existence d'un programme propre à créer les services de vulgarisation industrielle nécessaires au transfert des connaissances et des compétences de base dans les domaines économique, technique et en matière de gestion. Dans la plupart des pays en développement, les services de vulgarisation industrielle sont généralement fournis par des organismes subventionnés par l'Etat ou par des institutions spéciales pouvant à la fois assurer des services de vulgarisation et la promotion des PME, ainsi que des activités de recherche et de formation dans le domaine industriel. La coopération technique fournie par l'ONUDI dans ce domaine devrait permettre de créer et/ou de développer au sein de ces institutions nationales les capacités nécessaires pour fournir les services techniques voulus et un personnel qualifié en matière de vulgarisation industrielle. Dans de nombreux cas, l'assistance destinée à accroître les capacités des institutions nationales implique la création de bureaux régionaux chargés de créer et/ou de renforcer les services de conseils en ce qui concerne les domaines technique, économique et la gestion dans les centres industriels existants ou nouvellement créés en différents points du pays.

c) Le soutien institutionnel spécialisé recouvre différents programmes tels que ceux relatifs à la création d'entreprises, à l'industrialisation rurale, aux coopératives industrielles, ainsi qu'à la décentralisation de l'industrie.

Le développement de la petite industrie sur une base décentralisée exige souvent l'adoption de mesures spéciales visant à combattre une tendance très forte et durable consistant à concentrer la croissance industrielle dans les centres urbains où se trouvent réunis les principaux facteurs de développement. Ces mesures doivent notamment être intégrées aux programmes d'industrialisation destinés aux régions où il devient urgent d'endiguer l'exode rural dû à la situation de chômage et de marasme économique qui sévit dans les campagnes. L'assistance fournie par l'ONUDI dans ce domaine vise aussi bien à moderniser le secteur des petites entreprises qu'à favoriser l'essor des industries traditionnelles et villageoises. Ces programmes prévoient plus particulièrement la création de services spéciaux tels que des centres de formation, comprenant une unité de production, pour les cadres et le personnel technique; des usines pilotes et de démonstration permettant de se familiariser avec les dernières techniques mises au point et les divers processus industriels; des centres de vulgarisation industrielle permettant de

se familiariser avec les problèmes que pose la création et l'exploitation d'industries rurales; et des services mobiles capables de fournir une assistance technique chaque fois qu'un problème se pose sur le terrain.

On ne soulignera jamais assez le rôle des groupements constitués à l'intérieur des pays concernés et opérant au niveau local, telles que les coopératives. Dans ce domaine, la coopération technique fournie par l'ONUDI tend essentiellement à accroître la capacité d'un organisme ou d'une institution nationale afin de promouvoir le développement des coopératives industrielles existantes et potentielles sur une base continue et systématique. L'assistance prêtée par l'ONUDI prévoit à la fois la création d'institutions et des activités de formation, ainsi qu'un soutien direct (sous forme de services de vulgarisation industrielle) aux coopératives industrielles.

L'accent est également mis sur la mise en valeur des ressources humaines, en cherchant notamment à développer un esprit d'entreprise pour la réalisation des programmes industriels en permettant aux éventuels entrepreneurs concernés de bénéficier de différentes mesures d'encouragement et de l'aide des institutions de soutien.

La portée limitée du présent document ne permettra pas de dresser un tableau complet de tous les types d'activités envisagés, depuis les services de conseils en matière de politiques et de stratégies jusqu'à la création d'institutions en passant par l'octroi d'un soutien direct aux petites et moyennes entreprises. Aussi, deux exemples seulement ont été choisis pour donner aux lecteurs un aperçu des objectifs, des modalités et des résultats des projets envisagés. Ces exemples sont les suivants :

i) Programme intégré pour le développement de la petite et moyenne industrie

L'objectif de ce type de projet est de promouvoir et de mettre en oeuvre un programme global de soutien à la petite et moyenne industrie. Les résultats de ce projet devraient être les suivants :

- Un rapport d'étude sur les secteurs d'activité des PME, y compris une évaluation des résultats des programmes en cours et des principaux organismes concernés;

- Recensement des ressources nécessaires aux différents services de soutien : services de vulgarisation industrielle sur le terrain, infrastructures de soutien, telles que les petits lotissements industriels et les services communs; accès au marché et services de commercialisation, tels que les systèmes d'achat en coopérative et la sous-traitance;
- Analyse des projets économiquement viables en procédant à l'évaluation des possibilités existantes, des études de marché, des études de pré-investissement ainsi qu'au recensement des besoins financiers et des sources de capitaux disponibles;
- Recensement des groupes cibles et établissement d'une liste d'entrepreneurs potentiels;
- Plan d'action en vue de la mise en oeuvre d'un programme intégré pour le développement et l'exploitation des petites et moyennes entreprises;
- Fourniture d'une assistance organisée et systématique au niveau opérationnel, sous forme de services de vulgarisation industrielle en faveur de la petite et moyenne industrie, y compris la fourniture de services de conseils à l'attention des entreprises potentielles;

ii) Domaines industriels

La création de domaines industriels va généralement de pair avec l'adoption de mesures spéciales d'incitation et de soutien (par exemple, fourniture de hangars industriels, installations communes de production, offre garantie de matières premières et de services, accords de sous-traitance, etc.) destinées à favoriser l'établissement et la réimplantation d'entreprises de différentes dimensions. Les gouvernements sollicitent souvent l'assistance de l'ONUDI pour assurer la réalisation de l'un ou plusieurs des objectifs énoncés ci-après :

- Elaboration d'un programme intégré pour la création de domaines industriels (planification, financement et construction), conformément aux objectifs du Plan de développement national;
- Création et renforcement des capacités de gestion et d'exploitation des organismes responsables des domaines industriels;

- Renforcement des capacités des institutions chargées de fournir les services spécialisés requis pour la création de nouvelles entreprises et le développement des industries existantes grâce, par exemple, à l'établissement de centres de développement, de groupements d'ateliers et de zones industrielles de transformation pour l'exportation dans les régions en développement.

Le type d'assistance fournie couvre un large éventail d'activités permettant de compléter et de renforcer le rôle central du programme, en offrant notamment des conseils et une assistance en ce qui concerne la création, la gestion et l'exploitation des domaines industriels existants ou futurs :

- Services consultatifs pour les principaux éléments du programme : directives en ce qui concerne les stratégies et politiques à suivre, planification matérielle et plan d'ensemble, études de rentabilité et activités promotionnelles (achat et vente de terrains et de bâtiments et attraction d'investisseurs locaux et étrangers), directives en ce qui concerne les admissions, les locations, les ventes et les effluents industriels;
- Services consultatifs en matière de gestion financière afin d'améliorer les modalités de prêts et le montant des capitaux disponibles;
- Services de vulgarisation industrielle régulièrement assurés aux entrepreneurs et fourniture d'une assistance aux éventuels entrepreneurs pour la mise en oeuvre de leurs projets;
- Services de soutien directement accordés aux entreprises connaissant des difficultés dans les domaines industriels.

ANNEXE III

EXEMPLES DE PROJETS DE COOPERATION TECHNIQUE DE L'ONUDI ACTUELLEMENT
MIS EN OEUVRE DANS LES ETATS MEMBRES DE L'OCI^{1/}

La coopération technique fournie par l'ONUDI dans le domaine de la petite et moyenne industrie recouvre un large spectre d'activités, dont on trouvera une description succincte à l'annexe II. Ces projets peuvent aussi bien porter sur la fourniture de services consultatifs aux gouvernements, que sur l'octroi d'un soutien direct aux PME pour la création et le renforcement de différents mécanismes institutionnels ou sur la prestation des services requis pour le développement des PME. Actuellement, des projets de coopération technique destinés essentiellement à promouvoir les PME sont mis en oeuvre dans quelque quarante pays, dont 10 Etats membres de l'OCI. Les quatre exemples donnés ci-après ont été choisis pour illustrer les différents types d'activités opérationnelles actuellement engagées dans les Etats membres de l'OCI.

A. Indonésie : Assistance pour le développement de la petite industrie

Le but de ce projet est de contribuer au développement intégré du Secteur de la petite industrie conformément aux objectifs du troisième Plan de développement quinquennal (Repelita III), visant à créer 434 000 emplois et à favoriser le développement régional. Après diverses tentatives, le Gouvernement indonésien a établi des politiques et des programmes bien précis aptes à promouvoir la petite industrie et à créer le Directeur général pour la petite industrie au sein du Ministère de l'industrie, afin d'assurer la réalisation de ces politiques et programmes. Le projet actuellement mis en oeuvre par l'ONUDI a été spécialement conçu pour aider le Directeur général à organiser et à administrer ce genre de programme grâce à la planification et à la création de centres régionaux de vulgarisation pour la petite industrie, de minizones industrielles et de services communs. Ce projet vise à renforcer la capacité institutionnelle de l'organisation gouvernementale pour ce qui est de la mise en oeuvre de ces politiques et programmes et de l'utilisation effective des capacités des instituts nationaux de recherche et de développement industriels. Les activités prévues dans le cadre de ce projet ont démarré en août 1981 en vue d'assurer essentiellement :

^{1/} Etablis par le Service de l'infrastructure institutionnelle, Division des opérations industrielles, ONUDI.

1. La création d'une équipe/unité opérationnelle pour le Projet central au sein du Directeurat général de la petite industrie, spécialement chargée de la planification et de la mise en oeuvre des différents programmes gouvernementaux pour le développement de la petite industrie, prévoyant notamment la création de minizones industrielles, de centres-développement de la petite industrie, de programmes de réservation des produits et l'élaboration de politiques et de mesures d'encouragement pour la promotion de la petite industrie.
2. La création et le fonctionnement de centres modèles pour le développement de la petite industrie et les services de vulgarisation industrielle qui en dépendent dans cinq régions.
3. La création et l'administration de minizones industrielles pilotes (MZI), installation de services communs dans les cinq régions, ainsi que la formation du personnel requis à cet effet.
4. Le recensement et l'utilisation des possibilités existant en ce qui concerne l'établissement de liens avec les instituts technologiques nationaux afin de mobiliser et d'intensifier les connaissances techniques nationales et de mettre au point des programmes communs en vue de la diversification et de l'amélioration de la qualité des produits fabriqués par les petites entreprises.
5. Recensement des possibilités commerciales existantes, telles que les contrats de sous-traitance pouvant être passés avec de grandes entreprises au niveau de la production et la commercialisation et l'assistance nécessaire à cet effet.
6. L'amélioration des techniques de planification, de mise en oeuvre et de surveillance des programmes de formation en cours d'emploi à l'attention des responsables des services de promotion, des formateurs et des chefs d'entreprise.
7. La mobilisation et la coordination de l'assistance technique et financière fournies par d'autres sources multilatérales et bilatérales en faveur des centres de développement de la petite industrie, des minizones industrielles et des services communs.

Outre l'équipe centrale opérant à Jakarta, six équipes ont été envoyées sur le terrain pour offrir directement des services de consultants ou des vulgarisation industrielle aux petites entreprises situées dans douze minizones industrielles et dans plusieurs groupements d'artisans extérieurs. Les équipes régionales travaillant sur le terrain aident également à mettre sur pied des services communs à l'intérieur et à l'extérieur de ces minizones industrielles et groupements d'artisans. Ces équipes ont entrepris un certain nombre de programmes de formation dans des domaines techniques bien précis à l'attention de quelque trois cents membres du personnel des services de vulgarisation et également de chefs d'entreprise. Deux centres modèles d'information et de documentation ont déjà été créés et des journées de travail organisées pour les responsables de l'information. Environ 280 idées de fabrication de produits à petite échelle sont actuellement à l'étude en vue de la promotion de nouvelles petites entreprises et des groupes de produits ont été choisis dans les secteurs de l'automatisation et de l'électronique en vue de leur éventuelle production dans le cadre de contrats de sous-traitance. D'autres programmes de formation ont été mis sur pied en ce qui concerne l'identification et l'établissement de projets et les études de rentabilité.

B. Niger - Assistance à l'Office de promotion de l'Entreprise Nigérienne (OPEN)

Cette coopération technique tend essentiellement à développer la capacité de l'"Office de Promotion de l'Entreprise Nigérienne (OPEN)" pour favoriser le développement des PME existantes et potentielles sur une base continue et systématique.

L'ONUDI a commencé à fournir une assistance en 1980, après la création officielle de l'OPEN qui remonte à 1979. Cet organisme joue depuis lors un rôle important pour ce qui est du choix, de l'étude, du financement et de la création des PME au Niger. Au cours de ses premières années d'existence, l'OPEN s'est attachée principalement à rechercher des promoteurs et des investisseurs, à réaliser des études de rentabilité pour des projets adaptés à l'industrie locale et à mettre en oeuvre des projets d'infrastructure. A partir de 1981/82, l'Office a axé l'essentiel de ses activités sur les études de faisabilité relatives à des projets de petite envergure, la fourniture d'une assistance en ce qui concerne l'organisation d'appels d'offre pour l'achat de matériels, le financement et le démarrage d'entreprises

industrielles. L'aide de l'ONUDI n'a pas été destinée uniquement à promouvoir les différentes entreprises mais également à assurer une formation intensive des cadres de l'OPEN et du personnel technique des entreprises existantes et/ou futures bénéficiant de l'assistance de l'OPEN. Au cours de la première phase du projet d'assistance, 69 projets de PME ont été étudiés, sur lesquels 27 ont été mis en oeuvre. L'équipe d'experts de l'ONUDI (comprenant le principal conseiller technique, un économiste spécialisé dans les questions industrielles, un expert en commercialisation, un ingénieur en industrie mécanique, un spécialiste de la formation et un certain nombre de consultants à court terme spécialisés dans différents domaines) a participé directement à la promotion des PME en fournissant différents types de conseil. Toutefois, l'assistance a également permis de fournir le soutien technique nécessaire à la mise sur pied de l'OPEN lui-même, notamment pour ce qui est de sa structure organisationnelle, du budget et du personnel nécessaire au bon fonctionnement de l'Office.

L'objectif de la deuxième phase du projet d'assistance de l'ONUDI, qui a commencé cette année, est de renforcer les deux départements spécialisés de l'OPEN, chargés, l'un, des études de faisabilités, de la promotion et de la mise en oeuvre des projets et, l'autre, de la fourniture d'une assistance aux entreprises existantes. Au cours des deux prochaines années, 23 projets de petite envergure devraient être mis en oeuvre, principalement dans le secteur des matériaux de construction et les agro-industries. L'accent sera également mis sur la formation continue du personnel de contrepartie de l'OPEN participant aux différentes activités du projet.

La nature de l'assistance technique fournie aux PME est illustrée par deux exemples de projets mis sur pied par l'OPEN avec l'aide de l'ONUDI, dont on trouvera la description ci-dessous :

a) SONICHAUX/MALBAZA

L'idée de ce projet revient à un artisan qui exploitait à Malbaza un petit centre de production de chaux fonctionnant selon des techniques très simples. Une étude de marché ayant montré qu'il était possible d'assurer, au niveau local, une production industrielle de chaux, une entreprise en association a été créée entre la Banque nationale de développement, l'OPEN et quelques investisseurs privés. Les spécifications d'un four à chaux d'une capacité de production de 15 tonnes par jour ont été établies sous le contrôle

de l'OPEN avec le concours d'experts/consultants de l'ONUDI. Le matériel a ainsi été acheté, installé et mis en service et la production a démarré en septembre 1983. Un consultant de l'ONUDI a fait de nouvelles suggestions visant à améliorer encore le processus de production et le contrôle de la qualité. L'ONUDI continue, par le truchement de l'OPEN, à fournir une assistance à Sonichaux en ce qui concerne la commercialisation.

b) SONIA/NIAMEY

Une étude de faisabilité a été réalisée par l'OPEN avec l'aide d'experts/consultants de l'ONUDI en vue de la construction d'une biscuiterie à Niamey. L'usine, d'une capacité de production de 0,4 tonne par heure et représentant un investissement total de 650 millions de Francs CFA, entrera en service en novembre 1984. L'assistance de l'OPEN/ONUDI a été fournie aux chefs d'entreprise pour toutes les différentes phases de ce projet, savoir : études de commercialisation, d'investissement, de rentabilité, conception de l'usine, élaboration de la demande de prêts bancaires, établissement des spécifications du matériel, installation des équipements, démarrage de la production, formation du personnel technique et des cadres, etc. Un soutien technique continuera à être apporté à SONIA jusqu'à ce que l'entreprise soit véritablement mise sur pied.

c) SOUDAN - Assistance aux petites entreprises

L'objectif immédiat de ce projet à court terme est d'aider le gouvernement à définir des politiques et programmes en faveur du développement de la petite industrie afin de faciliter l'essor équilibré d'entreprises de toutes dimensions se complétant parfaitement. Un spécialiste de la petite industrie fournira des conseils au Ministère de l'industrie, en étroite collaboration avec l'Association des industries soudanaises, pendant une période de trois mois à compter de novembre 1984. Cet expert se chargera de la réalisation des activités suivantes avec l'aide du personnel de contrepartie du ministère :

- Evaluation générale des résultats obtenus dans la petite industrie, des problèmes et difficultés rencontrés par les industriels ainsi que des besoins d'assistance dans ce secteur, (en ce qui concerne les techniques, la gestion et les finances);

- A la lumière de cette évaluation, le conseiller établira un programme pour le développement des PME, assorti de recommandations précises quant aux activités qui devront être entreprises par le gouvernement et les différentes institutions nationales pour assurer les services et les facilités nécessaires aux PMI;
- Recensement des sources nationales et internationales d'assistance financière afin de canaliser et de mobiliser les capitaux en faveur des PME;
- Recensement des petites industries offrant de grandes possibilités de développement à court terme moyennant une assistance appropriée et de mesures d'encouragement;
- Elaboration de recommandations en ce qui concerne la réalisation matérielle, l'emplacement et la dimension de la zone industrielle prévue dans la région de Khartoum et élaboration d'une proposition globale en vue de la matérialisation de ce projet.

D. République arabe du Yémen - Services consultatifs industriels fournis au Ministère de l'économie et de l'industrie

La coopération technique établie entre l'ONUDI et le Département de l'industrie du même ministère remonte à 1973, date à laquelle une assistance a été fournie à l'occasion de la première opération de "Promotion industrielle et services consultatifs". La phase actuelle de ce projet a démarré en 1979, conformément aux objectifs du deuxième Plan quinquennal de développement qui met davantage l'accent sur le secteur industriel, dont l'essor devrait s'accélérer grâce à un accroissement de 91,6 % de la valeur totale de la production des industries manufacturières. Cette politique a permis d'attirer l'attention sur un nombre de secteurs importants qui méritent d'être sensiblement renforcés, dont notamment les services responsables de l'élaboration de politiques, stratégies et plans industriels à court et long terme, de la préparation d'études de rentabilité fiables pour le domaine industriel; et du contrôle des transactions relatives au transfert des techniques. Aussi, deux objectifs principaux ont-ils été fixés pour la phase actuelle du projet :

- 1) **Améliorer les capacités institutionnelles du Département de l'industrie du ministère de l'économie et de l'industrie afin d'assurer, entre autres, le déroulement efficace et effectif des tâches ci-après :**
 - Assurer au Gouvernement les conseils d'expert sur l'orientation des politiques à suivre en ce qui concerne les questions de développement relatives au secteur industriel, en tenant compte des implications du développement industriel sur les autres secteurs;
 - Etablir des plans à moyen et court terme pour le développement du secteur industriel;
 - Définir, élaborer et évaluer des projets de développement pour ce secteur;
 - Superviser la mise en oeuvre des plans et des projets et établir des rapports sur l'avancement des travaux dans ce domaine;
 - Réglementer les investissements du secteur privé dans l'industrie à la lumière des priorités nationales;
 - Faciliter la négociation et l'administration des accords conclus avec les investisseurs étrangers au plan de la gestion et des techniques.

- 2) **Créer, au sein du Département de l'industrie, un bureau de consultants permettant aux petites et moyennes entreprises d'accéder à des services de vulgarisation techno-économiques pour s'acquitter, notamment, des tâches suivantes :**
 - Recensement des chefs d'entreprise potentiels;
 - Choix des secteurs et des activités où des unités de production à petite et moyenne échelle pourraient être rentables;
 - Evaluation des études de faisabilité techno-économiques;

- Fourniture d'orientations en ce qui concerne les questions techno-économiques, financières, ainsi que la comptabilité et la gestion; et

- Garantie de l'accès au marché des capitaux selon des conditions appropriées.

Ce projet a donné d'excellents résultats, favorables au développement global de la République arabe du Yémen, en général, et de son secteur industriel, en particulier. Les deux principales réalisations qui ont ainsi pu être assurées sont : une participation au Plan quinquennal et la rationalisation des opérations de révision du projet et de délivrance des autorisations qui relèvent essentiellement du Ministère. D'autres résultats non négligeables ont également été enregistrés en ce qui concerne l'organisation, la formation d'un personnel de contrepartie et les divers services consultatifs fournis sous forme d'études ou directement sur le terrain. La réalisation de ce projet devrait se prolonger au-delà de 1984, en mettant davantage l'accent sur la création d'institutions et plus particulièrement sur la structure organisationnelle et la qualification de la main-d'oeuvre au sein du Département de l'industrie.

ANNEXE IV

LISTE DES PROJETS RELATIFS AUX PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES
DES ETATS MEMBRES DE L'OCI (MIS EN OEUVRE EN 1980/84)

- Burkina Faso - "Assistance à l'OPEV - Phase III" (DP/UPV/81/003).
- Egypte - "Workshop on the Formulation of a Comprehensive Programme for the Identification, Promotion and Financing of Small- and Medium-scale Industrial Enterprises in the Alexandria and Behera Provinces" (Journée d'étude sur l'élaboration d'un programme global pour le recensement, la promotion et le financement des petites et moyennes entreprises dans les provinces d'Alexandrie et de Behera) (UF/EGY/80/021).
- "Industrial Free Zone and Investment Development - Phase II" (Développement des zones franches industrielles et des investissements - Phase II) (DP/EGY/78/007).
- Guinée - "Preparatory Assistance in the Promotion of Rural Industries" (Assistance préparatoire pour la promotion des industries rurales) (RP/GUI/82/002).
- Indonésie - "Assistance to the Development of Small Industries - Phase II" (Assistance pour le développement de la petite industrie - Phase II) (DP/INS/78/078).
- Iraq - "Assistance to the State Organization for Industrial Development for Establishing Industrial Estates" (Assistance à l'Organisation gouvernementale pour le développement industriel et la création de zones industrielles) (TF/IRQ/79/001).
- Malaisie - "Institutionalizing programmes in Entrepreneurship Development" (Institutionnalisation de programmes pour le développement des entreprises) (UC/MAL/78/105).
- "Integrated National Programme for Small-scale Enterprise Development" (Programmes national intégré pour le développement des petites entreprises) (DP/MAL/82/005).
- Mauritanie - "Création d'une Cellule d'études et de promotion industrielles" (DP/MAU/77/003).
- Niger - "Assistance à l'Office de Promotion de l'Entreprise nigérienne" (DP/NER/78/003).
- "Extension de l'assistance à l'Office de Promotion de L'Entreprise Nigérienne (OPEN) - Phase II" (DP/NER/83/004).
- Pakistan - "Small-scale Industries Project - Phase II" (Projet pour la petite industrie) (DP/PAK/79/014).

République arabe
du Yémen

- "Industrial Advisory Service to the Ministry of Economy" (Service consultatif industriel auprès du Ministère de l'économie) (DP/YEM/78/006).
- "Institutional Support to the Industrial Division of the Ministry of Economy and Industry" (Soutien institutionnel à la Division industrielle du Ministère de l'économie et de l'industrie) (DP/YEM/84/001).

Sénégal

- "Dynamisation de la promotion et du développement des petites et moyennes entreprises industrielles" (DP/SEN/82/026).
- "Assistance à la SONEPI" (DP/SEN/80/005).
- "Assistance au développement des petites et moyennes entreprises dans les régions du Sine-Saloumet de la Casamance" (DP/SEN/84/001).

Soudan

- "Assistance to Small-scale Industry" (Assistance à la petite industrie) (UC/SUD/84/146).

Tchad

- "Conseillers au Ministère de l'économie, du plan et des transports" (DP/CHD/76/007).

Tunisie

- "Programme d'assistance technique dans le domaine des PMI auprès de l'API (Agence de promotion des investissements) et du CNEI (Centre national d'études industrielles)" (DP/TUN/82/005).

Turquie

- "Extension Service for Small Industries" (Service de vulgarisation pour la petite industrie) (DP/TUR/80/010).

- - - - -

