



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

16866

Distr.
LIMITEE

IPCT.64(SPEC.)
17 mai 1988

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

ORIGINAL: FRANCAIS

Réunion d'experts sur les petites et
moyennes entreprises y compris
les coopératives

Harare, Zimbabwe, 7-10 juin 1988

INFRASTRUCTURE INSTITUTIONNELLE POUR LA PROMOTION/DEVELOPPEMENT
DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN AFRIQUE*

par

S. Pacha
Consultant de l'ONUDI

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

SOMMAIRE

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	3
II. LE PROMOTEUR	4
III. L'ENVIRONNEMENT	6
IV. LE FINANCEMENT	7
V. MODELES D'INSTITUTIONS DE DEVELOPPEMENT	11
VI. CAS DE LA TUNISIE	12

I. INTRODUCTION

Dans toute économie, avancée ou en voie de développement, la petite industrie joue un rôle important. Elle représente une large proportion des entreprises manufacturières, de la main-d'oeuvre et du produit intérieur brut de l'industrie. Dans toute économie, elle pose des problèmes distincts de développement parce que des mesures spéciales d'encouragement et d'aide sont nécessaires pour faire contrepoids ou pour remédier aux faiblesses structurelles inhérentes à la petitesse de dimensions et de l'échelle des opérations.

Il est généralement admis que la limite des 500 personnes occupées constitue la frontière entre la petite et moyenne entreprises (PME) et la grande entreprise, du moins dans les pays de la CEE. En Tunisie, les règlements du Fonds de promotion et de décentralisation industrielles (FOPRODI) - dont les objectifs essentiels concernent la promotion des petites et moyennes industries (PMI) et l'encouragement à la décentralisation industrielle, en faveur des régions moins favorisées, prévoient que l'investissement global (fonds de roulement compris) doit être inférieur à 500 000 dinars (600 000 \$US) et généralement occupent de 10 à 49 salariés. Dans la pratique, la PMI se caractérise en plus de sa taille par le fait que son propriétaire en assure seul la gestion économique, financière, commerciale et technique. Ainsi donc, du moins dans les pays en voie de développement, on peut la concevoir comme étant enclavée entre l'unité artisanale et la grande industrie.

Sachant que la petite industrie moderne peut contribuer à renforcer et à diversifier la structure industrielle et à accélérer l'industrialisation, dans presque tous les pays en voie de développement, l'Etat prévoit dans sa politique et son programme de développement des mesures pour l'encourager. De l'avis général, nombre d'articles peuvent être produits de façon rentable en petites quantités et même pour certains de façon plus rentable qu'en grosse quantité. Dans ce cas, la petite dimension de l'entreprise n'est pas un désavantage et peut même offrir des avantages concurrentiels.

Les petites industries efficaces peuvent non seulement coexister avec les grandes ou les concurrencer avec succès, mais aussi, dans certains cas, leur être liées par des contrats de sous-traitance aux termes desquels elles fabriquent des pièces et des éléments divers ou effectuent certaines opérations de traitement ou de finissage pour les grandes entreprises. La PMI constitue aussi un complément harmonieux de la grande industrie tant sur le plan de la fabrication en petites séries, pour la satisfaction de besoins quantitativement peu importants, que par celui de la sous-traitance de certains intrants de la grande industrie.

Structure de la PMI en Europe et dans les pays en voie de développement

En Europe et particulièrement dans les pays de la CEE, la PMI constitue la trame irremplaçable du tissu économique. En effet, la PMI atteint un stade très avancé de développement industriel du fait de son accession à la technologie de pointe généralement monopolisée par les grandes unités industrielles. Les petites entreprises européennes utilisent de nos jours des équipements modernes, appliquent des méthodes scientifiques de production et de gestion et produisent des articles, qui, complexes ou simples, sont de bonne qualité et d'une meilleure compétitivité internationale. On peut citer comme exemple les cas de 200 PME françaises qui distribuent directement aux Etats-Unis leurs produits dans des conditions commerciales et financières plus qu'avantageuses. La PMI européenne a dépassé le stade traditionnel de survie

et de créations d'un nombre maximum d'emplois pour atteindre celui d'une entreprise subissant deux révolutions, l'une technologique, située dans un marché international des plus en plus exigeant, et l'autre, humaine, puisqu'elle doit se préparer à assurer la relève des dirigeants: la moitié des PME devront renouveler leurs dirigeants dans les dix années à venir.

La part des PMI dans le nombre total des industries manufacturières, dans les pays de la CEE, est supérieure à 95 %; sa participation dans l'emploi industriel se situe entre 40 et 60 %, et enfin concernant l'investissement, elle absorbe entre 20 et 40 % de l'investissement total, toujours dans ces même pays. Ces chiffres ne peuvent que confirmer l'importance de la petite unité industrielle même dans des pays technologiquement avancés.

Dans les pays en voie de développement, nous enregistrons certaines faiblesses d'ordre structurel. Au nombre de ces faiblesses figurent la pénurie de ressources financières et la difficulté d'obtenir des crédits, l'insuffisance des connaissances en matières de technique et de gestion, le manque de main-d'oeuvre qualifiée, le caractère vétuste et parfois primitif de l'équipement, des conditions de travail et des locaux peu satisfaisants, l'utilisation de matières premières de qualité inférieure et l'ignorance des possibilités de commercialisation. Ces faiblesses n'épargnent pas les petites industries, qui de notre avis, jouent un rôle déterminant dans le développement industriel par la sous-traitance et la fabrication de petites séries complémentaires, ce qui justifie la nécessité de leur venir en aide par des mesures spéciales adaptées à leurs besoins.

Il est indéniable que les petites entreprises industrielles sont souvent mal équipées, mal gérées et souffrent d'une faible productivité et d'une production de qualité peu satisfaisante, mais l'inefficacité n'est cependant pas le corollaire inévitable de la petitesse des dimensions.

II. LE PROMOTEUR

La promotion de la PME, dans les pays en voie de développement, dépend dans une large mesure du promoteur, de ses qualifications et de ses aptitudes à concevoir un projet, à le réaliser et assurer sa croissance.

Cela appelle une attention particulière et un programme d'action de longue haleine visant à sortir le promoteur de son isolement et à le faire participer à un courant d'échanges plus vaste. En effet, trois types d'actions sont nécessaires à savoir:

- des actions d'informations pour orienter le promoteur dans ses démarches du stade de l'identification des secteurs porteurs jusqu'au choix du projet et sa réalisation;
- des actions de formation afin de sensibiliser le promoteur aux techniques de production et de gestion;
- des actions d'assistance allant de la création de l'entreprise jusqu'à son exploitation et la commercialisation de ses produits.

Avant de présenter les différentes étapes d'assistance au promoteur, il est nécessaire de les qualifier et de faire ressortir les difficultés qui lui sont inhérentes.

Le promoteur d'une PMI en général a une surface financière réduite qui ne le rend pas crédible auprès des banquiers, et le peu de moyens dont il dispose ne lui permettent ni de financer son fonds de roulement, au stade de l'exploitation proprement dite, ni de présenter les garanties suffisantes aux bailleurs de fonds.

Notons que la majorité des pays en voie de développement ont connu deux générations de promoteurs: la première, constituée par des anciens petits commerçants et agriculteurs qui ont accumulé des capitaux qu'ils veulent investir pour accéder à l'industrie, et la seconde, généralement constituée de nouvelles recrues parmi l'élite ou les techniciens voulant monter des projets pour y consacrer leur savoir-faire.

Au stade de la création du projet, ils utilisent tous leurs moyens qui sont généralement faibles par rapport au montant exigé par l'investissement et, de ce fait, se trouvent démunis de capacités financières propres pour mener à bien la phase d'exploitation.

D'autre part, le manque de qualification du promoteur dans les domaines spécifiques de la technique et de la gestion entrave le succès du projet et freine sa croissance.

Aussi, les promoteurs sont souvent des chefs qui n'ont pas l'aptitude nécessaire à diriger des hommes, faute d'expérience et de formation adéquate.

Afin de combler ces lacunes, il y a lieu de donner au promoteur une information économique dense sur tous les aspects de son projet: depuis l'idée du projet et le secteur à choisir, jusqu'à son exploitation et la commercialisation en passant par les réglementations, les choix des équipements de production, les sources d'approvisionnement, la production, les créneaux de distribution etc.

Quant à la formation du promoteur, il y a lieu d'organiser des séminaires pour la vulgarisation des notions de base de la gestion, de le faire bénéficier de cycles de formation et de stages organisés sur les techniques de production. La seule formation du promoteur s'avère insuffisante pour la réussite du projet, il y a lieu de la compléter par un effort de formation professionnelle de la main-d'oeuvre utilisée auprès de centres spécialisés sous forme de séances périodiques d'initiation et de recyclage.

A côté de l'assistance informative et professionnelle, une assistance générale doit être dispensée au promoteur. Cette assistance revêt plusieurs formes et doit intervenir durant les différentes phases de la vie de l'entreprise.

Il faut l'aider à élaborer une étude de rentabilité, basée sur des données réalistes de prix, de quantité, de qualité et de délais et ce, compte tenu du produit choisi.

Une assistance de la part des centres d'études spécialisés, en matière d'engineering industriel, pour un meilleur choix des équipements et leur utilisation optimale, et en matière de technologie, par le choix et l'adaptation des meilleurs procédés de fabrication, serait utile, voire même nécessaire. Il y a lieu aussi de l'initier aux outils d'une gestion aussi complète que possible allant de la tenue d'une comptabilité régulière et probante jusqu'à la gestion budgétaire et la planification à moyen et long terme.

En effet, la comptabilité est un outil indispensable qui doit être tenu rationnellement pour éviter de coûteux redressements et pour permettre d'établir des prévisions de recettes et de dépenses, de contrôler leur réalisation et de prendre à temps les moyens nécessaires pour assurer une bonne gestion.

Une aide en matière de commercialisation et d'exportation compléterait les formes d'assistance précitées.

A ce stade, il faut inciter le promoteur à offrir le meilleur rapport qualité-prix, à définir des stratégies de développement à moyen terme orientées vers des actions promotionnelles de produits, de prix et de distribution. Aussi, il faut l'aider à adopter les meilleures techniques de marketing pour assurer la commercialisation de ses produits aussi bien sur le marché local que sur les marchés extérieurs.

Dans ces perspectives de développement, le promoteur doit se tourner vers l'exportation. A ce niveau, l'assistance doit lui permettre d'avoir connaissance des avantages à l'exportation existants (fiscaux et financiers) et d'en tirer le meilleur profit. Il faut noter que les pays en voie de développement commencent à prendre conscience de la nécessité de pénétrer les marchés extérieurs et de promouvoir les exportations. Pour cela, des centres de promotion des exportations sont créés (tel que le CEPEX pour la Tunisie) et qui ont pour rôle d'assister les entreprises dans la promotion des exportations en leur donnant entre autres les informations nécessaires et pertinentes sur les marchés extérieurs et leurs exigences, et en les assistant financièrement dans leur démarche d'acquisition de nouveaux marchés.

III. L'ENVIRONNEMENT

Dans les pays en voie de développement, le promoteur, outre les difficultés qui lui sont inhérentes, est souvent appelé à évoluer dans un environnement non porteur caractérisé par une administration lourde, une infrastructure insuffisante et une absence de structures d'encadrement et de vulgarisation industrielle suffisante.

En effet, la lourdeur administrative est la caractéristique propre à ces pays. Ceci provient essentiellement du fait qu'ils sont passés pour la plupart par une période coloniale que la nouvelle et jeune administration a hérité. En outre, ces administrations n'ont pas fait évoluer leur système de gestion à l'allure réclamée par le développement du pays.

Pour les entrepreneurs, l'administration constitue une étape nécessaire et obligatoire à franchir dans toutes les phases de la réalisation du projet. Or, à ce niveau, ils rencontrent des problèmes administratifs divers, à savoir:

- complexité des circuits à suivre qui laissent souvent pénibles et harassants les contacts du promoteur avec les divers interlocuteurs;
- manque de renseignements sur les papiers à fournir et sur les démarches à suivre;
- complexité et pluralité des formulaires à remplir avec souvent un double emploi;
- lenteur des services administratifs occasionnant parfois de longs délais de réponse aux dossiers déposés et un blocage des autorisations annuelles d'importations;

- pluralité des interlocuteurs: ministère de l'économie nationale, ministère des finances, directions des impôts, directions des douanes, caisse de couverture sociale, banques etc.

Le deuxième problème que rencontre le promoteur est l'infrastructure insuffisante dans la zone d'implantation du projet alors qu'il est encouragé à la décentralisation par des avantages accordés à l'investissement dans les zones défavorisées.

Parmi les difficultés d'infrastructure que rencontre le promoteur, on enregistre:

- une absence de zones industrielles aménagées et viabilisées dans la plupart des régions intéressant la décentralisation industrielle;
- un retard dans la réalisation des travaux de viabilisation des zones existantes: assainissement, conduite d'eau, électricité, téléphone, routes;
- une inadéquation des surfaces nécessaires et des lots disponibles;
- des coûts très élevés engendrés par le raccordement des réseaux d'eau, d'électricité, de téléphone etc.

D'autres part, la petite industrie, dans les pays en voie de développement, ne dispose pas de structures d'encadrement et de vulgarisation industrielle suffisantes.

A ce niveau, on observe l'inexistence d'études sectorielles approfondies essentiellement en matière d'engineering industriel pour permettre un meilleur choix des équipements et leur utilisation optimale. De même, on enregistre une insuffisance des études en matières de technologie pour le choix et l'adaptation des meilleures techniques de fabrication. Ceci résulte de l'insuffisance de bureaux d'études spécialisés (surtout en matière d'engineering), de centres techniques, de la qualité des services offerts par les bureaux existants et des coûts onéreux des études qu'ils élaborent.

Enfin, on assiste à une absence totale de coopération avec les universités qui peuvent épargner aux promoteurs des coûts d'études élevés, tout en faisant participer leur compétence à la promotion de la PMI et en améliorant la formation qu'elles dispensent par une ouverture sur le monde industriel.

IV. LE FINANCEMENT

Le financement des PME, dans les pays en voie de développement, reste un problème crucial qui freine son développement et sa prospérité.

Il repose essentiellement sur le système bancaire qui, faute d'informations et de statistiques mises à jour sur les différents secteurs de l'économie, se trouve réticent quant à l'octroi de crédits de financement des PME et par voie de conséquence exigeant en matière de garantie qui fait souvent défaut au niveau du promoteur.

Le système bancaire, qui gère le financement des PME, est composé généralement par des banques commerciales - publiques ou privées - et des banques de développement qui, selon le volume de l'investissement, accordent des crédits à court, moyen et long terme aux projets jugés rentables.

Le promoteur, au niveau du financement de son projet, se trouve confronté à trois problèmes essentiels: la dotation au capital vu sa faible marge d'autofinancement, les crédits à moyen et long terme nécessaires au financement d'une grande partie des immobilisations et, enfin, le fonds de roulement financé par des crédits de gestion.

Lors de la formation de son capital et devant sa faible marge d'autofinancement, le promoteur se voit généralement accorder une dotation lui permettant de constituer son capital. Celle-ci est financée par des fonds spéciaux constitués par des ressources budgétaires de l'Etat. La dotation accordée au promoteur est souvent octroyée sous forme de prêt à long terme, à des taux d'intérêts bonifiés et à une période de grâce substantielle.

Enfin, et afin de mettre à l'abri le promoteur d'éventuels "Raiders", la dotation dont il a bénéficié, lui permet de détenir la majorité du capital. Cette condition est primordiale pour l'accord d'avantages spécifiques aux promoteurs de PME.

Une fois le capital rassemblé et afin de pouvoir financer les immobilisations de son projet, le promoteur doit chercher et trouver des crédits à moyen et long terme. Ceux-ci sont en général octroyés par les banques, à des taux qui sont élevés pour la PME, et peuvent parfois émerger sur des fonds spéciaux ou des lignes de crédit étrangères. Devant la réticence des banques à financer les PME, l'Etat leur impose souvent un ratio de leurs dépôts à consacrer aux PME pour l'octroi de crédits à moyen et long terme. Les fonds spéciaux consacrés à ces crédits sont aussi, comme pour la dotation au capital, financés par des ressources budgétaires. Ils peuvent parfois, pour des raisons de choix d'orientation de développement, être canalisés vers des secteurs de la PME jugés prioritaires. Les crédits émergeant sur les fonds spéciaux de l'Etat sont généralement octroyés à de taux moins élevés que ceux directement octroyés par les banques sur leurs ressources propres. Enfin des aides bilatérales, suite à des accords ratifiés avec des pays industrialisés ou pays riches, sont consacrées au financement de ce type de crédits. Ils peuvent, en outre, être alimentés par des lignes de crédit contractées auprès d'institutions financières internationales - Banque mondiale, BAD, BEI etc. - dans le cadre d'un programme de développement spécifique.

En dernier lieu et pour boucler son schéma de financement, le promoteur doit pouvoir financer son fonds de roulement par des crédits de gestion ou d'exploitation. Cette étape est à notre avis importante. Elle mérite qu'on lui accorde beaucoup plus d'attention qu'elle n'en bénéficie actuellement. En effet, les banquiers octroient difficilement aux promoteurs les crédits de gestion nécessaires au financement de leur fonds de roulement. Les promoteurs s'en trouvent affaiblis et leurs projets, pourtant agréés et jugés rentables, peuvent s'orienter vers l'échec. Nous remarquons là un manque de crédibilité flagrant du promoteur. Il mérite, à notre avis, qu'un financement lui soit octroyé pour les premiers mois de travail afin qu'il puisse démontrer le contraire.

Nous avons vu les différentes étapes de financement qui doit franchir le promoteur. Ce financement ne peut s'améliorer sans le concours dynamique des banquiers qui sont encore réticents quant au financement des PME. Ils se voient encourir de gros risques financiers et de ce fait pour s'assurer, ils exigent des garanties de plus en plus sévères et personnalisées. C'est ainsi qu'on assiste à de multiples échecs de projets, pourtant d'un grand apport au développement économique de leur pays, par manque de garantie du promoteur.

Pour remédier à ces faiblesses, du système de financement, certains Etats ont créé des fonds de garantie pour couvrir les bailleurs de fonds contre d'éventuelles défaillances de la part des promoteurs de PME. Ces fonds de garantie, créés dans un but d'assistance au promoteur, voient leur efficience amplement réduite par la lourdeur administrative, qui est une caractéristique propre aux pays en voie de développement. Ils doivent, pour mener à bien leur mission, être gérés de façon autonome dans le cadre d'une entreprise de gestion privée distincte des rouages administratifs. Leur mission consiste en l'analyse du projet et de la situation du promoteur avant de se prononcer sur la garantie à octroyer. L'effort ainsi déployé par le promoteur à s'assurer lui-même et à acheter sa garantie lui permettra de se sentir moins dans la peau de l'éternel assisté. Enfin, les systèmes ainsi instaurés méritent d'être développés et pourquoi pas inspirés de systèmes qui ont fait leur preuve dans certains pays industrialisés.

Le financement en Tunisie

Le développement industriel qu'a connu la Tunisie au cours des années 70 et qui se poursuit actuellement n'a été réalisé, en partie, que par un effort particulier de promotion des PME. En effet, les derniers plans quinquennaux de développement économique et social ont inscrit parmi leurs objectifs prioritaires la promotion de systèmes de financement et de garantie des crédits à la PME. C'est ainsi que des fonds budgétaires ont été érigés dans divers secteurs de l'économie (industrie, agriculture, pêche, artisanat et petits métiers). Dans ce qui suit, nous nous intéressons au secteur industriel en particulier pour lequel le FOPRODI a été créé en 1973 et alimenté par des dotations budgétaires de l'Etat, en vue d'encourager la création et le développement des PMI et de mettre en oeuvre des mesures d'incitation à la décentralisation des investissements dans le domaine des industries manufacturières.

Le concours du FOPRODI est accordé sous forme de dotations remboursables aux projets dont le montant de l'investissement ne dépasse pas 500 000 dinars (600 000 \$US), fonds de roulement compris. C'est un prêt à long terme accordé au promoteur du projet pour lui permettre de compléter sa participation au capital. Par ailleurs, des crédits à moyen et long terme peuvent être octroyés sur les ressources du FOPRODI aux projets nouveaux dont le coût ne dépasse pas 75 000 dinars (90 000 \$US) et aux investissements d'extension des projets dont le coût ne dépasse pas 45 000 dinars (54 000 \$US), fonds de roulement exclu. Depuis sa création, 1 114 projets ont été agréés par l'Agence de promotion des investissements pour bénéficier du FOPRODI dont 968 ont été réalisés. Le montant des investissements correspondants aux projets réalisés jusqu'à fin 1986 est de l'ordre de 136 millions de dinars (163 million \$US) pour une création de 16 600 emplois.

Un complément de financement des PMI a été consacré par l'Etat sur ses ressources extérieures. En effet, des lignes de crédit octroyées par la BIRD, quelques pays industrialisés et des pays du Golfe ont été mobilisés au profit de la PME. La gestion de ces ressources extérieures assurée au départ par les banques de développement a été étendue par la suite aux banques de dépôts.

Les autorités monétaires tunisiennes imposent comme mesure complémentaire de financement des PME aux banques commerciales de réserver une partie de leurs dépôts au financement de celles-ci. Il s'agit principalement du ratio d'emploi en effets privés à moyen terme qui impose à la banque d'utiliser au moins 18 % de ses dépôts pour nourrir les crédits à moyen terme dispensés, entre autres, au financement des investissements de la PME.

Malgré ces mesures incitatives aux banques pour financer les PME, elles sont toujours réticentes quant au financement de ce secteur prioritaire de l'économie de la Tunisie. Il s'agit en effet de minimiser les risques financiers que font encourir les PME aux banques. C'est ainsi qu'a été créé en 1982, le Fonds national de garantie (FNG) qui n'est intervenu qu'à partir de 1984. Il est destiné à garantir certaines catégories de prêts consentis par les banques sur leurs ressources ordinaires ou d'emprunts en faveur des petites et moyennes entreprises. Il est à signaler que la majorité des crédits à terme accordés aux PMI sont éligibles au FNG.

Une remarque peut être faite à ce sujet: c'est que le FNG accorde une garantie sans discernement qui avantage les bons projets mais aussi les mauvais. Un système de garantie, à l'instar de celui instauré en Belgique, pourrait accroître son efficacité et par la même rendre le promoteur crédible, surtout vis-à-vis des bailleurs de fonds. Il s'agit en effet d'un fonds de garantie qui, alimenté au départ par une dotation budgétaire de l'Etat est par la suite financé par les promoteurs en partie. Une dotation budgétaire pourrait intervenir au niveau du refinancement du fonds pour compléter ses ressources en cas de défaillances exagérées de la part des promoteurs. Ceci paraît peu probable pour des projets bien étudiés au départ. Un système de garantie efficace accroîtrait la promotion de la PME qui, en Tunisie, représente un des éléments de base de la structure économique.

Le FNG est organisé sous forme d'une commission en Tunisie, présidée par le Ministère des finances et composée par des membres de différents départements ministériels, à savoir: du Premier ministre, de l'Economie nationale, de l'Agriculture, du Tourisme et de l'artisanat, du Plan, des Affaires sociales et des représentants de la Banque centrale. L'inertie du FNG est grande, son intervention pour l'octroi d'une garantie à un projet déterminé est longue dans le temps. Elle peut compromettre parfois sa bonne réalisation. Le FNG devrait être géré de manière autonome pour accroître son efficacité et réduire au maximum son temps d'intervention. Ceci ne pourrait être que bénéfique aux PME sur lesquelles l'environnement administratif du pays pèse lourdement. D'autre part, le FNG devrait être conçu comme une unité d'assurance crédit, alimentée par les primes émises par les promoteurs et qui s'intéresserait à combler l'insuffisance des garanties matérielles des PME. Son objet serait de faciliter l'accès de cette catégorie d'entreprises au système bancaire et ceci en assurant les banques quant au remboursement des crédits et intérêts.

Les services du fonds seraient, de ce fait, offerts à la demande de tous les promoteurs après accord du FNG, moyennant le versement d'une prime minime, calculée par rapport au montant des crédits garantis.

Néanmoins et malgré toutes ces mesures mises en application pour assurer un meilleur financement des PME, celles-ci accusent encore des faiblesses et insuffisances principalement au niveau du financement de leurs crédits de gestion. Le VIIème Plan de développement économique et social 1987-1991 consacre une attention particulière aux problèmes de financement du secteur industriel. C'est ainsi qu'il prévoit l'aménagement de la grille des taux d'intérêts créditeurs, pour stimuler l'épargne et débiteurs, pour alléger les charges financières du promoteur et l'incitation des banques à accorder des crédits de gestion aux PME. D'autre part, il y a lieu de noter que d'autres mesures sont prévues pour dynamiser le marché financier et encourager l'actionnariat par l'allègement d'une fiscalité actuellement jugée trop lourde.

Parmi ces mesures, on peut citer: la promotion de SICAV et SICAF qui à la faveur d'un régime fiscal favorable pourraient constituer des produits attrayants pour les épargnants potentiels; l'introduction d'obligations convertibles qui, elles aussi, constitueraient un moyen de financement des PME. Cependant ces mesures ne seraient favorables qu'à la condition d'une restructuration convenable du marché boursier.

V. MODELES D'INSTITUTIONS DE DEVELOPPEMENT

La PME, dans les pays en voie de développement, pourrait constituer une des bases de la structure économique de ces pays et contribuer fortement à leur développement. On devrait lui accorder une attention particulière, surtout en matière de promotion et de développement.

Dans ces pays, et en face d'une administration lourde, le promoteur se trouve démuné et affaibli. C'est ainsi que la nécessité de promouvoir une institution de développement, jouant le rôle d'interlocuteur unique du promoteur, contribuerait largement et de manière efficace à la promotion de la PME et son développement.

Pourquoi le rôle d'interlocuteur unique?

La réponse se justifie par le fait que la discussion entre administrations ne devient stérile que lorsqu'elle est livrée entre elles sur la place publique et au détriment des promoteurs.

C'est ainsi que devient nécessaire la création d'un organisme unique qui prend en charge les intérêts des promoteurs et veille à leur faire éviter les pertes de temps et les lourdeurs administratives.

Cet organisme doit dépendre de l'autorité la plus élevée de l'Etat de laquelle il puise ses attributions et à laquelle il doit rendre des comptes.

Etant un instrument de l'application de la politique du gouvernement, il participe à l'élaboration des études conduisant aux choix en matière de promotion des investissements. Il veille à l'application des directives du gouvernement et informe celui-ci des difficultés encourues, des résultats atteints et des perspectives. Il élabore pour le gouvernement des propositions tendant à mieux affiner sa politique et ses choix en matière de développement industriel et propose les mesures à prendre pour améliorer l'environnement industriel et corriger les défaillances du système tout en adaptant la législation en vigueur aux nouvelles données économiques.

Puisant son autorité du gouvernement et de sa connaissance des données fondamentales du secteur à promouvoir, une pareille structure devrait être à même:

- de diagnostiquer au profit du gouvernement et du promoteur les activités à promouvoir en fonction des choix élaborés;
- d'identifier à proprement parler des projets à réaliser avec ou sans l'assistance de bureaux d'études spécialisés;
- d'assister les petites et moyennes industries dans leurs démarches:
 - d'identification
 - d'études
- de recherches de partenaires

- de recherches de financement
- de solutions des problèmes rencontrés auprès des autorités administratives.

Un agrément est délivré à la suite de cette étape préparatoire au promoteur dans des délais prescrits, qui devrait le libérer de lourdes démarches administratives. Il constituerait un sauf-conduit au promoteur pour la réalisation de son projet.

En outre, une mission d'assistance à la petite et moyenne industrie viendrait compléter les activités de cette institution.

En effet, après avoir assisté le promoteur depuis l'étape d'identification de son projet jusqu'à l'obtention de son agrément, l'assistance devrait s'étendre jusqu'à la mise en place de la structure de production et son exploitation courante. Ainsi cette assistance pourrait intervenir au niveau:

- du choix des équipements de production;
- du choix des fournisseurs;
- de l'identification des canaux de distribution des matières premières;
- de la gestion de production.

Enfin, une assistance spécifique en matière de commercialisation et d'exportation aiderait le promoteur dans l'adoption d'une politique commerciale adaptée à la situation de l'entreprise et en fonction du marché. L'octroi d'encouragements spécifiques à l'exportation constituerait un stimulant aux promoteurs et serait bénéfique à l'économie du pays.

VI. CAS DE LA TUNISIE

La politique de soutien aux PME remonte aux années 70. Cet intérêt se justifie par les avantages que représente la PME aux plans économique et social dont, pour ne citer que les plus importants, le faible coût d'emploi, l'harmonisation du tissu industriel, la possibilité d'éclosion d'une génération de promoteurs dynamiques et surtout, dans un pays où les capitaux sont rares, la faible mise de départ nécessitée par le lancement d'un projet de ce genre.

On peut affirmer, compte tenu de la structure de notre économie, qu'aucune stratégie de développement, du moins à moyen terme, ne peut minorer l'importance de l'investissement du secteur industriel. En effet, les petites et moyennes industries représentent 94 % des unités industrielles manufacturières du pays, emploient 73 % de la main-d'oeuvre de ce secteur et absorbent 35 % de l'investissement total.

La Tunisie, depuis son accession à l'indépendance en 1956, s'est attelée à reprendre les positions coloniales. On a vu ainsi les grandes entreprises d'exploitations des eaux, de l'électricité et du gaz, nationalisées tour à tour. D'autres mesures ont accompagné les nationalisations, essentiellement en matière d'investissement en général et industriel en particulier. C'est ainsi que fût promulguée la loi 62-75 en 1962, portant encouragement à l'investissement. Néanmoins, les avantages consentis par cette loi restèrent timides.

Dès les premières années d'indépendance, la politique gouvernementale était, entre autres, axée sur la formation des jeunes, dont la première génération arrivait sur le marché de l'emploi à la fin des années 60. A cette période l'environnement économique du pays était caractérisé par l'insuffisance de l'emploi et le manque flagrant d'investissement.

Deux mesures essentielles ont été prises afin de remédier à ces défaillances la promulgation du code des investissements en 1969 et l'encouragement à la création d'emplois par l'accord d'avantages fiscaux spécifiques aux bénéficiaires réinvestis. Le début des années 70 a vu apparaître le phénomène du chômage. La politique adoptée jusqu'ici a montré ses limites, surtout en matière de création d'emplois et l'obligation se faisait urgente de créer encore plus d'emplois. C'est ainsi que par la loi 72-38, du 27 avril 1972, qui favorise principalement l'implantation d'unités industrielles exportatrices, on a commencé à penser au problème de l'emploi. La loi 74-74, du 3 août 1974, prend pour critère principal d'encouragement la création d'emplois à une période où se profilait déjà la crise économique mondiale entraînant le retour prévisible de certains de nos nationaux travaillant essentiellement dans les pays européens, sujets à des problèmes de restructuration économique mondiale.

Tous les diagnostics signalaient que la lourdeur administrative était un frein à la promotion d'unités industrielles et que les petits promoteurs étaient encore plus démunis devant celle-ci. La nécessité de créer des structures adéquates pour faciliter l'aboutissement des chances industrielles se faisait amplement sentir. C'est ainsi que fut créée l'Agence de promotion des investissements (API) le 10 janvier 1973. Elle n'aurait jamais pu s'acquitter de sa tâche si elle était à la seule solde d'un département ministériel. Etant donné que le problème industriel concerne tout l'environnement, à savoir le milieu financier, fiscal, commerciale, social, le développement agricole et la planification générale dans le pays, il fallait que l'autorité d'investissement appartienne à la plus haute autorité de l'Etat qui délègue ses pouvoirs à cette Agence et qui en contrôle les décisions. Cette haute autorité d'investissement n'est autre que la Commission nationale d'investissement (CNI) présidée par le Premier Ministre et composée par les Ministres de l'économie, du plan, des finances et de l'agriculture.

Pour son fonctionnement, l'API intervient surtout en matières d'autorisations industrielles et de choix des investissements. Ces choix étaient souverains sauf appel interjeté par les départements ministériels indiqués et décision contraire de la CNI. Cette mesure était assortie de procédure et de délai qui garantissaient le promoteur.

Cette démarche en matière d'investissement a fait avancer ceux-ci et a secourus les promoteurs.

A cette période, des disparités régionales sont apparues et venues se greffer au problème de l'emploi. En effet, au cours de la période 1973-1981 80 % des projets agréés ont été orientés vers les Gouvernorats côtiers, contre 20 % vers les Gouvernorats de l'intérieur et dont plus de 60 % (des 20 %) par ailleurs relèvent d'activités "répétitives" (boulangerie, menuiserie, construction métallique etc.) qui se localisent naturellement selon les besoins de la région. La loi 81-56, du 23 juin 1981, portant encouragement aux investissements dans les industries manufacturières et à la décentralisation industrielle, confirme l'option d'encouragement de l'emploi tout en se penchant sur le problème de la répartition des capacités productives, donc des ressources d'une manière plus équitable dans le pays.

Comme on vient de l'évoquer, on commençait à connaître la saturation des projets simples et répétitifs, et à reconnaître la nécessité d'une évolution technologique et d'une diversification des projets - projets de seconde génération. Ceci, afin d'éviter les faiblesses du secteur industriel à même de ternir ses sources. Le législateur recherchait les voies et moyens de venir en aide aux PMI et particulièrement à celles qui se rapportent aux projets réalisés par des promoteurs "techniciens". Ainsi fût promulgué le FOPRODI, le 9 juin 1978, complété par le FNG en 1982.

La Tunisie a reconnu ainsi la nécessité de venir en aide aux promoteurs et de les éveiller à de nouveaux modes de gestion et d'exploitation technique. Cette nécessité d'assistance a bénéficié des structures adéquates de consultation à l'échelle de l'administration. C'est ainsi qu'au départ un programme de formation financé par le PNUD a été mis en place et dont des cadres tunisiens qualifiés en ont bénéficié afin qu'ils transmettent, par la suite, cette formation aux jeunes promoteurs. Par ailleurs, et au titre de l'assistance bilatérale, la Tunisie a obtenu une aide afin de supporter l'effort en direction de l'assistance personnalisée.

Notons qu'un nouveau code des investissements industriels a été institué par la loi 87-51, du 2 août 1987, pour libérer l'investissement dans les industries manufacturières de l'agrément préalable. Il accorde, en outre, des avantages fiscaux communs et additionnels liés à l'exportation et à la décentralisation.

Enfin, si la Tunisie a fourni un très grand effort dans l'élaboration d'un code juridique pour le développement industriel en général et celui de la PMI en particulier, les succès en matière de promotion générale matérialisés par des statistiques, des études, des facilités accordées aux promoteurs, sont les premiers résultats de cet effort.

Des tentatives d'assistance spécifique ont été faites pour venir en aide à certaines activités industrielles, mais cette forme d'assistance n'a pas eu encore la chance d'être systématisée et d'évoluer à l'avantage de la PMI.