



**Assemblée générale**  
**Conseil économique et social**

Distr.  
GENERALE  
A/45/292 ✓  
E/1990/82  
1er juin 1990  
FRANCAIS  
ORIGINAL : ANGLAIS

ASSEMBLEE GENERALE  
Quarante-cinquième session  
Point 12 de la liste préliminaire\*  
RAPPORT DU CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL

CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL  
Seconde session ordinaire de 1990  
Point 2 de l'ordre du jour  
provisoire\*\*  
EXAMEN DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE  
ET SOCIALE INTERNATIONALE,  
Y COMPRIS L'EVOLUTION REGIONALE  
ET SECTORIELLE

Rôle des entrepreneurs nationaux dans le développement économique

Rapport du Secrétaire général

Résumé

Le rapport analyse le rôle joué par l'esprit d'entreprise dans le développement économique des pays en développement. Il comprend neuf sections, consacrées chacune à un aspect différent des modalités de promotion de l'esprit d'entreprise local.

Le rapport commence par une description de la culture d'entreprise et des éléments qui semblent encourager l'esprit d'entreprise dans certaines sociétés. Il traite des formes d'enseignement et de formation visant à améliorer les compétences en la matière. Il est aussi question des sources de recrutement des entrepreneurs et des moyens d'attirer des groupes particuliers, particulièrement des femmes et des jeunes.

\* A/45/50.

\*\* E/1990/92.

259.

Le corps du rapport est consacré au climat national et aux politiques ayant pour effet d'encourager ou de freiner l'esprit d'entreprise dans les pays en développement. Il contient des exemples de politiques fructueuses ainsi que des suggestions visant à réduire les obstacles qui entravent le démarrage réussi d'entreprises locales. Dans une perspective internationale, le rôle des diverses formes de coopération entre entreprises nationales et étrangères est mis en lumière. Le rapport décrit également les méthodes que des organisations internationales ont employées avec succès pour encourager le développement de l'esprit d'entreprise dans des pays en développement. Il met l'accent sur le rôle des donateurs bilatéraux et sur la contribution du système des Nations Unies.

En conclusion, le document fait le bilan de l'effet des politiques économiques internationales sur le développement de l'esprit d'entreprise local ainsi que des perspectives qui s'ouvrent aux pays en développement à cet égard.

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION .....	1 - 2	4
II. ESPRIT D'ENTREPRISE ET CULTURE D'ENTREPRISE .....	3 - 7	4
III. EDUCATION ET DEVELOPPEMENT DE L'ESPRIT D'ENTREPRISE ..	8 - 17	5
IV. SOURCES DE RECRUTEMENT D'ENTREPRENEURS ET GROUPES CIBLES POUR LA PROMOTION DE L'ESPRIT D'ENTREPRISE ....	18 - 31	7
V. ENVIRONNEMENT POLITIQUE NATIONAL ET ESPRIT D'ENTREPRISE .....	32 - 44	11
VI. POLITIQUES VISANT A PROMOUVOIR L'ESPRIT D'ENTREPRISE .....	45 - 56	14
VII. COOPERATION ENTRE ENTREPRENEURS NATIONAUX ET ETRANGERS .....	57 - 67	17
VIII. ROLE DES DONATEURS BILATERAUX ET DES ORGANISATIONS MULTILATERALES DANS LE DEVELOPPEMENT DE L'ESPRIT D'ENTREPRISE .....	68 - 86	20
IX. ENVIRONNEMENT POLITIQUE INTERNATIONAL ET ENTREPRENEURS LOCAUX .....	87 - 92	24

## I. INTRODUCTION

1. On a constaté que l'esprit d'entreprise joue un rôle important dans le développement économique, la création d'emplois et le progrès technique tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Les facteurs économiques, sociaux et psychologiques précis qui motivent l'esprit d'entreprise ne sont pas bien établis, mais il est généralement admis qu'outre les normes sociales qui l'encouragent, les politiques officielles qui épaulent les initiatives en ce sens ont un effet positif important sur les vocations et stimulent considérablement cet état d'esprit. Les politiques et réformes macro-économiques qui réduisent les distorsions de prix et améliorent l'équilibre économique, dans le pays comme à l'extérieur, contribuent à créer un environnement économique propice. De plus, des politiques officielles favorables aux entrepreneurs, l'amélioration des possibilités d'obtention de crédits, l'établissement d'un ensemble équilibré de règlements commerciaux et financiers et un enchaînement optimal des politiques sont autant de facteurs capitaux pour le développement de l'esprit d'entreprise au niveau national, auquel il faut aussi un environnement économique international propice et en particulier des marchés ouverts aux exportations des pays en développement.

2. Compte tenu des problèmes économiques, sociaux et de politique générale qui se posent à propos de la contribution de l'esprit d'entreprise national au développement économique, le Conseil économique et social, dans sa résolution 1988/74 du 29 juillet 1988, réaffirmant la résolution 41/182 de l'Assemblée générale en date du 8 décembre 1986 relative au rôle des entrepreneurs locaux dans le développement économique, conscient de l'action menée par les organes et organismes des Nations Unies dans ce domaine et prenant acte du rapport du Secrétaire général sur la question (A/43/360-E/1988/63), a prié le Secrétaire général d'entreprendre une étude des mesures à prendre en vue de favoriser la contribution des entrepreneurs nationaux au progrès économique des pays en développement, compte tenu de la nécessité de créer un environnement économique international positif, et d'établir un rapport qui serait soumis à l'Assemblée générale, à sa quarante-cinquième session, par l'intermédiaire du Conseil. Le présent rapport fait suite à la demande.

## II. ESPRIT D'ENTREPRISE ET CULTURE D'ENTREPRISE

3. Une question fondamentale qui se pose est celle de savoir pourquoi l'esprit d'entreprise est bien plus développé dans certaines sociétés que dans d'autres. Dans les pays où il est très poussé, la croissance a été beaucoup plus rapide. C'est le cas, par exemple, de Singapour et de Hong-kong, en Asie. Les habitants d'autres pays du même continent - la Corée, la Thaïlande et certains Etats de l'Inde - font aussi preuve d'une énergie et d'un dynamisme considérables.

4. En revanche, dans un grand nombre de pays moins avancés, l'esprit d'entreprise est, dans l'ensemble, relativement, peu développé. Les individus les plus énergiques et les plus doués n'ambitionnent pas de devenir chefs d'entreprise. Ils préfèrent la sécurité de la fonction publique ou des emplois dans les entreprises étrangères ou encore une carrière politique. D'autres, qui auraient pu créer des entreprises, partent chercher des emplois à l'étranger.

5. Ce contraste a attiré l'attention de nombreux chercheurs. Leurs travaux indiquent que les explications de ce phénomène sont complexes. Certes, un environnement propice ou favorable, où l'Etat et la société ont une attitude positive à l'égard de l'esprit d'entreprise et où les pouvoirs publics appuient et renforcent cette tendance, est un important facteur. Les entrepreneurs y ont droit au respect et à la considération et se heurtent à beaucoup moins d'obstacles qu'ailleurs pour lancer ou gérer une affaire. En fait, il existe un phénomène qu'il est récemment convenu d'appeler "culture d'entreprise", où la majorité des jeunes les plus qualifiés, les plus ambitieux et les plus compétents s'orientent vers le commerce et l'industrie pour faire carrière. Par culture d'entreprise - qui n'est d'ailleurs pas perçue universellement comme un modèle idéal par toutes les sociétés (il y manque parfois des programmes sociaux en faveur des éléments qui ont moins bien réussi et sont plus démunis), on entend un ensemble de valeurs, d'attitudes et de croyances qui, dans une collectivité, valorisent l'indépendance et l'esprit d'entreprise.

6. Les principaux éléments favorables à l'épanouissement d'une culture d'entreprise dans une collectivité donnée sont a) une multitude d'exemples positifs d'entreprises indépendantes prospères; b) la possibilité de mettre en pratique des qualités qui feront un bon entrepreneur, renforcée par des facteurs culturels au cours des années où se forme le caractère; c) la transmission par un enseignement structuré ou non de connaissances théoriques et pratiques sur le mécanisme de gestion indépendante des affaires; d) un réseau des relations et connaissances personnelles, professionnelles et familiales grâce auquel les intéressés peuvent plus facilement se mettre au courant et faire leurs débuts dans les affaires; et e) de multiples occasions, notamment pour les jeunes, de se familiariser avec le travail dans des petites entreprises.

7. La culture d'entreprise et l'esprit d'entreprise s'épanouissent habituellement dans un cadre politique favorable à la croissance de petites entreprises indépendantes, mais on peut les rencontrer aussi dans un univers politique moins propice. Dans ce dernier cas, l'esprit d'entreprise aboutit au développement d'un secteur spontané ou parallèle prospère au mépris des réglementations ou restrictions officielles. Ce phénomène existe dans un grand nombre de pays en développement.

### III. EDUCATION ET DEVELOPPEMENT DE L'ESPRIT D'ENTREPRISE

8. La question de savoir si l'on naît entrepreneur avec les qualités requises ou si l'on peut le devenir grâce à une formation appropriée a fait couler beaucoup d'encre. Même ceux - et ils sont vraisemblablement la majorité de nos jours - qui admettent que tout le monde n'a pas le profil de l'entrepreneur, reconnaissent que tout un chacun peut, par l'éducation et la formation, être amené à devenir chef d'entreprise. Nul doute que, dans certains pays en développement, le système éducatif en vigueur non seulement n'est pas porteur des concepts inhérents à la culture d'entreprise mais opère même en sens inverse. Peu de systèmes éducatifs dépassent le stade de la transmission du savoir aux étudiants pour tenter de les imprégner de l'importance des qualités d'innovation et de créativité et de l'aptitude à faire face à des situations différentes, à relever les défis ou à prendre des risques qui contribueraient pourtant à développer l'esprit d'entreprise

chez les jeunes. De nombreux pays en développement se rendent compte qu'il y a encore bien à faire pour que le système éducatif cesse de rechercher des objectifs purement intellectuels pour s'efforcer de préparer les étudiants au monde des affaires.

9. Les pays en développement ont besoin de repenser le contenu et les méthodes de leur enseignement pour renforcer chez les jeunes les traits de caractère voulus. Cette réorientation pourrait grandement contribuer à améliorer l'image de marque de l'entrepreneur et inciter un plus grand nombre de jeunes à entrer dans les affaires.

10. Certains pensent que les qualités d'entrepreneur sont innées, à la manière des dons artistiques ou musicaux. D'autres soutiennent qu'une éducation et une formation appropriées peuvent faire de quiconque un bon entrepreneur. Dans certains milieux universitaires, on continue de croire qu'il existe une corrélation entre les résultats scolaires et la réussite dans les affaires, mais ces idées ne sont pas confirmées par la recherche.

11. Les études faites sur les entrepreneurs ont recensé une vingtaine, voire une trentaine de traits de caractère qui se retrouvent souvent, mais certainement pas toujours, chez ceux qui réussissent. Parmi les traits de caractère les plus marquants, on citera : soif d'indépendance, autonomie, confiance affirmée en soi, goût raisonnable du risque, esprit d'initiative, aptitude à résoudre les problèmes, persévérance, puissance de travail, souplesse de caractère, inventivité et créativité.

12. Bien entendu, certaines qualités sont plus importantes pour lancer une affaire que pour gérer le quotidien. Dans une entreprise, l'entrepreneur est à la fois propriétaire et gestionnaire, et le succès peut tenir davantage à ses compétences de gestionnaire qu'à son esprit d'initiative. Maintes personnes, qui ont un esprit d'initiative affirmé, peuvent être de piètres gestionnaires, car la gestion exige des compétences en matière de relations humaines, de direction et de coordination des activités.

13. Des efforts ont été faits pour sélectionner des individus répondant au profil de l'entrepreneur et renforcer leurs aptitudes par la formation, afin d'accroître leurs chances de réussite. Il faut à cet égard distinguer entre la formation axée sur le désir d'arriver et les programmes de développement de l'esprit d'entreprise; ceux-ci comprennent non seulement la formation axée sur le désir d'arriver mais aussi la formation à la gestion, l'amélioration des compétences en matière de commercialisation et une aide pour la planification des activités de l'entreprise. L'élément formation d'un tel programme pourrait s'inscrire dans des programmes plus vastes d'assistance aux petites entreprises, qui comprendraient des programmes de crédit, des services de vulgarisation ou des services consultatifs, des zones industrielles et d'autres activités d'appui direct aux entreprises nouvellement créées ou existantes.

14. Des spécialistes des sciences du comportement ont lancé des formations axées sur le désir d'arriver au début des années 1960. Mais, bien que ceux qui en ont bénéficié aient enregistré de meilleurs résultats, on ne peut pas vraiment dire que ces formations aient donné naissance à de nouveaux entrepreneurs. Elles ont amélioré les compétences de ceux qui étaient déjà dans les affaires.

15. Lorsque l'idée a été introduite au Gujarat (Inde), le concept a pris une dimension nouvelle pour devenir le premier stade d'un programme de développement de l'esprit d'entreprise qui a été intégré à un projet d'assistance aux petites entreprises débouchant sur la création effective de petites entreprises par ceux qui avaient été sélectionnés et formés. Ce programme très réussi était le couronnement de diverses autres activités : a) sélection des candidats, b) formation axée sur le désir d'arriver, c) sélection de produits et établissement d'un plan d'activités, d) formation à la gestion d'entreprise, e) formation et stage pratiques et f) aide après la formation pour obtenir la création de zones protégées ainsi que des concours financiers, des matières premières et des conseils techniques. Le programme lancé au Gujarat a servi d'exemple dans l'ensemble du pays, puis de modèle dans de nombreux pays en développement.

16. Une étude publiée au début des années 80 a recensé une centaine de programmes de ce type dans le monde. Cinquante-trois d'entre eux ont fourni des renseignements sur leurs résultats. En moyenne, ceux qui ont répondu ont indiqué qu'ils avaient retenu 50 % des candidats, et 66 % ont déclaré qu'ils donnaient la préférence aux candidats qui avaient un projet précis en vue. La plupart des 53 programmes (62 %) n'exigeaient, comme niveau d'instruction, que des connaissances scolaires fonctionnelles. Soixante-neuf pour cent n'ont utilisé aucune sorte de tests psychologiques pour sélectionner les candidats, et 77 % ont retenu quelque initiative commerciale antérieure comme principal critère de sélection. Bien que les directeurs de programmes aient affirmé pour la plupart que les personnes formées étaient suivies ensuite, deux tiers seulement d'entre eux ont pu indiquer le nombre des stagiaires qui avaient effectivement lancé une affaire (soit en gros 39 %). Plus des deux tiers des directeurs de programmes ont déclaré avoir aidé leurs anciens stagiaires à trouver un financement.

17. De ces divers types d'enquêtes, il ressort clairement que les programmes de développement de l'esprit d'entreprise qui ont enregistré les meilleurs résultats ont été ceux dont le programme était intégré à la formation à la gestion et rattaché à un programme de soutien aux entreprises qui a aidé les anciens stagiaires à obtenir des moyens financiers et des conseils techniques, de gestion et de commercialisation. La plupart des programmes de ce type s'adressent actuellement à des personnes vivant dans des zones urbaines ou semi-urbaines offrant d'intéressantes perspectives de création de petites entreprises. Bien entendu, leur efficacité dépend de l'existence des infrastructures ou des communications et des installations d'appui - communications ou autres - nécessaires.

#### IV. SOURCES DE RECRUTEMENT D'ENTREPRENEURS ET GROUPES CIBLES POUR LA PROMOTION DE L'ESPRIT D'ENTREPRISE

18. Dans certains pays, on pense que les entrepreneurs locaux sont en général des diplômés d'université ou des personnes instruites. En effet, certains diplômés d'université créent des entreprises de produits technologiques ou de produits pharmaceutiques, alimentaires, électroniques ou chimiques. Il arrive qu'ils cherchent à reprendre et à développer de petites affaires familiales, mais dans l'ensemble, dans les pays en développement, les chefs de petites entreprises ne se recrutent guère parmi les diplômés d'université. D'aucuns vont jusqu'à dire que

les diplômés d'université conviennent moins à l'activité d'entreprise où l'initiative, l'aptitude à résoudre les problèmes et le goût du risque importent plus que les connaissances théoriques. Toutefois, en Inde et dans certains pays d'Amérique latine, où le problème du chômage des diplômés d'université se pose avec acuité, des projets spéciaux ont été mis sur pied pour former ces derniers à la création et à la gestion d'entreprises. Des projets de financement spéciaux et d'autres formes d'aide directe telles locaux et aide à la commercialisation leur ont été fournis pour lancer une affaire. Faute d'autres possibilités, certains diplômés sont devenus des hommes d'affaires indépendants.

19. La pénurie d'emplois, pour regrettable qu'elle soit, contribue pour beaucoup à faire naître des vocations d'entrepreneurs, notamment chez les diplômés d'université, surtout dans les pays développés. Dans les pays en développement, les chômeurs de cette catégorie se lancent dans le secteur non structuré. Les entrepreneurs de ces pays se recrutent essentiellement parmi les ouvriers qualifiés et semi-qualifiés, les artisans et les travailleurs des industries familiales, les commerçants et les fonctionnaires.

20. Les entrepreneurs sont souvent des ouvriers qualifiés et semi-qualifiés qui ont travaillé dans de grandes entreprises, souvent publiques ou étrangères, et qui se retrouvent sans emploi pour cause de licenciement ou qui ont envie de se mettre à leur compte. Cette catégorie de personnes constitue un réservoir important d'entrepreneurs dans les pays développés, mais beaucoup moins dans les pays en développement.

21. La création d'entreprises est souvent le fait d'artisans ou de travailleurs d'industries familiales qui sont nombreux dans la plupart des pays en développement. Certains nouveaux entrepreneurs sont des individus ou même des collectivités entières exerçant des métiers traditionnels fondés sur un savoir-faire transmis de génération en génération, tandis que d'autres vivent uniquement d'activités artisanales utilitaires dans le secteur non structuré (ferblanterie, cordonnerie, couture, etc.). Dans certains pays en développement, le secteur artisanal traditionnel a une importance économique considérable (Philippines, Indonésie, Equateur, Népal, etc.) et contribue sensiblement à l'emploi et aux exportations. Dans d'autres, le secteur non structuré avec ses nombreux artisans semi-qualifiés vient en tête pour l'emploi et la production (Pérou, Colombie, Kenya, etc.).

22. A certains égards, les artisans et les industries familiales se livrent déjà à une forme rudimentaire d'activité d'entreprise et peuvent donc être encouragés et aidés à devenir des chefs de véritables petites entreprises. Il existe de nombreux programmes visant à aider toutes ces unités artisanales (ou micro-entreprises, comme on les appelle souvent maintenant) à améliorer leur production quantitativement et qualitativement et à accroître leur revenu et le nombre de leurs emplois. Les résultats ont été souvent décevants pour ce qui est de la transformation de ces unités artisanales ou non structurées en petites entreprises organisées. Dans l'ensemble, ces projets ont élevé le niveau des revenus, mais ont rarement réussi à intégrer ces unités ou ces personnes au véritable secteur des affaires. Certains des individus de ce secteur bénéficient de programmes de formation à l'activité d'entreprise et lancent de véritables affaires, mais la

plupart sont arrêtés par les obstacles, d'ordre réglementaire ou autre à surmonter. D'autres sont capables d'utiliser leurs compétences techniques mais n'ont ni le tempérament ni les qualités de gestionnaire qui sont les clefs du succès en affaires. Quoi qu'il en soit, il y a là des possibilités importantes d'initiatives locales et il convient de rechercher des moyens d'encourager et d'aider cette catégorie de personnes à devenir si possible de véritables entrepreneurs.

23. Comme les artisans et les travailleurs des industries familiales, les petits marchands forment un groupe déjà engagé sur la voie de l'activité d'entreprise. Dans l'ensemble, le commerce, qu'il soit pratiqué au niveau du colportage, du kiosque, de l'échoppe ou du comptoir, représente le premier pas pour ceux qui, de gré ou de force, gagnent ainsi leur vie, aussi chichement que ce soit, par leurs propres moyens. Bien qu'ils manquent généralement de compétences techniques, ceux qui réussissent peuvent devenir de petits industriels et ainsi apporter une contribution beaucoup plus importante à l'économie en termes de valeur ajoutée. Toutefois, certains des individus formés dans le cadre des programmes de développement de l'esprit d'entreprise ou de promotion de la petite entreprise s'orientent inévitablement vers le commerce, bien que tel puisse ne pas être l'objectif principalement poursuivi.

24. Dans les pays en développement, les entrepreneurs se sont toujours beaucoup recrutés parmi les fonctionnaires. Beaucoup d'agents de la fonction publique travaillent en même temps dans une entreprise familiale ou sont à temps partiel dans les affaires, soit qu'ils se préparent à quitter la fonction publique ou à partir à la retraite soit tout simplement qu'il leur faille compléter un traitement officiel insuffisant. Récemment, l'introduction, dans divers pays en développement, de programmes d'ajustement structurel a fait perdre leur emploi à un grand nombre de fonctionnaires et d'agents de l'administration. Force est donc de considérer les administrations et entreprises publiques comme une source importante d'entrepreneurs en puissance. Il en est de même de l'armée. Tous ces individus n'ont sans doute pas les qualités requises pour réussir dans les affaires, mais il s'en trouve certainement qui les ont. Des antécédents dans la fonction publique ne sont habituellement pas l'idéal pour gérer une petite entreprise où il faut de l'audace, de l'initiative, de la persévérance, de l'esprit de décision et d'innovation, toutes qualités rarement sollicitées des agents de l'Etat dans la plupart des pays en développement. Or, il est évident qu'à l'avenir, le secteur public offrira moins d'emplois que par le passé; il devient donc urgent d'élaborer des programmes visant à inculquer l'esprit d'entreprise aux fonctionnaires licenciés et à les former aux affaires afin que les plus aptes puissent devenir de petits entrepreneurs et réussir.

25. Les fonctionnaires qui deviennent des entrepreneurs dans le secteur privé ont un atout important. Ils ont souvent d'importantes relations dans les milieux politiques et gouvernementaux et possèdent mieux le fonctionnement des rouages administratifs et les règlements. Ils connaissent la marche à suivre pour obtenir rapidement les autorisations administratives nécessaires pour lancer une affaire. Certes, cette situation présente des aspects négatifs, car ces relations peuvent donner lieu à des pratiques douteuses et assurer la prospérité à des entreprises non pas parce qu'elles ont amélioré leur performance et leur compétitivité grâce à

une efficacité accrue mais parce qu'elles sont l'objet d'un traitement de faveur de la part de quelque fonctionnaire. Cela dit, il faut s'employer à encourager les agents des services publics qui en ont les dispositions à devenir des entrepreneurs dans le secteur privé.

26. Les entrepreneurs se recruteront principalement, mais non exclusivement dans les groupes susmentionnés. On peut par exemple encourager et aider les agriculteurs ayant dû quitter leurs terres ou les petits exploitants agricoles sous-employés à lancer des entreprises agro-alimentaires ou alimentaires. Souvent, les programmes de développement de l'activité d'entreprise visent certains groupes spéciaux, tels que les femmes, les jeunes et les réfugiés ainsi que certains groupes ethniques.

27. Dans la plupart des pays en développement, il existe maintenant des programmes spéciaux pour aider les femmes à lancer une affaire. Dans nombre de ces pays, la participation des femmes au développement des entreprises se heurte à des obstacles juridiques, sociaux et politiques majeurs. Il leur est habituellement encore plus difficile qu'aux hommes d'obtenir des crédits. Des mécanismes de crédit spéciaux existent maintenant pour aider les femmes entrepreneurs à obtenir non seulement des crédits mais également une formation à la gestion et aux affaires. On trouve maintenant beaucoup de femmes dans les micro-entreprises, le secteur non structuré, les activités artisanales, mais elles sont moins présentes dans la petite entreprise organisée. Parmi les efforts importants déployés pour aider les femmes à créer et à gérer des micro-entreprises, on peut citer le fructueux programme de la Self-Employed Women's Association (SEWA) d'Ahmedabad (Inde) qui a permis à 35 000 femmes de devenir indépendantes en travaillant pour leur propre compte dans toute une gamme de métiers, et la célèbre Grameen Bank, au Bangladesh, qui, en juillet 1989, avait accordé à des femmes plus de 500 000 petits prêts totalisant près de 150 millions de dollars (la clientèle de la Grameen Bank est constituée pour plus 87 % de femmes).

28. Certains estiment que des programmes spéciaux de développement de l'esprit d'entreprise devraient être organisés en faveur des femmes, en faisant valoir que dans la plupart des pays en développement, les femmes sont défavorisées et sont même l'objet d'un traitement discriminatoire dans les programmes à participation mixte. D'autres pensent qu'il vaut mieux les intégrer à des programmes à participation mixte pour les préparer aux situations réelles où elles seront appelées à travailler aux côtés des hommes et à rivaliser avec eux. Ils considèrent qu'il faudrait assurer une plus grande place aux femmes dans les programmes de développement de l'esprit d'entreprise en général et dans les programmes d'aide aux entreprises. Quoi qu'il en soit, les programmes de développement de l'esprit d'entreprise et de promotion commerciale doivent tenir compte du rôle important que les femmes peuvent jouer dans la création d'entreprises.

29. Dans plusieurs pays en développement, il existe des programmes spéciaux visant à encourager les jeunes à créer des entreprises. Ces programmes sont conçus en vue de remédier au problème du chômage des jeunes et de l'insuffisance des emplois offerts aux jeunes au terme de leurs études ou de leur formation professionnelle.

30. Certains pays d'Afrique tels que la République-Unie de Tanzanie, le Kenya, l'Ouganda et le Malawi et certains pays d'Asie dont Sri Lanka, le Bangladesh et l'Indonésie ont également mis au point des programmes spéciaux offrant aux jeunes qui ont quitté l'école et aux jeunes chômeurs une formation professionnelle devant leur permettre de travailler pour leur propre compte. Dans la plupart des cas, les responsables de ces programmes font état d'un taux de réussite d'environ 50 %, les intéressés travaillant indépendamment ou en employant une autre personne. Dans les pays africains, le pourcentage est plus faible, vraisemblablement de l'ordre de 20 à 25 %. Ces programmes en faveur des jeunes amènent à se demander si, en dépit de la nécessité évidente de trouver des solutions au problème de l'emploi des jeunes, ceux-ci sont assez mûrs et assez sûrs d'eux pour assurer le succès d'une entreprise. Or, si l'on pose que le travail indépendant est essentiellement le premier barreau de l'échelle, les jeunes dotés des qualités appropriées, moyennant une formation qui leur donne des compétences techniques et de gestion ainsi que des conseils et de l'aide, peuvent devenir par exemple des menuisiers, des mécaniciens, des peintres ou des tailleurs travaillant à leur propre compte. Ceux qui se sentent une âme d'entrepreneur et ont suffisamment d'allant peuvent par la suite créer de véritables petites entreprises. Malheureusement, il faut prévoir un taux d'échecs relativement élevé.

31. La création d'entreprises ou le développement des affaires est souvent considéré comme une solution politique aux problèmes des réfugiés ou des groupes et minorités ethniques ou tribaux défavorisés. Le problème des minorités ethniques comprend un double volet. Certains groupes minoritaires, essentiellement des immigrants, contribuent très activement à l'activité commerciale de leur pays d'adoption. L'esprit d'entreprise dont ils font preuve est l'expression de leur volonté d'améliorer leur sort et celui de leur famille en créant des entreprises florissantes et indépendantes, comme l'ont fait tant d'immigrants tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Il arrive que les membres de certains groupes ou de certaines minorités ethniques ou des groupes de réfugiés tout comme d'ailleurs, parfois, des membres des groupes majoritaires semblent ne pas être doués pour créer des entreprises et se trouvent économiquement défavorisés par rapport à d'autres groupes. En pareil cas, on considère que pour des raisons d'opportunisme politique, il convient de lancer des projets spéciaux d'incitations et de subventions et d'organiser certains programmes de développement de l'esprit d'entreprise ou de promotion à l'intention exclusive de ces groupes. Bien que tous ces projets en faveur de groupes spéciaux, y compris les femmes, soient discutables, il existe des arguments très forts en faveur de l'allocation de ressources spéciales à ceux qui, en raison de leurs antécédents, de circonstances historiques, et peut-être de préjugés, n'ont pas pu entrer dans le monde des affaires dans les mêmes conditions que les autres.

#### V. ENVIRONNEMENT POLITIQUE NATIONAL ET ESPRIT D'ENTREPRISE

32. L'esprit d'entreprise ne peut guère se développer dans un environnement où la politique du gouvernement et des facteurs juridiques et culturels entravent l'émergence d'entreprises prospères. De nombreux facteurs peuvent restreindre l'aptitude d'un entrepreneur potentiel à lancer une entreprise ou causer l'échec d'une entreprise. Il y a notamment les facteurs macro-économiques, l'insuffisance de capitaux, la fiscalité, les réglementations, les lacunes au niveau de

l'infrastructure et les législations du travail et de l'environnement. Des politiques macro-économiques judicieuses, notamment le recours à des politiques de modération fiscale, à des taux d'intérêt rattachés au marché et à des taux de change et des prix flexibles, sont indispensables au développement des entreprises.

33. En l'absence d'une politique de modération fiscale ou monétaire, le secteur privé peut perdre sa place et souffrir des conséquences d'un environnement inflationniste. Une surévaluation des taux de change du fait de l'inflation risque d'affaiblir la compétitivité des producteurs locaux sur les marchés nationaux et internationaux. La pratique sur une vaste échelle du crédit à des taux bonifiés ou le maintien des prix des biens à fort coefficient de main-d'oeuvre à des niveaux artificiellement bas freine la croissance des petites entreprises à coefficient élevé de main-d'oeuvre. De même, dans le secteur financier, des taux d'intérêt artificiellement faibles tendent à décourager la possession d'actifs financiers réduisant ainsi le volume des ressources financières locales pouvant être investies.

34. Le manque de capitaux et les difficultés d'accès au crédit ou aux sources de financement comptent parmi les principaux facteurs qui découragent la création d'entreprises. La plupart des petites entreprises sont certes créées au moyen de ressources provenant de l'épargne personnelle ou familiale ou de prêts privés, mais dans bien des cas ces ressources ne sont pas disponibles ou sont insuffisantes, quand bien même l'intéressé a un projet viable et a toutes les chances de réussir. Même lorsqu'un entrepreneur lance son entreprise sans faire appel à des ressources extérieures, il ne peut généralement plus s'en passer lorsque son entreprise se développe et prospère.

35. La question du financement des petites entreprises est très complexe. Dans la quasi-totalité des pays en développement, les banques commerciales sont peu disposées à prêter aux nouveaux chefs d'entreprise (ou d'une manière générale aux petites entreprises) parce que les risques leur paraissent trop grands, les emprunteurs n'offrent pas de garanties suffisantes et les frais administratifs et de transaction sont élevés. Les gouvernements, conscients de ce problème, ont essayé de procurer des fonds aux petites entreprises par différents moyens. Des institutions financières spécialisées dans les prêts aux petites et moyennes entreprises ont été créées; la Small and Medium Industries Bank en Corée, la Corporación nacional financiera en Colombie, l'INDEFUND (Industrial Development Fund) et la SEDOM (Small Enterprise Development of Malawi) au Malawi et la Banque Halk en Turquie en sont des exemples. Certains gouvernements ont ouvert auprès de banques de développement ou de banques commerciales des crédits spéciaux pour l'octroi de prêts aux petites entreprises. En outre, des mécanismes de refinancement ou de garantie du crédit ont été mis en place pour encourager les banques commerciales et autres institutions financières à prêter aux petites entreprises. Enfin, on a promulgué des lois en vertu desquelles les banques commerciales sont tenues de consacrer à ces dernières une part déterminée des crédits qu'ils octroient.

36. Outre les dispositions visant à assurer au secteur des petites entreprises les moyens de financement dont il a besoin, les gouvernements ont pris d'autres mesures tendant notamment à octroyer aux petites entreprises des prêts à des taux bonifiés, inférieurs à ceux pratiqués par les banques commerciales. Malheureusement, ces

mesures pourtant bien intentionnées ont souvent eu des conséquences néfastes, les prêts en question étant en définitive souvent accordés à des emprunteurs privilégiés et bien introduits et encourageant ainsi l'utilisation des fonds prêtés pour des projets non économiques. L'adoption de mesures spéciales pour inciter les banques de développement et les banques commerciales à augmenter le volume de leurs prêts à ce secteur aux conditions du marché ou à des taux d'intérêt réels, favoriserait davantage, à long terme, l'émergence d'entreprises saines.

37. Le financement continue de poser un problème majeur aux petites entreprises de tous les pays. Ceux qui croient pouvoir le résoudre en libéralisant l'économie et le secteur financier ne tiennent pas compte des insuffisances des marchés financiers, des coûts élevés des opérations de prêt et des risques que sont censés courir ceux qui prêtent aux petites entreprises. On peut réduire le coût de ces opérations en chargeant les organismes d'appui de recenser et de trier les emprunteurs potentiels et de les aider à préparer des demandes de prêts sous une forme acceptable par les banques. En outre, différents plans tendant à établir un lien entre les prêteurs du secteur structuré et du secteur non structuré peuvent aussi réduire le coût de ces opérations.

38. Dans de nombreux pays, l'impôt et les politiques budgétaires empêchent les entrepreneurs d'accumuler le capital dont ils ont besoin pour développer leur entreprise, ce qui a pour effet de favoriser l'évasion fiscale ou l'émergence d'une économie parallèle ou non structurée dans laquelle les entrepreneurs végètent et sont incapables ou peu désireux de s'intégrer dans l'économie structurée. Les petits entrepreneurs doivent reconnaître qu'ils ont le devoir de payer des impôts mais il faut aussi que les régimes fiscaux soient raisonnables et conçus de façon à leur permettre d'accumuler le capital dont ils ont besoin et à garantir des revenus suffisants, le but étant d'encourager les investissements dans des entreprises productives. Ces régimes devraient être appliqués de manière que les entreprises puissent s'y conformer sans que cela leur impose des charges trop lourdes, des contraintes bureaucratiques et des tracasseries excessives qui risquent d'entraver leur croissance.

39. Cela vaut aussi bien pour l'impôt sur le revenu et sur les sociétés que pour l'impôt indirect. Des prélèvements sur les biens d'équipement et le matériel importés, les pièces détachées et les biens intermédiaires, ou les composantes semi-finies peuvent aussi relever les coûts de production et d'investissement au point de rendre les projets irréalisables ou non compétitifs. Cela est également vrai pour l'impôt sur les salaires qui décourage l'emploi, l'impôt sur les ventes et les impôts similaires qui ont pour effet de réduire la demande de produits ou encore l'impôt sur les immeubles commerciaux, les sources d'énergie et les moyens de communication, qui peuvent tous décourager l'activité d'entreprise. Bien entendu, les gouvernements sont obligés de recourir à l'impôt pour obtenir les recettes dont ils ont besoin, mais doivent s'employer, ce faisant, à ne pas entraver la croissance des entreprises et de l'économie et à ne pas favoriser, comme c'est le cas dans plusieurs pays en développement, l'émergence d'un important secteur non structuré ne payant pas d'impôts.

40. Les règlements de certains pays font qu'il est extrêmement difficile de lancer et d'exploiter une nouvelle entreprise. Dans de nombreux pays les formalités d'enregistrement sont complexes et prennent énormément de temps. C'est là un des

facteurs qui expliquent l'existence d'un important secteur non structuré dans les pays en développement. Le respect des règlements coûte énormément de temps, d'énergie et, dans certains cas, d'argent, ce que les petits entrepreneurs ne peuvent pas se permettre.

41. Les pays désireux de promouvoir l'esprit d'entreprise auraient intérêt à faciliter la création de nouvelles entreprises en réduisant les restrictions et les conditions mises à leur lancement, à leur enregistrement et à leur exploitation et en simplifiant les réglementations pour que les formalités à remplir prennent moins de temps et soient moins coûteuses. Il faut réduire au maximum les droits et autres frais que doivent acquitter ceux qui veulent obtenir une patente pour ne pas imposer une charge trop lourde aux entreprises débutantes.

42. L'insuffisance des investissements dans l'infrastructure (routes, moyens de transport, système de distribution d'eau, télécommunications, réseaux d'approvisionnement en énergie, etc.) dans les pays en développement n'est pas pour favoriser l'émergence d'entrepreneurs. Une infrastructure médiocre entrave le développement de certaines entreprises et fait que le coût plus élevé des facteurs de production se traduit par une augmentation des prix de revient.

43. Il incombe à chaque gouvernement de doter l'économie et le milieu des affaires de l'infrastructure nécessaire. Certains gouvernements, soucieux de stimuler le développement des entreprises, ne se contentent pas de mettre à leur disposition les moyens de communication et les services de base dont ils ont besoin pour opérer efficacement, mais créent des domaines industriels spéciaux et des pépinières d'entreprise, offrant aux nouveaux entrepreneurs des terrains et des locaux industriels avec tous les services nécessaires à des conditions raisonnables. Dans certains pays, la formule des domaines industriels s'est révélée coûteuse et inefficace, alors que dans d'autres (Turquie, Chypre et Inde) où il existe une multitude d'entrepreneurs, elle s'est avérée extrêmement utile pour les nouvelles entreprises et les petites entreprises en expansion. Lorsqu'elle n'est pas complétée par d'autres activités et mesures (formation, mise en place de mécanismes de crédits, fourniture de services consultatifs et d'information, etc.), la création de domaines industriels ne contribue guère au développement de l'esprit d'entreprise.

44. Les législations relatives au travail et à l'environnement sont d'autres domaines où il est nécessaire d'établir un juste équilibre entre la protection des travailleurs et la préservation de l'environnement d'une part, et les charges imposées aux entreprises, de l'autre. On a certes tout intérêt à promulguer des lois et des règlements en la matière, mais ceux-ci ne doivent pas décourager l'esprit d'entreprise ou inciter les entrepreneurs à opérer illégalement dans le secteur non structuré.

#### VI. POLITIQUES VISANT A PROMOUVOIR L'ESPRIT D'ENTREPRISE

45. Ce sont les politiques et mesures de portée plus générale visant à instaurer un environnement plus ouvert et à lever les obstacles à l'émergence de nouvelles entreprises qui contribuent le plus au développement de l'esprit d'entreprise.

A cet égard, les politiques des gouvernements doivent avoir pour objectif de desserrer l'emprise des monopoles et des oligopoles sur l'économie nationale et d'encourager une plus libre concurrence entre producteurs, ce qui favoriserait l'émergence de nouvelles entreprises et d'un plus grand nombre d'entrepreneurs. Les gouvernements pourraient aussi assouplir les règlements qui régissent la création d'entreprises et l'activité de celles qui existent déjà.

46. Parmi les plus importants moyens mis en oeuvre pour promouvoir l'esprit d'entreprise, il y a lieu de mentionner un certain nombre de mesures concrètes visant notamment : a) à faciliter l'accès au crédit par le biais d'une libéralisation générale du système financier et de plans spéciaux pour orienter les ressources financières vers le secteur des petites entreprises; b) lancer des programmes de formation spéciaux pour attirer les entrepreneurs potentiels et les aider à maîtriser les techniques de gestion et à améliorer leurs connaissances spécialisées; et c) mettre en place des structures spéciales pour entreprises naissantes ou en expansion (domaines industriels, centres de services techniques et organismes de commercialisation), faciliter l'accès des petites entreprises au marché de l'Etat et contribuer à la création de services d'information et de services consultatifs pour aider les nouveaux entrepreneurs à surmonter leurs problèmes de production, de commercialisation et de gestion.

47. C'est pour faire bénéficier les entreprises nouvelles et en expansion de l'aide des institutions et des organismes publics que la plupart des gouvernements mettent en place des mécanismes spéciaux. L'aide fournie par les gouvernements, avec l'appui de donateurs extérieurs, est généralement indispensable, mais en raison des nombreuses difficultés auxquelles ils se heurtent lorsqu'ils recourent à des institutions publiques (problèmes de personnel et de gestion, bureaucratie, interférence politique, etc.), bon nombre de pays en développement ont fait appel, à titre expérimental, à des organisations non gouvernementales ou à des associations professionnelles. Il ne faut pas non plus oublier qu'il est possible de s'adresser à des universités et des établissements d'enseignement supérieur (notamment pour la formation et la fourniture de services consultatifs techniques) ainsi qu'à de grandes entreprises bien établies.

48. Quelques gouvernements ont essayé d'aider les petites entreprises en édictant des règlements tendant à réserver exclusivement aux petites sociétés la production de certains articles. On s'est toutefois progressivement rendu compte que cette pratique créait des distorsions économiques qui pouvaient nuire au développement industriel général en portant atteinte aux normes de production et en entravant le développement technologique, qui est la clef de la compétitivité des pays sur les marchés d'exportation.

49. Les gouvernements désireux de promouvoir l'esprit d'entreprise dans leur pays doivent mettre en place les filières requises pour promouvoir la petite entreprise et fournir l'assistance multiforme nécessaire pour favoriser l'émergence d'entrepreneurs nationaux compétents. La plupart des gouvernements créent à cet effet des organismes publics ou des institutions d'aide publique directe. Dans certains cas, les structures mises en place sont des institutions polyvalentes fournissant toutes sortes de services d'appui (financement, formation, encadrement et orientation des entrepreneurs vers les domaines d'activité les plus prometteurs).

L'assistance directe peut aussi consister à créer des zones protégées dans le cadre des domaines industriels, à aider les entreprises à obtenir des commandes du secteur public ou porter sur des domaines tels que l'information technique, la conception et l'exportation. Parfois, les différents services d'appui (formation financière, services consultatifs, etc.) sont fournis par diverses institutions. Il arrive aussi que les autorités centrales confient cette fonction à des institutions régionales (notamment dans les grands pays) ou sectorielles (s'occupant d'industries telles que celles des métaux, du bois, des textiles et de la chaussure).

50. Au cours des ans, le recours à de grandes institutions centralisées n'a pas donné les résultats escomptés. A quelques exceptions près, ces institutions n'étaient pas bien gérées et manquaient de personnel qualifié. Elles se sont transformées en structures bureaucratiques pesantes et se sont lancées dans des activités pour lesquelles elles n'avaient ni les compétences ni les ressources nécessaires. Financées par les gouvernements ou par des fonds extérieurs qui leur parvenaient par le biais de filières gouvernementales, elles souffraient d'un manque de ressources et n'étaient pas à l'abri d'interférences politiques. Les institutions de plus petite taille qui opèrent au niveau régional, dont les activités sont mieux focalisées et qui desservent des secteurs bien déterminés, se sont généralement mieux comportées.

51. Malgré les problèmes auxquels se heurtent les institutions d'appui, une certaine assistance institutionnelle reste nécessaire. Lorsque les organisations non gouvernementales, telles que les associations professionnelles de petites entreprises, sont en mesure de fournir bon nombre de services (formation, services consultatifs, etc.) et sont, comme c'est parfois le cas, capables de gérer des centres d'information et des mécanismes de garantie du crédit, le gouvernement peut limiter son appui au financement de l'assistance.

52. Dans la plupart des pays en développement, les organismes du secteur privé ne sont pas assez puissants pour remplir cette fonction ou tout au moins intégralement. Il appartient donc au gouvernement de mettre en place les institutions publiques nécessaires et de les appuyer. Toutefois, il serait bon d'encourager, autant que possible, les organisations professionnelles locales à prendre en charge graduellement certains services et de démanteler les grandes institutions publiques pour les remplacer par des organismes spécialisés plus petits qui auraient un champ d'activité plus restreint, coopéreraient entre elles et seraient coordonnées par un conseil central.

53. Les institutions d'appui aux petites entreprises ont pour principales fonctions de déterminer les possibilités qui existent pour les petits projets, de sélectionner les entrepreneurs potentiels, de fournir des conseils et une assistance à ceux qui veulent lancer une entreprise, d'aider les sociétés à améliorer leurs résultats, d'organiser des stages de formation et d'aider les petites entreprises à innover et à appliquer des techniques nouvelles.

54. L'octroi de crédits ou la fourniture d'une assistance financière directe ne fait généralement pas partie de ces fonctions. Bien que certaines institutions gèrent des programmes de crédit direct, une telle tâche est généralement considérée comme étant du ressort des organismes commerciaux, financiers ou de développement.

Les institutions d'appui pourraient aider les entreprises à préparer des demandes de prêt bancaire en bonne et due forme. Malheureusement, dans de nombreux cas elles ne sont pas en mesure de gérer efficacement des programmes d'assistance financière. Le financement reste, comme on l'a déjà dit, un aspect essentiel des services d'appui aux petites entreprises et il faudra trouver un moyen d'amener les institutions financières à y contribuer plus largement.

55. Toutes les institutions d'appui doivent veiller, si elles veulent contribuer efficacement au développement de l'esprit d'entreprise et promouvoir la petite entreprise, à obtenir et à garder la confiance de ceux qui sont censés utiliser leurs services, à savoir les entrepreneurs et les petites entreprises, à l'échelle communautaire, les institutions financières et les différents organismes publics. Il faut qu'elles offrent des services qui répondent à la demande et qui ne fassent pas double emploi avec des prestations de meilleure qualité fournies par d'autres institutions; elle doivent en même temps être prêtes à orienter, en cas de besoin, les usagers vers des personnes ou des institutions qui sont mieux placées pour les aider. Des programmes de promotion de l'esprit d'entreprise sont souvent exécutés par les institutions d'appui aux petites entreprises, mais dans certains cas des universités, des écoles de commerce et des instituts d'études commerciales, des institutions spécialisées, des banques et des institutions financières et des associations professionnelles et chambres de commerce s'en occupent avec autant d'efficacité.

56. La privatisation des entreprises publiques est considérée comme un autre moyen de promouvoir l'esprit d'entreprise, en ce sens qu'une fois privatisées, les entreprises échappent aux contraintes politiques et sociales qui pèsent sur les décisions des pouvoirs publics et peuvent donner la primauté aux critères économiques. Les considérations politiques constituent d'ailleurs un obstacle de taille à la privatisation, car l'Etat a du mal à renoncer au rôle qu'il joue dans les structures sociales et économiques, en partie parce que le gouvernement a un choix difficile à faire entre les gains à court terme qu'il peut tirer des ventes et la mise en place des structures économiques plus efficaces. En outre, de nombreux pays en développement ont du mal à attirer les capitaux privés dont ils ont besoin dans leur effort de privatisation.

## VII. COOPERATION ENTRE ENTREPRENEURS NATIONAUX ET ETRANGERS

57. La coopération entre les entreprises nationales et étrangères est, sur le plan commercial, une façon efficace de promouvoir l'esprit d'entreprise dans les pays en développement. Pendant longtemps il s'est agi essentiellement de coopération entre des sociétés multinationales et des entreprises nationales publiques ou de grande taille. Récemment, il y a également eu coopération entre petites ou moyennes entreprises, nationales et étrangères.

58. Dans les pays en développement l'attitude envers les grandes entreprises en général, et envers la coopération avec les sociétés multinationales étrangères en particulier, a évolué au cours des années. Dans les années 50 et 60, on considérait que les grandes industries modernes étaient la clef d'un développement économique rapide et les sociétés multinationales étaient bien accueillies. Dans les années 70 cette attitude a considérablement changé et les relations avec les sociétés multinationales ont été perçues comme peu avantageuses pour les pays en

développement. Au cours des années 80 les pouvoirs publics dans les pays en développement en sont revenus à apprécier de nouveau, tout en s'entourant de précautions considérables, les contributions économiques et technologiques que les sociétés multinationales pouvaient apporter à l'économie de leur pays. Bien des sociétés multinationales s'efforcent d'offrir une contribution au développement local à la recherche de leurs objectifs commerciaux à long terme. Dans cet esprit, certaines multinationales ont commencé à envisager de fournir une aide à de petites ou moyennes entreprises nationales, particulièrement lorsqu'elles estiment que ces dernières peuvent offrir des techniques et des ressources appropriées.

59. Au cours de la dernière décennie, on a constaté un accroissement sensible du nombre des sociétés multinationales sises dans les pays nouvellement industrialisés - Inde, Brésil, République de Corée, Territoire de Hong-kong, province chinoise de Taiwan et Singapour. Elles ont lancé avec succès des opérations avec des entreprises nationales des pays en développement, initialement dans la même région, puis ailleurs. Ces multinationales offrent aux entrepreneurs nationaux des avantages que ne présentent pas leurs homologues des pays développés : des investissements initiaux moindres, une haute technicité convenant particulièrement à des marchés plus petits, et dans bien des cas une meilleure compréhension de l'environnement politique et des marchés locaux ainsi que des coûts de gestion moins élevés.

60. Il existe une multitude de formes de coopération entre les sociétés multinationales et les entreprises nationales, la sous-traitance étant l'une des plus importantes. Nombre de multinationales font appel à de petites ou moyennes entreprises de sous-traitance pour leurs approvisionnements en matières premières, produits semi-manufacturés, éléments divers, produits finis et pièces détachées. Un grand nombre de ces petites et moyennes entreprises participent donc à ce processus de collaboration et ont ainsi la possibilité de développer et d'améliorer leur production. L'aide apportée par les sociétés multinationales se situe au niveau de la conception du produit et des techniques de production, de la formation technique et du contrôle de la production.

61. De telles relations peuvent favoriser les exportations et, dans bien des cas, constituent une forme d'assistance technique, étant donné que le sous-traitant se conforme habituellement aux spécifications de l'entrepreneur étranger tout en conservant son indépendance. Parfois, les entreprises locales doivent se prémunir contre une réduction excessive des coûts par le biais d'une compression des salaires imposée par la concurrence internationale. Dans bien des cas, et notamment dans certaines zones de transformation de produits destinés à l'exportation, il y a peu de transferts de technologie et les 20 à 25 % de la valeur du produit sous-traité ne correspondent habituellement qu'aux opérations d'assemblage final pour lesquelles une main-d'oeuvre non spécialisée suffit. Etant donné que la plupart des pays en développement ont hautement besoin de créer des emplois, ils recherchent activement même ce type d'opérations de sous-traitance. Des entrepreneurs locaux dynamiques parviennent généralement à élargir la gamme des travaux sous-traités et peuvent parfois passer de ce type d'arrangement à une production indépendante. C'est pourquoi les pays en développement ont tout intérêt à encourager, autant que faire se peut, les entreprises étrangères à sous-traiter avec des entreprises locales plutôt qu'à créer des filiales chargées d'exécuter les opérations.

62. La distribution représente un autre secteur important de coopération. Il peut s'agir d'utiliser des entreprises nationales pour commercialiser les produits ou les services des sociétés multinationales et assumer de nombreuses fonctions d'après-vente, tels que franchisage, licences, distribution, concession, vente au détail, service après-vente ainsi que pour mettre au point et commercialiser de nouveaux produits.

63. Le franchisage était généralement associé à la distribution de produits de marque en Amérique du Nord et en Europe. Mais vers le milieu du XXe siècle, un certain nombre de grands producteurs, de boissons non alcoolisées et d'automobiles notamment, ont réalisé que cette formule permettait une pénétration efficace du marché des pays en développement. Le franchisage de services est un phénomène plus récent. Bien que moins répandu dans les pays en développement que le franchisage de produits, il constitue un moyen efficace d'importer des techniques de commercialisation et de vente au détail tout en créant du même coup des occasions pour des entrepreneurs locaux.

64. Dans bien des cas le renforcement de la collaboration prend la forme de coentreprise. La coentreprise, en raison notamment de ses limites financières, est souvent préférable pour les petites entreprises. Une coentreprise réussie permet bien évidemment à chacune des parties d'atteindre ses objectifs. Les firmes étrangères qui lancent une opération de production dans un pays en développement ayant un marché intérieur considérable cherchent à étendre leur part du marché, en prenant des risques raisonnables et à s'assurer des profits satisfaisants à moyen ou long terme. Les entreprises nationales peuvent, elles, espérer participer à une opération de production rentable avec une société étrangère qui pourra leur apporter les technologies nécessaires, l'expérience commerciale, les marques déposées et l'accès aux marchés internationaux. Quant au gouvernement du pays hôte, il vise évidemment par l'intermédiaire des accords de coentreprise, plusieurs buts, notamment une contribution à l'industrialisation du pays, une hausse du revenu national et de l'emploi et une accélération du développement économique du pays.

65. Cependant, dans un certain nombre de pays en développement, les pouvoirs publics ont adopté des politiques qui entravent la conclusion d'accords de coentreprise. Par exemple, ils interdisent purement et simplement les coentreprises dans certains secteurs industriels et parfois limitent la participation de l'investisseur étranger. De même, les interdictions officielles et les formalités bureaucratiques peuvent faire obstacle à la coopération entre les petites entreprises étrangères et nationales, qui jouent maintenant un rôle important dans la coopération internationale entre entreprises. Enfin, les contrôles des prix et des changes, les monopoles d'Etat dans certaines industries, les subventions et autres formes d'interventions gouvernementales peuvent décourager la coopération entre les entreprises nationales et étrangères.

66. Dans les pays en développement, bien des petites et moyennes entreprises sont également des affaires familiales, peu enclines à coopérer étroitement avec des partenaires étrangers, notamment parce qu'elles craignent de perdre le contrôle de leur affaire.

67. Certains pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est offrent des exemples réussis de coopération entre des petites et moyennes entreprises et des partenaires étrangers. Le développement d'entreprises de pointe a attiré des firmes étrangères, japonaises notamment. Un certain nombre d'entrepreneurs japonais opérant dans des secteurs de haute technologie ont tiré profit des moindres coûts salariaux et ont pénétré les nouveaux marchés de la région, soit directement soit par l'intermédiaire d'un partenaire local. Comme il est souvent difficile à l'entrepreneur de trouver le partenaire souhaité, les directeurs de petites entreprises japonaises de pointe ont organisé des clubs d'investissement afin d'établir des contacts personnels directs avec les entrepreneurs des pays en développement. Il en a résulté un certain nombre d'accords et la formation de plusieurs réseaux dans le domaine des technologies de pointe.

#### VIII. ROLE DES DONATEURS BILATERAUX ET DES ORGANISATIONS MULTILATERALES DANS LE DEVELOPPEMENT DE L'ESPRIT D'ENTREPRISE

68. Outre l'intérêt qu'ont les entrepreneurs à coopérer entre eux, ils peuvent également bénéficier d'une assistance fournie par des donateurs bilatéraux et des organisations multilatérales. Cette assistance vise à stimuler le secteur privé dans les pays en développement et à faire contrepoids aux grandes entreprises publiques. Nombre d'organisations estiment que la même source de capitaux produit plus d'emplois dans le cas d'une petite entreprise que d'une grande et que les capacités locales et la main-d'oeuvre disponibles sont mieux utilisées.

69. Les donateurs bilatéraux et les organisations multilatérales aident les entreprises des pays en développement de plusieurs façons, notamment en assurant la liaison entre les entrepreneurs locaux et les entreprises étrangères, en prêtant leur concours pour la commercialisation et en assurant une formation. En outre, les donateurs ont facilité l'accès aux sources de financement et de technologies.

70. Afin d'assurer les liaisons entre les entrepreneurs nationaux et étrangers, l'Agence suédoise de développement international (SIDA) a lancé en Tanzanie, un programme intéressant de parrainage d'entreprises, le Sister Industries Programme, dans lequel de petites entreprises suédoises ont établi des relations de parrainage avec de nouvelles industries locales dont elles ont facilité la création. L'entrepreneur local a bénéficié de crédits financiers, de conseils et de formation pour lui-même et ses employés. L'entreprise suédoise a envoyé également sur place, pour de courtes périodes, des gestionnaires et des techniciens lors de l'installation et de la phase de mise en route et a aidé également l'entreprise locale à trouver des débouchés extérieurs pour certains produits. La SIDA a financé en totalité ce programme, à partir de fonds d'assistance et a notamment défrayé les déboursés des sociétés suédoises. Ce programme a permis de créer 25 petites industries fonctionnant dans les zones industrielles d'Arusha, de Moshi et de Mbeya en République-Unie de Tanzanie. Un programme similaire a été lancé en Zambie. D'autres institutions bilatérales (notamment l'agence norvégienne NORAD) ont lancé des programmes similaires en Afrique.

71. Le "jumelage" est également devenu une forme populaire d'encouragement à la coopération. Cette expression est généralement employée lorsqu'il existe un lien direct entre institutions ou associations commerciales de pays développés et de pays en développement. L'Office allemand de la coopération technique (GTZ) a mis au point une formule intéressante de "jumelage" entre les chambres d'artisanat allemandes et de nouvelles associations d'industriels de pays en développement par laquelle les chambres d'artisanat fournissent aux associations une assistance sur le plan de la formation, des conseils, de l'information et sur le plan financier. Elles aident l'association locale à assurer des services à ses membres qui sont généralement de petits entrepreneurs locaux. Le partenaire ou "jumeau" allemand a l'habitude de petites entreprises et adapte son aide aux besoins des entreprises du pays bénéficiaire.

72. Le "jumelage" a également été encouragé dans une certaine mesure entre de petites entreprises exerçant des activités similaires dans des pays développés et des pays en développement. Les rapports sont assez lâches, sans qu'il y ait obligation contractuelle de part et d'autre. Il s'agit plutôt d'un échange de conseils, d'informations ou de visites selon que de besoin. De telles relations peuvent être fort utiles à une nouvelle entreprise qui se lance dans un nouveau secteur de production.

73. Aux Etats-Unis, l'Appropriate Technology International (ATI), société privée à but non lucratif, créée en 1976 et financée principalement par le Gouvernement américain, a pour but de coopérer activement avec des entreprises et des organisations locales en Afrique, en Asie et en Amérique latine, d'identifier, de diffuser et de transférer des technologies et de créer des entreprises commercialement viables. ATI est présente dans 21 pays et appuie la mise au point de nouvelles technologies faisant appel aux ressources locales ainsi que la diffusion et la reproduction de technologies existantes qui puissent profiter essentiellement aux pauvres des zones rurales.

74. Parmi les organisations multilatérales, le système des Nations Unies (par l'intermédiaire notamment de l'OIT et de l'ONUDI) a contribué à la promotion de l'esprit d'entreprise dans les pays en développement par le biais de la recherche, de la formation et de la coopération technique. Etant donné que les transferts de technologie sont devenus un élément clef de la promotion de l'activité d'entreprise, divers organismes des Nations Unies ont lancé des programmes axés sur les transferts de technologie.

75. L'ONUDI a des programmes de coopération au niveau des usines pour le transfert de technologie aux petites et moyennes entreprises. Ce programme fait appel au secteur privé des pays industrialisés pour fournir la technologie requise par "les entreprises partenaires" des pays en développement. Le programme est financé par divers pays développés et chaque projet compris dans le programme couvre trois ou quatre pays en développement et se concentre sur un secteur industriel spécifique.

76. L'OIT, qui considère que ses efforts d'encouragement à la petite et moyenne entreprise sont importants pour le développement de l'esprit d'entreprise, a de multiples activités visant à aider les entrepreneurs potentiels en développant leurs aptitudes dans le secteur de la gestion.

77. Le Centre du commerce international (CCI) est un organisme du système des Nations Unies qui fournit aux pays en développement une assistance technique dans le domaine de la promotion des échanges commerciaux et notamment une aide à la petite et à la moyenne entreprise. Le CCI a constaté que les petites et moyennes entreprises des pays en développement souhaitent vivement renforcer leur potentiel d'exportation en nouant des liens avec des sociétés plus avancées sur le plan technologique dans les pays développés.

78. Le Centre pour la science et la technique au service du développement encourage la mise en oeuvre du Programme d'action de Vienne pour la science et la technique au service du développement en encourageant les capacités scientifiques et techniques locales des entreprises des pays en développement.

79. Le programme EMPRETEC (Empresas Tecnológicas) du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales est organisé conjointement par l'Organisation des Nations Unies et les secteurs public et privé. Il identifie et choisit de nouveaux chefs d'entreprise et les aide à développer leurs sociétés. Les entrepreneurs participants ont été encouragés à former des associations qui sont devenues le centre d'échanges commerciaux, de coentreprises, d'accords de vente et de séminaires mensuels d'information et de formation.

80. Pour pallier la pénurie de fonds qui limite le développement de l'activité d'entreprise, le Fonds d'équipement des Nations Unies (FENU) offre aux pays les moins avancés des prêts de faible montant pour la formation de petites entreprises. Le FENU utilise ses ressources limitées non seulement pour consentir des prêts directs mais également comme garantie ou comme une sorte de prise de participation. Les organisations non gouvernementales locales ont été utilisées par le FENU comme relais financiers. Dans certains pays on s'est servi d'institutions à caractère non financier pour acheminer les crédits, les institutions financières s'étant révélées incapables de travailler avec de petites entreprises.

81. Vers le milieu des années 70, les plus importantes institutions financières multilatérales, la Banque mondiale et les banques régionales de développement (la Banque interaméricaine de développement et la Banque asiatique de développement) ont commencé à mettre sur pied des projets destinés à fournir un financement aux petites entreprises. Un rapport récent de la Banque mondiale sur son programme de prêts a montré que les objectifs avaient été atteints dans plusieurs pays bénéficiaires d'Asie et d'Amérique latine où le système bancaire et le secteur industriel étaient suffisamment développés. Les banques commerciales ont accepté de rétrocéder avec prudence l'argent de la Banque mondiale à de petits emprunteurs à condition que ces prêts soient assortis d'accords de refinancement et offrent des marges suffisantes.

82. La Banque asiatique de développement (BASD) et la Banque interaméricaine de développement pour l'Amérique latine (BID) ont également approuvé des prêts importants à de petites entreprises dans leurs régions respectives, habituellement par l'intermédiaire des institutions utilisées par la Banque mondiale. En Afrique, des prêts à de petites entreprises ont également été consentis par la Banque africaine de développement, la Banque européenne d'investissement et le Fonds

européen de développement de la Communauté économique européenne. D'autres institutions bilatérales ont octroyé des crédits aux petites entreprises, notamment l'Institution de crédit pour la reconstruction (KfW) en République fédérale d'Allemagne, la Société de financement du développement (FMO) aux Pays-Bas et le Fonds autorenouvelable du secteur privé de l'Agence pour le développement international (AID) aux Etats-Unis. Cette dernière octroie des prêts et des garanties financières à des conditions proches de celles du marché à des institutions financières privées des pays en développement pour rétrocession à de petites entreprises locales.

83. Lorsqu'ils sont confrontés au problème de définition du groupe cible, c'est-à-dire des entreprises auxquelles il faut accorder une aide, la plupart des donateurs extérieurs, y compris la Banque mondiale, s'en remettent au gouvernement. L'objectif déclaré étant de soulager la pauvreté et d'étaler les bénéfices des programmes d'assistance, la tendance a été d'aider les micro-entreprises.

84. Les organisations de donateurs, outre qu'elles ont accordé une assistance financière aux petites entreprises des pays en développement, ont également cherché à amener les pouvoirs publics à adopter des politiques plus favorables au développement des petites entreprises et à fournir d'autres formes d'assistance dans le domaine technique, de la gestion et de la commercialisation. Dans certains cas, les projets de la Banque mondiale destinés aux petites entreprises ont également servi à créer des zones industrielles et des centres de services techniques, selon la formule des projets des organismes des Nations Unies. Cependant, la Banque mondiale n'ayant pas les ressources et l'expérience nécessaires pour mener à bien des programmes d'assistance non financière, l'exécution des éléments d'assistance technique et non financière de ses projets a été lente. Plus tard, dans les projets des années 80, les programmes d'assistance financière et les programmes d'aide technique et de gestion ont été mieux synchronisés et la coopération entre la Banque mondiale et les organismes bilatéraux ou multilatéraux des Nations Unies s'est améliorée.

85. Les organismes donateurs ont également essayé, depuis le début des années 80 notamment, d'acheminer leur aide par l'intermédiaire des ONG, celles-ci étant moins tatillonnes, plus à l'écoute des besoins des petites entreprises et mieux équipées pour servir des groupes cibles particuliers tels que les femmes et les pauvres. L'avantage de cette formule est que les donateurs bilatéraux peuvent associer les organisations bénévoles privées des pays donateurs avec les ONG des pays en développement bénéficiaires. Face à la réticence des organisations financières traditionnelles, les ONG ont commencé à distribuer des crédits directement et avec l'aide de nombreux organismes d'aide bilatérale.

86. Il est important que tous les donateurs et tous ceux qui sont directement concernés par le développement de la petite entreprise comprennent l'influence des politiques nationales et internationales sur ce secteur. Les organismes d'aide, tant multilatérale que bilatérale, ont beaucoup fait dans le passé pour encourager les petites entreprises et les entreprises locales des pays en développement. Dans certains pays, l'activité d'entreprise locale s'est développée rapidement mais, dans d'autres, les entrepreneurs locaux sont encore relativement peu nombreux et

ont grand besoin d'aide. La communauté internationale a encore une tâche considérable à accomplir pour accroître sensiblement le nombre des entreprises locales dans ces pays. Pour réaliser cet objectif, il sera nécessaire d'augmenter les ressources financières et techniques et de créer un environnement économique international plus favorable.

#### IX. ENVIRONNEMENT POLITIQUE INTERNATIONAL ET ENTREPRENEURS LOCAUX

87. L'environnement politique international influe sensiblement sur le développement de l'esprit local d'entreprise. Ce facteur doit être pris en considération lors de toute évaluation des politiques promotionnelles des gouvernements et de l'aide fournie par les donateurs bilatéraux et les organisations multilatérales.

88. Cependant, l'influence de l'environnement politique international est difficile à évaluer, notamment parce que les entrepreneurs de chaque pays sont concernés à des degrés différents et également parce que les pays en développement ont des niveaux de développement économique, des degrés d'intégration à l'économie mondiale et une structure du commerce et du financement international différents. Néanmoins, certaines généralisations sont possibles.

89. Pour les entreprises axées sur l'exportation dans les pays en développement, la croissance économique des pays développés et, dans une certaine mesure, la croissance dans les autres pays en développement, sont des facteurs déterminants pour l'expansion de leurs marchés. La croissance dans les pays développés au cours de la première moitié des années 90 devrait s'établir à un niveau légèrement supérieur à la moyenne des 10 dernières années. Les perspectives de croissance économique des pays en développement et par voie de conséquence des échanges Sud-Sud sont moins favorables excepté en ce qui concerne l'Asie de l'Est et du Sud-Est.

90. Les entreprises des pays en développement sont frappées de plein fouet par les diverses restrictions commerciales qui entravent leur accès aux marchés des pays développés. La réduction générale des tarifs douaniers et divers problèmes commerciaux sont d'importantes questions à régler à l'échelon international. Les industries naissantes bénéficieraient également des progrès accomplis dans ce domaine.

91. La productivité, et partant, la compétitivité des entreprises axées sur l'exportation dans les pays en développement, sont dans une large mesure fonction de la disponibilité de devises pour l'achat de biens d'équipement et de facteurs de production. Au cours des années 80, les disponibilités en devises se sont trouvées considérablement réduites du fait de la détérioration des termes de l'échange, des montants élevés absorbés par le service de la dette, de la fuite des capitaux et de l'accès plus difficile au financement international. La diversification des exportations devrait permettre de rendre, à terme, les pays en développement moins vulnérables à toute détérioration des termes de l'échange. Il faut espérer que des solutions efficaces à court et à long terme seront trouvées pour réduire les sorties de devises affectées au service et au remboursement de la dette. En outre, la confiance des prêteurs commerciaux étrangers devrait être renforcée grâce à la mise en oeuvre de politiques d'ajustement équilibrées. Ces dernières se

traduisent en général par une réduction à court terme de la demande de biens et risquent ainsi de causer temporairement des problèmes pour le développement des entreprises. Les déboursments élevés à effectuer au titre du service de la dette extérieure constituent également un fardeau pour les budgets nationaux et peuvent nécessiter, entre autres, une augmentation des impôts ainsi qu'une diminution des dépenses d'infrastructure. Ces politiques d'ajustement et d'autres, similaires, tendront à décourager le développement de l'activité d'entreprise. Il sera donc nécessaire de mettre en place des mécanismes pour atténuer les conséquences de cette période d'ajustement pour des entreprises vulnérables mais cependant potentiellement viables.

92. Une telle mission pourrait être facilitée si un allégement de la dette extérieure et des mesures destinées à encourager les entrées de capitaux au taux du marché (notamment les investissements étrangers directs) pouvaient être accompagnés d'un accroissement de l'aide publique au développement. L'aide a peu progressé au cours des 10 dernières années, surtout par rapport à l'accroissement des sorties de capitaux au titre du service et du remboursement de la dette. Les perspectives de croissance de l'APD (aide publique au développement) au cours des années 90 sont incertaines et les besoins en capitaux des pays de l'Europe de l'Est pourraient, dans ce domaine, concurrencer les besoins des pays en développement.

-----