



CHAPITRE 2

CONTRAINTE S'EXERÇANT SUR LE SECTEUR PRIVÉ DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Les pays en développement possèdent une énergie et des avoires remarquables et tous les segments de leur secteur privé ont démontré leur aptitude à agir lorsque les circonstances les y autorisent.

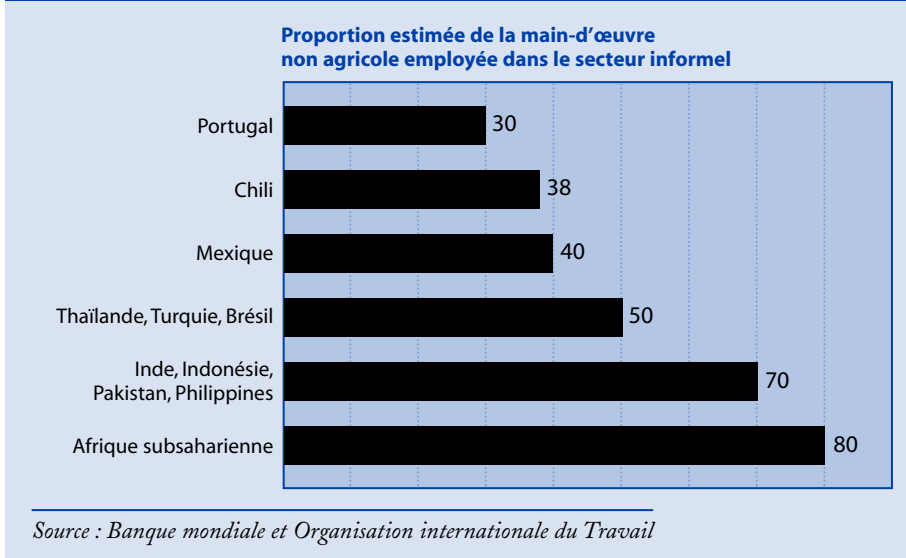
Mais la Commission a constaté que, dans tous les pays en développement, le secteur privé fait face à divers degrés à trois grands problèmes :

- Les microentreprises et beaucoup de PME opèrent dans le secteur informel.
- Des obstacles s'opposent à la croissance de nombreuses PME.
- Un manque de pressions concurrentielles protège les grandes entreprises des forces du marché et de la nécessité d'innover et d'accroître leur productivité.

INFORMALITÉ GÉNÉRALISÉE DES MICROENTREPRISES

Le microentrepreneariat est une forme commune d'emploi dans de nombreux pays en développement (figure 2.1). Presque toutes les microentreprises opèrent à l'extérieur du système juridique formel, contribuant ainsi à une informalité économique généralisée.

FIGURE 2.1 IMPORTANCE DE L'INFORMALITÉ DANS LES PAYS PAUVRES



L'informalité apporte certains avantages dans certaines circonstances. Le secteur informel offre des moyens d'existence aux travailleurs qui ont du mal à trouver un emploi. C'est ainsi que les Thaïlandais vivant en milieu urbain qui avaient perdu leur emploi lors de la crise économique de la fin des années 90 ont pu subvenir à leurs besoins en devenant vendeurs des rues. Dans les sociétés où les femmes ont un rôle économique limité, le secteur informel et les entreprises à la maison leur offrent des possibilités de gagner de l'argent. Si la réglementation officielle, les systèmes d'application des règlements et le contexte culturel du pays sont restrictifs au point d'empêcher la plupart des entrepreneurs de faire usage de leurs talents, l'économie peut bénéficier des activités de ceux-ci dans le secteur informel.

Les difficultés d'accès au financement sont également un facteur qui bloque les entrepreneurs des pays en développement et limite les dimensions de leurs activités. N'ayant pas de statut juridique reconnu ou de titre de propriété de la terre qu'ils occupent, les entrepreneurs et les entreprises du secteur informel ne peuvent pas emprunter à des coûts raisonnables.

Leur seule option pour mobiliser des capitaux consiste souvent à recourir à des prêteurs qui opèrent hors de la légalité, pratiquent des taux usuraires et ne peuvent prêter que des sommes minimales au regard des besoins de croissance des entreprises.

L'accès des entreprises informelles au système juridique formel et à ses avantages est, lui aussi, limité. En général, le système juridique formel devrait assurer l'exécution des contrats et protéger les droits de propriété de manière plus équitable que les systèmes informels. Il est essentiel que des règles et des mécanismes de résolution des conflits prévisibles soient en place pour que les entrepreneurs concluent les arrangements dans le long terme qui leur permettent d'innover, de croître et de diffuser leurs connaissances et leurs gains. Les paiements accessoires versés aux officiels pour accroître la prévisibilité dans un monde incertain viennent réduire les ressources qui pourraient être investies pour accroître la productivité des activités.

Les systèmes d'application des règlements cruels et arbitraires limitent eux aussi la productivité des entrepreneurs. L'emprisonnement pour dettes et les sanctions de type mafieux au niveau local peuvent réduire l'accès des entrepreneurs

aux intrants humains d'une importance vitale. Selon Hernando de Soto, un tiers des débiteurs qui recourent au crédit informel en Égypte ont fait de la prison pour défaut de paiement de leurs dettes.

Les entrepreneurs du secteur formel sont défavorisés par les subventions implicites dont bénéficient les entrepreneurs informels du fait de l'application inégale des règlements et des mécanismes inférieurs de protection des biens et des contrats. Ces deux facteurs exercent un effet de distorsion sur la concurrence, faussent le terrain économique et réduisent l'accès des entrepreneurs formels aux intrants et aux marchés, décourageant ceux-ci d'effectuer des investissements qui accroîtraient leur productivité.

Les entreprises informelles peuvent réduire leurs prix car elles échappent aux obligations fiscales ou s'abstiennent d'appliquer les autres règlements. Les entreprises formelles plus productives, mais dont les charges fiscales augmentent considérablement les coûts, ont des difficultés à capturer des parts de marché de leurs concurrentes informelles. Leur aptitude à évincer du marché les entreprises informelles moins concurrentielles en est réduite d'autant. Les carences de l'application des règlements permettent aux entreprises informelles de poursuivre leurs activités et s'opposent à ce que les entreprises formelles productives parviennent à leurs dimensions optimales. Toutefois, vu l'avantage substantiel des entreprises formelles en matière de productivité, la non-compétitivité de celles-ci peut refléter un choix de ne pas desservir certains segments de marché plutôt que le résultat des avantages de l'informalité au niveau des coûts.

Par ailleurs, les travailleurs du secteur informel ne bénéficient pas, tant s'en faut, des mêmes droits et des mêmes protections que ceux du secteur formel. Quant aux consommateurs, qui ne peuvent acheter que des biens inférieurs par leurs normes de qualité et de sécurité, ils ne disposent pas de

la gamme de choix ni ne bénéficient des prix réduits qui leur sont proposés dans les marchés de consommation véritablement concurrentiels.

Les obstacles qui s'opposent à l'accès au secteur formel sont nombreux. La grande question pour l'entrepreneur individuel qui doit choisir entre les activités formelles et informelles est celle des coûts par rapport aux bénéfices.

Dans la plupart des pays en développement, il est coûteux d'intervenir dans le secteur formel. Le poids de la fiscalité est souvent extrêmement lourd (cercle vicieux dû au petit nombre d'entreprises formelles assujetties à l'impôt). L'enregistrement des entreprises peut être un processus long et coûteux (en Angola, il dure 146 jours et coûte plus de 8 fois le montant du revenu par habitant). La réglementation et les exigences de l'administration publique sont complexes et les coûts de la conformité sont élevés. Les occasions de corruption se multiplient du fait de la complexité des règlements et les petits acteurs qui ne disposent pas de ressources juridiques pour se défendre en font souvent les frais.

Les entrepreneurs n'ont souvent guère d'avantages à s'orienter vers le secteur formel. Si les entreprises formelles des pays développés peuvent mobiliser des capitaux en hypothéquant leurs avoirs, la chose est souvent impossible dans de nombreux pays en développement où le régime des hypothèques présente des faiblesses et où les banques sont peu disposées à consentir des prêts aux petits entrepreneurs. En théorie, le passage au secteur formel devrait ouvrir les marchés extérieurs aux entreprises, mais la médiocrité de l'infrastructure locale et les abus de l'administration douanière limitent les opportunités. Quant à la législation sur la faillite qui protège les acteurs formels dans les pays développés, elle est souvent inefficace dans les pays en développement où ces acteurs se trouvent exposés à des risques plus grands (du fait de leur visibilité accrue) que s'ils étaient restés dans le secteur informel.

NOMBRE LIMITÉ DE PME CONCURRENTIELLES

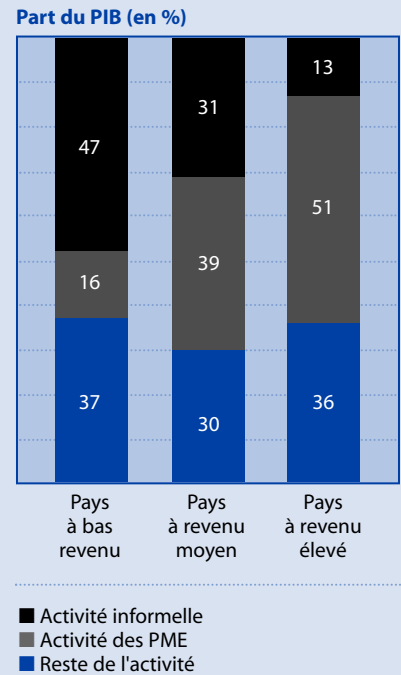
Les PME sont généralement des moteurs de la création d'emploi, des pépinières d'innovation et d'esprit d'entreprise. En augmentant le nombre d'acteurs et par l'exercice de la concurrence, elles peuvent accroître le rendement, contribuer à la croissance et favoriser le développement économique.

Les recherches récentes indiquent en effet que la croissance économique des pays pauvres s'accompagne d'un accroissement plus que proportionnel de la part des PME formelles. La part de ces PME dans l'emploi et le PIB est d'environ 30 % et 17 % dans les pays à faible revenu, mais s'établit aux environs de 60 % et de 50 % dans les pays à revenu élevé. En fait, dans les pays riches, les activités informelles sont considérablement réduites et les activités des PME considérablement accrues (figure 2.2).

La réalité dans beaucoup de pays pauvres, notamment en Afrique subsaharienne, est que le secteur des PME occupe une place relativement marginale dans l'écosystème économique intérieur. Pourquoi les PME ne sont-elles pas capables de se développer pour intégrer les rangs des grandes entreprises ?

Pour que cette évolution soit possible, il est essentiel que les nouvelles venues (souvent plus petites) rencontrent les entreprises existantes (souvent plus grandes) sur un terrain de jeu raisonnablement égalitaire et qu'elles bénéficient de structures institutionnelles porteuses. Les règles qui freinent l'entrée sur le marché et l'expansion ont un effet inhibiteur sur les PME, aux dépens des grandes entreprises existantes. Les PME pourraient souvent leur faire concurrence de manière efficace dans certains créneaux, mais les avantages dont bénéficient les grandes

FIGURE 2.2 IMPORTANCE ACCRUE DES PME ET RÉDUCTION DE L'INFORMALITÉ À MESURE QUE LES PAYS S'ENRICHISSENT



Source : Ayyagari, Beck et Demirgüç-Kunt (2003)

entreprises établies s'opposent à l'exercice de cette concurrence des PME. Sans les coûts raisonnables de la conformité qui n'existent que dans un régime de concurrence plus équitable, les PME ne peuvent pas se développer et devenir plus productives. Elles sont pénalisées par les lois fiscales inefficaces ou arbitraires, les lourdeurs de la réglementation des activités et diverses autres restrictions.

L'informalité généralisée et le manque de compétences s'opposent également à la croissance des entreprises. Malgré les idées novatrices et leurs interventions sur des marchés non exploités, les PME pâtissent souvent d'une productivité inférieure des facteurs, qui provient de l'emploi de technologies anciennes ou de pratiques inférieures en matière de

main-d'œuvre. Les services aux entreprises sont souvent d'un coût inabordable pour les PME ou ne sont pas adaptés à leurs besoins. Le niveau inférieur des ventes à l'exportation des PME est dû en grande partie au manque d'accès aux connaissances des normes de qualité étrangères.

Chose peut-être la plus importante, les PME ont un accès limité au financement et aux capitaux à long terme, base sur laquelle repose la croissance des entreprises. Il existe, en l'absence d'instruments financiers qui permettent de gérer et de diversifier le risque, des risques élevés, réels ou perçus, associés aux PME. Les banques sont également exposées à des coûts élevés ou ne sont pas en mesure de se procurer des informations fiables, même lorsque les PME sont solvables. Ces facteurs induisent une augmentation des taux d'intérêt et une réduction du volume des prêts, opposant à la croissance des PME des obstacles de prix et de quantité. Les PME se voient contraintes de recourir à des réseaux familiaux ou d'amis, aux bénéficiaires non distribués ou au crédit à court terme offert par de petits acheteurs ou fournisseurs pour se procurer des ressources, plutôt que de s'adresser à de grandes institutions offrant des instruments de financement à long terme adaptés à des fins particulières.

MANQUE DE PRESSION CONCURRENTIELLE SUR LES GRANDES ENTREPRISES

Les grandes entreprises forment un noyau de réseaux et de groupements et, du fait de leurs dimensions et de la largeur de gamme de leurs activités, émettent l'énergie qui anime tout l'écosystème. Mais dans beaucoup de pays en développement, les grandes sociétés en place peuvent aussi brider l'énergie et l'initiative entrepreneuriales.

Trop souvent, elles sont en mesure d'exploiter un environnement institutionnel faible pour faire obstacle à la concurrence et protéger leur position dominante. Si les marchés informels locaux peuvent souvent fonctionner sans être fortement réglementés, les marchés plus matures et plus complexes doivent être régis par des règlements appropriés pour fonctionner efficacement.

Un secteur financier dynamique, dans lequel les nouvelles venues et les entreprises établies peuvent accéder au financement dans des conditions concurrentielles, est également important pour induire des pressions concurrentielles sur le marché. Toutefois, il existe souvent de fortes incitations qui amènent les sociétés dominantes dans ces marchés à faire usage de leur poids et de leurs lobbyistes pour freiner les interventions des autorités gouvernementales visant à améliorer l'infrastructure institutionnelle des marchés.

De telles pratiques nuisent directement aux pauvres par la vente de produits de qualité inférieure à des prix élevés. En Inde, les pauvres ont bénéficié immensément de l'ouverture des marchés à la concurrence au début des années 90. Jusqu'alors, la population subventionnait en fait un important segment du secteur privé, qui vendait à prix élevé des produits de piètre qualité, grâce aux contrôles s'opposant à la concurrence intérieure ainsi qu'au strict contingentement et aux droits de douane élevés à l'importation. Ces politiques anti-concurrentielles se perpétuent souvent du fait de l'alliance insolite entre les grandes sociétés protégées et les pauvres, lesquels craignent de perdre leur emploi si les marchés s'ouvrent à la concurrence.

La corruption conjuguée à une application arbitraire et peu énergique des règlements renforce la position des entreprises en place aux dépens d'entreprises qui seraient susceptibles de leur faire concurrence. Plus spécifiquement, les entreprises établies peuvent

bénéficier de subventions, de licences spéciales ou d'autres privilèges qui les protègent et qui atténuent les pressions qui les pousseraient à innover ou à réduire leurs prix. Ces entreprises peuvent répondre à des incitatifs pervers qui les amènent à réduire leurs actifs ou à accorder des contrats avec des fournisseurs non concurrentiels même lorsqu'il en existe de plus efficaces. Les déficiences du macroenvironnement intérieur encourage à la recherche de rentes improductive et freine la croissance des entreprises concurrentielles à productivité supérieure.

Les entreprises établies peuvent également priver indirectement leurs concurrentes de capitaux en contribuant au maintien d'un environnement financier qui défavorise celles-ci. Les grandes entreprises se gardent ainsi la part du lion dans un système financier ainsi sous-développé.

LES FONDATIONS DE L'ENTREPRENARIAT — PAS ENCORE EN PLACE

Le développement d'un secteur privé sain exige la mise en place des fondations solides que sont un macroenvironnement mondial et intérieur porteur, une infrastructure physique et sociale appropriée et la primauté du droit (figure 2.3).

Le macroenvironnement mondial

La croissance du secteur privé repose au premier chef sur un environnement macroéconomique des entreprises bien rodé comportant une économie mondiale dynamique qui offre des marchés ainsi que des règles commerciales qui autorisent un accès concurrentiel aux opportunités de ces marchés. Le libre-échange de biens, de capitaux et d'information, et le transfert de technologies et d'idées, stimule le développement du secteur privé. Plusieurs mécanismes interviennent dans ce processus : marchés ouverts, investissement extérieur de qualité, aide au développement efficace et transferts efficaces de technologies et de connaissances. Cela exige des réformes telles que le démantèlement

des subventions agricoles et d'autres formes de protection qui inhibent de manière si évidente le développement d'un secteur privé axé sur l'exportation dans les régions rurales des pays en développement.

Il est largement admis que les marchés ouverts soutiennent la croissance économique. Les avantages qui en résultent, quoique bien répertoriés, méritent d'être répétés. Les politiques de libre-échange favorisent les progrès en matière de productivité en ouvrant le secteur privé à la concurrence. Le libre-échange aide les pays à allouer leurs ressources dans les domaines où elles possèdent les avantages comparatifs les plus productifs. Les produits d'importation à meilleur marché relèvent le niveau de vie intérieur et permettent l'emploi judicieux d'intrants moins coûteux dans la production du secteur privé pour les consommateurs intérieurs ou étrangers. Un tel régime ouvre l'accès aux marchés en abaissant les obstacles tarifaires et non tarifaires.

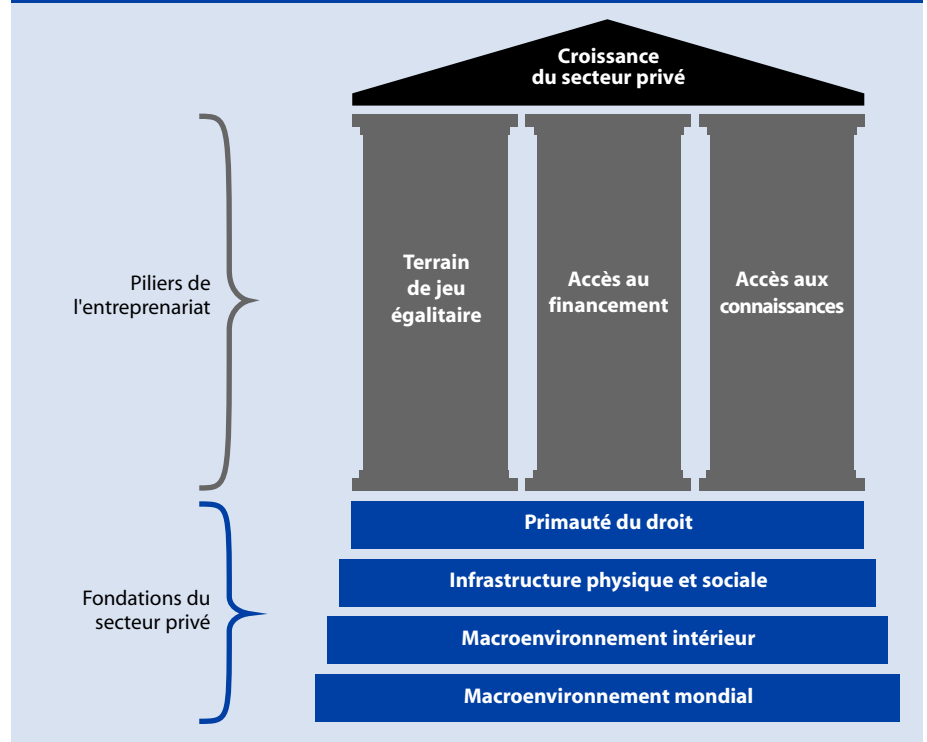
Le macroenvironnement intérieur

Au nombre des composantes centrales d'un macroenvironnement intérieur favorable aux affaires figurent la paix et la stabilité politique, la bonne gouvernance assortie de la prévisibilité des politiques, de la transparence et de la responsabilité redditionnelle, et l'application de saines politiques macroéconomiques. Pour les entreprises, les conflits intérieurs ou extérieurs accroissent les coûts et l'incertitude et freinent l'investissement intérieur comme étranger. Chose plus grave encore, ils s'opposent au développement du secteur privé car ils mènent souvent à la tragique destruction du capital humain, à la mauvaise allocation de fonds publics rares, à la dévastation des terres, à l'accaparement des ressources naturelles et à l'élimination de l'accès aux marchés.

L'infrastructure physique et sociale

L'infrastructure physique et sociale comprend les routes, les ports, l'électricité, l'eau et les télécommunications, ainsi que l'éducation élémentaire et les

FIGURE 2.3 FONDATIONS DU SECTEUR PRIVÉ ET PILIERS DE L'ENTREPRENARIAT



soins de santé de base. Le renforcement de cette infrastructure et de ces services fondamentaux a le double avantage d'améliorer directement les conditions de vie des pauvres et de permettre aux entreprises de se développer.

On estime qu'au début des années 90, à elles seules, les inefficacités techniques des routes, des voies ferrées et des systèmes d'alimentation en électricité et en eau causaient des pertes de 55 milliards de dollars par an, soit 1 % du PIB des pays en développement ou deux fois le budget annuel alloué au financement de l'infrastructure dans le monde en développement. Ces pertes pèsent sur les entreprises, grandes et petites, et sur les personnes, en particulier les plus pauvres. Un réseau routier de mauvaise qualité peut isoler les petits producteurs des marchés régionaux et induire des pénuries d'intrants critiques pour les gros producteurs

Une infrastructure bien entretenue favorise le commerce en accélérant le transport des marchandises et des matières premières, en appuyant

une production à forte intensité d'énergie et en assurant l'accessibilité et la transmission opportune de l'information. Les carences de l'infrastructure s'opposent souvent à la conduite des activités économiques.

La connectivité résultant des technologies des télécommunications et de l'information revêt depuis quelques années une importance critique et contribue à surmonter certains des obstacles dus à l'insuffisance de l'infrastructure physique. Un accès efficace à l'information constitue à l'évidence une composante essentielle de l'infrastructure de base des économies modernes.

Le maintien d'une infrastructure physique de haute qualité est principalement mais pas exclusivement une question de dépenses d'équipement. Des pratiques efficaces en matière de passation de marchés, des adjudications publiques, la crédibilité des règlements et les capacités de gestion privées et publiques ont également leur importance.

Diverses études sur le rendement social et privé des investissements réalisés dans l'éducation et la santé mettent en évidence leur efficacité. Les investissements de niveau élevé dans le capital humain, en particulier dans l'éducation et la santé, jettent les fondations de la croissance du secteur privé. Une main-d'œuvre en bonne santé et éduquée est une main-d'œuvre productive. Il suffit de regarder les pays ravagés par les maladies et la mauvaise santé pour constater les effets négatifs d'une infrastructure de santé sous-financée ou mal financée sur une économie précédemment productive. Les entreprises privées bénéficient des investissements réalisés dans l'enseignement, du primaire au supérieur, qu'ils soient généraux ou ciblés avec précision. Une infrastructure d'éducation efficace doit veiller, c'est là une de ses tâches essentielles, à ce que l'enseignement dispensé soit approprié compte tenu des futurs besoins de main-d'œuvre. L'éducation des femmes a des effets particulièrement positifs sur leurs futurs revenus et sur ceux de la société.

Ces investissements sont le fait du secteur public et du secteur privé et, contrairement à l'opinion communément répandue, une part importante des services d'éducation et de santé dans les pays en développement est fournie par le biais d'initiatives privées. Dans certains systèmes, 70 % à 80 % des dépenses de santé sont effectuées par des acteurs privés. Souvent, mais pas toujours, l'intervention du secteur privé est une réaction au sous-investissement de source publique. Les mesures visant à améliorer l'infrastructure sociale et à assurer aux groupes des catégories de revenus les plus basses un accès à des services de santé et d'éducation d'un coût abordable et de qualité sont d'une importance fondamentale pour le développement du secteur privé.

La primauté du droit

On entend par primauté du droit un régime où les décisions des autorités gouvernementales sont prises conformément à un ensemble de lois et de règles écrites, auxquelles doivent se conformer tous les citoyens. Dans un tel régime, les règles sont appliquées de manière cohérente sous la gestion d'une administration professionnelle et avec l'intervention d'un pouvoir judiciaire équitable et transparent. Dans la quasi totalité des cas, les tribunaux motivent leurs décisions qui sont fondées en droit et qui résultent d'une application régulière de la loi. Les pays peuvent avoir des systèmes de lois divers, reflétant la diversité des cultures politiques et sociales, mais l'administration et l'application équitable et reconnue internationalement d'un système de lois justes constituent un principe cardinal. Les deux composantes de ce régime, les lois et leur administration, ont leur importance.

Les lois sont une composante intrinsèque des fondations sur lesquelles repose un secteur privé solide. Sans cadre législatif transparent et sans système judiciaire et administratif équitable, les efforts visant à favoriser le développement du secteur privé ne peuvent pas opérer comme prévu et ils peuvent même être nuisibles. Les autorités gouvernementales doivent établir les « règles du jeu », à savoir un système qui réduit les coûts de transaction en rendant ces règles prévisibles et applicables. La réalisation ou la non réalisation des transactions et les modalités de leur réalisation sont déterminées par le système juridique et le système administratif en place.

La primauté du droit se manifeste dans le secteur privé, notamment par le jeu du droit commercial, de la législation douanière et du droit contractuel. La transmission et la protection des droits de propriété sont d'une importance cruciale et déterminent le comportement du secteur privé. La présence de systèmes juridiques confus et contradictoires

rend la pratique des activités économiques formelles difficile et pousse les entreprises à rester dans le secteur informel ou à s'y réfugier. Une législation défectueuse protège les sociétés oligarchiques et corrompues de la concurrence, souvent aux dépens des PME. Les relations indûment privilégiées qui existent entre les entreprises et les organismes de réglementation font obstacle à l'instauration d'une libre concurrence dans un marché ouvert et les pauvres sont généralement les premières victimes des violations des lois ou de l'absence de lois.

Même lorsqu'il existe une législation en vigueur, le système juridique de nombreux pays en développement opère de manière informelle. Dans la transition qui mène d'un système informel à un système formel, dans beaucoup de pays, l'ancien et le nouveau systèmes existent côte à côte et les conflits qui les opposent ne sont pas rares. Le perdant est souvent le système formel plus récent, qui est mis en œuvre superficiellement et de manière peu efficace. Selon certaines estimations, ce ne sont pas moins de 80 % des problèmes juridiques des pauvres qui sont traités par les systèmes coutumiers ou informels.

La corruption et la confusion qui règne au niveau de l'application des règles se traduisent souvent par des coûts d'observation élevés. Les « formalités » administratives, les arriérés, les décisions arbitraires, les diverses exigences particulièrement lourdes et les pratiques inefficaces font obstacle à l'activité privée. L'arbitraire ou la corruption au niveau de l'application tournent les lois prévues comme protection, notamment pour la sécurité du travail, la protection de l'environnement et la sécurité des consommateurs et les détournent de leur but. La corruption a également pour effet d'induire des distorsions des prix et des marchés et de s'opposer au jeu de la concurrence libre et équitable.

La Banque mondiale estime que la corruption peut réduire le taux de croissance des pays de 0,5 à 1,0 point

de pourcentage par an. L'indice de perceptions de la corruption de Transparency International, à quelques rares exceptions près, est pratiquement en corrélation avec le revenu, les pays pauvres étant presque universellement classés comme plus corrompus, encore qu'il existe aujourd'hui des indications probantes qui permettent de penser que la corruption n'est pas limitée aux catégories de revenu inférieures.

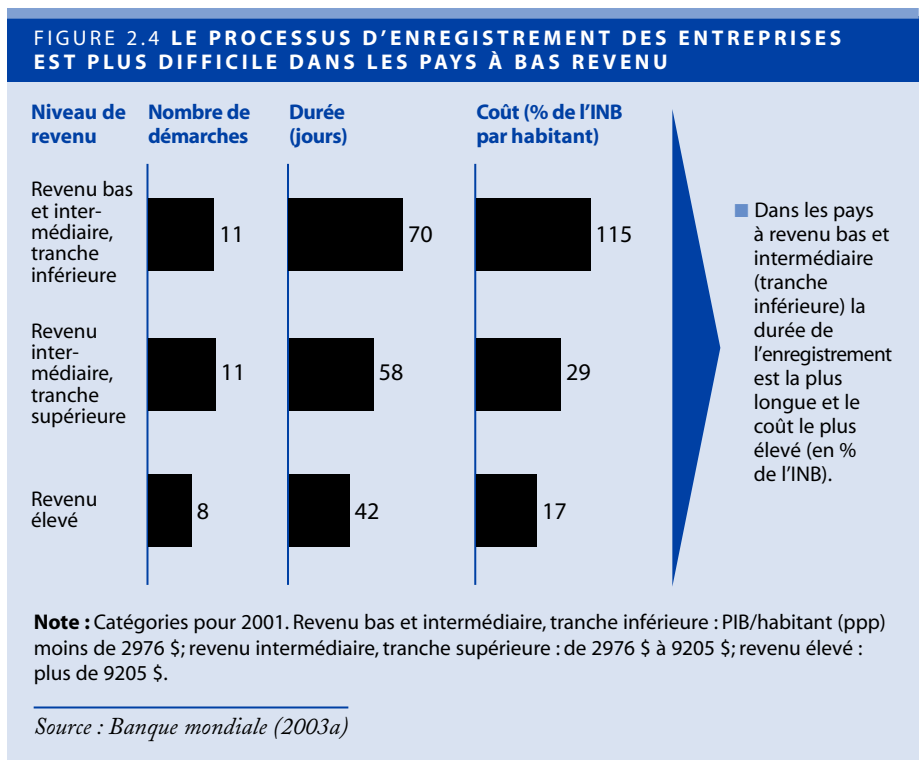
LES TROIS PILIERS, TROP SOUVENT MANQUANTS, DE L'ENTREPRENARIAT

En sus de solides fondations macro-économiques et institutionnelles, trois facteurs sont indispensables pour que l'entrepreneuriat et le secteur privé prospèrent : un terrain de jeu égalitaire, l'accès au financement et l'accès aux connaissances et aux compétences.

Un terrain de jeu égalitaire assorti de règles équitables et équitablement appliquées

L'élément peut-être le plus important pour autoriser le plein développement du secteur privé et de l'entrepreneuriat est la présence d'un terrain de jeu offrant des conditions d'intervention égalitaires pour les entreprises en concurrence sur le marché intérieur. Seul un ensemble de règles et de mécanismes d'application justes, fiables et efficaces peut créer de telles conditions. La prévisibilité des règles assure aux entrepreneurs un accès ouvert aux marchés et leur permet de mener leurs activités de manière efficace. Et la confiance fondamentale faite au système encourage l'entrepreneuriat et attire les compétences (locales, étrangères et celles de la diaspora) nécessaires au lancement d'activités entrepreneuriales.

Il est essentiel pour instaurer une économie de marché de définir des règles appropriées pour établir un terrain de jeu égalitaire et d'assurer leur bonne application. Les règles peuvent, si elles sont d'une complexité excessive et mal appliquées, opposer de sérieux



obstacles aux activités des entreprises et inhiber la croissance. Ceci vaut pour les règles d'entrée, de fonctionnement, des marchés et de sortie.

Règles d'entrée. Les exigences procédurières excessives en matière d'enregistrement et d'autorisation d'exercice des entreprises augmentent les coûts d'entrée dans le secteur formel et sont source d'inégalité des conditions d'activité dans de nombreux pays en développement (figure 2.4). C'est ainsi que dans son enquête sur le coût de la conduite des affaires, la Banque mondiale estime que les coûts d'entrée s'élèvent à 5 531 dollars en Angola (soit 838 % du revenu par habitant) et à environ 28 dollars en Nouvelle-Zélande (soit bien moins de 1 % du revenu par habitant). La lourdeur des règlements régissant l'entrée en activité a un effet négatif direct sur la productivité. Dans le classement des pays selon la facilité de la création des entreprises, la productivité du travail du premier quartile s'établit à environ 40 dollars par travailleur, soit près du double de celle du quatrième quartile. Par ailleurs, les processus d'enregistrement longs sont directement

associés à des niveaux de corruption plus élevés.

Règles de fonctionnement. Les exigences en matière de divulgation de l'information peuvent avoir un impact positif sur l'environnement industriel et commercial en donnant aux consommateurs et aux investisseurs les renseignements nécessaires pour opérer des choix sur les produits qu'ils achètent et sur l'allocation de leurs capitaux. Les règles relatives au marché du travail sont essentielles pour protéger la main-d'œuvre de l'exploitation. Mais dans un certain nombre de pays en développement, les règles du travail sont d'une complexité excessive, plus grande parfois que dans les pays riches. En matière de licenciement, les entreprises des pays à revenu moyen et bas font face à des exigences généralement plus strictes que leurs homologues des pays développés. En outre, la rigidité des règlements relatifs à l'emploi est associée à un chômage supérieur chez les femmes. Les mécanismes de dialogue social

visant à atténuer l'impact des licenciements et les filets de sécurité pour protéger les pauvres sont souvent peu efficaces ou absents dans la plupart des pays en développement. Par ailleurs, on notera que peu de ces règles sont appliquées systématiquement, ce qui vient renforcer l'argument en faveur de règles plus simples et mieux appliquées. La complexité des règles et des structures fiscales imposent également des coûts élevés qui pèsent davantage sur les PME que sur les grandes entreprises car celles-ci ont les moyens d'engager des conseillers fiscaux.

Règles relatives au crédit. Beaucoup de pays ne disposent pas de règles concernant le partage de l'information sur le crédit. Il est donc pratiquement impossible pour les créanciers de vérifier le niveau d'endettement d'un client potentiel. En outre, les créanciers ont une protection limitée en cas de défaut de remboursement, ce qui réduit considérablement leur volonté d'assumer les risques que comporte l'octroi de prêts aux PME.

Règles fiscales. Les taux d'imposition élevés et la complexité de l'administration des impôts constituent une contrainte significative pour les PME et peut les orienter vers le secteur informel si le poids de la fiscalité devient excessif.

La présence d'une importante économie informelle peut réduire les recettes de l'État et augmenter la charge fiscale des entreprises du secteur formel, ce qui vient accroître l'attraction des activités informelles. Au Brésil, par exemple, l'augmentation des recettes fiscales, qui sont passées de 24 % du PIB en 1991 à 29 % en 1999, s'est accompagnée d'un développement du secteur informel.

Règles des marchés. Les obstacles sur le marché foncier sont considérables dans de nombreux pays. C'est ainsi qu'il faut environ 168 démarches auprès de 53 organismes publics et privés et

de 13 à 25 ans pour acheter des terres « informelles » et pour se faire délivrer le titre de propriété aux Philippines. La lourdeur de ce processus décourage les gens d'acheter les terres de manière formelle, ce qui les empêche aussi de les nantir pour obtenir des prêts, ce qui constitue l'une des principales sources de capital dans les pays développés.

Les obstacles existant sur les marchés des produits brident aussi la croissance. Les subventions et les obstacles au commerce provenant du monde développé sont les plus grands coupables. Mais de nombreux pays en développement opposent également des obstacles à l'entrée, par exemple en interdisant aux petites entreprises de distribuer l'électricité dans les zones rurales, même lorsque les sociétés d'État qui en ont le monopole ne desservent pas ces zones.

Les interventions au niveau des prix ont également des effets négatifs pour les entreprises. Dans de nombreux pays, par exemple, les autorités ont établi des prix excessifs pour les services de télécommunications intérieurs et internationaux par ligne fixe. Les entreprises monopolistiques réalisent ainsi des bénéfices substantiels, mais avec une productivité du capital et du travail qui restent faibles. Ces prix élevés n'incitent guère les acteurs des télécommunications à faire un usage plus efficace de leurs ressources.

Règles de sortie. Les insuffisances des règlements en matière de faillite et des protections qu'ils accordent présentent des difficultés supplémentaires pour le financement des entreprises. Le volume des prêts octroyés est généralement supérieur, et les taux plus bas, dans les pays où les dispositions sur l'insolvabilité sont les plus appropriées.

Les irrégularités au niveau de l'application des règles de la part des institutions formelles permet aux entreprises de se soustraire à certaines dispositions ou à toutes, ce qui avantage certaines entreprises par rapport à d'autres. Des dysfonctionnements surviennent dans

les institutions formelles lorsque les responsables n'ont pas les compétences ou la volonté requises pour s'acquitter de leurs fonctions de supervision. La volonté d'appliquer les lois peut faire défaut chez certains responsables gouvernementaux lorsque les institutions dont ils relèvent ne les y encouragent pas comme il conviendrait. Ces institutions peuvent ne pas récompenser les fonctionnaires qui appliquent la loi de manière équitable et régulière, ne pas être suffisamment transparentes et ne pas exercer une supervision suffisante des fonctionnaires. Par ailleurs, les fonctionnaires gouvernementaux ne possèdent pas toujours les compétences et ne disposent pas toujours des ressources nécessaires pour appliquer les règlements et ils ont souvent besoin de formation ou d'instruments supplémentaires.

Accès au financement

Bien que l'investissement étranger direct ait joué un rôle essentiel dans le processus du développement, il est impossible aux pays de progresser sans un investissement intérieur fondé sur l'épargne intérieure. Il faut pour cela que les pays disposent d'institutions financières efficaces capables de gérer les risques et d'allouer les capitaux pour financer les investissements productifs. Dans de nombreux pays en développement, le secteur financier dominé par l'État est incapable de faire fonction de catalyseur du développement. Mais lorsque d'authentiques réformes sont mises en œuvre, les résultats sont rapides et évidents, bien que le processus de création et de restructuration d'un secteur financier intérieur efficace s'inscrive dans le long terme.

Les grandes sociétés sont bien desservies par le système bancaire en place et des progrès appréciables ont été réalisés au cours de la décennie écoulée dans le secteur de la microfinance, auquel ont accès plus de 41 millions de pauvres dans plus de 65 pays. Mais les progrès dans le financement des PME est resté pour le moins lent. Il ne s'agit toutefois pas seulement des fonds nécessaires. Les activités des PME comportent

des risques et les PME ont besoin de capital-risque. Mais les sources de ce capital sont difficilement accessibles. Les PME recourent donc généralement au financement classique par emprunt. Elles peuvent se heurter, là aussi, à des obstacles dans les pays en développement où rares sont les entrepreneurs qui ont des biens à nantir comme leurs homologues des pays développés. Ces difficultés sont dues à l'informalité des droits de propriété et au manque de marchés hypothécaires. Les exigences relatives aux garanties ont pour effet de sélectionner les emprunteurs riches et d'éliminer un grand nombre d'entrepreneurs à fort potentiel de croissance.

La plupart des marchés émergents financent jusqu'à 90 % de leurs investissements au niveau local, bien que pour l'Afrique subsaharienne, la proportion se situe aux environs de 65 % (et la plupart des entreprises productives dégagent des revenus en monnaie locale, de sorte que le recours au financement local est durable). Le crédit privé exprimé en pourcentage du PIB passe de 12 % dans les pays à bas revenu à 25 % dans les pays à revenu moyen de la tranche inférieure, à 30 % dans les pays à revenu moyen de la tranche supérieure et à 85 % dans les pays à revenu élevé.

Il y a ici, plus qu'un simple manque de capitaux, un ensemble complexe de facteurs à l'œuvre.

- Au cœur du problème se situent souvent les règles et leur application. La faiblesse des droits de propriété dans la plupart des pays rend difficile le nantissement de biens en garantie. Même lorsque les droits de propriété sont bien définis, l'exécution des contrats hypothécaires est souvent impossible à garantir, pour des raisons tant politiques que judiciaires. En outre, l'absence générale de dispositions relatives à la faillite accroît les risques courus par les créanciers et constitue un facteur dissuasif supplémentaire qui les détournent des PME.

- La médiocrité des institutions financières pose aussi problème. Au niveau intérieur, ces institutions peuvent fonctionner dans des situations d'oligopole ou de monopole, avec des pressions limitées de la part des actionnaires les incitant à pénétrer sur des marchés nouveaux et plus difficiles, tels que l'octroi de prêts aux PME. En sus du manque d'incitatifs, l'emprunt public a également un effet d'évincement sur l'emprunt privé.
- Même lorsqu'elles sont disposées à financer les PME, les institutions financières n'ont souvent pas les compétences requises pour ce faire. Les banques sont accoutumées, dans leurs relations avec leurs gros clients, à des évaluations des risques exhaustives qui sont trop coûteuses pour les PME. À l'autre extrémité du secteur, les institutions de microfinancement prêtent avec une analyse très limitée, se fiant principalement aux réseaux sociaux pour assurer l'exercice de la responsabilité. Ceci n'est pas non plus très adapté pour les sommes plus importantes dont ont besoin les PME.
- Le manque d'information crédible sur la solvabilité fait également obstacle au financement des PME; il provient généralement de l'absence de services d'information sur le crédit et de la faiblesse ou de la non application des règlements relatifs à la divulgation de l'information financière.
- Les investisseurs n'ont pas d'opportunités de sortie. Dans beaucoup de pays pauvres, les marchés des capitaux sont inexistantes ou fortement illiquides, ce qui exclut les émissions publiques. Les émissions privées restent possibles, mais la plupart des marchés sont très peu liquides et n'offrent que de très rares possibilités de transactions.
- Les entrepreneurs n'ont souvent pas les capacités requises pour recevoir

du capital-risque, ne disposant que de compétences de gestion limitées. Souvent aussi, ils n'y sont pas disposés : les investisseurs privés dans le capital-actions notent les hésitations des PME à ouvrir leurs registres à des parties extérieures lorsque la pratique de la comptabilité parallèle est répandue.

Accès aux connaissances et aux compétences

L'innovation technologique et l'évolution dans le sens d'une économie à base de connaissances font de l'investissement dans le capital humain une condition préalable de la croissance économique soutenue et du lancement, de la croissance et de la productivité des entreprises. Le capital humain détermine le potentiel de croissance et de survie des entreprises. Il contribue directement à la productivité de l'entreprise en autorisant l'adoption de technologies et de processus novateurs. L'avantage concurrentiel de l'entreprise vient de ses capacités entrepreneuriales, de son savoir-faire managérial et technique, notamment en matière de relations entre le personnel et la direction, et des compétences, de l'éducation et de l'adaptabilité de son personnel.

Le niveau d'éducation a son importance et les aptitudes des employés doivent être constamment actualisées par une formation en cours d'emploi afin d'accroître la productivité de l'entreprise et sa capacité d'absorption des nouvelles technologies. Au Costa Rica, à Maurice et à Singapour, le secteur privé bénéficie d'un cycle vertueux d'éducation formelle renforcée par l'apprentissage et la formation en cours d'emploi. Le Costa Rica est le premier exportateur de logiciel par habitant de l'Amérique latine, ce qui en fait un centre technologique pour la région, grâce à ses investissements dans l'éducation élémentaire (se traduisant par l'un des

taux d'alphabétisation les plus élevés) ainsi que dans l'éducation technique.

De nombreux pays en développement souffrent de la faiblesse des investissements dans le capital humain, qui est encore aggravée par une émigration de spécialistes et de cadres hautement qualifiés. Le taux cumulatif relatif de « l'exode des cerveaux » par région était estimé en 1990 à 15 % pour l'Amérique centrale, 6 % pour l'Afrique, 5 % pour l'Asie et 3 % pour l'Amérique du Sud. L'Organisation internationale pour les migrations estime que quelque 300 000 spécialistes et cadres du continent africain vivent et travaillent en Europe et en Amérique du Nord. Selon certaines estimations, jusqu'à un tiers des professionnels du monde en développement spécialisés en R&D habitent des pays membres de l'OCDE.

Cet exode constant des cerveaux prive les pays en développement du savoir-faire de milliers de leurs ressortissants les plus compétents. Ce phénomène réduit le capital humain disponible dans les divers pays, amenuise l'assiette fiscale et affaiblit la classe moyenne éduquée, facteur de stabilité dans la plupart des sociétés.

L'émigration d'entrepreneurs doués et disposés à prendre des risques, qui quittent le monde en développement à la recherche de possibilités dans

des sociétés offrant des conditions plus propices à l'exercice de l'esprit d'entreprise, met en évidence les obstacles auxquels ils se heurtent dans leur pays d'origine lorsqu'ils souhaitent lancer ou développer une entreprise. Elle a pour cause sous-jacente un environnement social invalidant qui limite à la fois le nombre d'entrepreneurs potentiels et la mesure dans laquelle les entrepreneurs peuvent réaliser leur potentiel.



Ce diagnostic de la structure du secteur privé et des obstacles qui s'opposent à sa croissance rapide est valable à divers degrés dans les pays en développement selon les conditions présentes dans chaque pays considéré. Les proportions relatives des divers facteurs varient selon le revenu, le développement institutionnel et la composition du secteur privé lui-même. Il faudra, pour lever ces obstacles et pour libérer le potentiel du secteur privé, concevoir et appliquer des programmes conçus pour répondre aux besoins spécifiques de chaque pays. Les approches sous-jacentes, toutefois, présentent de larges similitudes et c'est sur elles que nous porterons notre attention dans les pages qui suivent.