

LA 2^{ÈME} CONFÉRENCE DE L'OCDE DES MINISTRES EN CHARGE
DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME)



PROMOUVOIR L'ENTREPRENARIAT ET LES PME INNOVANTES DANS UNE ÉCONOMIE MONDIALISÉE

Vers une Mondialisation

**Plus Responsable et
Mieux Partagée**

NOTE DE SYNTHÈSE
DES RAPPORTS DE RÉFÉRENCE

La 2^e conférence de l'OCDE des ministres en charge
des petites et moyennes entreprises (PME)

Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée

Vers une mondialisation plus responsable
et mieux partagée

Note de synthèse des rapports de référence

*Istanbul, Turquie
3-5 juin 2004*



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1^{er} de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996), la Corée (12 décembre 1996) et la République slovaque (14 décembre 2000). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Also available in English under the title:

Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy

© OCDE 2004

Les permissions de reproduction partielle à usage non commercial ou destinée à une formation doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, tél. (33-1) 44 07 47 70, fax (33-1) 46 34 67 19, pour tous les pays à l'exception des États-Unis. Aux États-Unis, l'autorisation doit être obtenue du Copyright Clearance Center, Service Client, (508)750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, ou CCC Online : www.copyright.com. Toute autre demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doit être adressée aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

Table des matières

Préface	5
Introduction.....	7
Entreprenariat et innovation dans les PME	9
Outils permettant l'innovation dans les PME.....	19
Les PME dans l'économie mondialisée	27
Renforcer le rôle des PME dans l'optique du développement.....	36
Évaluation des politiques et programmes visant les PME	42
Vers la systématisation de la mesure statistique du comportement des PME.....	46

Préface

Lors de la première Conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME accueillie par le gouvernement italien à Bologne (Italie) en juin 2000, les ministres de près de 50 pays membres et non membres de l'Organisation ont adopté la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME. Pour eux, la Conférence de Bologne a marqué le début d'un dialogue sur les politiques impliquant à la fois des pays membres de l'OCDE et des économies non membres, et devait donner lieu à un suivi continu dans le cadre de la mise en œuvre de la Charte de Bologne. Ce dialogue et ce suivi sont aujourd'hui désignés par l'appellation « Processus de Bologne de l'OCDE ». La deuxième Conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME accueillie par le ministère turc de l'Industrie et du Commerce, que les ministres avaient envisagée à Bologne, est une occasion d'évaluer l'incidence sur les PME de récents développements liés à la mondialisation.

Le présent rapport est une note de synthèse des rapports de référence établis pour la Conférence d'Istanbul. Il présente quelques messages et recommandations d'action résultant des travaux préparatoires menés au sein du Groupe de travail sur les petites et moyennes entreprises et l'entrepreneuriat de l'OCDE. En raison de la forte disparité en matière de développement économique, dispositifs institutionnels et contexte politique que l'on rencontre dans les économies participant au Processus de Bologne, qui sont aujourd'hui plus de 80, toutes les composantes de telle ou telle politique ou de tel ou tel programme ne sont pas toujours adaptées à l'ensemble des protagonistes. Les messages et recommandations détaillés ci-après fournissent des éléments dont les pouvoirs publics pourront s'inspirer pour œuvrer en faveur des PME innovantes dans une économie mondialisée. Dans leurs grandes lignes, ces messages et recommandations d'action prolongent et détaillent les thèmes de la Charte de Bologne. Au cours de leurs délibérations de la Conférence d'Istanbul, les ministres examineront notamment ces recommandations.

Le présent rapport est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions exprimées sont celles des auteurs des rapports de référence ici résumés et ne représentent pas nécessairement celles de l'Organisation ou de ses pays membres. Les rapports de référence sont disponibles in extenso en français et en anglais sur le site Internet de la Conférence Ministérielle d'Istanbul (www.oecd-istanbul.sme2004.org) et celui de l'OCDE (www.oecd.org/sti/smes).

Introduction

La deuxième Conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME rassemble 30 pays membres de l'OCDE et plus de 50 économies non membres au niveau ministériel pour un échange de vues sur le thème « Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée ». Elle offre aux ministres la possibilité de faire l'inventaire des progrès enregistrés dans la mise en œuvre de la Charte de Bologne qui a été adoptée en juin 2000 lors de la Conférence de Bologne. Ils pourront aussi évaluer les priorités d'action qui permettraient de concrétiser la contribution des PME (petites et moyennes entreprises), et notamment des plus innovantes d'entre elles, à l'amélioration des performances économiques, notamment sur le plan de l'emploi et de la productivité.

L'un des axes principaux de la conférence concerne les PME les plus dynamiques. Ces dernières utilisent des méthodes innovantes pour élaborer de nouvelles idées, de nouveaux processus et de nouvelles technologies leur permettant de prospérer et de croître si l'environnement dans lequel elles opèrent autorise une telle évolution. Certaines questions ont trait aux politiques qui touchent l'ensemble de l'économie et, partant, le contexte général dans lequel les PME doivent agir. D'autres ont trait aux politiques et aux programmes qui visent plus spécifiquement à soutenir la création d'entreprise, à favoriser l'entrepreneuriat et à faciliter la croissance et la prospérité des PME déjà établies. D'autres encore concernent la mobilisation des ressources humaines, en particulier féminines, avec pour

La conférence sera pour les ministres l'occasion d'évaluer les priorités applicables aux politiques à l'égard des PME...

... et d'œuvrer en faveur de PME dynamiques et innovantes dans un contexte mondialisé.

objectif de réaliser l'intégralité de leur potentiel économique¹. Le processus permanent d'intégration économique internationale et les actions destinées à encourager les PME, notamment dans les pays en développement, à tirer le meilleur parti de ce processus constituent un second axe majeur de la conférence.

Le présent rapport synthétise les documents de référence préparés pour cette conférence.

Les principaux messages émergeant des travaux préparatoires à la conférence qui forment le corpus des rapports de référence sont synthétisés ici. Les quatre premières sections ci-dessous résument le contenu des quatre ateliers ministériels principaux :

- Entrepreneuriat et innovation dans les PME.
- Outils permettant l'innovation dans les PME.
- Les PME dans l'économie mondialisée.
- Le renforcement du rôle des PME dans l'optique du développement.

Les deux dernières sections résument les travaux relatifs à deux thématiques transversales par rapport à de nombreux autres thèmes de la conférence, et fondamentales vis-à-vis de l'amélioration de la formulation et de l'application des politiques visant les PME :

- Évaluation des politiques et programmes concernant les PME.
- Vers une mesure plus systématique du comportement des PME.

Les principales recommandations en termes de politiques tirées des rapports de référence apparaissent tout au long du texte dans des encadrés.

1. Ce travail est une partie importante des suites données au Projet de l'OCDE sur la croissance (*La nouvelle économie : mythe ou réalité ?*, OCDE, Paris, 2001) qui souligne la nécessité de mener des réformes des micropolitiques pour renforcer l'innovation et la productivité dans les économies à forte intensité de savoir, et ce notamment pour les quatre grands micromoteurs de la croissance que sont l'entrepreneuriat, la diffusion des innovations et des technologies, les technologies de l'information et des communications, et le capital humain.

Entrepreneuriat et innovation dans les PME

Encourager l'entrepreneuriat et la création d'entreprise

La création d'entreprises nouvelles et la diminution du nombre ou la sortie des entreprises moins productives sont fondamentales pour le dynamisme des économies modernes. Les entreprises nouvelles attirent des ressources vers de nouvelles activités et génèrent de nombreux emplois nouveaux lorsqu'elles connaissent la prospérité et une croissance rapide. Les travaux empiriques menés par l'OCDE indiquent que l'entrée des entreprises nouvelles, dans la plupart des pays, équivaut à peu près aux sorties d'entreprises en place, et que les taux d'entrée et de sortie varient peu d'un pays à l'autre, ce qui constitue peut-être une surprise. D'un autre côté, les jeunes entreprises semblent avoir de meilleures perspectives de croissance rapide dans certains pays que dans d'autres, ce qui met en avant l'importance de la création d'un environnement assurant une expansion rapide aux entreprises jeunes et spécialement innovantes une fois qu'elles se sont implantées. On constate à ce sujet de grands écarts sectoriels : en particulier, les taux d'entrée et de sortie ont été ces dernières années exceptionnellement élevés dans les secteurs des services liés aux TIC, et faibles dans les branches d'activité plus anciennes.

Pour survivre, notamment dans les secteurs de création récente et de haute technologie marqués par une forte pression concurrentielle et une rotation élevée des entreprises, les entreprises nouvelles doivent souvent se montrer plus innovantes que leurs concurrentes. Ainsi, elles sont fréquemment la source de processus ou de produits nouveaux, et contribuent à l'amélioration de la productivité globale de l'économie. Si les réductions de coûts et des pressions concurrentielles accrues peuvent à court terme mener à des compressions de personnel, des travaux empiriques menés par l'OCDE indiquent que les entrées et les sorties d'entreprises consécutives à ces pressions facilitent le transfert des ressources d'usages plus anciens et moins productifs vers des usages plus productifs. À plus long terme, les hausses de productivité qui en résultent forment le socle d'une croissance économique accrue et d'une hausse du niveau de vie.

L'entrepreneuriat et la création d'entreprise créent des emplois,...

... contribuent à la croissance et à la productivité...

... et comportent des avantages pour la collectivité.

Les pouvoirs publics reconnaissent de plus en plus la contribution potentielle de l'« entrepreneuriat social » à la réduction de la pauvreté et à l'octroi de nouveaux moyens aux catégories défavorisées. Dans de nombreux pays, des dispositifs spécialisés dans le domaine de l'entrepreneuriat assistent des catégories de population ciblées. Ces dispositifs doivent être soigneusement conçus et adaptés de manière à concorder avec les programmes génériques de soutien à ces catégories.

Les politiques doivent garantir un environnement propice à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise.

La mise en place d'un environnement propice à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise dans lequel les jeunes entités innovantes peuvent croître rapidement une fois qu'elles ont été créées nécessite un large éventail de politiques synergiques et de soutien. Nombre de ces politiques touchent l'économie dans son ensemble, mais ont des répercussions notables sur les entrepreneurs potentiels et les PME. Il peut s'agir de politiques budgétaires et monétaires judicieuses, qui sont essentielles pour jeter les bases d'un environnement macroéconomique stable, mais aussi de politiques structurelles déterminant le contexte économique général dans lequel évolue le secteur des entreprises : politiques concernant les marchés du travail, l'impôt, la concurrence, les marchés financiers et le droit de la faillite. L'influence de ces politiques structurelles sur la création d'entreprise et sur les petites entreprises doit être prise en compte dès leur formulation.

La charge réglementaire et administrative imposée aux petites entreprises doit rester modeste.

Tout porte à penser que la charge réglementaire et administrative est susceptible de brider l'activité entrepreneuriale. À l'évidence, il ne faut autoriser les obstacles juridiques à l'entrée que lorsque leur apport est très clair car, si l'on en croit une étude de la Banque mondiale², ils semblent aller de pair avec des investissements privés moindres, des prix à la consommation plus élevés et une plus forte corruption. La réglementation de l'emploi, que la Banque mondiale juge en général plus souple dans les pays développés que dans les économies en développement, limite la latitude des dirigeants et joue négativement sur la

2. Banque mondiale, *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, Washington, DC, 2003.

taille des entreprises, la recherche-développement et l'investissement technologique.

Les obstacles à la sortie peuvent aussi décourager l'entrée, car les taux de sortie et d'entrée ont empiriquement tendance à être étroitement liés. L'entrée d'une entreprise étant très risquée et associée à des chances de survie très difficiles à évaluer, les dispositions qui renchérissent beaucoup la sortie découragent l'entrée. Des travaux de l'OCDE laissent à penser, par exemple, que les taux d'entrée ont tendance à baisser avec l'augmentation de la durée du privilège des créanciers sur les actifs des faillis. Des mesures telles que l'évaluation de l'incidence de la réglementation et la simplification administrative peuvent contribuer à traiter quelques-uns de ces problèmes. Néanmoins, la meilleure façon d'atténuer le plus possible la charge réglementaire et administrative consiste à l'intégrer à un objectif plus large de qualité de la réglementation dans lequel la simplification administrative est un processus permanent de révision et de simplification continues de toutes les réglementations.

De plus en plus, la culture est reconnue comme un facteur qui peut contribuer à la constitution d'une société entrepreneuriale, car elle détermine de manière importante les choix professionnels et joue un rôle dans l'attitude face à la prise de risque et sa rétribution. Le développement d'une culture entrepreneuriale et d'attitudes et valeurs entrepreneuriales a fait son apparition dans la liste des priorités importantes de l'action des pouvoirs publics. La formation générale et professionnelle (y compris tout au long de la vie) à l'entrepreneuriat et la créativité sont les instruments privilégiés de l'action en faveur des comportements entrepreneuriaux dans la société, et les faits laissent à penser que des programmes de ce type peuvent influencer sur l'activité entrepreneuriale et les performances des entreprises. Toutefois, en dépit des nombreuses initiatives lancées et mises en œuvre ces dernières années, ce domaine reste marqué par différentes carences et difficultés : l'entrepreneuriat n'est pas suffisamment intégré aux cursus éducatifs et aux stratégies et plans économiques à long terme des pays ; des

La formation générale et professionnelle peut encourager une culture entrepreneuriale.

insuffisances de ressources publiques se sont traduites par une capacité d'enseignement et de recherche dans ce domaine limitée ; il faudrait améliorer la coordination des activités d'élaboration et d'application des mesures que mènent les agences de l'État ; il faut mieux faire accepter le concept de formation à l'entrepreneuriat ; et il faut avoir davantage de données et d'évaluations sur les initiatives qui sont lancées.

La dimension locale doit être prise en compte.

Les politiques visant l'entrepreneuriat et les PME ont aussi une dimension locale importante. De fait, les autorités locales, soucieuses d'accélérer le développement ou d'inverser le déclin de bassins locaux tant défavorisés que prospères, se préoccupent presque toutes d'œuvrer pour une hausse des taux de création d'entreprises. Des programmes de réduction de la détresse sociale et du chômage, y compris chronique, ont été appliqués dans maints pays. Les entreprises nouvelles peuvent comporter un certain nombre d'avantages qui contribuent au développement local, dont la progression de l'emploi et des revenus, l'accroissement de l'offre de services destinés aux consommateurs et aux entreprises, et parfois un effet de modèle et d'entraînement. Les éléments qui déterminent les taux de création d'entreprise au niveau local sont entre autres la démographie, le chômage, le niveau des richesses, le profil éducatif et professionnel de la main-d'œuvre, la prévalence d'autres petites entreprises et la dotation en infrastructures.

Les programmes et les politiques de soutien doivent faire l'objet d'une évaluation systématique...

Pour traiter les carences de l'action et du marché qui entravent l'activité entrepreneuriale et restreignent la latitude de croissance des petites entreprises innovantes, les pouvoirs publics ont souvent besoin d'aller au-delà de la simple fourniture de conditions cadres qui influent sur l'environnement des entreprises. Concrètement, il leur faut établir à l'intention des petites entreprises des programmes et des politiques de soutien qui peuvent s'avérer complexes et nécessiter des ressources peu disponibles. Nombre de ces programmes et politiques sont élaborés et mis en œuvre au niveau local. Pour en garantir la rentabilité économique et le bon ciblage, il est important de procéder systématiquement à leur examen et à leur évaluation. Les problèmes que cela pose sont abordés plus loin.

Principales recommandations en termes de politiques

- **Garantir des conditions macroéconomiques et générales stables pour étayer l'environnement entrepreneurial.** La formulation des politiques élaborée dans des domaines tels que la concurrence, le cadre réglementaire, le système fiscal, les marchés de l'emploi, les marchés financiers et le droit de la faillite doit prendre en compte leur incidence sur les PME et l'innovation dans les économies à forte intensité de savoir.
- **Garantir la diminution et la simplification des textes et des coûts administratifs qui accablent les PME.** Prendre en compte l'opinion des PME au sein du processus de réglementation ; exiger des instances de tutelle qu'elles estiment l'impact de leurs décisions sur les petites entreprises ; créer des guichets uniques pour l'information sur la réglementation et les actes administratifs ; stimuler l'utilisation d'outils administratifs électroniques.
- **Promouvoir une société entrepreneuriale et une culture entrepreneuriale, en particulier par l'éducation et la formation.** Intégrer l'entrepreneuriat à tous les niveaux du système formel d'enseignement et garantir l'accès de la population adulte aux informations, aux compétences et aux connaissances spécialisées relatives à l'entrepreneuriat par le truchement de programmes d'apprentissage tout au long de la vie. Promouvoir la diffusion de programmes de formation en stimulant la prestation de services de ce type par le marché privé et en proposant des ateliers pratiques bien ciblés.
- **Intégrer la dimension du développement local dans la promotion de l'entrepreneuriat.** Les rôles des autorités infranationales dans la promotion de l'entrepreneuriat revêtent une très grande importance et doivent être définis et coordonnés avec les autorités centrales selon les spécificités de chaque pays.
- **Garantir le réalisme des programmes de soutien des PME et de l'entrepreneuriat en termes de coût et leur aptitude à fournir des résultats mesurables.** Il faut faire progresser une culture de l'évaluation assurant le suivi et l'évaluation systématiques des performances des programmes en termes de résultats obtenus et de rapport coût-efficacité.
- **Renforcer la base factuelle et analytique des décisions d'action de sorte que les décideurs puissent agir en connaissance de cause.** Le renforcement de la base statistique permettra de mener des analyses comparatives internationales et des études diachroniques pertinentes pour les politiques. Il faut élaborer un ensemble d'indicateurs comparables sur le plan international permettant d'étudier de façon suivie le niveau de l'activité entrepreneuriale et l'environnement entrepreneurial de chaque pays.

... et, dans la mesure du possible, reposer sur des éléments concrets.

L'entrepreneuriat féminin peut représenter une source importante de croissance...

... mais cette source est largement inexploitée.

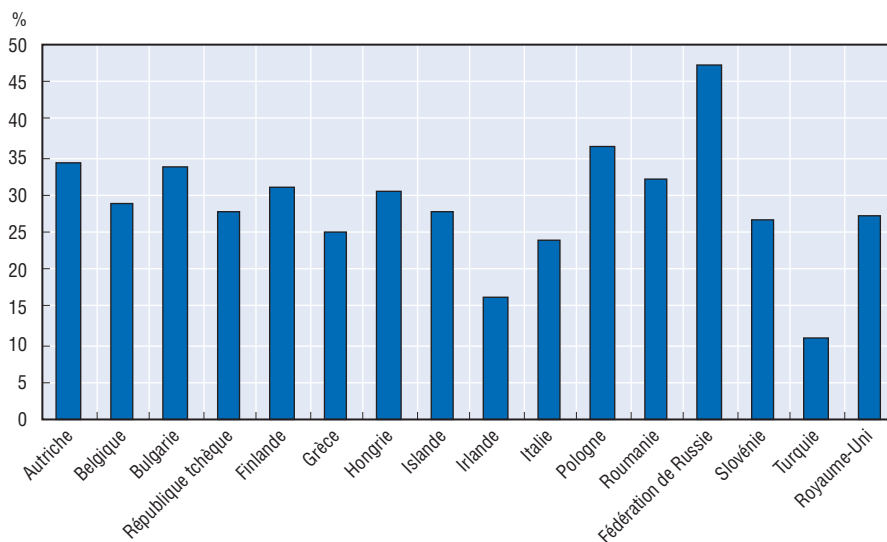
Il est souhaitable que les décisions concernant les politiques à mettre en œuvre puissent être prises en toute connaissance de cause sur la base de faits concrets. Malheureusement, la base factuelle et analytique est médiocre. L'élaboration d'une telle base nécessitera le renforcement du socle empirique existant en termes de données et de statistiques, de sorte que puissent être menées des analyses empiriques pertinentes pour les politiques. Les problèmes que cela pose sont abordés plus loin.

Encourager l'entrepreneuriat féminin

De plus en plus, l'entrepreneuriat féminin est reconnu comme une source importante d'emploi et de croissance potentielle. En fait, les données sont très rares, mais en Europe (tant dans les pays de l'Union européenne que dans les autres), les estimations indiquent l'existence de plus de 10 millions de femmes travailleuses indépendantes. Aux États-Unis, 6.4 millions de femmes travailleuses indépendantes fournissent un emploi à 9.2 millions de personnes. Si on applique le ratio constaté aux États-Unis entre le nombre de salariés et le nombre de travailleurs indépendants, on estime que les femmes travailleuses indépendantes pourraient employer 15 millions de personnes environ dans les pays européens. À vrai dire, notamment dans les économies en développement, le travail indépendant représente pour les femmes l'une des possibilités d'emploi les plus importantes. En outre, les femmes se comportant différemment des hommes, l'entrepreneuriat féminin apporte à la société des solutions différentes et souvent innovantes aux problèmes de management et d'organisation, ainsi que l'exploitation d'opportunités nouvelles.

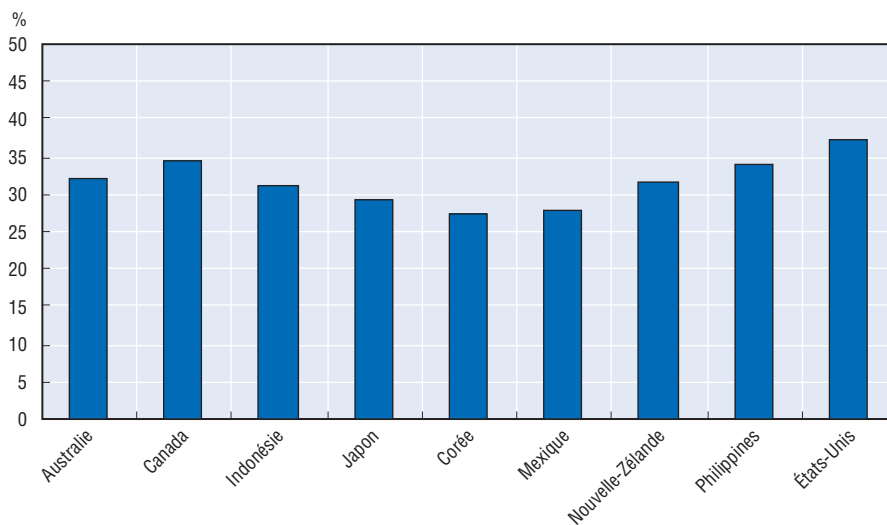
Néanmoins, les femmes constituent encore une petite minorité d'entrepreneurs dans presque tous les pays (figure 1). De plus, elles choisissent généralement de lancer et de gérer des entreprises dans des secteurs d'activités différents de ceux que retiennent les hommes. Ces secteurs, qui sont principalement la distribution de détail, l'enseignement et d'autres activités de services, sont souvent perçus comme contribuant moins que les activités de production et les activités de plus haute technologie aux

Figure 1. **Femmes employeurs et femmes installées à leur compte**
 Pourcentage de l'ensemble des employeurs et des travailleurs installés à leur compte
Sélection des pays européens, 2000



Source : Commission économique pour l'Europe des Nations Unies, base de données statistiques hommes-femmes.

Sélection des économies de l'APEC, 1998



Source : B. J. Chun, *Women Entrepreneurs in SMEs in the APEC Region*, CEAP, Singapour, 1999.

performances et à la croissance économiques. Globalement, il semble que des défaillances et des obstacles soient à l'œuvre sur le marché pour restreindre l'envergure entrepreneuriale des femmes et leurs chances de succès.

Il convient d'améliorer la base empirique permettant de formuler les politiques en connaissance de cause...

On dispose de peu de données et d'analyses fiables sur l'entrepreneuriat féminin, ce qui réduit d'autant la base empirique de formulation des politiques. Les problèmes de définition compliquent le recueil de données, et certains systèmes nationaux interdisent d'enregistrer des statistiques individuelles, rendant impossibles les analyses par sexe. Même dans les rares pays où des données sont disponibles, d'importantes informations sur l'évolution dans le temps (données d'échantillon) et sur l'ensemble de la population font défaut. En ce qui concerne l'analyse, les études diachroniques sont indispensables pour comprendre la survie et la croissance dans le monde entrepreneurial (masculin et féminin), de même que la chronologie de l'entrée et de la sortie des entreprises. Ces données sont particulièrement importantes pour les femmes entrepreneurs, car les obstacles et les défis qu'elles rencontrent semblent changer au fil de leur engagement dans le processus entrepreneurial. Plus précisément, les obstacles rencontrés par les femmes diffèrent selon le stade d'avancement entrepreneurial (identification des débouchés, exploitation des débouchés ou levée de fonds par exemple). Selon la nature de ces obstacles, seuls certains types de femmes créent une entreprise et réussissent. Actuellement, le tableau dont on dispose reste fondé sur des échantillons transversaux, même si le périmètre et la profondeur des données disponibles se sont améliorés ces dernières années.

... et les obstacles à surmonter sont identifiables.

La latitude dont disposent les femmes pour concrétiser leur potentiel d'entrepreneurs dépend à la fois du statut et du rôle de la femme dans la société et des forces sociales en jeu vis-à-vis de l'entrepreneuriat. Celles-ci dépendent du contexte politique, du cadre institutionnel, de la politique de la famille, des forces du marché et de l'aptitude d'individus donnés, sur le plan du tempérament et des qualifications, à embrasser un rôle entrepreneurial. Parmi les obstacles spécifiques à un plus fort entrepreneuriat féminin figurent l'inadéquation de la formation générale, l'absence de

modèle, le sexisme du monde entrepreneurial, le statut social inférieur, le manque de temps face à d'autres responsabilités – notamment familiales – et l'accès limité à des financements.

La suppression des obstacles à la présence des femmes dans le monde du travail est un domaine important dans lequel des progrès peuvent être réalisés. Des politiques favorables à la famille, notamment pour la garde des enfants, des dispositifs de congé parental et d'autres soutiens financiers concernant les enfants peuvent avoir un effet positif sur l'emploi des femmes en général et leur activité entrepreneuriale en particulier. De telles politiques font partie de l'ensemble plus large des dispositions économiques et sociales qu'applique toute économie, et la relation entre ces politiques et le comportement observé n'est simple dans aucun pays. Les économies en transition et les pays scandinaves, par exemple, ont quelques-uns des meilleurs dispositifs pour les femmes actives, mais ne se distinguent pas par un niveau élevé d'entrepreneuriat féminin. Néanmoins, les politiques favorables à la famille donnent davantage de souplesse pour gérer son temps et combiner obligations familiales et carrière professionnelle.

Trop souvent, les politiques et les programmes sont pensés pour les hommes, et oublient les besoins spécifiques des femmes entrepreneurs ainsi que les obstacles qu'elles rencontrent pour mener et réussir une activité entrepreneuriale. Si l'on veut que ces mesures contribuent plus efficacement à encourager l'égalité des chances entre les hommes et les femmes, elles doivent d'emblée comporter des dispositions visant les femmes. Comme pour toute politique et tout programme d'assistance et de soutien, il convient de procéder à des évaluations régulières afin de trouver des moyens d'améliorer l'efficacité, tant sur le plan de leur incidence que sur celui de la participation des bénéficiaires visés, des mesures qu'il convient de retenir.

Si l'on veut garantir que les politiques et programmes prennent les femmes en compte, le mieux est de s'assurer que cette prise en compte a lieu au stade même de la formulation. On peut pour cela procéder de plusieurs manières, et notamment intégrer au processus des

Pour supprimer les obstacles à la présence féminine dans le monde du travail, il est possible d'avancer...

... en prévoyant d'emblée une dimension féminine lors de la conception des programmes visant les PME,...

... et en assurant que la voix des femmes entrepreneurs soit entendue.

consultations avec les associations représentant les femmes entrepreneurs. Une autre approche, qui a rencontré un succès considérable aux États-Unis et devrait être bientôt tentée au Canada, a consisté à créer une agence gouvernementale de l'entrepreneuriat chargée, dans le cadre de programmes, de fournir des renseignements et d'apporter un soutien aux femmes entrepreneurs.

Principales recommandations en termes de politiques

- **Augmenter la capacité d'intégration des femmes à la population active en garantissant la disponibilité de modes de garde d'enfants abordables et l'égalité dans l'entreprise.** Plus généralement, l'amélioration de la position des femmes dans la société et la promotion de l'entrepreneuriat en général influenceront positivement sur l'entrepreneuriat féminin.
- **Écouter la voix des femmes entrepreneurs.** La création d'agences gouvernementales pour l'entrepreneuriat féminin est l'une des façons de faciliter cette écoute. De telles agences pourraient être chargées, au titre de leur programme d'action, de proposer des centres d'affaires pour femmes, d'organiser des séminaires et des réunions d'information et/ou de fournir sur Internet des informations à celles qui souhaitent créer et développer une entreprise.
- **Incorporer la dimension entrepreneuriale féminine à la formulation de l'ensemble des politiques relatives aux PME.** Il faut pour cela s'assurer que leur incidence sur l'entrepreneuriat féminin est prise en compte au stade de la conception.
- **Promouvoir le développement des réseaux de femmes entrepreneurs.** De tels réseaux sont des sources essentielles de connaissance sur l'entrepreneuriat féminin et des outils utiles pour son développement et sa promotion. La coopération et les partenariats entre les réseaux nationaux et internationaux peuvent faciliter l'activité entrepreneuriale des femmes dans une économie mondialisée.
- **Évaluer périodiquement l'impact de toute politique visant les PME sur la réussite des entreprises possédées par des femmes et sur l'ampleur des effets bénéfiques qu'elles en retirent.** L'objectif doit être de trouver les moyens d'améliorer l'efficacité des politiques à retenir. Les bonnes pratiques ainsi inventoriées devraient faire l'objet d'une diffusion et d'échanges internationaux.
- **Améliorer les bases factuelles et analytiques de notre compréhension du rôle des femmes entrepreneurs dans l'économie.** Il faut pour cela renforcer la base statistique destinée à mener des analyses comparatives internationales hommes-femmes et des études diachroniques de l'incidence des évolutions et des politiques importantes, en particulier dans le temps.

Le soutien à l'entrepreneuriat féminin ne doit pas se limiter aux politiques et aux programmes publics. Les femmes entrepreneurs et les associations qui les représentent peuvent s'apporter mutuellement de nombreux enseignements. Il faut encourager les réseaux tant nationaux qu'internationaux afin de soutenir la diffusion des connaissances et des expériences du secteur privé de manière à faciliter les efforts entrepreneuriaux féminins.

Outils permettant l'innovation dans les PME

Le financement des PME innovantes

Souvent, le financement des PME semble présenter peu d'intérêt pour les sources potentielles de financement du secteur privé, en raison de la lourdeur des frais administratifs et des incertitudes quant aux performances futures. Ces problèmes sont amplifiés pour les PME innovantes qui cherchent à grossir, ce qui rend difficile la passation de contrats convenant à la fois aux investisseurs et aux PME à la recherche de capital-risque. Premièrement, la rentabilité des activités innovantes est très incertaine et souvent asymétrique. Deuxièmement, les entrepreneurs peuvent posséder davantage d'informations sur la nature et les caractéristiques de leurs produits et procédés que leurs investisseurs potentiels. Troisièmement, les activités innovantes sont généralement immatérielles, ce qui rend l'évaluation de leur valeur monétaire difficile tant qu'elles n'ont pas porté leurs fruits sur le plan commercial. Cette situation a débouché sur une prolifération de programmes publics destinés à combler les déficits de financement auxquels semblent confrontées les PME innovantes.

La prise en compte de ces problèmes suppose de trouver des moyens de rapprocher entrepreneuriat et financement. Il faut pour cela doter les prestataires financiers d'informations entrepreneuriales, techniques et managériales, et impliquer les investisseurs de manière active dans le développement de l'entreprise. Cela suppose l'existence d'une catégorie d'intermédiaires capables

L'accès au capital-risque est un obstacle majeur à l'expansion des PME.

Les principaux problèmes ont trait aux compétences et aux connaissances spécialisées,...

d'évaluer la qualité des demandeurs, d'entreprendre des vérifications au préalable, de suivre de près les perspectives et les performances, et de fournir une assistance managériale aux PME. L'opportunité de contacts étroits entre les bailleurs de fonds et les entreprises ayant besoin de financements souligne l'importance des initiatives régionales et locales, du soutien apporté par les réseaux d'investisseurs providentiels et les pépinières d'entreprises.

... et non pas à un manque de fonds.

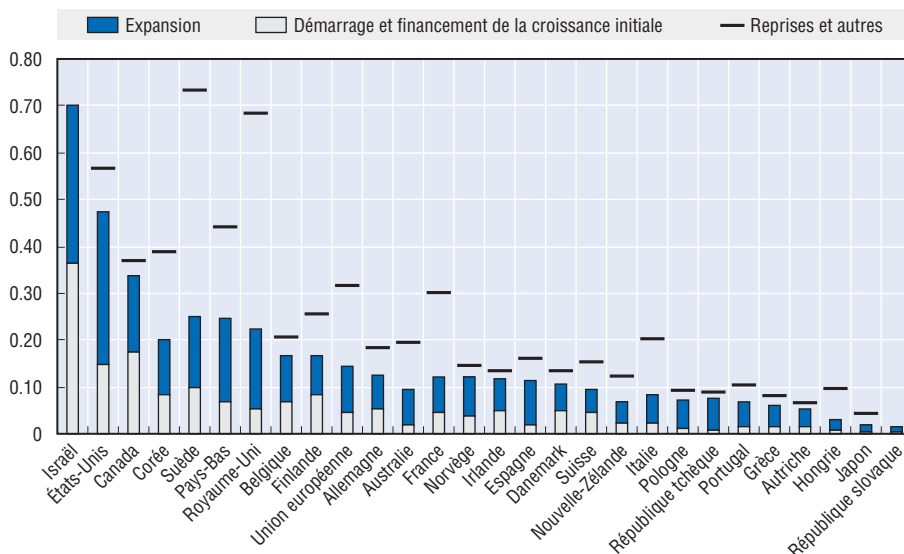
Il en résulte d'importantes considérations pour les politiques à mener. Premièrement, la simple mise à disposition de fonds à l'intention des PME innovantes a beaucoup de chances d'échouer. Le gaspillage pourra être important et la rentabilité des investissements faible, cependant que les entrepreneurs continueront probablement de se plaindre des difficultés qu'ils rencontrent pour lever des fonds. Deuxièmement, il est possible que les éléments généralement associés aux marchés de capitaux bien développés, à savoir des marchés boursiers et des systèmes bancaires efficaces, tout en étant nécessaires, ne suffisent pas. Troisièmement, les outils classiques des politiques publiques, tels que la fiscalité, les aides financières, la réglementation et la création de nouveaux établissements publics, risquent fort d'être inadaptés.

Le soutien financier public devrait viser les premiers stades du développement et chercher à susciter les financements privés.

Un soutien public mesuré peut s'imposer lorsque n'existent pas encore des marchés financiers privés capables d'apporter du capital-risque aux PME qui cherchent à croître. Par exemple, même le marché du capital-risque des États-Unis, qui est bien développé, a bénéficié de financements fédéraux pendant de nombreuses années. Lorsqu'un tel soutien est apporté, il doit viser les premiers stades du développement des PME, c'est-à-dire le moment où les difficultés d'accès à des financements sont les plus fortes (figure 2). Ce soutien devrait également être géré par le secteur privé et structuré de manière à mobiliser des sources de financement privées. L'expérience de plusieurs pays dotés de structures d'investissement dans les petites entreprises pourra servir de fil conducteur.

Figure 2. **Investissements de capital-risque, 1999-2002**

Pourcentage du PIB



N.B. : 1998-2001 pour l'Australie, la Corée, le Japon et la Nouvelle-Zélande. La définition du capital-risque privé destiné à alimenter les fonds propres peut varier selon les pays.

Source : Base de données de l'OCDE sur le capital-risque, 2003.

Le besoin de proximité et d'interactions étroites entre les investisseurs et les entrepreneurs lors des premières étapes du développement de l'entreprise ne doit pas conduire à négliger la contribution potentielle des marchés de capitaux internationaux. Lorsque les marchés de capitaux sont mal développés, notamment dans les pays en développement, le recours à des financements et à des compétences spécialisées à l'extérieur du pays peut limiter le besoin de créer des institutions nouvelles.

Les marchés internationaux de capitaux ont un rôle à jouer.

Les règlements et les dispositifs de tutelle conçus pour assurer la bonne marche des systèmes financiers peuvent affecter la mise à disposition de capital-risque destiné aux PME. De telles réglementations doivent être soumises à des évaluations coûts-avantages avant d'être mises en œuvre, et leur incidence doit faire l'objet d'un suivi. À cet égard, les conséquences du prochain Accord de Bâle II sur les PME innovantes et les PME en général dans les pays en développement devraient faire l'objet de nouveaux travaux,

La réglementation doit chercher à atténuer les effets négatifs sur la disponibilité du capital-risque.

Principales recommandations en termes de politiques

- **Axer les mesures destinées à promouvoir l'accès des PME innovantes au capital-risque essentiellement sur les premiers stades du processus de financement de l'entreprise.** Des fonds publics pourraient être employés pour mobiliser des financements privés afin de réduire la pénurie de financements. Lorsque des pays estiment qu'un tel soutien se justifie, ils pourraient mettre à profit l'expérience de différents pays disposant de structures d'investissement dans les petites entreprises.
- **Reconnaître la nécessité d'un lien de proximité entre fournisseurs et demandeurs de capitaux, en particulier pour les investissements à petite échelle.** Les projets régionaux et locaux d'apport de fonds propres (par exemple des fonds régionaux) sont donc particulièrement adaptés à ces types d'investissements. Des programmes de financement par capitaux propres de ce type devraient être créés parallèlement au développement et au soutien de réseaux d'investisseurs providentiels ainsi que de pépinières d'entreprises.
- **Renforcer les compétences managériales et techniques des intermédiaires dont le rôle consiste à assurer l'évaluation et le suivi des entreprises.** Ceci nécessite le développement d'une catégorie d'intermédiaires concentrant leur action sur la réduction de l'asymétrie informationnelle entre les entrepreneurs et les bailleurs de fonds : a) en évaluant la qualité des demandeurs ; b) en procédant à des vérifications au préalable ; c) en exerçant des fonctions de contrôle et de gouvernement d'entreprise ; et d) en aidant les PME à utiliser au mieux leurs ressources financières.
- **Faciliter les transferts internationaux de compétences et d'infrastructures institutionnelles.** Il conviendrait d'étudier les modalités selon lesquelles les pays aux marchés financiers relativement modestes pourraient mettre à profit l'expérience des pays possédant des marchés boursiers bien développés. Dès l'instant où les entreprises ont accès à des marchés boursiers internationaux liquides et à une communauté d'investisseurs expérimentée en matière d'introductions en bourse adossées à du capital-risque, il n'est plus nécessaire de créer des institutions nouvelles.
- **Réaliser des analyses coûts-avantages sur les nouvelles dispositions susceptibles d'affecter négativement les financements par le capital-risque, afin d'évaluer leurs effets probables avant leur application et de surveiller leurs répercussions.** Les dispositions actuelles qui limitent les investissements des investisseurs institutionnels dans le capital-risque ou entravent la circulation des flux de capital-risque étrangers devraient être revues dans une optique d'allègement, d'assouplissement ou de suppression.
- **En collaboration avec les organisations représentatives des entreprises et les organismes comptables, encourager les petites entreprises à comptabiliser, mesurer et déclarer leurs actifs immatériels** (compétences en TIC, organisation, logiciels et réseaux, droits de propriété intellectuelle), de sorte que les actifs des petites entreprises et des entreprises nouvelles puissent être gérés plus efficacement et valorisés de manière plus fiable par les marchés de capitaux et les investisseurs.

ainsi que d'un suivi attentif. Lorsque la réglementation en place impose aux investisseurs institutionnels des restrictions concernant la fourniture de capital-risque ou limitent l'investissement international prenant la forme de capital-risque, elle doit être réexaminée dans l'optique d'assouplir ou d'éradiquer ces restrictions.

Enfin, les actifs immatériels que représente par exemple la propriété intellectuelle sont des éléments importants du potentiel de croissance des jeunes pousses et des PME innovantes, en particulier lorsqu'elles ont une forte orientation technologique. L'application de meilleures méthodes de comptabilisation, mesure et déclaration de ces actifs peut faciliter une évaluation plus précise des PME par les marchés financiers, notamment lorsqu'elles traversent leurs premières phases potentielles de croissance, et renforcer leurs perspectives de réussite dans la collecte du capital-risque qui leur est nécessaire.

Grappes, réseaux et partenariats d'entreprises

Plus encore que les grandes entreprises, les PME ont besoin d'accéder à des sources externes d'information, de connaissance, de savoir-faire et de technologie pour bâtir leur propre capacité d'innovation et toucher les marchés qu'elles visent. Le marché ne peut leur procurer qu'un accès partiel aux biens, services, droits de propriété intellectuelle et ressources humaines. Elles doivent aussi s'intégrer à des réseaux, notamment à ceux qui nourrissent les connaissances implicites et d'autres compétences ne pouvant faire l'objet d'échanges, qui sont essentielles pour appliquer des stratégies concurrentielles à base d'innovations.

Selon leur type, les PME ont des besoins différents et doivent adapter leur stratégie de mise en réseau en conséquence (figure 3). Néanmoins, toutes les PME doivent être connectées aux sources les plus prolifiques de connaissances et de compétences nouvelles, que ce soit directement ou par l'intermédiaire de réseaux d'innovation à plusieurs strates qui assurent la mise en relation des entreprises les plus innovantes et/ou affichant la plus forte intensité de recherche avec leurs consœurs aux niveaux régional, national et mondial.

Il convient d'améliorer la comptabilisation et la mesure des actifs immatériels.

Les PME doivent exploiter des sources externes d'information, de connaissance et de technologie.

Il convient d'encourager les réseaux reliant entre elles les firmes innovantes.

Figure 3. **Types de réseaux d'innovation**

Type de réseau (enquête portant sur 8 pays ¹)	Part en %
Liens faibles ou inexistants	12.9
Réseaux dominés par les fournisseurs d'équipement (FE)	14.4
Réseaux axés sur la commercialisation : utilisateurs (US) et concurrents (CO)	16.0
Réseaux axés sur la commercialisation : fournisseurs de composants (CM) et d'équipement et utilisateurs	15.8
Réseaux axés sur la commercialisation : fournisseurs de composants et d'équipement, utilisateurs et concurrents	21.9
Réseaux complets, incluant la recherche publique (universités ou autres organismes) (RP)	19.1

Source : OCDE, *Gérer les systèmes nationaux d'innovation*, 1998.

Les partenariats public-privé représentent une bonne approche,...

L'une des meilleures façons de procéder consiste à mettre à contribution des partenariats public-privé pour la recherche et l'innovation. Ces partenariats créent un cadre permettant au secteur public et au secteur privé de coopérer et de joindre leurs forces dans des domaines où ils ont des intérêts mutuels ou complémentaires mais ne peuvent agir seuls avec autant d'efficacité. Classiques pour la construction d'infrastructures physiques, ils sont de plus en plus présents dans les politiques de recherche-développement et d'innovation. Ils se révèlent en effet particulièrement efficaces pour combler certains manques des systèmes d'innovation (par exemple le défaut d'interaction entre science et industrie), ou pour accroître l'efficacité des politiques publiques qui prennent en charge d'autres défaillances du marché préjudiciables aux processus d'innovation (comme par exemple le partage des coûts et des risques dans le domaine de la recherche au stade préconcurrentiel).

Une autre approche prometteuse consiste à encourager les grappes d'entreprises à forte concentration géographique. Les grappes d'entreprises sont des systèmes locaux d'innovation où l'amélioration de la rentabilité privée et sociale des investissements publics et privés résulte d'une proximité physique ou culturelle qui encourage les réseaux humains et facilite les flux de connaissances implicites. Elle provient également de l'étroite coopération qu'entretiennent les entreprises et les pouvoirs publics pour bâtir des infrastructures d'innovation matérielles et immatérielles et prendre en compte les défaillances du marché. L'art de la formulation de politiques à base de grappes d'entreprises n'est pas bien au point, mais cinq études de cas menées par l'OCDE donnent à penser qu'il faudrait mettre l'accent sur les partenariats et les réseaux pour obtenir les résultats que le marché par lui-même ne permettrait pas d'obtenir. De telles initiatives de mise en réseau et de partenariats devraient aussi comporter une dimension internationale, cependant que les initiatives nationales, régionales et locales devraient être intégrées. En outre, il faudrait renforcer l'examen des pratiques exemplaires et des expériences nationales dans des domaines tels que le rôle des universités et des services à forte intensité de savoir dans le développement des grappes d'entreprises, les pôles régionaux d'attraction des investissements directs étrangers à forte intensité de savoir, et les structures de gouvernance et moyens d'évaluation des projets de grappes d'entreprises.

... de même que les grappes d'entreprises innovantes géographiquement concentrées.

Les droits de propriété intellectuelle sont peu à peu devenus des outils essentiels de gestion de l'innovation et de comblement de certains manques du marché que rencontrent les firmes innovantes, notamment dans les secteurs de haute technologie, en ce qui concerne tant l'appropriation que les possibilités d'échange des connaissances. Il est donc de plus en plus important pour les entrepreneurs, les inventeurs, les chercheurs, les PME et les consultants en entreprise de bien comprendre le système régissant la propriété intellectuelle, y compris son usage stratégique par les grandes entreprises pour gérer tous les processus impliqués dans la constitution et l'utilisation efficaces des actifs intellectuels d'une

Les PME doivent comprendre et exploiter le système de protection des droits de propriété intellectuelle.

Principales recommandations en termes de politiques

- **Améliorer l'accès des PME à l'information sur les possibilités offertes par les réseaux.** Cette action nécessitera une coopération de toutes les parties prenantes, dont les associations de PME, les agences publiques et les organismes intermédiaires, afin de pallier les carences des sources d'information existantes. Renforcer les relations internationales entre les plates-formes nationales et régionales concentrant les flux d'informations pertinentes.
- **Accroître la participation des PME à des réseaux de recherche et des marchés technologiques.** Cette action englobe le renforcement de l'implication des PME dans les partenariats public-privé existants (régionaux, nationaux et mondiaux) qui relie science et innovation.
- **Soutenir l'émergence et l'existence de grappes d'entreprises innovantes.** Aider les protagonistes locaux à mettre les stratégies de grappe en œuvre essentiellement à travers des dispositifs de stimulation de la collaboration entre les établissements de recherche publics et privés ; améliorer la disponibilité d'informations sur le marché et renforcer la coopération entre les entreprises, par exemple dans le domaine du renseignement économique et des marques (création et stratégie), ainsi que pour le développement des ressources technologiques et humaines.
- **Inventorier et stimuler les politiques fondées sur les pratiques exemplaires susceptibles d'étayer l'innovation entrepreneuriale par le biais du développement de grappes d'entreprises.** Encourager les échanges d'expériences aux niveaux national et international, en particulier en ce qui concerne les structures de gouvernance et l'évaluation des projets de grappes.
- **Renforcer la conscience et la connaissance par les PME de tous les éléments du système de protection de la propriété intellectuelle.** Parmi ces éléments figurent les brevets, marques déposées, plans, modèles d'utilité, secrets de fabrique, droits d'auteur et droits voisins, variétés végétales et bases de données non originales. Renforcer l'enseignement de la propriété intellectuelle dans les universités et les instituts de formation auprès des entrepreneurs, ingénieurs, scientifiques, concepteurs et dirigeants d'entreprise.
- **Renforcer l'intégration des questions de propriété intellectuelle aux programmes et politiques visant à stimuler l'innovation au sein des PME.** Cette action nécessitera une plus grande interaction entre les organismes de gestion de la propriété intellectuelle, les instances de soutien aux PME, les associations d'entreprises et les collectivités nationales, régionales et locales.
- **Faciliter l'utilisation du système de protection de la propriété intellectuelle en encourageant l'élaboration des mécanismes économiquement rentables pour la soumission et la résolution des différends portant sur la propriété intellectuelle.** Parmi ces mécanismes figurent les procédures d'opposition, l'arbitrage et la médiation. Envisager le développement du marché de l'assurance de la propriété intellectuelle en tant que moyen pour les PME de réduire leurs coûts de règlement des différends, faire l'inventaire des obstacles à ce développement et déterminer l'ampleur et la forme de l'intervention de la puissance publique visant à les supprimer.

entreprise. Ceci est particulièrement vrai pour les nouvelles entreprises technologiques qui non seulement sont plus nombreuses que jadis (en particulier dans les domaines des nanotechnologies, des biotechnologies, des logiciels et des nouveaux matériaux), mais aussi jouent un rôle de plus en plus important en tant qu'agents d'innovation.

Toutes les PME ne doivent pas obligatoirement entrer dans la danse du brevetage ou de l'octroi de licences, mais toutes doivent être au courant des débouchés et contraintes créés par le système régissant la propriété intellectuelle. D'après les constats effectués dans différents pays de l'OCDE, de nombreuses entreprises n'ont pas conscience de ces questions et manquent de toute compétence dans ce domaine. Parmi ces obstacles figurent une connaissance limitée du système, des frais élevés et une absence de soutien juridique, commercial et technique approprié pour élaborer une stratégie efficace de propriété intellectuelle qui s'inscrive dans la stratégie générale des PME. Toutes les institutions parties prenantes dans le système national d'innovation doivent fournir de plus grands efforts pour s'assurer que la propriété intellectuelle est correctement intégrée au cadre plus général de soutien des entrepreneurs et des PME. Elles doivent notamment traiter les importants thèmes de l'enregistrement des droits, de leur exploitation commerciale, de l'utilisation des bases de données de brevets, de la valorisation des actifs de la propriété intellectuelle et des mesures d'application. L'élaboration de méthodes économiquement rentables permettant de résoudre les litiges revêt une importance particulière.

Les PME dans l'économie mondialisée

Faciliter l'accès des PME aux marchés mondiaux

La mondialisation des activités a de plus en plus aspiré les PME dans des chaînes mondiales de valeur au travers de différentes sortes d'activités transfrontières. De nombreux entrepreneurs sont conscients des débouchés que ce processus apporte, et il est devenu stratégique pour leur développement futur d'accéder aux marchés mondiaux.

*La mondialisation
offre aux PME
des débouchés...*

Pour les petites entreprises, un tel accès peut être synonyme de très nombreux avantages, comme par exemple des marchés plus vastes et de nouveaux créneaux de marché ; des possibilités d'exploiter des économies d'échelle et des avantages technologiques ; la mise à niveau de la capacité technologique ; des méthodes de répartition des risques, l'abaissement et le partage des coûts, y compris de R-D ; et dans de nombreux cas, l'amélioration de l'accès à des financements. L'accès aux marchés mondiaux peut aider les entreprises promises à une forte croissance à concrétiser leur potentiel, et représente souvent une orientation stratégique essentielle pour les PME qui ont effectué de gros investissements dans la propriété intellectuelle.

... et s'accompagne de défis.

Mais la mondialisation est également porteuse de défis et de menaces pour les PME qui, du point de vue des ressources, sont moins bien équipées que les plus grandes entreprises pour y faire face. Ces défis peuvent les exposer à une concurrence internationale renforcée de la part d'entreprises étrangères, et se traduire par la perte de marchés traditionnels au profit d'une concurrence étrangère moins chère. Les défis et les menaces peuvent concerner les domaines suivants : problèmes de normes et de compatibilité internationale ; protection de la propriété intellectuelle ; risques politiques ; corruption ; et problèmes de primauté du droit.

La participation des PME aux marchés mondiaux est à la traîne de celle des plus grandes entreprises.

Même si on manque de données pour corroborer ce constat, le panorama général que présentent de nombreux pays de l'OCDE et quelques économies non membres est celui d'un niveau d'activité des PME faible, quoique en progression, sur les marchés internationaux.

- Une étude concernant les économies de la Coopération économique Asie-Pacifique (CEAP) indique que les PME représentent moins de 30 % de l'ensemble des exportations de la région³.
- En Europe, l'activité exportatrice croît avec la taille de l'entreprise. La proportion d'entreprises de taille

3. C. Hall, *Profile of SMEs and SME Issues in APEC, 1990-2000*, World Scientific Publishing, Singapour, 2002.

moyenne qui exportent est plus de deux fois supérieure à celle des microentreprises⁴.

- L'expérience des États-Unis laisse à penser que les PME exportatrices limitent souvent leurs efforts à un seul marché.
- Une étude menée en 2001 auprès des entreprises européennes a montré qu'environ un tiers des PME affichait une croissance du nombre des contacts commerciaux internationaux, allant de 30 % pour les microentreprises à 50 % pour les entreprises de taille moyenne⁵.
- Les PME sont peu nombreuses à investir à l'étranger. Une étude récente a montré que 3 % seulement des PME en Europe disposaient de filiales, de succursales ou de coentreprises dans d'autres pays⁶.

Les pouvoirs publics ont un rôle à jouer vis-à-vis de la réduction des obstacles que rencontrent les entrepreneurs désireux de mondialiser leurs activités. Une telle action serait bénéfique aux entrepreneurs dont les entreprises ont un fort potentiel de croissance et d'activité exportatrice et à ceux qui sont en mesure de développer et d'exploiter des créneaux spécialisés et d'étendre leur activité sur les marchés internationaux. Les pouvoirs publics peuvent notamment chercher à lever les obstacles aux échanges par des négociations internationales. Ils peuvent aussi favoriser l'investissement direct étranger en tant que moyen d'accès indirect aux marchés internationaux pour les PME par l'intégration aux filières d'approvisionnement des entreprises internationales. De fait, l'investissement direct étranger est souvent pour les PME un moyen efficace de diffusion des technologies et d'amélioration des méthodes de gestion, qui leur permet de renforcer leur compétitivité internationale.

Les pouvoirs publics doivent réduire les obstacles à l'accès aux marchés mondiaux,...

4. Observatoire des PME européennes, *EIM Business and Policy Research*, Luxembourg, 2002.

5. *Ibid.*

6. *Ibid.*

Principales recommandations en termes de politiques

- **Chercher, par le biais des négociations de l'OMC et d'autres voies, à atténuer les obstacles aux échanges.** Les progrès ainsi réalisés faciliteront les efforts déployés par les PME pour accéder aux marchés internationaux.
- **Promouvoir le rôle potentiel de l'investissement direct étranger en tant que moyen d'accès aux marchés internationaux pour les PME.** En particulier, l'inclusion des PME locales dans les filières d'approvisionnement des entreprises multinationales, et leur implication résultante (indirecte) dans des activités exportatrices, peuvent se traduire par une diffusion importante de technologies et des modèles d'activité plus efficaces, et accroître ainsi la compétitivité internationale des PME.
- **Encourager la croissance transfrontière sans à-coups des PME en réduisant la nécessité pour les PME actives à l'international de se conformer à des ensembles multiples de règles ou d'exigences.** Les domaines importants à cet égard englobent notamment les normes, les droits de propriété intellectuelle, la réglementation des marchés financiers et celle d'autres domaines.
- **Faciliter l'accès à l'information dont ont besoin les PME pour avoir une activité internationale.** Les informations relatives au cadre fiscal, à la réglementation, aux services de conseil et de soutien destinés aux PME et aux procédures de règlement des différends sont particulièrement importantes.
- **Renforcer les mesures d'incitation à la mise en place de nouveaux partenariats public-privé susceptibles d'aider les PME à diffuser leurs produits innovants sur les marchés mondiaux et à accéder aux sources étrangères de technologies et de connaissances de pointe.** Parmi ces mesures figurent l'élargissement des possibilités de participations étrangères aux programmes nationaux et la constitution de réseaux nationaux de PME affichant des besoins similaires et des capacités complémentaires.

... et notamment les obstacles non douaniers.

Si les données disponibles sur ces obstacles sont essentiellement fragmentaires et ponctuelles, il semble que nombre d'entre eux ne soient pas d'ordre douanier. Il s'agit plutôt d'obstacles autres, souvent liés à la contrainte que rencontrent les entreprises de moindre taille de devoir prendre en compte deux ou plusieurs environnements réglementaires dès lors qu'elles cessent de viser un seul marché.

De manière plus générale, la réussite et la croissance des PME internationales seront renforcées par une infrastructure davantage tournée vers l'international et vers

la croissance transfrontière sans à-coups des entreprises. Cette infrastructure concerne notamment l'accès à l'information dans les domaines suivants : questions fiscales, cadres et contraintes réglementaires, conseils, marchés et réglementation, processus de règlement des différends. Ceci nécessitera une collaboration active entre les pouvoirs publics, les agences internationales et le secteur privé, destinée à traiter les problèmes et à mettre au point les produits et services visant les entreprises à forte croissance qui sont déjà en exercice ou vont bientôt l'être.

Inciter les PME à adopter le commerce électronique

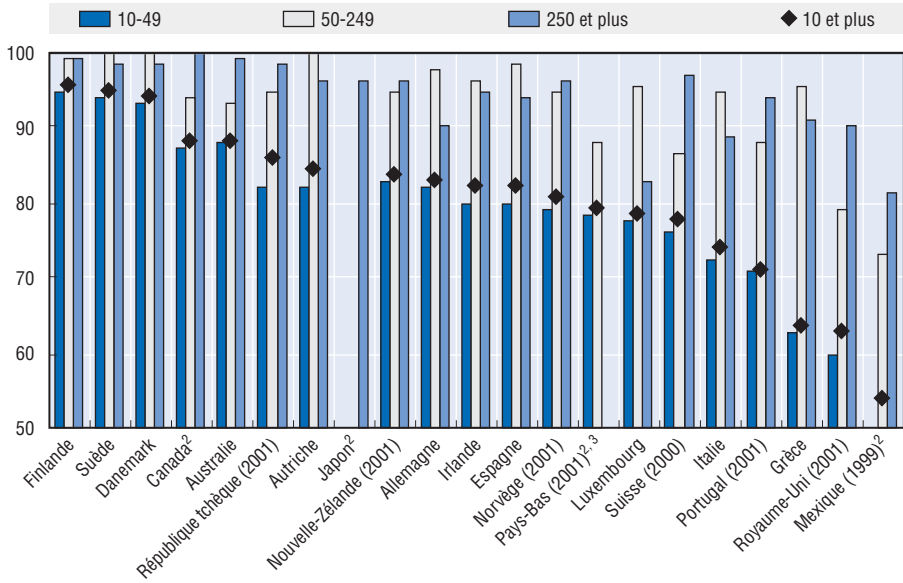
Les technologies de l'information et des communications sont la source de nombreux avantages en matière d'efficacité et d'accès au marché. Au niveau interentreprise, elles diminuent les coûts et accroissent la vitesse et la fiabilité des transactions, en particulier sur de grandes distances. Elles peuvent aussi rendre plus efficaces la gestion des filières d'approvisionnement. Les interactions électroniques entre entreprises et la communication en temps réel sont susceptibles de réduire les asymétries informationnelles qui existent entre les acheteurs et les vendeurs, et de resserrer les relations que nouent les partenaires commerciaux. Dans le contexte de relations commerciales entre entreprises et consommateurs, Internet constitue un outil efficace de communication qui est souvent gage pour le consommateur d'un meilleur service et permet un suivi plus précis de leurs besoins, ce qui facilite la mise au point de nouveaux produits. Une page d'accueil pourvue d'un lien direct vers un compte de messagerie électronique d'entreprise constitue un moyen de contact aisé et atténue les problèmes de communication entre fuseaux horaires.

Comme pour toutes les nouvelles technologies, les petites entreprises ont mis plus de temps que les grandes à adopter les technologies informatiques (figure 4). Dans de nombreux cas, ce retard traduit l'intérêt relatif de ces technologies dans des secteurs où les PME sont fortement représentées, ou bien la réticence à modifier dans le modèle d'entreprise tant que la rentabilité de cette évolution n'apparaît pas clairement. Mais les PME sont également confrontées à des obstacles génériques, dont la confiance, la

Le commerce électronique présente de gros avantages potentiels pour les PME,...

... mais ces dernières ont mis plus de temps que les grandes entreprises à en tirer parti.

Figure 4. **Pénétration d'Internet selon la taille, 2001 ou dernière année disponible**
 Pourcentage des entreprises utilisatrices d'Internet¹



1. Dans les pays européens, sont incluses les entreprises du seul secteur privé, hors activités NACE E (production et distribution d'électricité, d'eau et de gaz), F (construction) et J (intermédiation financière). La source de ces données est l'Enquête communautaire d'Eurostat sur l'utilisation des TIC par les entreprises. Pour l'Australie, sont incluses toutes les entreprises comptant des salariés, à l'exception des entreprises des administrations publiques ; des entreprises agricoles, sylvicoles et piscicoles ; de l'administration et de la défense nationales ; des établissements d'enseignement ; des particuliers employeurs ; et des organisations religieuses. Le secteur industriel est inclus pour le Canada. Pour le Japon, sont exclus l'agriculture, la sylviculture, les pêcheries et les activités extractives. Pour la Nouvelle-Zélande, sont exclus la production et la distribution d'électricité, de gaz et d'eau, ainsi que les entreprises dont le chiffre d'affaires n'atteint pas 30 000 NZD. Pour la Suisse, sont inclus les secteurs de l'industrie, de la construction et des services.
2. Pour le Canada, 50-299 salariés au lieu de 50-249, et 300 et plus au lieu de 250 et plus. Pour le Japon, entreprises de 100 salariés au moins. Pour les Pays-Bas, 50-199 salariés au lieu de 50-249. Pour la Suisse, 5-49 salariés au lieu de 10-49, et 5 salariés et plus au lieu de 10 salariés et plus. Pour le Mexique, entreprises de 21 salariés et plus ; 21-100 salariés au lieu de 10-49, 101-250 au lieu de 50-249, 151-1 000 au lieu de 250 et plus.
3. Internet et autres réseaux informatisés.

Source : OCDE, Base de données TIC et Eurostat, Enquête communautaire de 2002 sur l'utilisation des TIC dans les entreprises, mai 2003.

sécurité des transactions et les craintes concernant les droits de propriété intellectuelle, ainsi que les défis de nature managériale et technologique. Il s'agit pour les pouvoirs publics d'aller au-delà des politiques se contentant de stimuler une connectivité de base et d'encourager des environnements d'entreprise qui facilitent le commerce électronique et l'usage d'applications informatiques plus complexes. L'État doit orienter ses programmes pour qu'ils

comblent les carences du marché autant que l'exige la situation de tel ou tel domaine (par exemple, la formation professionnelle ou les informations spécialisées).

La mise en place et l'utilisation d'une infrastructure de qualité à des prix abordables sont des points cruciaux. Le haut débit, en particulier, est essentiel pour la concrétisation des avantages potentiels que recèlent les technologies de l'information et des communications pour les PME. Il facilite l'innovation et accroît l'efficacité, les effets réseau et les externalités positives. Le développement d'une infrastructure haut débit, la mise en place d'une offre efficace et innovante et l'usage efficace de services haut débit supposent des politiques qui fassent prévaloir une concurrence authentique et la poursuite de la libéralisation des infrastructures, des services de réseau et des applications sur différentes plates-formes technologiques, encouragent l'investissement dans une nouvelle génération d'infrastructures technologiques, de contenus et d'applications et garantissent la neutralité vis-à-vis de technologies concurrentes et en développement de manière à stimuler l'interopérabilité, l'innovation et l'ampleur du choix. À condition que l'aide financière publique ne prenne pas le pas sur les initiatives du secteur privé ni ne freine la concurrence, une telle aide peut venir compléter les investissements privés en cas de besoin de manière à desservir aussi les catégories de population défavorisées et les régions reculées.

Les produits numériques, les services d'information et les interactions numériques qui peuvent s'établir avec les pouvoirs publics dans des domaines tels que les marchés publics, le respect de la réglementation et la fiscalité représentent pour les PME un potentiel important en termes de gains d'efficacité et de débouchés commerciaux. Si la contribution potentielle de l'administration électronique est significative, c'est le secteur privé qui doit jouer le rôle principal dans la fourniture des contenus. Il est donc crucial de bien équilibrer la réglementation concernant les droits de propriété intellectuelle. Pour les petites entreprises innovantes, il est particulièrement important de protéger correctement les innovations des TIC et les produits numériques, et de limiter à des niveaux raisonnables les

Il convient de poursuivre et de renforcer la libéralisation et la mise en concurrence des réseaux de communication,...

... et les contenus numériques, notamment l'emploi accru des services administratifs électroniques, doivent être encouragés.

frais de protection de la propriété intellectuelle. La croissance rapide du brevetage des logiciels et des méthodes d'entreprise accroît aussi les coûts des PME et la probabilité d'une violation des brevets. Si l'on veut protéger et gérer la propriété intellectuelle et les droits numériques sans désavantager les modèles innovants de commerce électronique et de téléservice, il faut mettre en place des cadres réglementaires préservant de manière équilibrée les intérêts des fournisseurs et des usagers.

La confiance, la sécurité, le respect de la vie privée et la protection du consommateur sont des points essentiels...

Des efforts réglementaires et déontologiques visant à stimuler la confiance, la sécurité, le respect de la vie privée et la protection du consommateur peuvent permettre aux PME de tirer pleinement parti du commerce électronique. Il est essentiel d'instaurer une culture de la sécurité renforçant la confiance vis-à-vis de l'usage des TIC, de mettre en œuvre une authentique protection de la vie privée et du consommateur, et de lutter contre la cybercriminalité et le pollupostage. Pour atteindre ces buts, il faut renforcer la coopération transfrontière entre toutes les parties prenantes. Du point de vue des petites entreprises, il faut en particulier développer des mécanismes peu onéreux de règlement en ligne des différends interentreprises et des litiges entre entreprises et consommateurs.

... tout comme les ressources humaines qualifiées.

Le manque de compétences en technologies de l'information et des communications et en commerce électronique est un obstacle fréquent à l'usage effectif des processus du commerce électronique une fois que la décision d'y recourir est prise. Si les grandes entreprises peuvent mettre en place un personnel spécialisé, les PME doivent souvent s'en remettre aux qualifications et à la formation de leur main-d'œuvre courante. Les pouvoirs publics ont un rôle très important à jouer pour sensibiliser la population aux TIC durant la scolarité obligatoire, mais il faut intégrer l'enseignement des compétences en TIC aux cursus. Ils ont aussi un rôle important à jouer, conjointement avec les établissements d'enseignement, les entreprises et les particuliers, pour mettre en place un contexte propice à une formation supérieure aux TIC, qu'il s'agisse de formation professionnelle ou de formation permanente tout au long de la vie.

Principales recommandations en termes de politiques

- **Aller au-delà de politiques se contentant de viser une connectivité et une préparation élémentaires aux TIC, de manière à faciliter une adoption et une utilisation plus larges d'applications des TIC complexes, ainsi que l'adoption du commerce électronique par les petites entreprises.** Axer les programmes sur les carences avérées du marché (par exemple les incitations à la R-D, les cadres normatifs, la formation professionnelle, l'information et la mise en évidence des pratiques exemplaires et des avantages résultant de l'adoption et de l'utilisation des TIC), en prenant en compte le fait que les considérations commerciales et la rentabilité sont les moteurs de l'adoption des nouvelles technologies par les entreprises.
- **Encourager le déploiement de réseaux haut débit de qualité et financièrement abordables de manière à asseoir la compétitivité et la croissance des petites entreprises.** Poursuivre la libéralisation des infrastructures réticulaires et promouvoir la concurrence dans le domaine du haut débit ainsi que la libéralisation des services et applications réseau. Là où les besoins se manifestent, et sans brider les initiatives privées ni la concurrence, compléter les investissements privés par une assistance financière publique de manière à mieux desservir les catégories de population défavorisées et les régions reculées.
- **Renforcer l'infrastructure dans le domaine de la confiance, de la sécurité (y compris les pollupostages et les virus), du respect de la vie privée et de la protection du consommateur.** La protection de la propriété intellectuelle des innovations des TIC et des produits numériques s'impose si l'on veut renforcer la confiance des petites entreprises dans les réseaux, qui est essentielle pour les activités en ligne tant nationales que transfrontières.
- **En conjonction avec les associations d'entreprises et de consommateurs, étendre l'utilisation par les petites entreprises de mécanismes peu onéreux de règlement en ligne des différends.** Renforcer la coopération transfrontière entre les parties prenantes et l'élaboration de règles s'appliquant de part et d'autre des frontières.
- **Élaborer et diffuser des contenus numériques, et notamment développer l'usage commercial des informations sur le secteur public, l'enseignement et les soins de santé.** Les services administratifs électroniques destinés aux entreprises doivent constituer des outils d'amélioration de l'efficacité des interactions et des transactions entre l'État et les petites entreprises.
- **Réduire l'obstacle que représente la pénurie de compétences de TIC pour la croissance des petites entreprises.** Renforcer les rôles des pouvoirs publics et du secteur privé pour améliorer les compétences élémentaires dans les TIC et élaborer des cadres incitatifs à une formation de plus haut niveau dans le domaine des TIC et du commerce électronique (ceci englobe, au-delà des compétences en TIC, les compétences dans le domaine du marketing, de l'organisation, de la sécurité, de la confiance et de la gestion) conjointement avec les établissements d'enseignement, les entreprises et les particuliers.

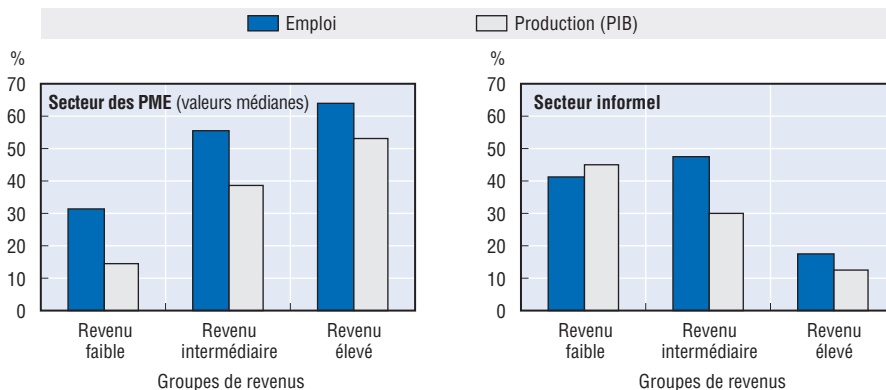
Renforcer le rôle des PME dans l'optique du développement

Les économies en transition et en développement doivent renforcer leur capacité d'exploitation des possibilités d'échanges et d'investissement.

Des évaluations récentes de la croissance mettent en avant que la capacité d'intégration des pays dans l'économie mondiale par les échanges et l'investissement exerce une forte influence sur le taux de croissance. Les entreprises des économies en transition et en développement sont confrontées à des enjeux majeurs pour renforcer leur capacité humaine et institutionnelle afin d'exploiter les débouchés offerts dans ces domaines. Si les politiques appliquées en matière d'échanges et d'investissement émanent de l'État, ce sont les entreprises qui commercent et investissent. Par conséquent, les goulots d'étranglement de l'offre dans ces deux domaines et la façon dont les pouvoirs publics, les partenaires du développement et le secteur privé lui-même prennent ces contraintes en charge ont des répercussions directes sur le potentiel de croissance économique des pays en transition et en développement.

Les PME ont un rôle important à jouer pour contribuer au développement et à la réduction de la pauvreté.

La plupart des entreprises des pays en transition et en développement sont des PME. Ces entreprises représentent habituellement plus de 90 % cent de l'ensemble des entreprises hors secteur agricole, sont une source essentielle d'emplois et génèrent d'important revenus intérieurs et à l'exportation. Dans les pays les plus pauvres, elles représentent néanmoins une part relativement faible de l'économie, et contribuent moins à l'emploi et à la production que le secteur informel (figure 5). Dans les pays à faible revenu, les politiques doivent donc s'attacher à faciliter la création de PME afin de faire entrer les pauvres dans le secteur formel, où ils participent au marché et peuvent se livrer à des activités professionnelles à plus forte valeur ajoutée.

Figure 5. **Contributions à l'emploi et à la production**

Source : M. Ayyagari, T. Beck et A. Demirgüç-Kunt, « *Small and Medium Enterprises across the Globe* », Policy Research Working Paper 3127 de la Banque mondiale, Washington, DC, août 2003, p. 27-28.

Le développement des PME nécessite une stratégie transversale qui concerne de nombreux domaines : capacité gouvernementale de mise en œuvre de bonnes politiques macroéconomiques et de politiques structurelles contribuant à l'existence d'environnements microéconomiques sains propices à la création d'entreprise et à la croissance des entreprises ; capacité de mise en œuvre par les PME de pratiques d'exploitation et de stratégies d'entreprise compétitives ; existence d'institutions privées et publiques capables. L'application d'une telle stratégie nécessite en particulier un cadre juridique et réglementaire simplifié, une bonne gouvernance, des financements abondants et accessibles, des infrastructures convenables, une éducation adaptée, et une main-d'œuvre qualifiée suffisamment bien portante et flexible. La stratégie de développement des PME doit s'intégrer à une stratégie nationale de développement plus large et à une stratégie de réduction de la pauvreté et de croissance dans les pays en transition et en développement.

- Le dialogue et les partenariats entre les parties prenantes (secteur public, secteur privé et société civile) stimulent l'appropriation de ces stratégies, les rendent plus faciles à appliquer (en traitant mieux les besoins des PME), et assurent leur crédibilité politique et leur pérennité.

Les politiques à l'égard des PME doivent être intégrées à des stratégies nationales plus larges de développement.

- L'accès et l'intégration à des marchés locaux, nationaux et mondiaux nécessitent des investissements substantiels dans le développement durable d'infrastructures institutionnelles et physiques et dans la prestation de services aux PME de toutes les régions, y compris rurales ou reculées. La poursuite du dialogue et des partenariats entre les parties prenantes à propos de la mise en œuvre et de l'examen de mesures de soutien, et en particulier de mesures visant le renforcement des capacités des prestataires de services du secteur privé, donne de meilleurs résultats.
- Dans la mesure où les femmes représentent une part importante de l'activité du secteur privé et contribuent fortement à la réduction de la pauvreté, il faut prendre en compte à tous les niveaux le renforcement de la capacité de participation des femmes au développement des PME. La question de la parité doit être prise en compte dans toutes les stratégies et programmes de développement des PME, et donner lieu à des initiatives spécifiques et ciblées destinées à traiter les principaux obstacles.

Les capacités commerciales et d'investissement des PME doivent être renforcées.

Les PME doivent être en mesure de réagir rapidement et efficacement aux signaux des marchés internationaux de manière à exploiter les débouchés en matière de commerce et d'investissement et à récolter les fruits du système commercial international. Elles doivent pour cela être concurrentielles et productives. Il faut mettre en place des systèmes efficaces de soutien aux entreprises pour renforcer la compétitivité et la productivité des PME, ainsi que leur capacité commerciale et d'investissement. Les agences de soutien aux entreprises (y compris les institutions financières) doivent privilégier une orientation client et faire la preuve de leur capacité de prise en charge du secteur des PME. Des mesures bien identifiées sont nécessaires pour :

- Augmenter la capacité d'élaboration par les institutions financières de programmes rentables de prêts aux PME, tout en donnant la priorité au développement de solutions innovantes en matière de garantie. Parmi celles-ci figurent l'acceptation de formes plus souples de cautionnement, notamment pour les PME qui ont peu de fonds propres ; l'utilisation de garanties de groupe et de

dispositifs de garantie de prêt pour les PME ; le fait de privilégier la trésorerie plutôt que le bilan dans l'évaluation de la capacité d'emprunt ; et des méthodologies d'évaluation des demandes de prêt faciles et efficaces.

- Renforcer le système de soutien aux entreprises assuré par des intermédiaires, en renforçant les capacités des services tant publics que privés rendus aux entreprises (par exemple apport d'informations sur les marchés, les produits et les processus, comptabilité, analyses et études de marché, conseils juridiques, transports, messagerie expresse, publicité).
- Élaborer une stratégie nationale de développement et de promotion des exportations menée par le ministère concerné, mais avec la participation de toutes les parties prenantes essentielles. L'objectif général doit être d'augmenter le volume et la valeur des exportations et le nombre d'entreprises exportatrices. La stratégie doit chercher à traiter les besoins des entreprises aux différents stades du développement des marchés d'exportation. Elle doit aussi s'efforcer d'intégrer le soutien aux exportations et la promotion de ces dernières à un système d'aide aux entreprises bien développé et efficace.

Pour les économies qui reçoivent l'investissement direct étranger, les avantages potentiels provenant des effets de réseau et d'entraînement sont notamment l'apport de capitaux et technologies externes, le transfert de connaissances, la création d'emplois, l'amélioration des compétences et le développement des entreprises. Il peut s'agir de liaisons établies en amont avec les fournisseurs, en aval avec les clients, mais aussi avec des concurrents qui fixent de nouvelles normes et imposent une efficacité renforcée, et enfin avec des partenaires technologiques. Un programme de renforcement des liaisons entre les investisseurs directs étrangers et les PME locales doit comprendre les points suivants :

- Amélioration du flux d'informations sur les fournisseurs locaux potentiels, destiné aux acheteurs potentiels des entreprises multinationales, et sur les débouchés ouverts aux fournisseurs potentiels, par l'élaboration d'un site Web national et/ou de répertoires d'entreprises doublée de la tenue de manifestations favorisant les rencontres.

Il convient d'optimiser les avantages de l'investissement direct étranger dans les PME locales.

- Ciblage des fournisseurs sur la base des compétences avérées et de leur volonté de progresser.
- Collaboration étroite avec les multinationales par une invitation à aider les fournisseurs potentiels à a) comprendre le contexte de l'offre ; b) inventorier les domaines dans lesquels les débouchés potentiels sont intéressants ; et c) attirer l'attention sur les faiblesses qu'ils doivent surmonter pour réussir. Un rôle d'intermédiation de ce type contribue à bâtir une compréhension et une confiance mutuelles entre les multinationales et les fournisseurs potentiels.
- Assistance aux PME qui ont le potentiel d'approvisionner des multinationales pour identifier leurs besoins, puis accéder aux services de soutien publics et privés nécessaires.
- Apport d'une forme ou d'une autre d'incitation financière aux multinationales et aux PME locales pour favoriser leur participation au programme de mise en relation des entreprises. Parmi les actions possibles figurent une participation aux coûts salariaux des ingénieurs et des dirigeants des multinationales qui ont consacré du temps à mettre les fournisseurs à niveau (Singapour) ; des subventions accordées aux fournisseurs prometteurs pour soulager leur investissement initial (Irlande) ; et des subventions à la formation et aux prestations de conseil nécessaires au renforcement des capacités des fournisseurs (Taïpei chinois).
- Élaboration de programmes de renforcement des capacités, dont des initiatives sur les filières d'approvisionnement et les grappes d'entreprises prenant en compte le potentiel de développement de niveaux multiples de fournisseurs, de manière à maximiser les effets de ricochet, en particulier pour les microentreprises du niveau inférieur.

Principales recommandations en termes de politiques

- **Inscrire les stratégies visant le secteur privé et les PME dans les programmes nationaux plus larges de développement et de réduction de la pauvreté.** Encourager et aider les associations de PME à prendre réellement part aux dialogues nationaux qui contribuent à jeter les bases des cadres stratégiques du développement, de sorte que la contribution des PME et leurs besoins d'action et de soutien publics soient pleinement reconnus comme des éléments centraux de la croissance, de l'emploi et de la réduction de la pauvreté.
- **Renforcer l'aptitude des PME à améliorer leur compétitivité sur les marchés nationaux, régionaux et mondiaux.** Encourager et soutenir les associations et entreprises du secteur privé capables de fournir des informations sur les marchés et les normes, des conseils stratégiques et un accès aux technologies et à l'innovation couplés avec des propositions de financement adaptées. Promouvoir des outils tels que l'analyse de la chaîne de valeur, qui permettent aux entrepreneurs de déceler les problèmes ou défis qu'ils doivent traiter sur le territoire national et au-delà, ainsi que les types de partenaires dont l'aide leur serait utile.
- **Promouvoir l'homogénéité des politiques aux niveaux régional, national et international.** Travailler à appuyer une vision globale de l'action publique de sorte que les politiques appliquées en matière d'échanges et d'investissement et la fixation des normes soient en phase avec les objectifs et les politiques de coopération en matière de développement. Encourager l'achèvement du cycle des négociations commerciales multilatérales de Doha, dont une réduction des obstacles aux échanges dans les secteurs manufacturier et agricole, porteurs d'avantages et de débouchés essentiels pour les pays en développement.
- **Porter à son maximum le retentissement sur les PME locales des compétences et connaissances managériales dont disposent les multinationales.** Les retombées sur les entreprises locales des compétences cognitives et managériales représentent l'un des avantages les plus importants de l'investissement direct étranger pour les pays destinataires. Soutenir les cadres d'action et les actions des multinationales qui facilitent de telles retombées, et étoffer l'information sur les cas réels afin de mieux faire comprendre au public la contribution de l'investissement direct étranger aux progrès du développement.

Les gouvernements des économies avancées doivent favoriser l'homogénéité des politiques et une meilleure efficacité de l'aide au développement.

Enfin, l'homogénéité globale des politiques est essentielle pour la réussite de la mise en œuvre des stratégies de développement des PME. Les partenaires du développement doivent reconnaître qu'il est nécessaire de mieux prêter attention aux conditions locales pour renforcer les capacités d'échanges et d'investissement des pays en transition et en développement. Ces éléments doivent aller de pair avec l'accès aux marchés et l'amélioration de la coordination des actions des donneurs.

Évaluation des politiques et programmes visant les PME

L'évaluation systématique est un élément essentiel de tout cadre d'action en faveur des PME bien conçu.

Dans les travaux résumés dans ces pages apparaît de manière récurrente le besoin d'une évaluation et d'un examen systématiques des politiques et programmes visant les PME. Une évaluation périodique est essentielle pour dégager des possibilités d'amélioration des programmes à retenir et pour déterminer comment réaffecter les fonds des programmes à ne pas retenir. Les politiques et programmes conçus à l'intention des PME peuvent représenter des engagements publics considérables (le tableau 1 fournit des estimations pour Royaume-Uni, où les calculs nécessaires ont été effectués), et l'exercice d'évaluation contribue à en assurer la rentabilité économique. En pratique, la volonté d'évaluation des responsables des politiques et la systématisation de l'évaluation varient à la fois d'un pays à l'autre et d'un programme à l'autre dans un même pays.

Les pouvoirs publics en charge des PME doivent faire apparaître une « culture de l'évaluation ».

L'intégration de l'évaluation des programmes au cœur de l'évolution des politiques doit être prévue aux tous premiers stades de leur élaboration. Au moment du cadrage de la législation, il faut préciser des objectifs clairs qui serviront de base à l'évaluation future. Un budget d'évaluation doit être prévu et les collectes de données nécessaires doivent commencer dès que cela est matériellement possible. Il est aussi conseillé de formuler une méthodologie d'évaluation. Il faut éviter de s'atteler à ces questions après la mise en œuvre des programmes.

La priorité élevée accordée aux exercices d'évaluation a pour corollaire la nécessité d'évaluer non pas quelques programmes, mais tous les programmes. On peut débattre du besoin d'évaluer tous les programmes au même niveau de détail. Il est clair que des méthodes permettant d'obtenir un haut niveau de détail sont souhaitables, car ce sont elles qui ont le plus de chances de produire des résultats plus précis avec un moindre risque de surestimation de l'impact des politiques. En outre, l'homogénéité du niveau de détail élevé de tous les programmes autorise des comparaisons valables d'un programme à l'autre. L'argument militant contre cette homogénéité est qu'il est inutile et inefficace de consacrer des budgets d'évaluation similaires à des programmes dont les périmètres varient fortement. Par ailleurs, il est clair que les pays les moins riches et les moins développés seront limités dans leurs possibilités d'évaluation.

Tous les programmes doivent être évalués.

Tableau 1. **Soutien apporté par le Royaume-Uni aux petites entreprises, 2001**
(en millions de GBP)

Dépenses	5 342
<i>dont</i>	
Budget du Service des petites entreprises	349
Autres dépenses du ministère du Commerce et de l'Industrie et de ses agences	275
Ministère du Commerce et de l'Industrie	44
Ministère de la Culture, des Médias et des Sports, et agences	332
Ministère de l'Éducation et des Compétences, et agences	138
Agences de développement régionales (RDA)	274
Ministère du Travail et des Retraites	71
Autorités locales	300
Services fiscaux (aide aux entreprises)	81
Ministère de l'Environnement, de l'Alimentation et des Affaires rurales (subventions, conseils, soutiens en nature)	3 120
Ministère des Transports, des Collectivités locales et des Régions, et agences	107
EC et EIB	246
Régime fiscal spécial	
(crédit d'impôt pour la R-D ; taux d'imposition des sociétés limité à 10 % ; taux d'imposition des petites entreprises limité à 20 % ; fonds de capital-risque ; <i>Enterprise Investment Scheme</i>)	2 590
Total	7 932
(en pourcentage du PIB)	(0.8)

Source : « Cross Cutting Review of Government Services for Small Businesses », ministère du Commerce et de l'Industrie, septembre 2002, URN 02/1324.

Les équipes d'évaluation doivent être indépendantes, mais bien informées.

Il faut statuer sur le point de savoir si les programmes doivent être évalués par les ministères chargés de leur mise en œuvre, par d'autres organes publics ou par des organismes extérieurs. Il existe des arguments militant en faveur des instances d'évaluation de chacune de ces trois catégories. Les ministères responsables de la mise en œuvre des programmes disposent à l'évidence d'une connaissance et d'une compréhension privilégiées qui ne seront pas disponibles à l'extérieur. Ils peuvent aussi être davantage enclins à apporter le soutien des instances chargées de la mise en œuvre. Ne serait-ce que pour les évaluations les plus importantes, leur implication est essentielle. Il existe d'autre part un risque que le caractère endogène de l'évaluation compromette leur « indépendance » et rende l'évaluation sujette à récupération ou influence politique.

Une autre solution consiste à confier ces évaluations à un organe public spécialisé indépendant du ministère qui assure la mise en œuvre du programme. L'avantage de cette méthode est l'utilisation de compétences spécialisées d'évaluation plus affinées, ainsi peut-être qu'une plus grande indépendance vis-à-vis du ministère en question. Cependant, la connaissance détaillée du programme sera moindre, et les évaluateurs dépendront davantage de la coopération des prestataires dudit programme.

Une troisième solution consiste à mandater des prestataires extérieurs spécialisés tels que des consultants ou des universitaires. Les uns comme les autres ont l'avantage d'être moins clairement « récupérables » et d'être très probablement des spécialistes dans leur domaine. En revanche, le principal inconvénient de cette solution est que si l'évaluation est considérée comme un élément du « processus » d'amélioration des politiques, alors il faut en débattre. Ce débat risque cependant d'être moins impliquant pour les responsables du programme lorsqu'il est mené par des prestataires extérieurs, qui peuvent être vus comme moins bien informés, que s'il découle d'une évaluation menée par les responsables du programme.

Principales recommandations en termes de politiques

- **Inscrire la politique visant les PME dans le cadre analytique « COTE » (clarté, objectifs, cibles (*targets*), évaluation) :**
 - ❖ La démonstration du bien-fondé de l'intervention publique et de l'intention est un préalable à des politiques visant les PME claires et homogènes. Les différentes instances publiques qui interagissent avec les PME pour faciliter leur développement doivent s'assurer que leurs efforts sont homogènes et coordonnés.
 - ❖ Les objectifs des politiques visant les PME doivent être clairement stipulés. On peut citer par exemple la création de nouvelles entreprises, la croissance des entreprises existantes ou la promotion de l'esprit d'entreprise auprès de catégories ciblées de la population.
 - ❖ Les cibles (t de « *targets* ») doivent être spécifiées de manière mesurable de façon à faciliter l'évaluation de la réalisation des objectifs.
 - ❖ L'évaluation des politiques, qui doit reposer sur des objectifs clairs, doit être le test le plus important de son efficacité.
- **Développer une « culture de l'évaluation » en plaçant l'évaluation des programmes au centre du processus d'action.** L'évaluation ne doit pas simplement être entreprise à titre d'exercice de comptabilité *a posteriori*, mais servir à informer la politique en vigueur, dont les objectifs et les cibles peuvent être modifiés à la lumière des résultats de l'évaluation.
- **Intégrer la méthodologie et le budget d'évaluation des programmes dans le processus législatif.** Ne pas se préoccuper de ces points après la mise en œuvre du programme.
- **Garantir que tous les programmes, et non pas seulement quelques-uns, sont soumis à évaluation.**
- **Les évaluations principales doivent être confiées à des organes indépendants mais informés.** Néanmoins, l'implication des équipes des programmes, qu'il s'agisse des décideurs ou des prestataires, est essentielle.
- **Évaluer tous les programmes à l'aide des techniques les plus élaborées tout en prenant en compte la nécessité d'une rentabilité économique.** En pratique, des démarches plus approximatives s'imposeront pour l'évaluation de programmes de moindre ampleur.

L'évaluation ne doit généralement pas être une fin en soi, mais plutôt mener, souvent, à des changements dans l'action. Ces derniers peuvent prendre la forme de modifications soit des objectifs du programme, soit des modalités de sa mise en œuvre ou de sa prestation. Par

L'évaluation doit conduire à modifier les actions.

exemple, les programmes peuvent s'étendre aux entreprises des secteurs initialement exclus ; leurs termes et conditions, ou encore les objectifs recherchés, peuvent également être modifiés.

Le processus d'application de toute modification de programme est susceptible de varier en fonction de l'ampleur et du type de programme et en fonction des processus politiques. Néanmoins, le principal objectif d'une évaluation est d'exercer une influence sur les politiques menées. Dans certains pays, notamment pour les programmes de premier plan, il peut être utile que les informations retirées des évaluations soient rendues publiques. Cela a plus de chances d'être fait lorsque ce sont des prestataires externes qui ont assuré l'évaluation.

Vers la systématisation de la mesure statistique du comportement des PME

La base empirique servant à la formulation des politiques visant les PME est médiocre.

Le second problème récurrent des travaux préparatoires menés pour la conférence d'Istanbul est l'insuffisance de la base empirique dont disposent les responsables des politiques dans le domaine des PME et de l'entrepreneuriat. Les carences apparaissent à deux niveaux :

- La base statistique sous-jacente qui fonde factuellement l'analyse est insuffisante, notamment sur le plan de la comparabilité internationale.
- Par conséquent, on dispose de peu d'analyses empiriques de bonne qualité, et notamment de peu d'études comparatives et diachroniques internationales permettant l'analyse dans le temps des forces ou des politiques économiques importantes.

Différentes raisons expliquent cette situation, mais deux d'entre elles prédominent :

- Les statistiques concernant les PME ne sont en fait qu'un sous-ensemble, organisé selon des critères de taille, des statistiques structurelles sur les entreprises. Ce système statistique affiche des problèmes fondamentaux de définition, notamment en ce qui concerne l'unité statistique de base à compter, mesurer ou suivre. Ces problèmes compliquent les efforts de collecte et ont fait obstacle à un accord international sur les concepts et la méthodologie de base.
- Il est souhaitable que les services statistiques contiennent leurs coûts et il faut plutôt réduire qu'augmenter le fardeau que représente pour les entreprises, et en particulier pour les PME, le temps passé à répondre aux enquêtes.

Étant donné ces problèmes de base, il n'est peut-être pas surprenant de constater la quasi-inexistence de sous-ensembles détaillés et d'analyses de données de ce type, portant par exemple sur l'entrepreneuriat féminin.

Dans le cadre de la préparation de la conférence d'Istanbul, les représentants des offices nationaux de la statistique ont débattu de ces problèmes et retenu quelques méthodes d'amélioration de la situation. Certaines actions, notamment la mise au point de registres statistiques intégrés des entreprises, l'introduction de numéros d'identification uniques pour les entreprises et leur utilisation pour un meilleur croisement des données, ainsi que l'utilisation accrue de sources administratives de données (fisc, chambres de commerce) ne peuvent être décidées qu'au niveau central et, dans plusieurs cas, soulèvent des problèmes (par exemple de confidentialité ou de structure des registres du commerce) qui imposent à la puissance publique d'appuyer des mesures juridiques, techniques et organisationnelles. D'autres actions peuvent être lancées avec profit au niveau international. Parmi elles figurent l'établissement d'un inventaire des pratiques en vigueur, qui rendra les carences plus visibles, et la recherche d'un accord sur les définitions et les classifications à utiliser, qui ne manquerait pas de faciliter les comparaisons

Des problèmes conceptuels élémentaires et des questions de coût sont à la racine du problème...

... mais il est possible d'améliorer la situation.

internationales dans la mesure où les pratiques nationales convergeraient vers ces normes. Ces évolutions ne seront pas rapides et le processus allant de la résolution de ces problèmes au recueil des données utiles comparables entre pays prendra plus de temps encore. Mais les propositions résumées dans l'encadré « Principales recommandations en termes de politiques » constituent un bon point de départ.

Principales recommandations en termes de politiques

- **Promouvoir la convergence internationale des concepts et des procédés statistiques.** Il convient d'encourager les pays à adopter les mêmes définitions, formats de données et procédures, notamment du point de vue des unités d'observation statistique et des catégories de taille. L'OCDE devrait continuer d'agir en tant que forum encourageant des pratiques exemplaires dans la collecte, le traitement et la diffusion de données statistiques.
- **Favoriser une plus grande comparabilité internationale des statistiques.** Pour ce faire, l'OCDE doit renforcer son stock de statistiques sur les entreprises et préparer des recommandations visant à améliorer leur qualité et leur comparabilité internationale. Les économies non membres devraient, dans la mesure du possible, être associées à cette démarche.
- **Établir un répertoire intégré des entreprises à des fins statistiques.** Cette action nécessite que les différents pays adoptent un numéro d'identification unique pour les entreprises, qui permettrait de faire concorder des données de sources différentes. Il faudrait également que les responsables de l'élaboration des politiques remédient aux problèmes posés par les obstacles, de nature souvent juridique, qui empêchent les autorités statistiques nationales d'avoir accès aux données administratives détenues par exemple par le fisc et les chambres de commerce.
- **Encourager le croisement des données de manière à mieux utiliser les données existantes et à alléger la charge de réponse des PME.** Les bases de données croisées peuvent renforcer le corpus d'informations dont dispose la recherche applicable aux politiques, mais exigent que les autorités statistiques organisent l'accès à ces données tout en veillant à protéger la confidentialité de l'information fournie individuellement par les entreprises.
- **Effectuer des analyses empiriques pertinentes pour les politiques de manière à étayer la formulation factuelle des politiques.** Les analyses comparatives et les études diachroniques internationales qui permettent d'analyser le comportement des entreprises dans le temps fournissent des éléments de réflexion sur l'incidence des politiques sur les performances et la croissance des entreprises de même que sur les différences constatées entre pays de l'OCDE.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(00 2004 2A 2 P) – n° 82676 2004