Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 38 (1980)

Heft: 2

Artikel: Les petites et moyennes industries dans les pays en voie de développement

Autor: Spiro, Benjamin P.

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-138513

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 05.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Les petites et moyennes industries dans les pays en voie de développement

Benjamin P. Spiro,
Président de « Conseil en Développement »,
San Francisco

Depuis quelques années, les organisations internationales commencent à accorder plus d'attention au développement des petites et moyennes entreprises (PME) du tiers monde. Bien que certains progrès aient été réalisés dans l'appréciation des problèmes auxquels ces entreprises font face, il reste encore beaucoup à apprendre pour arriver à comprendre les raisons du succès d'une PME, de sa progression de petite à moyenne, voire à grande entreprise, ou alors de sa débâcle et de sa disparition.

Un point important acquis pour la plupart de ceux qui se préoccupent des PME, c'est qu'il n'existe pas de façon simple de les définir. D'aucuns essaient de les classer en fonction du nombre d'employés, généralement entre cinq et cinquante, ce qui élimine beaucoup d'entreprises en dehors de ces limites. D'autres parlent de la valeur des actifs fixes ou encore des actifs totaux, ajoutant parfois les actifs de l'entrepreneur à ceux de son entreprise. Les limites inférieures et supérieures varient beaucoup d'un pays à un autre, ainsi que d'un expert à l'autre. D'autres encore, qui se laissent tenter par les classifications faciles qu'offrent les statistiques, pour autant qu'il y ait des statistiques, classent les PME en fonction de la valeur de leur production. Tout en acceptant le fait qu'une certaine quantification est nécessaire pour permettre de placer les PME dans le contexte de la structure économique d'un pays, nous préférons adopter des définitions plus empiriques: par exemple, on identifie comme petite entreprise celle dans laquelle l'entrepreneur ou le directeur est un généraliste, non seulement capable, mais aussi en mesure de maîtriser la gestion de son entreprise, ses contrôles, sa technologie et sa commercialisation, tant pour l'achat des matières premières requises, que pour la vente des produits finis. Cette définition peut aussi s'exprimer en fonction de la mentalité de l'entrepreneur, qui désire participer à tous les aspects de son entreprises et les contrôler lui-même. Dans le monde du transnationalisme ou du multinationalisme, une définition plus sophistiquée pourrait présenter la PME comme l'entreprise qui n'offre pas d'attrait pour les investissements étrangers.

Il y a quinze ans, alors que nous réalisions la première étude du statut de la petite entreprise en Amérique latine, on pouvait relever que, d'une façon générale, ces entreprises étaient exclues des divers programmes d'assistance technique ou financière existant dans les pays de ce continent. La plupart du temps, l'existence de ces entreprises était simplement ignorée du niveau municipal à celui le plus élevé du gouvernement. La situation a changé,

bien que dans beaucoup de cas les mesures mêmes qui ont été prises pour identifier et assister les PME ont eu pour effet de les amener à chercher un nouvel anonymat. Par exemple, au Pérou, les lois régissant les investissements ont été modifiées pour offrir certains avantages fiscaux aux petites entreprises, tandis que par le passé, elles ne les offraient qu'aux grandes entreprises. Mais, pour pouvoir bénéficier de ces avantages, le petit entrepreneur doit remplir environ cinquante sept formalités, chacune demandant une journée de son temps, auprès de différentes agences gouvernementales, le plus souvent peu enclines à aider ces intrus à remplir les conditions requises par les lois. Le résultat évident, c'est que dans leur grande majorité, les PME préfèrent se passer de ces petits avantages fiscaux pour rester au ban de la société, ne payant pas du tout d'impôts et jouissant d'une liberté d'action considérable.

Les statistiques nationales ont tendance à accorder plus d'importance à l'emploi industriel qu'au nombre d'entreprises offrant de l'emploi. Ceci est facile à comprendre, puisque de nombreuses petites entreprises, qui préfèrent rester inconnues réussissent souvent à éviter même les recensements les mieux organisés. Par conséquent, ces recensements ne fournissent guère qu'une estimation du nombre des entreprises, alors que celui de l'emploi est probablement plus près de la réalité. Malgré cette insuffisance des statistiques, il a été possible d'observer dans bon nombre de pays industrialisés et en voie de développement que ce nombre estimé d'entreprises industrielles est resté relativement stable pendant de nombreuses années, alors que l'emploi industriel était en augmentation. Il serait nécessaire de disposer d'échantillons beaucoup plus grands pour confirmer cette certitude, mais on peut d'ores et déjà extrapoler et affirmer que: *dans un pays donné, le nombre total d'entreprises industrielles restera probablement constant pendant une période assez longue.* Ce postulat aide à expliquer bon nombre de comportements de PME observés durant ces quinze dernières années.

Les grandes entreprises continuent à représenter un pourcentage très faible du nombre total des entreprises. Leur introduction ou leur développement dans un pays a souvent pour résultat de rendre redondantes bon nombre de petites entreprises, quand bien même elles peuvent simultanément leur offrir de nouvelles opportunités en amont et en aval. Cela veut dire que le nombre des PME ne change pas beaucoup, mais que la composition du secteur change. Cela veut aussi dire que le nombre total d'entrepreneurs reste relativement constant, mais avec un taux de renouvellement qui n'a pas encore été déterminé. Il existe cependant certains indices qui permettent de penser que la vie moyenne d'une petite entreprise peut être de l'ordre de sept à dix ans. Les raisons qui peuvent provoquer la disparition de petites entreprises comprennent: l'obsolescence technologique, la redondance économique, la disparition des sources de matières premières, des marchés ou même de l'entrepreneur lui-même. Le manque de support économique, y compris de l'assistance technique, de services de conseillers et d'accès à des ressources financières, peut également être important. Une trop grande bienveillance envers les PME de la part des autorités, désireuses de compenser leurs négligences passées envers elles, peut souvent produire l'effet contraire. Par exemple, la loi colombienne permettant un salaire minimum plus bas dans les petites industries que dans les grandes, dans le but de les rendre plus compétitives, a eu l'effet juste opposé. Les petites entreprises devinrent rapidement un terrain de formation professionnelle, les ouvriers une fois formés partant vers les grandes entreprises et des salaires plus élevés. Le résultat, comme on peut s'en douter, a été une réduction marquée de la

productivité dans les petites entreprises. A ce stade, il vaut la peine de mentionner à nouveau la tendance du statisticien de chercher à en savoir toujours plus ; par exemple, il accumule des informations sur les petites entreprises sans se rendre compte que le temps passé par les entrepreneurs à remplir leurs questionnaires est du temps pris aux activités productives.

Le taux de renouvellement des PME est directement affecté par leur désir de rester inconnues. Bien souvent, elles louent les locaux dans lesquels elles opèrent afin de pouvoir se déplacer sans trop de difficultés dans une autre localité, sous le même ou sous un autre nom lorsque le fisc, par exemple, devient trop insistant. En termes économiques, l'entreprise a survécu, tandis que du point de vue statistique, il y a eu un renouvellement.

Du point de vue du développement économique, le fait que le nombre d'entreprises du secteur PME est en stagnation remet sérieusement en question les hypothèses telles que celle du président de la Banque Mondiale [1] selon lesquelles on peut créer des industries à très basse capitalisation où les pauvres des projets de développement urbain peuvent trouver de l'emploi.

Ce qui se passe plutôt, c'est un simple transfert de postes, sans aucune augmentation de l'emploi total: il y a renouvellement sous forme de tranferts, même si le nombre total des entreprises et des emplois ne varie pas d'une façon significative. La question se pose donc de savoir si la situation pourrait changer avec une aide plus considérable que le très faible support économique du passé, ou tout au moins mieux dirigée? Fondamentalement, la réponse est négative, car, dans le cadre de systèmes économiques relativement libres, le développement de grandes entreprises est le résultat d'intérêts étrangers et locaux qui ne prennent que rarement en considération le contexte économique et surtout social du pays, avec comme résultat, parmi d'autres, la redondance mentionnée ci-dessus. L'idée souvent avancée qu'il devrait être possible de coordonner les efforts de PME, par exemple pour augmenter les exportations, a pour effet la disparition de ces mêmes PME et leur remplacement par une espèce de corps constitué dans lequel la nature même de la petite entreprise, c'est-à-dire l'engagement personnel de l'entrepreneur dans tous les aspects de son entreprise, est perdue, et avec elle l'entrepreneur lui-même. Il y a des exceptions, mais suffisamment peu pour confirmer la règle et même les coopératives de production sont très rares. On peut trouver d'autres formes d'associations sur une base pragmatique, mais là encore, elles ne sont pas fréquentes. Par exemple, la guilde des cordonniers dans la médina de Sfax en Tunisie, est organisée sous forme de séries de chaînes de production dans lesquelles chaque étape de la production, de l'achat des matières premières à la vente du produit fini, est réalisée par une petite entreprise indépendante qui participe au procédé mais maintient sa propre autonomie. Cependant, l'introduction d'une technologie nouvelle, sur une large échelle, est déjà en train d'éroder ce système et il est fort probable qu'il disparaisse d'ici peu.

Etre petit n'est pas une vertu en soi-même. Cela permet cependant de surmonter les problèmes de concentration géographique de l'emploi, du transport, de la facilité d'accès aux marchés locaux, etc. et par ce faire, devient une vertu économique. En Algérie, par exemple, où les PME ont été presque entièrement absorbées par les sociétés d'Etat, toutes à une très grande échelle, et où les anciens entrepreneurs ont été engagés en tant qu'ouvriers salariés, leur absence laisse un tel vide que la question se pose maintenant de trouver un moyen de promouvoir leur réapparition.

De récentes études sur le développement historique des PME dans certains pays de l'Extrême Orient indiquent une évolution rapide de leurs économies. Toutes les statistiques disponibles recueillies et analysées donnent des résultats qui divergent radicalement de ceux rencontrés en Afrique et en Amérique. La raison fondamentale de ces différences est la guerre qu'ils ont vécue non pas en tant qu'observateurs ou satellites, ce qui fut le cas pour la plupart des pays d'Afrique et d'Amérique latine, mais en tant que participants. Il s'agit du Japon, de Formose et de la Corée du Sud. Dans ces trois cas, l'effet bien connu de la défaite est remarquable, et c'est pourquoi ces pays paraissent être des exceptions.

Une autre observation qu'il a été possible de faire dans bon nombre de pays industrialisés et en voie de développement est que: *le nombre des entreprises moyennes tend à diminuer dans le temps, en tant que pourcentage du nombre total des entreprises.* Ce deuxième postulat soulève plusieurs questions, d'abord sur les raisons inhérentes à cette situation, et ensuite sur les causes exogènes. Parmi les premières, la plus importante sans doute est l'état d'esprit du petit entrepreneur lui-même. Une petite entreprise est dans la plupart des cas le fait d'une seule personne. Que cette personne ait débuté en tant qu'artisan qui a évolué en petite entreprise en créant des postes de travail pour les autres afin d'augmenter sa capacité de production, ou bien qu'elle ait créé la petite entreprise dès le début n'a pas d'importance. Le fait que cette personne ait su trouver dans sa nature le désir de créer une activité à laquelle elle pouvait participer et qu'elle pouvait contrôler, indique un dynamisme, un désir d'indépendance qui est inné et qui ne s'acquiert pas. La plupart des entrepreneurs, dans des circonstances données, sont satisfaits d'en rester là, leur impulsion ayant été accomplie par la création de l'entreprise. Cependant, comme nous l'avons mentionné ci-dessus, il peut arriver que les circonstances changent, ce qui veut dire que pour survivre, l'entrepreneur ne voie pas d'alternative à la clôture que de grandir et de s'étendre soit dans sa propre spécialité, soit dans une autre. Pour ce faire, l'entrepreneur doit souvent chercher de l'assistance au dehors, parfois temporaire, des conseils sur l'un ou l'autre des aspects de la gestion de l'entreprise, parfois permanente, sous forme de sang frais importé dans la firme pour partager le poids de cette gestion. Curieusement, c'est à ce stade que la plupart des entrepreneurs soulèvent des objections. Ils voient là la perte de leur indépendance, de leur capacité à faire des affaires ou, plus souvent encore, de mener le genre de vie qui leur plaît sans avoir à en rendre compte à personne. Ils y voient aussi la transition vers une situation dans laquelle il leur faudrait partager avec d'autres le sentiment d'être maîtres non seulement de leur profession, mais aussi de leur entreprise. Mais plus important encore, ils y voient une brèche par laquelle peut empiéter dans leurs affaires cette force omniprésente qu'est le gouvernement. Beaucoup préfèrent maintenir leur statut de petits entrepreneurs ou alors, si ce n'est pas possible, fermer boutique. Dans certains pays comme en Algérie, la seule alternative pour eux a été de s'engager en tant qu'ouvriers qualifiés dans les entreprises de l'Etat.

Parmi les facteurs exogènes, les plus importants ont trait à la législation fiscale et sociale. Alors qu'il est souvent possible aux chefs de petites entreprises d'échapper aux effets de ces lois, préférant payer les amendes s'ils sont attrapés et changeant souvent l'identité de leur firme pour pouvoir continuer, ceci n'est pas possible pour l'entreprise moyenne qui, elle, ne possède pas cette flexibilité d'action. Il n'est plus possible pour elle de sous-évaluer dans ses déclarations son nombre d'ouvriers afin d'éviter de payer les charges sociales. Il n'est plus possible pour elle non plus d'employer ses ouvriers pour des périodes de moindre durée que le minimum requis pour garantir l'ouvrier contre les renvois intempestifs. Or, ce ne sont pas

tellement les impôts qui représentent un lourd fardeau, mais bien les charges sociales, établies à l'instigation du BIT avec les meilleures intentions du monde, mais souvent tellement peu réalistes que seuls les pays en voie de développement les appliquent, s'étant fait un point d'honneur de ratifier toutes les conventions approuvées à Genève, alors qu'ils sont le moins à même de se le permettre. Les conséquences en sont que le coût de la main-d'œuvre des PME est plus élevé, en pourcentage des coûts totaux de production, que pour les grandes entreprises et, que sans les avantages que les économies d'échelle offrent aux grandes entreprises, elles ne sont plus compétitives. Alors, comme il est difficile de revenir en arrière, soit du statut de moyenne entreprise à celui de petite entreprise (la crainte de perdre la face serait à elle seule une entrave majeure), bien des entreprises moyennes disparaissent, soit de leur propre chef, soit par faillite, soit encore, lorsqu'elles sont incapables de résoudre le dilemme, elles sont absorbées par d'autres firmes dans le processus de conglomération. Ce n'est que rarement que des coopératives de production regroupant des petites entreprises ont pu être établies et, une fois établies, ont rencontré le succès. Les entreprises moyennes ont tous les désavantages des petites et des grandes entreprises, sans avoir les avantages ni des unes, ni des autres. A cause du coût élevé, que représente pour elles l'obtention d'avantages fiscaux tels que remises d'impôts et crédits d'investissements offerts par les codes d'investissements désireux d'attirer des capitaux étrangers, les moyennes entreprises se trouvent plus proches des petites que des grandes entreprises. Quant il s'agit de bénéficier d'avantages mis à la disposition d'entreprises qui contribuent à la balance des paiements en exportant tout ou partie de leur production, les PME découvrent qu'elles sont laissées pour compte, le coût des demandes pour obtenir les avantages étant plus élevé que le résultat attendu. Comme la plupart des codes d'investissements et des législations industrielles des pays en voie de développement ont pour but premier d'attirer les gros poissons, il serait peut-être opportun d'essayer une nouvelle définition des PME, c'est-à-dire, les entreprises qui ne sont pas grandes. Même au Japon où l'industrie a maintenant atteint un très haut degré de développement, il serait facile d'établir une liste des grandes entreprises. En 1975, par exemple, on considérait 4324 entreprises comme grandes, sur un total de 813 633, soit à peine un demi pourcent. Il faut cependant reconnaître que bien des entreprises qui au Japon ne sont pas considérées comme grandes, le seraient sans doute ailleurs, mais malgré tout, la liste resterait relativement réduite, même si ces entreprises y étaient inclues. La notion de ce qui constitue une grande entreprise n'a pas besoin d'être définie d'une façon précise, la grandeur étant tout autant un état d'esprit que de fait.

A ce stade du raisonnement, que devient l'idée classique que les entreprises commencent petites et se développent pour devenir moyennes et enfin grandes?

A moins d'être responsable d'un procédé de technologie avancée pour lequel il n'y a ni compétition, ni de larges marchés, cela peut être assez difficile d'être une entreprise moyenne. Même dans ce cas, si le procédé ne se place pas d'une façon précise dans un système intégré, verticalement ou horizontalement, l'entreprise devient facilement la proie d'autres entreprises qui trouvent plus facile de s'agrandir par absorption qu'en faisant l'effort elles-mêmes. On peut se demander combien souvent ce processus de conglomération n'a pas pour résultat de ralentir ou même d'arrêter le développement de nouvelles idées, de nouveaux procédés, au lieu d'ouvrir les opportunités pour du vrai développement. Là encore, il faudrait pouvoir réaliser des études détaillées, mais le fait n'en reste pas moins que la situation d'entreprise moyenne n'est pas confortable: elle n'est ni chair ni poisson dans

bien des cas. Dans la conception moderne, il est donc possible de définir bien des grandes entreprises comme des conglomérats de moyennes entreprises où l'importance économique du conglomérat remplace l'esprit d'entreprise de ses composantes.

A ce stade, il devient possible de considérer les PME comme un secteur bien limité, avec des caractéristiques et des problèmes bien définis. Ce n'est pas le but de cet article de faire un inventaire complet de tous les éléments qui affectent ce secteur, mais plutôt de mettre le doigt sur certains aspects qui ont été soit ignorés, soit mal interprétés par le passé. Une doctrine par exemple, prétend que les PME manquent de fonds de roulement permanent, et bien des institutions ont cherché à y remédier. En fait, on a pu observer que *plus l'entreprise est petite, plus son fonds de roulement permanent est petit en tant que pourcentage total de l'actif.* Cela veut dire que la petite entreprise a rarement l'occasion de programmer sa production de façon telle qu'un investissement important en fonds de roulement soit justifié. Trop souvent, la petite entreprise doit pouvoir saisir des occasions d'acheter des matières premières ou autres «inputs», n'ayant pas accès à des sources permanentes. Pour pouvoir le faire, elle a besoin d'une liquidité qu'elle ne possède que rarement, ou alors d'un accès à un crédit rapide. Même si ce crédit est cher, le fait qu'il n'est généralement utilisé que pour de courtes périodes en rend son vrai coût inférieur à celui de ressources permanentes. Dans ce cadre, on observe que *plus petite est l'entreprise, plus élevé est le pourcentage de ses ressources totales qui provient de sources non bancaires.* La question qui se pose est de savoir si cette situation s'établit au détriment ou non du secteur PME. Dans les circonstances actuelles, cela ne paraît pas être le cas: le crédit non bancaire représente très souvent la seule source effective de fonds disponible sans délais coûteux. Les institutions financières continuent à présumer que toutes les entreprises, grandes et petites, doivent être considérées sur la base des mêmes critères — information économique et financière, références multiples, garanties et évidence que les fonds ne seront pas utilisés à d'autres fins, etc. — tout en accordant quelques concessions mineures concernant l'information aux plus petites firmes. Evidemment, un tel système ne peut pas correspondre et ne correspond pas aux besoins des plus petites entreprises qui, de par leur nature même, doivent maintenir une situation flexible. Les opportunités dont elles dépendent n'attendent pas qu'une banque se décide à accorder ou à refuser un crédit: il faut les saisir sans hésiter. Jusqu'à maintenant, les institutions financières n'ont pas su apprécier cet état de chose et continuent à exiger des entreprises une certaine structuration financière qui équivaut à un durcissement des artères, menant à une mort lente.

Il n'existe pas d'études sur les carences de remboursements de crédits accordés en dehors des banques, qui eux dépendent d'un système simple de garanties plutôt sociales que financières; un tel système de crédits se passe certainement de longs questionnaires et autres formalités. Le fait que même le Coran n'ait pas réussi à éliminer les prêteurs d'argent peut nous amener à songer que le taux de carences de ce système doit être très bas. Il faut donc se demander pourquoi, si ce système non bancaire est si utile qu'il réussisse à survivre face au réseau financier complexe qui existe maintenant, le réseau financier ne sait pas adopter les méthodes du secteur non bancaire. Les petites banques commerciales, celles qui sont très proches des communautés qu'elles desservent, savent occasionnellement offrir un service qui peut entrer en compétition avec le secteur non bancaire. Les banques commerciales plus grandes ont tendance à éviter les petits emprunteurs. Mais ce sont les prétendues banques de développement, surtout celles dites «privées», trop souvent dirigées par des gradués de hautes écoles d'administration sans expérience bancaire, persuadés de la notion théorique que la banque commerciale n'est pas en mesure de répondre aux besoins de l'industrie,

grande ou petite, qui sont les moins compétitives: le taux des crédits qu'ils offrent peut être nominalement bas; mais s'il fallait prendre en compte le coût des occasions manquées, du temps perdu à remplir de multiples formulaires, à répondre à des questions sans fin, ou simplement à attendre que le processus de décision suive son cours très lent dans le cadre de l'institution, on pourrait se demander qui, du banquier de développement ou du prêteur d'argent, est le véritable usurier.

Les institutions financières font grand cas de ce que leur coûte la satisfaction des besoins des PME, mais personne n'a encore soulevé la question du coût, que les PME doivent supporter du fait de cette assistance: un coût qui augmente par unité de financement inversément proportionnellement à l'importance de l'emprunteur. Ce coût se reflète non seulement dans le traitement de l'opération financière elle-même, mais surtout dans l'insistance mise par les institutions financières à ce que les PME se dotent d'une certaine structuration standard. Afin de s'en assurer, ces institutions fournissent ou procurent de l'assistance technique sur certains ou sur tous les aspects de la gestion de l'entreprise.

Pendant bien des années, nous avons nous-mêmes préconisé que l'assistance technique sans crédit ou que le crédit sans assistance technique ne pourrait avoir qu'un impact très limité[2]. L'assistance technique suggérée à l'époque était justifiée par des observations qui indiquaient que le chef d'une petite entreprise était très seul, en proie à toute sorte d'influences exogènes, et qu'il manquait généralement de sophistication. On pensait à cette époque que les pressions créées par l'apport de technologies nouvelles, et la compétition de grandes entreprises souvent implantées pour des raisons de prestige et protégées par des législations irréalistes, pourraient bien conduire (et dans le cas du Brésil ont effectivement conduit) à l'élimination d'un grand nombre de petites entreprises. L'assistance technique était sensée apporter à l'entrepreneur, si l'on peut dire, une béquille intelligente sur laquelle s'appuyer en cas de besoin, capable non seulement de répondre à une question, mais aussi d'offrir des suggestions. Cette notion était «Rousseau-esque», en ceci qu'elle n'a pas su anticiper son acceptation et par conséquent, dans un monde voué au développement, sa croissance au point où elle pouvait devenir contre-productive, ni reconnaître la résistance du petit entrepreneur. En ce qui concerne le premier point, la force de la petite entreprise c'est que son propriétaire se trouve au centre même des activités de production. Toute déviation de cette base vers des activités non productives — préparation de statistiques, de formulaires, etc. — tend à réduire l'efficacité de l'entreprise. Puisque l'entrepreneur est en même temps la tête et le cœur de son entreprise, le temps passé à participer à, et à recevoir même la mieux intentionnée des assistances techniques, le sera au détriment du temps de production. On a pu argumenter que l'augmentation de la productivité résultant de l'assistance technique pourrait compenser cette perte. C'est douteux, car surtout ajourd'hui, l'assistance technique est offerte par principe et pas nécessairement pour répondre à un vrai besoin. En plus, comme l'expert est presque toujours un salarié, avec peu ou prou d'expérience en tant qu'entrepreneur, il est rarement conscient de la valeur de son temps et encore moins de celui de l'entrepreneur. L'effet de cette façon de voir les choses — dans certains pays on prétend même l'imposer — peut avoir des résultats fâcheux. Tant les banques de développement que les organismes d'assistance technique ont tendance à regarder leurs activités comme des buts en soi, oubliant que le seul but de l'entrepreneur est la production d'un profit. En ce qui concerne la deuxième observation, la résistance du petit entrepreneur, peu d'efforts ont été consacrés à des études systématiques des motivations qualitatives des entrepreneurs. Cependant, une étude en profondeur récente[3] a fait ressortir le fait qu'à cause de ses besoins

limités, le vrai entrepreneur réussit à survivre là où une organisation plus structurée se verrait acculée à la faillite.

Ce qui précède ne veut pas dire que rien ne peut ou ne doit être fait en faveur des PME, bien loin de là. Le but de cet article a été de faire ressortir le besoin d'une ré-évaluation critique de la situation, non seulement des besoins, mais aussi des instruments requis pour faire face à ces besoins. Nous espérons que ce but a été atteint.

---

[1] Alastair J. Stone : Urban development, jobs, access to goods and services are seen as keys », *Report*, Sept.–Oct. 1977.

[2] *Encuesta relativa a la situacion economica y social de la pequeña industria y la artésania en varios apises de America Latina*, OIT, Ginebra 1974.

[3] Institut National de Statistique de Tunisie, *Enquête sur les conditions existant dans l'industrie du bois et du meuble*. Tunis, 1978.