Développement des petites et moyennes entreprises à forte croissance : Qu'est-ce qui fonctionne ?

Les petites et moyennes entreprises (PME), qui constituent la majorité de la base des entreprises et sont des moteurs importants du produit intérieur brut (PIB) et de l'emploi dans de nombreux pays en développement, sont des cibles prisés de l'aide des donateurs. Pour aider l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) à concevoir des activités qui stimuleront au mieux la croissance des PME en termes de profit et/ou d'emploi, l'Office of Trade and Regulatory Reform (TRR) Trade and Competitiveness Activity (TCA) du Bureau de la croissance économique, de l'éducation et de l'environnement (E3) a examiné les dernières recherches et interrogé des experts en développement des PME pour formuler les théories populaires du changement (ToCs) et présenter les preuves disponibles à leur sujet. L'analyse fournit également un compte rendu des débats, des critiques et des facteurs démographiques et contextuels de chaque ToC, des lacunes dans les preuves et des implications pour la conception du projet.

INTERVENTIONS, PREUVES ET IMPACT

Comme le résume le tableau suivant[1], notre recherche révèle que le niveau d'impact varie grandement selon les différents types d'interventions. Notre analyse met également en lumière les lacunes dans la base de données probantes qui rendent plus difficile de déterminer de façon concluante l'impact d'autres interventions. Les donateurs devraient tenir compte de ces deux facteurs lors de la conception des projets.

CATÉGORIE D'INTERVENTION	TYPE D'INTERVENTION	NIVEAU DE PREUVE	NIVEAU D'IMPACT
Gestion des affaires	Formation	FORT	FAIBLE
	Services d'experts-conseils	FORT	HAUT
	Subventions de contrepartie	FAIBLE	MIXTE-HAUT
Accès au financement	Accès au crédit	MODÉRÉ	HAUT[2]
Registre de commerce et taxes	Inscription des entreprises	FAIBLE	FAIBLE
	Politiques et administration fiscales	MODÉRÉ	HAUT
Accès au marché	Liens avec le marché	MODÉRÉ	HAUT[3]
	Promotion et soutien des exportations	FAIBLE	MIXTE
Innovation	Soutien à l'innovation des produits	FAIBLE	MIXTE

RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES

Faire ce qui Fonctionne	Réaliser le contexte - Conception de projet spécifique	Mener des recherches supplémentaires	Tenir compte de la rentabilité
Se concentrer sur les interventions avec des preuves modérées à solides appuyant les résultats à fort impact (voir le tableau résumant les interventions, les preuves et l'impact)	Commencer par une analyse contextuelle pour identifier les PME cibles et comprendre leurs besoins d'affaires uniques et leurs contraintes à la croissance, puis élaborer des ToC appropriées.	Combler les lacunes dans la base de données probantes : absence de segmentation selon le stade du cycle de vie de l'entreprise, l'âge et la taille ainsi que l'âge et le sexe du propriétaire ; méthodes optimales de sélection des PME à forte croissance ; analyses du rapport coût/efficacité.	Évaluer les compromis entre le coût estimatif et l'impact potentiel, et chercher à enrichir la base de connaissances avec de meilleures données sur le rapport coût-efficacité.

1 Ces constatations résument les données agrégées recueillies dans divers contextes. Le niveau de preuve et/ou le niveau d'impact de chacun des types d'intervention peut sembler différent s'il est axé sur un seul contexte.

2 Ce classement dépend du type d'intervention d'accès au crédit. Les lois sur l'accès à l'information et les lois sur les garanties ont un impact important sur la croissance des PME, tandis que les résultats sur les garanties de crédit et les subventions aux prêts étaient mitigés ou faibles.

3 Bien que l'impact soit élevé, les liens avec le marché doivent être jumelés à un transfert d'information de la part des entreprises chefs de file.

USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

APERÇUS ET RECOMMANDATIONS PAR CATÉGORIE

En plus de passer en revue les preuves qui existent autour des interventions de développement des PME, ce rapport met en évidence un certain nombre de recommandations pour les donateurs:

GESTION DES AFFAIRES

- Formation commerciale et technique
  - Les services de conseil et de coaching sur mesure sont plus efficaces que les formations en classe.
  - Le type de formation doit correspondre à vos objectifs, par exemple, une formation en marketing entraîne généralement une augmentation des ventes et de l'emploi, tandis que la formation en finance entraîne souvent des mesures de contrôle des coûts qui peuvent en fait réduire l'emploi.
  - La formation coûte cher par rapport à d'autres interventions, elle doit donc être ciblée et idéalement associée à des initiatives d'accès au financement.
- Services d'experts-conseils
  - Il est essentiel d'identifier les contraintes existantes à l'utilisation des services de consultation (p. ex. manque d'information, aversion pour le risque et contraintes de crédit) et d'en tenir compte dans la conception des programmes.
- Subventions de contrepartie
  - Les programmes devraient chercher à cerner et à corriger les défaillances sous-jacentes du marché, à atténuer les externalités (p. ex. distorsions du marché) et à évaluer le potentiel d'additionnalité (c.-à-d. si les entreprises auraient payé pour les biens ou services de toute façon) lorsqu'elles utilisent des subventions de contrepartie.

ACCÈS AU FINANCEMENT

- Information sur le crédit et lois sur les garanties
  - La réduction des asymétries d'information (par exemple, par la création ou le renforcement de bureaux de crédit) et l'élargissement des lois sur les garanties pour inclure les actifs mobiliers ont des effets positifs sur la croissance des PME.
- Prêts subventionnés
  - Les lignes de crédit subventionnées, dans le cadre desquelles les institutions financières reçoivent des fonds pour rétrocéder des prêts à des taux inférieurs aux taux commerciaux, n'ont pas démontré un rendement élevé de la rentabilité des PME.
- Garanties de crédit
  - Les garanties de crédit peuvent aider les PME à croître plus rapidement. Toutefois, elles sont également associées à un risque accru de défaut.
  - Appliquer les meilleures pratiques suivantes de la Banque mondiale lors de l'utilisation des systèmes de garantie :
    Laisser l'évaluation du crédit et la prise de décision au secteur privé.
    - Laisser l'évaluation du crédit et la prise de décision au secteur privé
    - Les ratios de couverture par le plafonnement et le report du paiement de la garantie jusqu'à ce que le prêteur prenne des mesures de recouvrement
    - Des garanties de prix pour tenir compte de la nécessité de la viabilité financière et de la minimisation des risques.
    - Encourager l'utilisation d'outils de gestion des risques.

REGISTRE DE COMMERCE ET TAXES

- Enregistrement de l'entreprise
  - Il y a peu de preuves que la formalisation a un impact positif sur la croissance des PME.
- Politiques et administration fiscales
  - Il a été démontré que la simplification des coûts de mise en conformité fiscale et la réduction de la charge fiscale augmentent la rentabilité des PME.
  - Les réformes de la politique fiscale peuvent également conduire à une large croissance des PME.
  - Les cycles limités des programmes de l'USAID posent un défi à l'adoption et à la mise en œuvre des réformes politiques.

ACCÈS AU MARCHÉ

- Liens avec le marché
  - Il a été démontré que les programmes d'établissement de liens avec le marché augmentent les ventes et l'emploi des PME, le plus efficacement grâce à des interventions axées sur la demande.
  - Les programmes doivent aller au-delà de l'appariement de base pour inclure le renforcement des capacités des PME par des mesures incitatives.
- Promotion et soutien des exportations
  - Les services groupés combinant conseil, planification et missions commerciales sont plus efficaces lorsqu'ils visent à aider les entreprises à pénétrer de nouveaux marchés avec de nouveaux produits - et peuvent avoir un impact immédiat sur les bénéfices et l'emploi des PME - mais leur impact à long terme est moins clair

INNOVATION

- Soutien à l'innovation des produits
  - Il a été démontré que le soutien à l'innovation de produits a un effet globalement positif sur l'emploi des PME.
  - Les meilleurs moyens de soutenir l'innovation sont d'améliorer l'environnement favorable (par exemple, en augmentant le soutien public à l'innovation ou en garantissant un système fiable de protection des droits de propriété intellectuelle), en ciblant le renforcement des capacités pour améliorer l'utilisation des ressources humaines et financières par les PME et faciliter l'accès au financement.
  - Les bailleurs de fonds devraient envisager des modèles d'accélérateur pour aider à mettre en place des systèmes d'innovation efficaces et autosuffisants.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec : Anastasia de Santos Économiste pour USAID/E3/TRR
adesantos@usaid.gov

Cliquez ici pour le rapport complet.

Mai 2019 | Cette étude est rendue possible grâce au soutien du peuple américain par le biais de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Son contenu relève de la seule responsabilité de SSG Advisors, LLC (dba Resonance) et ne reflète pas nécessairement le point de vue de l'USAID ou du gouvernement américain. Il a été produit en collaboration avec le Bureau de la croissance économique, de l'éducation et de l'environnement (E3), Bureau du commerce et de la réforme réglementaire (TRR).