



# Le développement du secteur privé dans les pays pauvres : faut-il changer de recette ?

(d'après *Entreprendre pour le développement 2007*)

par Federico Bonaglia et Kiichiro Fukasaku

- ◆ En créant et en exploitant des « idées », l'activité des entreprises privées tire la croissance, dans les pays riches comme dans les pays pauvres.
- ◆ La mise en place d'un environnement propice aux affaires est une condition nécessaire mais non suffisante pour promouvoir le secteur privé dans les pays pauvres.
- ◆ Le dialogue, la transparence, la responsabilité et l'évaluation confortent l'efficacité des politiques de développement du secteur privé.

L'activité des entreprises privées apporte une valeur ajoutée aux ressources d'un pays, en proposant des combinaisons nouvelles dans des leurs utilisations alternatives. Pour reprendre la métaphore de Paul Romer, « la croissance économique naît de recettes meilleures et non d'un surcroît d'activité culinaire. Les nouvelles recettes ont généralement moins d'effets secondaires déplaisants et génèrent davantage de valeur économique par unité de matière première ». Le monde des affaires en témoigne. Ainsi par exemple, les producteurs thaïlandais d'ananas en boîte ont fait preuve d'ingéniosité pour développer leurs affaires, en utilisant des sous-produits (restes des ananas épluchés par exemple) pour produire du jus de fruit et des gels à l'ananas ou des pelures qui servent à préparer des aliments pour animaux ou un édulcorant naturel. En Chine, les dépanneurs de Haier – un fabricant d'appareils électroménagers – ont découvert que dans les zones rurales, les clients utilisaient leurs machines à laver pour nettoyer leurs vêtements, certes, mais aussi pour laver les légumes. Ils ont transmis l'information aux responsables produits, qui ont demandé aux ingénieurs d'apporter des modifications aux appareils existants – ce qu'ils firent en les équipant notamment de tuyaux d'évacuation plus larges, pour éviter que les épluchures ne les bouchent. Grâce notamment à cette innovation, Haier est devenu leader sur le marché national et au-delà des frontières.

La publication phare du Centre de développement (*Entreprendre pour le développement, 2007*) étudie des solutions pour que les entreprises privées des pays en développement et émergents puissent mieux profiter des opportunités d'affaires créées par leur participation accrue

aux marchés mondiaux et régionaux. Il est indispensable de comprendre les activités des entreprises privées et les interactions public/privé pour concevoir les politiques publiques adéquates et permettre au secteur privé<sup>1</sup> de jouer pleinement son rôle dans le processus de développement d'une nation.

## Promouvoir le secteur privé – un enjeu de la politique de développement

Les décideurs des pays pauvres s'efforcent depuis quelque temps de promouvoir le développement du secteur privé (DSP), pilier de leurs stratégies nationales de développement que sont, notamment, les documents stratégiques de réduction de la pauvreté (DSRP). La plupart des DSRP de seconde génération, élaborés en étroite concertation avec les représentants du secteur privé, reconnaissent la nécessité de renforcer les capacités productives et commerciales afin de favoriser la croissance. De leur côté, les bailleurs de fonds font de réels efforts pour gérer les contraintes « du côté de l'offre » et consolider les capacités du secteur privé à répondre aux opportunités nées de la mondialisation et de la participation aux chaînes d'approvisionnement mondiales. En 2005, ils ont alloué près d'un quart des engagements totaux d'aide publique au développement aux activités d'« aide pour le commerce ».

1. L'expression « secteur privé » recouvre tous les acteurs privés – individus et entreprises – engagés dans des activités entraînant une prise de risques pour réaliser des profits et générer des revenus lors d'échanges commerciaux. Elle s'applique aussi bien aux petits exploitants agricoles qu'aux grandes multinationales.

## Mettre en place un environnement propice aux affaires – une condition nécessaire mais non suffisante

Pour comprendre la raison d'être des politiques de DSP, l'analyse du marché de la technologie et de l'innovation est utile. La technologie ne peut pas être transférée, comme n'importe quel autre produit, à un pays en développement. Pour être effective, son implantation doit comprendre plusieurs aspects essentiels de renforcement des capacités : le fait de fournir des équipements et des consignes d'utilisation, des brevets, des plans ou des modèles ne garantit pas qu'elle sera effectivement utilisée. Le progrès technologique est le résultat d'activités engagées à cette fin par des entreprises. Un tel « effort technologique » n'est ni exogène ni automatique. L'explicitation des nombreuses composantes tacites de la technologie exige un effort individuel, sachant que l'essentiel de l'effort technologique intervient ailleurs qu'à la frontière de la technologie.

L'apprentissage est un déterminant fondamental du DSP et sa réussite dépend de l'efficacité du fonctionnement des marchés ou des institutions et de la manière dont l'incertitude est gérée, les externalités exploitées et la coordination entre les multiples acteurs menée. Le grand message politique de cette approche est clair : il s'agit d'appuyer le renforcement et la consolidation des « capacités » technologiques, à savoir les compétences – techniques, managériales et organisationnelles – dont les entreprises ont besoin pour bien utiliser le matériel (équipements) et le logiciel (informations) technologiques.

Une approche récente – dite « nouvelle politique industrielle » – prône à peu près la même chose. Elle tente de résoudre les problèmes de développement économique *sans ciblage préalable des meilleures solutions*. Les politiques industrielles traditionnelles cherchaient à récompenser les meilleures pratiques, en liant les subventions aux résultats. Mais elles comportent souvent le risque d'entraîner un comportement de recherche de rente. En outre, elles partent du principe que le secteur public possède les informations et les « capacités » nécessaires pour choisir et « présélectionner les gagnants ». Ce qui pose à la fois un *problème de découverte*, dans la mesure où dans une industrie dynamique les gagnants évoluent en permanence, et un *problème d'intérêts établis* accaparant toutes les rentes.

*Pour approfondir la question :*

*Entreprendre pour le développement 2007 : Promouvoir le secteur privé*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

BONAGLIA, F. et A. GOLDSTEIN (2007), « Plus que des t-shirts : les producteurs du sud dans les chaînes de valeur mondiales », *Repères* n° 49, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

BONAGLIA, F. (2006), *Renforcer le secteur privé dans les pays en développement : L'expérience des pays du Mékong*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.



Les lecteurs sont invités à citer ou reproduire les informations des *Repères* du Centre de développement de l'OCDE dans leurs propres publications. En échange, le Centre demande les remerciements de rigueur ainsi qu'un exemplaire de la publication. Le texte intégral des *Repères* et d'autres informations sur le Centre de développement et ses travaux sont disponibles sur : [www.oecd.org/dev](http://www.oecd.org/dev)

Centre de développement de l'OCDE  
2, rue André-Pascal,  
75775 Paris Cedex 16, France  
Tél : 33 (0)1 45.24.82.00  
Fax : 33 (0)1 44.30.61.49  
mél : [dev.contact@oecd.org](mailto:dev.contact@oecd.org)

## Améliorer l'efficacité des politiques de DSP

L'idée maîtresse de la « nouvelle politique industrielle » réside dans une diversification accrue de la structure de production, *via un processus de découverte* de nouvelles activités rentables. Cela implique également un processus de découverte des institutions requises. Un tel processus n'est pas automatique, puisque l'accession à de nouvelles niches de marché implique des coûts fixes et des risques non négligeables que le secteur privé risque de ne pas pouvoir assumer seul. Il convient donc d'instaurer des passerelles entre organisations publiques et privées, de développer les réseaux professionnels entre acteurs locaux et mondiaux (les diasporas), de privilégier les pôles d'activité et les chaînes de valeur et de se focaliser sur les entreprises les plus performantes, publiques et privées (en associant les meilleures agences publiques aux résultats des entreprises privées les meilleures et les plus prometteuses). En bref, cette politique consiste à *générer les synapses manquants* – sans ouvrir la voie à la recherche de rente.

La conception d'interventions exige une connaissance intime du fonctionnement du secteur privé, des chaînes de valeur internationales et de la capacité des producteurs nationaux à s'y intégrer. Le cadre mondial des chaînes de valeur, véritable outil de diagnostic, peut permettre d'identifier les goulets d'étranglement critiques, de découvrir les complémentarités stratégiques et d'impliquer les principaux acteurs dans la chaîne de valeur internationale avec laquelle les pouvoirs publics et le secteur privé local devront interagir pour promouvoir l'approvisionnement intérieur, la création de liens et la modernisation.

À cet effet, le dialogue, la transparence, la responsabilité et une évaluation permanente au moment de la conception et de la mise en œuvre des politiques sont indispensables pour éviter que des personnes bien placées n'accaparent tous les bénéfices d'interventions politiques et pour garantir une amélioration globale du bien-être. Les politiques doivent aussi opter pour une approche dynamique et évolutive, puisque leurs ultimes bénéficiaires sont les entreprises, constamment confrontées à des changements économiques, technologiques et réglementaires.