



FIDA

FONDS INTERNATIONAL DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE

Conseil d'administration - Soixante-dix-huitième session

Rome, 9-10 avril 2003

LA POLITIQUE DU FIDA RELATIVE AUX ENTREPRISES RURALES

TABLE DES MATIÈRES

SIGLES ET ACRONYMES	iii
I. RAISON D'ÊTRE: LE RÔLE DES MICROENTREPRISES ET PETITES ENTREPRISES DANS LA RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ	1
A. Contribution du secteur extra-agricole à la lutte contre la pauvreté	1
B. Les petites entreprises dans l'économie rurale	2
C. Le FIDA et les entreprises rurales	2
D. La place du secteur extra-agricole dans le cadre stratégique et les stratégies régionales du FIDA	4
II. LA PROMOTION DES MICROENTREPRISES ET PETITES ENTREPRISES EN FAVEUR DES PAUVRES EN MILIEU RURAL: DÉFINITION, ENSEIGNEMENTS TIRÉS ET PROBLÈMES	6
A. La promotion des microentreprises et petites entreprises rurales: enseignements tirés et problèmes rencontrés	6
B. Accès aux services financiers	7
C. Accès aux services autres que financiers	8
D. Accès aux marchés	10
E. Création d'un environnement institutionnel favorable	11
F. La place des femmes dans les microentreprises et petites entreprises rurales	13
G. Autres questions	14
III. RECOMMANDATIONS ET RÉPERCUSSIONS SUR LES ORIENTATIONS DU FIDA	14
A. Fourniture de services financiers axés sur les petites entreprises	15
B. Fourniture de services autres que financiers inscrits dans la durée	16
C. Faciliter l'accès aux marchés	16
D. Concertation sur les grandes orientations	17
E. Stratégie de recouvrement des coûts	17
F. Activités de suivi	18

Encadrés

1. Amélioration des moyens d'existence et promotion des microentreprises en faveur des femmes rurales en Inde
2. Activités extra-agricoles rurales en Asie
3. Instauration de synergies régionales en faveur des microentreprises et petites entreprises rurales: l'exemple du programme d'appui aux microentreprises rurales en Amérique latine et aux Caraïbes (PROMER)
4. Seth Boadu, un apprenti scolarisé qui bénéficie de l'aide du projet en faveur des petites entreprises rurales au Ghana
5. Caractéristiques de la petite entreprise dans les pays en développement
6. Le FIDA et le financement rural
7. Mobilisation de financements pour les petites entreprises à la Grenade
8. La notion de conseiller commercial rural



9. Comment relier les petits entrepreneurs ruraux aux marchés – le programme de promotion des entreprises paysannes et de commercialisation en Zambie
10. Amélioration des moyens d'existence des communautés rurales grâce au tourisme vert au Pérou
11. Petite entreprise, croissance économique et liaisons commerciales entre villes et campagnes en Chine

Figures

1. Portefeuille actuel de projets du FIDA dotés d'une composante entreprises rurales
2. Aspects de la microentreprise et de la petite entreprise en Amérique latine qui diffèrent selon le sexe
3. Approche globale adoptée par le FIDA pour la promotion des petites entreprises en milieu rural
4. RMESP's Business Advisory Support Structure Organization

Annexe

Exemples de microentreprises et de petites entreprises en milieu rural

Appendices

- I. Example of a Rural Enterprise Project developed by IFAD: the Rural Microenterprise Project, Senegal
(Exemple d'un projet de promotion de l'entreprise rurale élaboré par le FIDA: le projet d'appui aux microentreprises rurales)
- II. Bilateral Donors Involved in the MSE Sector
(Donateurs bilatéraux intervenant dans le secteur de la microentreprise et de la petite entreprise)
- III. Multilateral Donors Involved in the MSE Sector
(Donateurs multilatéraux intervenant dans le secteur de la microentreprise et de la petite entreprise)
- IV. Activities Developed by International NGOs in the MSE Sector
(Activités lancées par des ONG internationales dans le secteur de la microentreprise et de la petite entreprise)
- V. IFAD's Active Portfolio of Projects with Rural Microenterprise Components
(Portefeuille de projets du FIDA en cours ayant des composantes microentreprise rurale)



SIGLES ET ACRONYMES

FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
NEI	Nouveaux États indépendants
ONG	Organisation non gouvernementale
PIB	Produit intérieur brut



LA POLITIQUE DU FIDA RELATIVE AUX ENTREPRISES RURALES

Résumé

De plus en plus, la lutte contre la pauvreté en milieu rural repose sur la possibilité pour les ruraux – en particulier les femmes et les jeunes au chômage ou victimes du sous-emploi – de diversifier leurs sources de revenus et de les compléter dans le cadre de microentreprises ou petites entreprises extra-agricoles (transformation de produits, commerce, fabrication et services, etc.). Cela étant, pour développer durablement les microentreprises et petites entreprises en milieu rural, il faut une stratégie dynamique qui puisse éliminer les obstacles rencontrés par les pauvres qui se lancent dans ce genre d'activité et leur assurer, entre autres, les services commerciaux, dont ils ont besoin. Le présent document se propose de contribuer au débat sur les conditions et modalités de promotion de la microentreprise et petite entreprise de caractère extra-agricole parmi les ruraux pauvres. Ce type d'activité peut en effet aider à atteindre l'objectif stratégique du FIDA, qui est de réduire la pauvreté rurale en autonomisant les pauvres et en renforçant leurs organisations, ce qui leur donne plus largement accès aux débouchés et aux intrants nécessaires à la création d'entreprises – qu'il s'agisse de moyens financiers, de formation professionnelle, de technologie ou de matières premières. La première partie du document montre comment les microentreprises et les petites entreprises peuvent contribuer à faire reculer la pauvreté et résume ce qu'a fait jusqu'ici le FIDA dans ce domaine. La deuxième partie classe les divers types d'entreprise rurale en analysant les aspects essentiels qui contribuent à leur développement: accès aux services financiers et autres, acquisition de compétences, liaison avec les débouchés et création d'un environnement institutionnel favorable. La troisième partie esquisse les éléments d'une politique du FIDA concernant la promotion des microentreprises et petites entreprises compte tenu des aspects évoqués auparavant, dans le contexte du cadre stratégique du FIDA pour 2002-2006.

I. RAISON D'ÊTRE: LE RÔLE DES MICROENTREPRISES ET PETITES ENTREPRISES DANS LA RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ

A. Contribution du secteur extra-agricole à la lutte contre la pauvreté

1. Plusieurs facteurs contribuent à la pauvreté rurale dans le monde en développement – la dégradation du milieu agroécologique, l'isolement des communautés rurales coupées du reste de l'économie (en particulier des débouchés) et l'absence de biens de production (santé, compétences, terre et capital) – autant de facteurs qui ont de graves répercussions sur les moyens de subsistance des habitants des campagnes. Étant donné que, dans les pays en développement, la majorité des ruraux pauvres cultivent la terre, leurs revenus sont tributaires des aléas climatiques et de la volatilité des prix agricoles. Aussi, même s'ils doivent rechercher d'autres moyens de compléter leurs revenus agricoles ou de les remplacer (encadré 1), ils n'ont que des possibilités limitées, lesquelles consistent généralement à vendre leurs bras à d'autres paysans plus prospères. Le secteur extra-agricole peut représenter une source de revenu nouvelle et/ou plus intéressante, particulièrement pour les couches les plus vulnérables et les plus marginalisées de la population rurale, à savoir les femmes et les jeunes ainsi que les paysans pauvres sans terre, qui représentent une proportion importante du groupe cible du FIDA.

Encadré 1: Amélioration des moyens d'existence et promotion des microentreprises en faveur des femmes rurales en Inde

Dans le cadre du projet de promotion et d'autonomisation des femmes rurales en Inde, le FIDA et la Banque mondiale aident à promouvoir les activités rémunératrices et les microentreprises en faveur des femmes rurales pauvres du Bihar, du Gujarat, de l'Haryana et du Karnataka, pour contribuer au développement économique, au progrès social et à la réduction de la pauvreté. Des prestataires de services locaux (Organisations non gouvernementales (ONG)) montrent aux femmes comment constituer des groupements d'auto-assistance pour mieux maîtriser les activités et en garantir la viabilité à long terme. Ces groupements mobilisent la petite épargne auprès de leurs membres et font la liaison avec les institutions de prêt. Les femmes reçoivent d'autre part une formation aux activités commerciales pour apprendre à bien gérer les activités qui leur procureront des revenus. En mars 2001, après une phase pilote, 7 000 groupements d'auto-assistance étaient en place et avaient entrepris des activités communautaires susceptibles de créer des actifs.

Source: *Rapport de supervision, 2000*

2. Étant donné le rôle capital des femmes dans les ménages pauvres en milieu rural, toute mesure qui leur ouvrirait des perspectives d'activité extra-agricole contribuerait non seulement à accroître les revenus des ménages mais aussi à améliorer leur bien-être et leur situation nutritionnelle. Les femmes sont très sensibles à la dignité et au statut que leur confère la possibilité de contribuer davantage au bien-être de leur famille. Cette autonomisation leur donne souvent l'assurance nécessaire pour participer à la prise des décisions au sein de la communauté. Disposer de sources de revenu supplémentaire est également important dans la mesure où les excédents monétaires ainsi accumulés (épargne) peuvent servir à financer les investissements, la consommation, l'éducation et les services de santé pour les ménages. Les jeunes adultes, qui dans certains pays ont fait des études, constituent une proportion importante des groupes de plus en plus touchés par la pauvreté. En raison d'une situation économique défavorable (faiblesse de la croissance économique) ainsi que des carences au niveau sectoriel et sur le marché du travail, nombreux sont les jeunes désœuvrés qui doivent migrer vers les villes en quête d'emploi. Sans parler de la perte de capital humain qu'entraîne cet exode rural, on s'aperçoit de plus en plus que les jeunes offrent un potentiel mal exploité de création d'entreprise qui pourrait contribuer à résorber le chômage en milieu rural (voir plus loin). Enfin, la microentreprise peut offrir de nouvelles possibilités non négligeables de création de revenus pour les paysans sans

terre qui, malgré les progrès réalisés sur le plan des réformes foncières ces dernières années, n'ont toujours pas accès à la propriété foncière, particulièrement en Asie et en Amérique latine.

B. Les petites entreprises dans l'économie rurale

3. La promotion de groupes de microentreprises et petites entreprises peut aussi être utile à l'économie rurale en créant de nouveaux moteurs de croissance économique et en contribuant à améliorer les conditions de vie locales. Il est vrai que la libéralisation de l'économie en milieu rural a ouvert de nouveaux créneaux, notamment dans la transformation et la commercialisation des produits agricoles et des services aux ménages ruraux, mais elle a aussi créé des problèmes pour les femmes et d'autres groupes défavorisés. Investir dans la transformation et la commercialisation est déterminant pour accroître la valeur de la production agricole. La petite entreprise en milieu rural peut d'autre part contribuer à améliorer les moyens d'existence des campagnards en donnant aux ménages plus largement accès aux services sociaux de base et aux services extra-agricoles: vente et commercialisation d'intrants, transport, réparation et aides diverses (électricité, accès privé à l'eau, matériel agricole), forge, briqueterie, petits centres d'affaires, services téléphoniques ruraux, petite boulangerie, etc. Bien souvent, la population rurale est privée de ces services en raison de la pénurie d'intermédiaires commerciaux qui pourraient investir en milieu rural. Il est rare que la demande des communautés rurales soit satisfaite (encadré 2).

Encadré 2: Activités extra-agricoles rurales en Asie

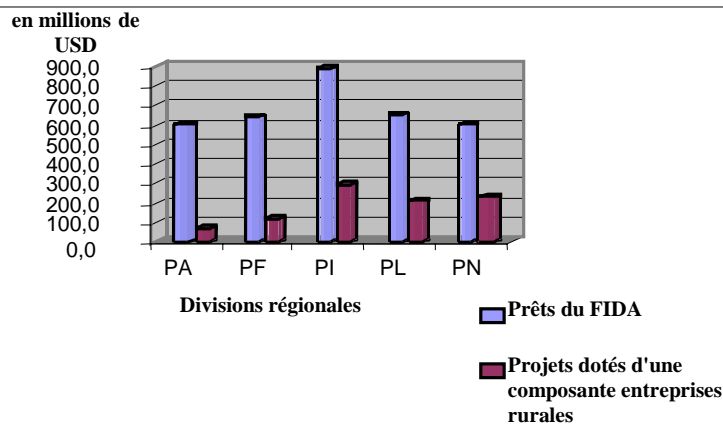
Une étude faite récemment par l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires concernant les projets financés par le FIDA au Bangladesh, en Inde et aux Philippines a confirmé l'importance des activités extra-agricoles dans l'économie rurale, du fait de la forte densité de population, du manque de terres et de la faible productivité agricole. En termes d'emploi, l'économie extra-agricole fournit entre 20 et 50% de tous les emplois ruraux en Asie, et des enquêtes de terrain montrent que les revenus extra-agricoles sont généralement supérieurs de 5 à 10% au pourcentage des emplois extra-agricoles en milieu rural. L'économie extra-agricole rurale présente d'autre part d'intéressantes analogies d'un pays à l'autre. Les activités de services prédominent dans les pays d'Asie du Sud à faible revenu; viennent ensuite l'industrie manufacturière et le commerce, qui occupent la même place que les services dans les pays d'Asie de l'Est.

Source: *Development Opportunities in the Non-Farm Sector: Review of Issues and Options in Asia, IFPRI, 2001*

C. Le FIDA et les entreprises rurales

4. Depuis la création du FIDA, la promotion des entreprises extra-agricoles en milieu rural est considérée comme un moyen d'améliorer le bien-être des pauvres et d'autonomiser les femmes. Aider les bénéficiaires à mettre sur pied des petites entreprises a donc été depuis le début un aspect important des opérations de prêt du FIDA. Un examen préliminaire interne fait en 2001 a montré que, sur 22 ans, le FIDA avait élaboré une soixantaine de composantes de projet/programme qui avaient pour but d'aider à créer de petites entreprises dans les zones rurales. Actuellement, les investissements consentis par le FIDA dans les petites entreprises rurales sont surtout concentrés dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord et en Europe de l'Est (où les activités liées à la microentreprise et petite entreprise représentent 38,2% du portefeuille de projets), suivies immédiatement par la région Asie et Pacifique (33%), la région Amérique latine et Caraïbes (32,4%) et la région Afrique orientale et australe (18,7%). C'est dans la région Afrique de l'Ouest et du Centre que l'on trouve le moins d'activités dans ce domaine (11,9%) (figure 1).

Figure 1: Portefeuille actuel de projets du FIDA dotés d'une composante entreprises rurales (janvier 2002)



PA – Division Afrique de l'Ouest et du Centre
 PF – Division Afrique orientale et australe
 PI – Division Asie et Pacifique
 PL – Division Amérique latine et Caraïbes
 PN – Division Proche-Orient et Afrique du Nord

5. Depuis longtemps, le FIDA encourage la microentreprise et la petite entreprise rurales dans le cadre de composantes et/ou de sous-composantes de projets de développement rural. En 1994, il a conçu pour la première fois un projet de promotion d'entreprises rurales (au Rwanda) d'un montant de 5,4 millions de USD entièrement consacré à la promotion de ce type d'activité. Ce projet a été suivi de dix autres: trois en Afrique de l'Ouest et du Centre (Burkina Faso, Ghana et Sénégal), un en Asie (Philippines), un en Europe de l'Est (République de Moldova) et cinq dans la région Amérique latine et Caraïbes (Colombie, Dominique, Grenade, Pérou et Sainte-Lucie). Ces projets sont exécutés à titre expérimental dans une ou deux régions de forte pauvreté où l'on pourra exploiter le potentiel économique si les ruraux se voient donner des moyens d'action et si les liaisons avec le marché sont améliorées. Même si l'objectif primordial des projets financés récemment par le FIDA en matière d'entreprises rurales est d'accroître les revenus et d'améliorer les moyens d'existence en milieu rural, les interventions ont également été l'occasion d'expérimenter des approches prévoyant la fourniture de services financiers et autres aux petits entrepreneurs ruraux, notamment des femmes. Il s'agit de constituer progressivement une base institutionnelle de connaissances sur les bonnes pratiques ainsi que les méthodes et instruments rentables d'appui aux microentreprises et petites entreprises rurales qui puissent être appliqués dans d'autres contextes. Depuis 1994, les fonds disponibles au titre du programme de dons d'assistance technique du FIDA et du programme de coopération élargie FIDA/ONG ont servi à appuyer et à accompagner des opérations de prêt moyennant des activités liées à la promotion des petites entreprises rurales (aide aux communautés rurales, accès à la technologie, aux méthodologies et aux instruments financiers – encadré 3).

Encadré 3: Instauration de synergies régionales en faveur des microentreprises et petites entreprises rurales: l'exemple du programme d'appui aux microentreprises rurales en Amérique latine et aux Caraïbes (PROMER)

Les problèmes sur lesquels bute bien souvent la promotion des entreprises rurales dans la région Amérique latine et Caraïbes ont convaincu le FIDA de la nécessité d'entreprendre le programme PROMER – un programme novateur destiné à appuyer les projets financés par le FIDA dans la région afin de mettre au point des méthodologies, des outils et des instruments. PROMER est cofinancé par le FIDA et par l'Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture. Lors de la première phase du programme (1999-2002), les activités ont eu pour objectifs: i) de diffuser l'information et les connaissances les plus récentes sur les modalités d'implantation des entreprises rurales dans les différents pays; ii) de former des membres du personnel des projets du FIDA et des microentrepreneurs aux techniques commerciales (administration des entreprises et commercialisation des produits) en fonction de la demande; iii) de fournir une assistance technique sur les plans technique, gestionnaire et de commercialisation. Ces activités devraient être renforcées durant la deuxième phase, qui insistera sur l'accès des petits entrepreneurs ruraux au marché ainsi que sur la mise en place des institutions et le renforcement des capacités (appui aux associations commerciales et instances nationales regroupant des services d'appui à petite échelle).

Source: Rapport de formulation pour la deuxième phase de PROMER, septembre 2002

D. La place du secteur extra-agricole dans le cadre stratégique et les stratégies régionales du FIDA

6. Le cadre stratégique élaboré par le FIDA pour 2002-2006 dégage trois domaines d'intervention et de changement qui conditionneront la réalisation des objectifs de développement pour le Millénaire dans les zones rurales: renforcer les capacités des ruraux pauvres et de leurs organisations, donner plus équitablement accès aux ressources naturelles productives et à la technologie et, enfin, élargir l'accès aux actifs financiers et aux débouchés. La promotion de groupes de microentreprises et petites entreprises viables en milieu rural est un moyen de parvenir à ces objectifs. Les microentreprises et petites entreprises pourront aider à combattre la pauvreté pour autant que l'on s'attache à autonomiser les pauvres et leurs organisations pour leur donner un meilleur accès aux actifs – c'est-à-dire aux intrants nécessaires à la création d'une entreprise, notamment moyens financiers, matières premières, compétences et techniques voulues, équipements publics, services sociaux et accès aux marchés.

7. La contribution du secteur extra-agricole à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration des moyens d'existence des ruraux pauvres est l'un des piliers des stratégies régionales du FIDA. Dans la région Asie et Pacifique, où vit la plus grande partie des pauvres du monde (au nombre de 1,2 milliard) et où les ruraux représentent encore plus de la moitié de la population, le secteur extra-agricole rural est une importante source de revenus et d'emplois pour les femmes, les petits paysans, les ouvriers sans terre et les pauvres. Les enseignements tirés en Amérique latine et aux Caraïbes – où l'on compte parmi les groupes de ruraux pauvres des communautés indigènes, des femmes, des pasteurs, des petits paysans, des paysans pratiquant l'agriculture de subsistance et des paysans sans terre, des ouvriers agricoles et des pêcheurs travaillant de façon artisanale – ont amené le FIDA à adopter une stratégie à “double axe” fondée sur l'amélioration de la production agricole, parallèlement à la création de petites entreprises et d'industries agroalimentaires. Plus que partout ailleurs, cette activité y est facilitée par la bonne intégration entre villes et campagnes et par la présence de bourgs qui offrent des débouchés aux petits entrepreneurs ruraux. Dans la région Afrique orientale et australe, malgré le rythme de la libéralisation de l'économie et l'élargissement des possibilités d'activité commerciale pour les individus et les groupes, l'isolement est un facteur déterminant de la pauvreté rurale. Développer l'accès aux marchés pour les intrants (y compris la technologie) et les extrants ainsi qu'aux compétences appropriées et aux services de conseil aux entreprises est d'autre part considéré comme essentiel si l'on veut donner aux ruraux pauvres les



moyens de devenir des acteurs économiques et les aider à affronter les contraintes du marché, à se libérer de la pauvreté et à améliorer leur niveau de vie.

8. Dans la région Afrique de l'Ouest et du Centre, le secteur extra-agricole en milieu rural assure 36% de l'ensemble des emplois et des revenus. Les activités commerciales ont généralement à voir avec l'agriculture, qu'il s'agisse de transformation et de commercialisation de produits agricoles, de travaux de construction ou encore de réparation d'outils et de machines agricoles. Comme dans d'autres régions, la difficulté à exploiter les créneaux commerciaux extra-agricoles en milieu rural s'explique par la présence de sérieuses barrières à l'entrée, par le manque de capital humain et social et par le manque d'accès aux débouchés, l'absence de crédit pour financer les fonds de roulement et les investissements et, enfin, les carences des infrastructures. Il n'en reste pas moins que les ménages ruraux se lancent dans des activités extra-agricoles pour diverses raisons, notamment la possibilité d'avoir des gains supérieurs à ceux de l'agriculture, d'accroître leurs liquidités et de répartir les stratégies de risque, particulièrement dans des zones marginales très vulnérables comme le Sahel. Dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord, la difficulté à absorber davantage de main-d'œuvre dans le secteur agricole est exacerbée par le manque d'emplois dans le secteur urbain pour les jeunes de plus en plus nombreux qui quittent la campagne pour la ville. Dans ce contexte, le développement des activités extra-agricoles aiderait à diversifier les revenus et à créer des emplois.

9. En Europe centrale et orientale ainsi que dans les nouveaux États indépendants (NEI)¹, la transition vers l'économie de marché a créé de nouvelles possibilités de croissance et d'investissements privés. Cependant, le manque d'appui institutionnel et les insuffisances persistantes du marché, conjugués à l'exiguïté des exploitations agricoles, font que de plus en plus de ruraux sont obligés de se procurer une grande part de leurs revenus par des activités extra-agricoles.

Encadré 4: Seth Boadu, un apprenti scolarisé qui bénéficie de l'aide du projet en faveur des petites entreprises rurales au Ghana

Seth est né à Techiman en mai 1975 dans une famille de onze enfants. Il a commencé à aller à l'école en 1981 mais a dû interrompre ses études en 1992 parce que son père a eu un différend foncier en raison duquel les ressources familiales ont fondu. Après avoir abandonné l'école, il s'est lancé dans la culture de l'igname, de la banane plantain et du maïs. Il n'a pas pu mettre beaucoup d'argent de côté car une partie des bénéfices agricoles servait à envoyer ses jeunes frères et sœurs à l'école. En 1996, il a décidé d'apprendre un métier et a commencé un apprentissage de soudeur à Techiman dans le cadre du programme d'apprentissage prévu par le projet en faveur des petites entreprises rurales, grâce auquel il a reçu une aide financière. Sept autres apprentis travaillaient avec lui, mais il était le seul à recevoir l'appui du projet. Comme il le dit lui-même, "j'étais très fier d'être le seul à bénéficier de cette aide, faute de quoi je n'aurais jamais pu faire cet apprentissage. J'aurais pu moi aussi finir comme l'un de mes amis, qui traîne en ville sans la moindre compétence professionnelle". Seth a achevé sa formation de soudeur en mars 2000. Avec une aide financière de 150 000 GHC qui est venue s'ajouter aux 100 000 GHC qu'il avait économisés, il s'est associé à un autre apprenti scolarisé pour monter un atelier. Ils ont acheté un kiosque où ils fabriquent des seaux à charbon, des fenêtres grillagées, des outils agricoles, etc. Au lieu de demander un prêt bancaire, Seth et son ami ont l'intention de travailler dur et de mettre de l'argent de côté pour développer leur petite entreprise car, comme Seth le dit lui-même, "si on commence avec des dettes et, si on ne fait pas attention, on se retrouve endetté jusqu'à la fin de ses jours".

Source: Projet en faveur des petites entreprises rurales, Rapport d'évaluation à mi-parcours, FIDA, septembre 2002

¹ Plusieurs NEI bénéficient de prêts du FIDA: Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Bosnie-Herzégovine, Ex-République yougoslave de Macédoine, Géorgie, République de Moldova et Roumanie. Dans ces pays, les couches les plus pauvres de la population sont les paysans des hauts plateaux et des montagnes, les salariés ruraux, les femmes rurales, les personnes âgées et les membres des minorités ethniques.

II. LA PROMOTION DES MICROENTREPRISES ET PETITES ENTREPRISES EN FAVEUR DES PAUVRES EN MILIEU RURAL: DÉFINITION, ENSEIGNEMENTS TIRÉS ET PROBLÈMES

10. Dans les pays en développement, les microentreprises et petites entreprises rurales sont en quelque sorte des activités commerciales individuelles ou collectives d'échelle limitée liées de près à l'agriculture. Les ruraux concernés n'ont généralement que peu d'actifs; ils n'ont guère sinon pas de capacité de gestion commerciale ni d'accès à des services d'appui commercial (services financiers et autres) pas plus qu'aux débouchés. Malgré tout, ces entreprises créent des revenus et des bénéfices, de même que des emplois. On trouvera dans l'encadré 5 une définition des trois niveaux de la microentreprise et petite entreprise rurale.

Encadré 5: Caractéristiques de la petite entreprise dans les pays en développement

On peut distinguer trois "modèles d'entreprise":

Les entreprises embryonnaires, traditionnellement petit artisanat, petit commerce etc., sont entre les mains de gens qui connaissent mal les principes de base des activités commerciales et manquent d'actifs essentiels – surtout capital d'exploitation – pour développer leur activité. Il s'agit le plus souvent de travail indépendant. Les bénéfices peuvent être partiellement réinvestis dans l'activité mais ils servent surtout à compléter les revenus. Généralement, ces activités sont entre les mains de femmes qui n'ont que peu de temps et d'actifs pour gérer une entreprise à plein temps.

Les microentreprises sont des activités semi-structurées comportant des immobilisations limitées (matériel neuf ou usagé), et éventuellement une implantation physique (par exemple, petit atelier de meunerie) et qui appliquent quelques principes de gestion de base.

Les petites entreprises sont des activités structurées dans un créneau bien défini sur le marché et dotées d'une implantation physique, d'un chiffre d'affaires acceptable, de quelques compétences commerciales, d'un accès régulier à des services rémunérés de conseil aux entreprises et de plusieurs employés à temps partiel ou à plein temps. Certaines ont un statut juridique et disposent d'un compte en banque. Des principes comptables et des règles financières (passation directe en charges) peuvent également être appliqués à des actifs fixes tels que machines, véhicules, etc.

Ces catégories ne sont pas exhaustives, mais elles représentent les stades de développement par lesquels toute petite activité commerciale a des chances de passer depuis le stade informel (entreprise embryonnaire) jusqu'au stade semi-formel ou formel (petite entreprise).

Source: FIDA et Liedholm et Mead, (1995)

A. La promotion des microentreprises et petites entreprises rurales: enseignements tirés et problèmes rencontrés

11. En règle générale, les ruraux pauvres et les groupes vulnérables se heurtent à des contraintes qui limitent leur potentiel socioéconomique et augmentent le coût des transactions, particulièrement pour la promotion de la petite entreprise. Les enseignements tirés de l'exécution de projets menés récemment dans ce domaine² confirment que la promotion de petites entreprises viables est une activité à plusieurs facettes qui comporte une dimension institutionnelle non négligeable d'où la nécessité de créer des institutions spéciales d'appui aux microentreprises et petites entreprises ou de renforcer les institutions qui assurent les services financiers, les services de conseil aux entreprises,

² En particulier, le projet en faveur des petites entreprises rurales au Ghana (phase I achevée en août 2000) et le projet de financement de micro-entreprises rurales aux Philippines (phase I achevée en juin 2002).

l'infrastructure de marché, etc. Pour que les institutions d'appui aux microentreprises et petites entreprises deviennent autonomes, il faudra que tous les acteurs (pouvoirs publics, donateurs, ONG, prestataires de services, etc.) s'engagent à long terme sur les plans financier et technique. Plusieurs problèmes en rapport avec la promotion de ce type d'entreprise (par exemple, accès aux services financiers et autres, accès aux débouchés et création d'un environnement institutionnel favorable) sont examinés dans les paragraphes qui suivent.

B. Accès aux services financiers

12. Il est indispensable de donner accès aux services financiers nécessaires pour mettre en place des groupes de petites entreprises en milieu rural (voir encadré 6). La promotion des institutions de microfinancement a bien sûr élargi le champ des possibilités de financement des entreprises mais les petits entrepreneurs ont souvent du mal à obtenir des prêts à cause du manque de ressources. Dans presque tous les pays, les institutions de microfinancement consentent des prêts en prélevant des fonds sur les comptes d'épargne et les comptes courants. Le coût élevé de la mobilisation de la petite épargne et la nécessité de respecter la réglementation officielle font que les institutions de microfinancement à assise rurale se contentent souvent d'octroyer des prêts à court terme ou pour financer des fonds de roulement à des taux d'intérêt élevés de manière à couvrir leurs dépenses de fonctionnement.

Encadré 6: Le FIDA et le financement rural

Pour le FIDA, la mise en place de systèmes financiers durables dans les zones rurales est un préalable à la réduction de la pauvreté. Sa politique consistant à favoriser des systèmes financiers adaptés aux besoins des zones rurales pauvres comporte quatre grands axes: i) créer des institutions durables de financement rural qui permettent d'atteindre les pauvres; ii) encourager la participation des intéressés, y compris les pauvres, à la mise en place des structures de financement rural; iii) mettre en place une infrastructure financière diversifiée en milieu rural; iv) promouvoir de grandes orientations et un cadre réglementaire favorables. En 2000, le portefeuille de projets en cours ayant une composante financement ou microfinancement rural s'élevait à 1 247 millions de USD.

Source: *Outils de décision en matière de financement rural*, FIDA, décembre 2002

13. Ces prêts à taux d'intérêt élevés ne sont généralement pas adaptés aux petites entreprises, qui ont souvent besoin d'investissements plus importants et de périodes d'amortissement plus longues. Face au manque de ressources pour des opérations de prêt aux petites entreprises rurales, on pourrait intensifier la coopération entre les banques commerciales – y compris les banques de développement – et le secteur du microfinancement. Dans certains pays en développement, l'institutionnalisation de ce secteur facilite désormais l'instauration de partenariats entre banques commerciales et institutions de microfinancement.

14. L'existence de mécanismes de garantie destinés à mobiliser des ressources en faveur de la promotion des microentreprises et petites entreprises pourrait par exemple favoriser la collaboration entre institutions de microfinancement et banques commerciales/banques de développement. On pourrait aussi donner aux petits entrepreneurs pauvres, en particulier lorsque ce sont des femmes, plus largement accès aux services financiers en mettant au point des mécanismes financiers novateurs axés sur ces entreprises. À cet égard, le crédit-bail et/ou les systèmes de garantie de prêts autogérés pourraient être bien adaptés au financement des microentreprises et petites entreprises rurales (encadré 7) si l'entreprise/les fonds propres semblent exposés à un risque faute de statut juridique.

Encadré 7: Mobilisation de financements pour les petites entreprises à la Grenade

En règle générale, les banques et autres institutions financières de la Grenade hésitent à assumer les risques liés aux petites entreprises, dont les propriétaires ont peu de fonds propres et d'expérience commerciale, et doivent s'affirmer dans un environnement nouveau. Dans le cadre de son projet de promotion des entreprises rurales, le FIDA apporte une assistance au secteur financier de la Grenade pour mobiliser sa capacité de financement en faveur des petites entreprises. Trois instruments complémentaires ont été mis en place: i) un mécanisme pilote de capital-actions afin de mettre à l'essai cette formule pour financer des entreprises viables; ii) un système de garantie de prêts couvrant un maximum de 75% de la part non garantie des prêts accordés par des institutions de financement; iii) un fonds de prêts. Le système de garantie de prêts et le fonds de prêts sont gérés par des banques commerciales.

Source: *Projet de promotion des entreprises rurales à la Grenade, Rapport de formulation. FIDA, 2000*

C. Accès aux services autres que financiers

15. Les enseignements tirés concernant les modalités de promotion des microentreprises ainsi que des petites et moyennes entreprises dans les pays en développement et les pays émergents, qu'encourage le Comité des donateurs pour la petite et moyenne entreprise³, ont conduit à distinguer "deux dimensions", sur le plan de la terminologie. L'amélioration de l'accès des entrepreneurs potentiels aux services financiers est la "première dimension" et l'accès aux services autres que financiers la seconde. Les services autres que financiers comprennent généralement les prestations ou activités suivantes (la liste n'est pas exhaustive):

- **formation à l'activité d'entreprise**, c'est-à-dire acquisition de connaissances sur les principes et les pratiques de base dans le domaine commercial;
- **gestion d'entreprise**, comptabilité et tenue des livres, c'est-à-dire gestion de la trésorerie, et amélioration de la capacité des petits entrepreneurs à gérer leurs activités à long terme;
- **services relatifs au marché**, c'est-à-dire études de marché, formation et facilitation (liaison avec les commerçants);
- **accès à des techniques rentables et à une formation professionnelle/technique;**
- **planification des activités commerciales**, c'est-à-dire analyse des propositions d'investissement, en particulier de financement à terme, évaluation de leur faisabilité technique et financière, liaison avec les institutions financières pour l'obtention de fonds;

³ Le Comité des donateurs pour la petite et moyenne entreprise, créé en 1979, comprend des représentants d'institutions bilatérales et multilatérales. Son but est d'encourager la recherche et l'échange de connaissances sur les moyens d'améliorer le contexte institutionnel à l'appui de la création d'entreprises dans les pays en développement et les pays émergents. En 1996, il a chargé une équipe de consultants internationaux d'étudier les problèmes structurels qui freinent la création d'entreprises dans les pays en développement. Les recommandations formulées à la suite des diverses études de cas dans les pays insistent sur la nécessité de renforcer les services d'appui aux activités commerciales, en particulier les services autres que financiers, pour aider à créer des entreprises. C'est ainsi qu'est apparue la notion de services de développement d'entreprise que l'on trouve désormais dans la plupart des publications pour désigner les services autres que financiers liés aux activités commerciales.

- **évaluation de la qualité des produits et processus** (impératifs liés aux normes de qualité)⁴.

16. Cette approche très large de la promotion des petites entreprises, qui consiste à assurer des services financiers et autres, a pour but de contribuer à accroître les investissements (Comité des donateurs pour la petite et moyenne entreprise, 2001). Le rôle des services autres que financiers est également de renforcer l'impact des services financiers dans les zones rurales en donnant aux entrepreneurs les moyens d'utiliser judicieusement les prêts qu'ils ont contractés (phase postinvestissement), ce qui les aide à améliorer les remboursements auprès des institutions financières (encadré 3). Bien qu'elles se trouvent à un stade embryonnaire, les microentreprises qui démarrent ont des besoins analogues à ceux des petites et moyennes entreprises – même si elles ont parfois des priorités différentes. C'est pourquoi, au lieu de concevoir les services autres que financiers selon un modèle préconçu, il faut les adapter aux problèmes et aux difficultés rencontrés par les microentreprises et petites entreprises. De plus, étant donné la fragilité initiale de leur activité sur les plans technique, institutionnel et financier, les petits entrepreneurs ruraux pourraient bénéficier d'un encadrement jusqu'à ce qu'ils aient acquis les connaissances et l'autonomie nécessaires pour gérer de façon viable leurs activités. Or, dans la quasi-totalité des pays en développement, les pauvres qui se lancent dans une entreprise, que ce soit en milieu rural ou urbain, ont difficilement accès à des services de conseil aux entreprises autres que financiers (dans le secteur public comme dans le secteur privé).

17. Le coût élevé des opérations d'appui aux activités commerciales en milieu rural – notamment dans les zones reculées moins peuplées – explique souvent les réticences à l'encontre des entreprises rurales. Face à ces problèmes, il faut que les ruraux pauvres puissent avoir accès à des services de conseil aux entreprises assurés par des institutions publiques ou privées ou par des ONG capables de devenir des prestataires de services locaux et d'élargir leur champ d'action aux zones rurales pauvres. Or, vu que ces moyens font défaut en milieu rural, il faudra sans doute adopter des stratégies spéciales de renforcement des capacités visant à promouvoir les services de conseil aux entreprises pour épauler les groupes de microentreprises et petites entreprises rurales. Il est indispensable de mettre en place de tels services pour les petits entrepreneurs pauvres pour qu'ils puissent réussir. L'appui logistique apporté par les prestataires de services publics ou privés risque de s'interrompre lorsque ces services ne sont plus assurés et, sauf si des mécanismes de transition ont été mis en place lors de l'exécution d'un projet, les résultats obtenus aux niveaux technique et institutionnel risquent d'être réduits à néant.

18. Dans ce contexte, les réseaux de conseillers commerciaux ruraux⁵ pourraient aider à résoudre les problèmes liés à la viabilité à long terme et à l'arrêt par étapes des projets ou programmes. Dans certains pays, la présence de diplômés au chômage ou victimes du sous-emploi généralement peu insérés dans l'économie rurale facilite la création de réseaux de ce type. Ayant un bon niveau d'instruction, ils pourraient contribuer au développement des services commerciaux dans les zones rurales à un coût raisonnable. Les conseillers commerciaux locaux en milieu rural pourraient d'autre part aider à mieux faire passer les messages techniques: les leçons tirées de l'action sur le terrain montrent que les propriétaires d'une microentreprise ou petite entreprise – particulièrement lorsque ce

⁴ La prestation des services autres que financiers, notamment en faveur des femmes rurales, peut également passer par des investissements de caractère social non marchand (projets de mise en valeur de l'eau et d'autres sources d'énergie, garderies, centres de réunion ou de travail, alphabétisation, etc.).

⁵ Le FIDA expérimente, d'autre part, des solutions de rechange "axées sur les institutions" au Ghana et en Roumanie pour assurer en milieu rural des services autres que financiers aux petits entrepreneurs pauvres par le biais de centres de développement d'entreprise. Au Ghana, des centres de ce type, qui bénéficient de l'appui du projet en faveur des petites entreprises rurales financé par le FIDA, sont reliés au réseau national de centres travaillant sous la responsabilité du Conseil national pour les petites industries et bénéficient d'un financement public. En Roumanie, des centres pilotes ont été créés spécialement avec l'appui du FIDA pour assurer des services sur une base commerciale.

sont des femmes – sont plus attentifs aux messages communiqués par des gens du même pays ou du même groupe ethnique (encadré 8).

Encadré 8: La notion de conseiller commercial rural

Le conseiller commercial rural est un courtier qui assure des services aux petites entreprises. Les pauvres qui veulent se lancer dans une entreprise ont besoin de compétences extérieures pour avoir plus facilement accès à divers services d'appui commercial qui les aideront à mettre sur pied et stabiliser leur activité, notamment grâce à un accès au marché. Dans ce contexte, le conseiller commercial rural est à l'écoute des problèmes des petits entrepreneurs et les aide à trouver des solutions. Il peut aussi les aider à anticiper les problèmes liés à leur activité, notamment en ce qui concerne la gestion financière et/ou les pannes technologiques. Une fonction importante du conseiller est d'assurer l'*interface* entre les institutions financières et les petits entrepreneurs en milieu rural, tout particulièrement en criblant les propositions d'investissement. Enfin, il peut relier les microentreprises et les petites entreprises aux débouchés, soit directement soit par le biais de services de marché spécialisés.

Source: FIDA

D. Accès aux marchés

19. Pour réussir, une petite entreprise rurale a besoin de débouchés commerciaux durables. Le marché local et national et le marché d'exportation (régional ou international) peuvent fournir des débouchés aux produits des microentreprises et petites entreprises rurales.

20. Pour ce qui est du potentiel du marché local, les habitants des campagnes pourraient, malgré leur faible pouvoir d'achat, être consommateurs de produits locaux – mais les prix sont souvent pour eux inabordables. C'est pourquoi il devrait y avoir des créneaux stratégiques de marché pour d'autres produits de qualité acceptable fabriqués par les microentreprises et petites entreprises rurales. Il devrait d'autre part être possible de vendre des produits artisanaux fabriqués par ce type d'entreprise sur le marché national, régional ou international. Grâce aux progrès de la mondialisation des marchés et des télécommunications, les pays en développement ont aujourd'hui plus facilement accès à l'information sur le marché et sont donc plus au courant des débouchés existants (pour les produits textiles, les tapis, les confitures, les fruits secs, etc.). Cependant, les marchés – nationaux et internationaux – sont très compétitifs et généralement plus exigeants en ce qui concerne la qualité; malgré leur potentiel sur le marché, les ruraux pauvres auront peut-être des difficultés à accéder aux marchés où ils pourraient vendre leurs produits agricoles et autres. Ces difficultés sont pour l'essentiel dues à deux facteurs:

- l'absence d'infrastructures de raccordement avec les marchés (en particulier routes rurales), ce qui non seulement augmente le coût des livraisons mais aussi empêche les commerçants d'atteindre les habitants des campagnes, qui n'ont alors qu'un très faible pouvoir de négociation;
- le manque de compétences, d'information et de services liés au marché qui permettraient aux petits entrepreneurs pauvres d'être compétitifs.

21. Les services d'information sur le marché contribuent à réduire le coût des transactions pour les petits entrepreneurs ruraux désireux d'avoir accès aux débouchés. Parmi les services de base dans ce domaine figurent les études et analyses de marché, l'accès à l'information sur les prix et les marchés ainsi que la facilitation des activités dans ce domaine (à savoir, liaison et contacts commerciaux entre producteurs et acheteurs). La capacité limitée des marchés ruraux est souvent un obstacle à l'exploitation des possibilités de créneaux de commercialisation. Le renforcement de la concurrence

entre petits entrepreneurs risquant de provoquer une saturation du marché, la décision de créer une microentreprise ou petite entreprise dépend de l'information sur le marché. Ces services peuvent être assurés de façon permanente ou temporaire, selon les types de débouchés. Le renforcement du pouvoir d'action des petits entrepreneurs ruraux pauvres grâce à l'acquisition de compétences pourrait améliorer leur position face aux contraintes du marché et créer de nouvelles possibilités d'emplois tout au long de la "chaîne de commercialisation" (entreprises de transport, de transformation et/ou de commercialisation, etc.). Il faut noter que les travaux menés dans le domaine des microentreprises et petites entreprises par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) privilégient la commercialisation et les techniques après-récolte (voir appendice III).

Encadré 9: Comment relier les petits entrepreneurs ruraux aux marchés – le programme de promotion des entreprises paysannes et de commercialisation en Zambie

Ce programme financé par le FIDA répondait aux besoins des autorités zambiennes, qui souhaitaient favoriser la commercialisation des produits de l'agriculture paysanne. Il s'agissait notamment de mettre en place un réseau efficace et concurrentiel d'entreprises de commerce/agro-industrielles au service des paysans et de créer une instance pour la concertation et la formulation du cadre juridique et politique. Pour renforcer les liaisons avec le marché dans les différentes zones du programme, plusieurs activités ont été mises en œuvre, notamment amélioration des routes de desserte, appui aux intermédiaires des marchés accessibles aux paysans, aide à la diversification des débouchés, appui politique/législatif et institutionnel destiné à promouvoir un environnement plus favorable aux petits agriculteurs et aux intermédiaires du marché et à fournir une information sur le marché.

Source: Rapport de formulation, 1999

22. La solution au problème de l'accès aux débouchés réside peut-être dans l'adoption de stratégies de recherche sur le marché dynamiques, sensibles à la problématique hommes-femmes et axées sur l'innovation. Dans les pays en développement, où les ressources naturelles abondent, l'industrie du tourisme pourrait offrir d'importants créneaux pour les entrepreneurs ruraux (Ashley, 2000) et apporter une valeur ajoutée aux compétences locales (forgerons, charpentiers, menuisiers, etc.) (encadré 10).

Encadré 10: Amélioration des moyens d'existence des communautés rurales grâce au tourisme vert au Pérou

Au titre du programme de coopération élargie FIDA/ONG, le Fonds appuie une ONG péruvienne associée à l'exécution d'un projet pilote participatif en faveur de la communauté rurale pauvre de San Martin de Porras, située près du site archéologique de Quillarumiyoc (littéralement "pierre de lune" en quechua), dans la région de Cuzco. Ce site a un énorme potentiel qui permettrait d'améliorer le sort des habitants. En plus de la remise en état du site (stabilisation des terrasses), l'ONG assure des services d'appui commercial pour améliorer la qualité des produits d'artisanat fabriqués par les femmes et aider la population à créer de petites auberges touristiques servant des plats typiquement andins préparés à partir des denrées cultivées sur les parcelles familiales. Enfin, pour donner à la communauté la maîtrise des ressources archéologiques et naturelles, certains villageois reçoivent une formation de guide touristique.

Source: FIDA

E. Création d'un environnement institutionnel favorable

23. Dans bien des pays en développement, la libéralisation de l'économie s'est accompagnée de réformes structurelles destinées à créer un environnement favorable aux entreprises du secteur privé, l'idée étant d'accroître le niveau des investissements – tant nationaux qu'étrangers – afin de soutenir



durablement la croissance. Ces réformes avaient notamment pour but d'améliorer l'environnement industriel/commercial et juridique, qu'il s'agisse de l'adoption de procédures légales et administratives pour la création d'entreprises ou de la mise en place de mesures d'appui favorables aux entreprises (réformes budgétaires, mesures de formation à l'intention du personnel des entreprises, refonte de l'infrastructure des services d'information sur le marché, renforcement du secteur de conseil d'entreprises et, enfin, promotion d'entreprises financières de taille moyenne). Dans la plupart des cas, des groupes de travail ou des mesures ad hoc ont vu le jour pour encadrer ces réformes avec l'aide d'organismes donateurs, notamment dans le contexte des mesures d'appui au secteur privé.

24. On s'aperçoit malgré tout que ces mesures ont relativement négligé les questions liées au développement du secteur privé et des entreprises en milieu rural. Compte tenu de l'environnement défavorable pour les entrepreneurs ruraux – qui se heurtent à des incertitudes et de sérieuses barrières à l'entrée – les petites activités du secteur privé dans les zones rurales doivent pouvoir s'appuyer sur des politiques et mesures destinées à soutenir la création de groupes de microentreprises et de petites entreprises qui seront un moyen de faire reculer la pauvreté rurale. À n'en pas douter, ces mesures joueront un rôle croissant dans les processus stratégiques de réduction de la pauvreté. Favoriser une économie agricole dynamique qui soit en mesure d'accroître les revenus des ruraux et d'impulser le développement économique en milieu rural (commerce des intrants, commercialisation des produits, services de financement agricole, machines agricoles, etc.) est un aspect essentiel des mesures de promotion des microentreprises et petites entreprises rurales. Mais il y a aussi d'autres possibilités, comme adopter des mesures budgétaires et juridiques favorables aux entrepreneurs en milieu rural et encourager les mesures d'appui aux activités commerciales en milieu rural et urbain (encadré 11).

Encadré 11: Petite entreprise, croissance économique et liaisons commerciales entre villes et campagnes en Chine

L'exemple de la Chine montre de façon remarquable comment une politique officielle volontariste d'investissement dans le capital humain (enseignement primaire et secondaire, formation professionnelle) et dans les infrastructures rurales (communications et transports), couplée à de bonnes liaisons commerciales, contribue à la promotion de groupes de petites entreprises dans les zones rurales. Dans ce pays, l'industrialisation en milieu rural a été liée de près à l'industrie urbaine en termes de produits, de technologie, de personnel et d'installations, particulièrement lors des premiers stades du développement. Des groupes précis d'industries rurales baptisées entreprises municipales et villageoises, ainsi que des accords de sous-traitance pour la fourniture d'intrants (matériel bon marché ou usagé) et l'achat des produits ont été mis en place dans un premier temps avec les entreprises urbaines plus développées. Le secteur des entreprises municipales et villageoises, privatisé en 1984, a eu un énorme impact sur l'économie rurale en Chine. Entre 1984 et 1995, la valeur brute de sa production (en prix constants de 1985) a été multipliée par 13, avec un taux moyen de croissance annuelle de 24,1%. Il a joué un rôle important en absorbant les excédents de main-d'œuvre rurale nés de l'augmentation de la productivité du travail dans l'agriculture et a d'autre part été stimulé par la hausse des revenus et de la demande en milieu rural. Le nombre total d'emplois dans ce secteur est passé de 52,1 millions à 128,6 millions. Les entreprises municipales et villageoises ont eu des retombées importantes sur l'ensemble de l'économie chinoise, puisqu'en 1995 leur part dans le produit intérieur brut (PIB) représentait 25%. Elles vont certes se heurter à des problèmes croissants, particulièrement du fait de la mondialisation, mais elles montrent très bien comment une stratégie de développement rural axée sur le secteur extra-agricole peut modifier sensiblement la structure de l'économie nationale.

Source: Évaluation de la pauvreté rurale dans la région Asie et Pacifique, FIDA (janvier 2002)

25. Vu les rapports entre la mise en place des infrastructures et la promotion des entreprises, les mesures en faveur des microentreprises et petites entreprises rurales devraient être complétées par des mesures de création d'infrastructures rurales. Les investissements dans ce domaine devraient aller surtout à la remise en état et à l'amélioration des réseaux de routes rurales de raccordement aux marchés et prévoir des programmes d'électrification des campagnes, condition préalable à l'implantation d'institutions et/ou d'activités commerciales locales qui fourniront des services aux entrepreneurs ruraux (par exemple, petits centres d'affaires polyvalents en milieu rural).

26. Instaurer un environnement favorable, cela veut dire aussi encourager un dialogue constructif entre les acteurs du secteur privé et d'autres partenaires: pouvoirs publics, institutions financières, prestataires de services commerciaux (publics ou privés), ONG, donateurs, etc. Dans certains pays, ce dialogue peut s'articuler sur des instances plus ou moins permanentes où les partenaires examinent les progrès réalisés dans la mise en place des cadres institutionnels dont ont besoin les microentreprises et petites entreprises. Il faudrait renforcer les moyens d'action de certaines institutions comme les associations commerciales rurales et d'autres groupes et/ou individus représentant les intérêts des microentreprises et petites entreprises rurales pour qu'ils puissent participer à ces activités.

F. La place des femmes dans les microentreprises et petites entreprises rurales

27. Même si les femmes réussissent très bien dans les petites entreprises des pays en développement, différentes mesures pourraient leur donner plus largement accès aux débouchés et renforcer l'efficacité de leurs activités. Il faudrait tout d'abord éliminer les obstacles qui les empêchent de se lancer dans une petite entreprise rurale et, ensuite, leur offrir une formation et des services d'appui commercial étant donné qu'elles ne sont pas toujours alphabétisées et qu'elles manquent de temps (voir figure 2). Cela veut dire, d'une part qu'elles doivent être libérées d'autres tâches pour se lancer dans les activités commerciales, par exemple en ayant plus largement accès à des techniques qui amélioreront leurs moyens d'existence (exploitation de l'énergie solaire ou réseaux plus performants d'alimentation en eau) et, d'autre part, que les tâches domestiques doivent être mieux réparties – ce qui, d'après l'expérience du FIDA, est le cas lorsque le rôle socioéconomique de la femme dans le bien-être de la famille et de la communauté est mieux reconnu. Il est particulièrement difficile de renforcer les activités commerciales des femmes en introduisant de nouvelles techniques, car les hommes prennent souvent les choses en main dès que l'entreprise devient rentable. Toute action de promotion des microentreprises et petites entreprises rurales doit donc veiller à ce que les femmes gardent le contrôle des bénéfices tirés de leurs activités.

Figure 2: Aspects de la microentreprise et de la petite entreprise en Amérique latine qui diffèrent selon le sexe

Aspects spécifiques	Les femmes	Les hommes
Motivation vis-à-vis de la création d'une microentreprise ou d'une petite entreprise	Besoin de se réaliser Satisfaction dans le travail Nécessité économique Refus d'être dirigée par quelqu'un d'autre	Besoin de se réaliser "Volonté de bien travailler" Maîtrise des ressources et des actifs Refus d'être dirigé par quelqu'un d'autre
Stratégies de croissance de la microentreprise et la petite entreprise	Diversification horizontale	Croissance verticale
Aspects psychologiques	Manque de confiance en soi Peur du succès Recours à divers réseaux pour la création d'une entreprise, notamment les groupements féminins	Peur de l'échec commercial Recours fréquent à des services de conseil extérieurs
Capital initial	Biens et épargne personnels	Prêts (banques, parents, amis), autres sources de financement

Type de microentreprise ou petite entreprise	Services (liés à la vente, au commerce et à l'éducation) ou entreprise artisanale	Fabrication et/ou activités fondées sur l'utilisation de la technologie (hors du domicile)
Gestion commerciale	Manque de capacités techniques Compétences limitées en matière de gestion des ressources humaines Compétences limitées en matière de gestion financière Faible niveau d'instruction	Manque de matières premières, d'intrants matériels et de compétences gestionnaires Capacité d'administration limitée Capacité de commercialisation limitée

G. Autres questions

28. La concertation doit également porter sur deux autres questions qu'on ne saurait négliger dans la promotion des microentreprises et des petites entreprises dans les pays en développement: il s'agit, d'un côté, de mettre un terme au travail des enfants dans ces entreprises et, de l'autre, de favoriser des produits et des processus de fabrication respectueux de l'environnement.

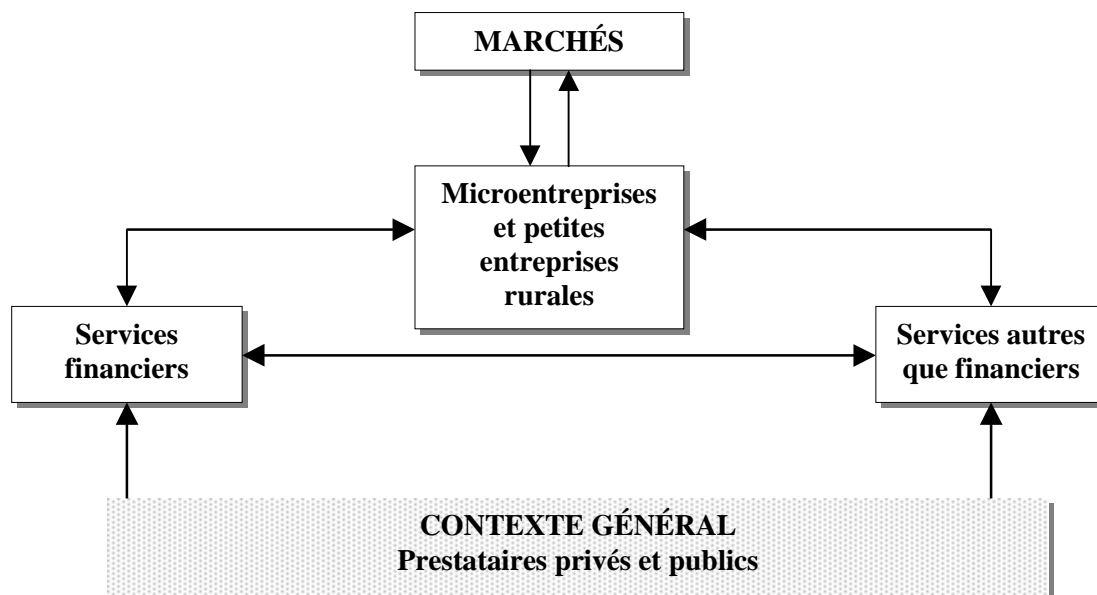
29. En tant qu'agents du changement, les services et institutions de conseil aux entreprises doivent avoir les moyens de sensibiliser leurs membres, la population rurale, et tous ceux qui souhaitent se lancer dans une petite entreprise à la nécessité de respecter les normes et critères applicables à leurs activités commerciales.

III. RECOMMANDATIONS ET RÉPERCUSSIONS SUR LES ORIENTATIONS DU FIDA

30. Pour promouvoir les microentreprises et petites entreprises rurales, le FIDA devra adopter une approche visant à aplanir les obstacles et les disparités qui empêchent aujourd'hui les ruraux pauvres d'investir dans de petites activités commerciales pour diversifier leurs revenus, trouver du travail, échapper à la pauvreté et améliorer leurs moyens d'existence. Pour ce faire, le FIDA favorisera une approche globale (voir figure 3) qui devrait permettre aux petits entrepreneurs pauvres d'avoir plus facilement accès à divers services locaux de soutien à l'entreprise (services financiers et autres, y compris des services liés au marché) assurés par le secteur public ou privé. Étant donné que le FIDA privilégie l'autonomisation des pauvres dans les zones rurales les plus défavorisées, le programme insistera sur les activités à très petite échelle (entreprises embryonnaires et microentreprises) (voir encadré 5).

31. Le Fonds se propose par ailleurs d'investir dans la mise en place d'un contexte général favorable à la promotion des microentreprises et petites entreprises en milieu rural selon le schéma ci-après:

Figure 3: Approche globale adoptée par le FIDA pour la promotion des petites entreprises en milieu rural



A. Fourniture de services financiers axés sur les petites entreprises

32. La fourniture des services financiers nécessaires (fonds de roulement et prêts à moyen terme pour des investissements importants dans la technologie) aux petits entrepreneurs devra faire partie intégrante de l'appui aux programmes et mesures de promotion des microentreprises et petites entreprises rurales. L'objectif spécifique du FIDA sera de multiplier les institutions financières en milieu rural – notamment les institutions commerciales ou les institutions de financement ou de microfinancement rural telles qu'envisagées dans la publication *Outils de décision en matière de financement rural* (FIDA, 2002). Pour cela, les moyens financiers et autres des intermédiaires seront mobilisés pour qu'ils puissent travailler plus étroitement avec les entrepreneurs. L'appui du FIDA pourrait prendre plusieurs formes, depuis la création de fonds de développement des petites entreprises pour l'octroi de prêts à moyen terme et/ou la mise en place de mécanismes de garantie destinés à limiter les risques supportés par les institutions financières travaillant directement avec les petits entrepreneurs ruraux, jusqu'à la participation en capital. Le Fonds s'efforcera d'autre part d'encourager les partenariats entre banques commerciales et institutions de microfinancement rural, notamment pour les opérations de refinancement. Aucun effort ne sera ménagé pour expérimenter des formules novatrices pour le financement des petites entreprises, par exemple capital-risque et capital de démarrage, ou systèmes de crédit-bail à très petite échelle. Par ailleurs, le FIDA cherchera à intensifier les partenariats entre projets sur les plans géographique et technique, en privilégiant le financement rural et les projets de promotion des microentreprises et petites entreprises rurales.

B. Fourniture de services autres que financiers inscrits dans la durée

33. La stratégie poursuivie par le FIDA pour donner aux petits entrepreneurs pauvres plus largement accès à des services de conseil aux entreprises s'articulera sur la mise en place et/ou le renforcement des capacités de conseil aux entreprises en milieu rural par l'intermédiaire d'ONG ou de prestataires de services publics ou privés. Il s'agira de créer des microentreprises ou de petites entreprises rurales sur des bases durables après avoir repéré et saisi les besoins des pauvres qui se lancent dans ce genre d'activité pour y répondre à temps et de façon appropriée par des projets ou l'action de prestataires de services associés (ONG, institutions rurales, établissements d'enseignement supérieur, associations commerciales, etc.). Pour ce faire, on pourra renforcer la capacité des institutions de conseil qui existent déjà dans les zones rurales (par exemple, centres de développement d'entreprises ou autres institutions de conseil du même type, y compris associations commerciales, établissements de formation, prestataires du secteur privé, ONG, etc.); et mettre en place ou développer les structures locales de conseil en milieu rural (création de réseaux de conseillers commerciaux ruraux – comprenant notamment des femmes – par le renforcement des capacités, la formation et le transfert de compétences). Dans certains pays, ces activités pourront s'insérer dans le développement communautaire et le renforcement institutionnel.

34. Deux grands types de services seront assurés:

- **Formation à l'activité d'entreprise.** Il faut donner aux petits entrepreneurs ruraux, par une formation bien ciblée (formation commerciale), les moyens de bien gérer leur entreprise, en s'attachant à leur faire connaître les impératifs et les problèmes de base d'une telle activité. Pour cela, on organisera, dans le cadre des projets du FIDA ou d'activités qui leur seront associées, des programmes de formation à l'activité d'entreprise ou d'autres formations axées plus particulièrement sur les activités commerciales: planification des activités commerciales, gestion de la trésorerie en tant qu'instrument de l'autonomie financière, principes de la commercialisation et de la qualité des produits, etc.
- **Formation professionnelle et accès à la technologie.** La formation professionnelle et l'accès à des techniques commerciales rentables adaptées aux pauvres seront les grands axes de l'appui aux entreprises dans les zones rurales. Par ses projets et ses activités, le FIDA cherchera à renforcer les compétences professionnelles des personnes désireuses de créer une entreprise, notamment par les moyens suivants:
 - participation intensive à des programmes de formation générale et professionnelle (y compris des apprentissages pour les jeunes ruraux et une formation en cours d'emploi);
 - élargissement de l'accès à l'information sur les techniques adaptées aux besoins des petits entrepreneurs pauvres. En faisant appel à des instruments ou mécanismes spécifiques, à des institutions publiques ou privées et à des ONG qui font de la recherche sur les techniques commerciales adaptées aux pauvres, le FIDA appuiera tant le processus d'adaptation que les activités de fabrication.

C. Faciliter l'accès aux marchés

35. Le repérage des marchés sera un aspect primordial de la promotion des microentreprises et petites entreprises rurales. Le FIDA s'emploiera à améliorer l'accès aux marchés, avec l'aide des services de conseil aux entreprises rurales, en reliant les petits entrepreneurs aux marchés existants et aussi en dégagant de nouvelles possibilités de débouchés (y compris des activités nouvelles comme le tourisme vert). Aucun effort ne sera ménagé pour renforcer la liaison avec les marchés en améliorant les liens commerciaux entre villes et campagnes ainsi que les contacts entre producteurs et

acheteurs potentiels, en donnant aux associations commerciales rurales, aux communautés et aux coopératives les moyens d'assurer des services à leurs membres ou clients et, enfin, en mettant sur pied des services spécialisés d'appui au marché (information et formation concernant les débouchés, définition de normes de qualité pour les produits, etc.) en fonction des besoins.

D. Concertation sur les grandes orientations

36. L'élaboration de grandes lignes pour l'instauration d'un environnement institutionnel et de mesures commerciales favorables aux microentreprises et petites entreprises rurales est une démarche importante pour le FIDA, qui devra à cette fin:

- encourager la concertation sur les grandes orientations entre tous les acteurs concernés (pouvoirs publics, institutions financières, associations de petites entreprises, prestataires de services, etc.) en apportant un appui aux processus stratégiques de réduction de la pauvreté, aux groupes spéciaux pour les microentreprises et petites entreprises et autres groupes de travail institutionnels qui peuvent favoriser le dialogue. L'idée est de renforcer l'efficacité de ces entreprises dans les programmes d'appui aux actions de lutte contre la pauvreté;
- favoriser la création en milieu rural d'associations de base pour la petite entreprise – notamment des associations de femmes – et donner à leurs représentants les compétences générales et techniques requises pour qu'ils puissent défendre les intérêts de leurs membres au moment de l'élaboration des politiques concernant les microentreprises et petites entreprises rurales. Ce faisant, le FIDA s'appuiera sur divers instruments financiers (dons, prêts, cofinancement) et partenariats (ONG, institutions de financement rural, administrations publiques, donateurs). Il devra d'autre part faire preuve de souplesse en ce qui concerne la durée des prêts pour que ces organisations de base deviennent autosuffisantes et se voient conférer un statut juridique officiel;
- aider les pouvoirs publics et les services de réglementation sectorielle à réformer le cadre politique et institutionnel dans lequel doivent s'insérer les microentreprises et petites entreprises rurales, notamment à adopter des mesures concrètes et des normes de référence pour empêcher le travail des enfants et pour protéger l'environnement et les ressources naturelles. Pour cela, on veillera à diffuser l'information et faire connaître les meilleures pratiques aux responsables politiques moyennant des études, des ateliers et des séminaires ou bien à fournir une assistance technique ou d'autres formes d'appui aux acteurs institutionnels concernés.

37. Le FIDA examinera d'autre part la possibilité d'encourager les partenariats publics-privés pour favoriser la concertation avec les parties intéressées. Cela pourrait faciliter la création de microentreprises et petites entreprises, par exemple grâce à la passation d'accords de sous-traitance entre les secteurs public et privé pour la fourniture de services d'appui aux entreprises dans les zones rurales.

E. Stratégie de recouvrement des coûts

38. Parce qu'ils ne possèdent que peu d'actifs financiers, les petits entrepreneurs ont souvent du mal à rétribuer les services qui leur sont fournis. C'est pourquoi, dans un premier temps, le FIDA pourrait subventionner les dépenses de fonctionnement des services d'appui commercial en milieu rural, particulièrement dans les zones reculées, tout en prévoyant l'abandon progressif de cette formule durant le cycle du projet. Le FIDA se propose d'appliquer les bonnes pratiques de recouvrement des



coûts pour garantir la mise en place d'une capacité durable de conseil aux entreprises dans les zones rurales⁶.

F. Activités de suivi

39. Le présent document constitue une synthèse de l'état actuel des connaissances sur la microentreprise et la petite entreprise acquises ces dernières années par la communauté des donateurs, notamment le FIDA, et les acteurs du développement. Il faut toutefois continuer à améliorer les politiques, mécanismes et instruments susceptibles de répondre aux besoins de différents types de petits entrepreneurs pauvres. Le FIDA se propose d'affiner les principes ici exposés dans le cadre de ses nouvelles stratégies régionales et des exposés des options et stratégies d'intervention par pays, qui rendent compte des différentes possibilités et problèmes en matière de la promotion des microentreprises et des petites entreprises dans les pays partenaires.

40. Le Conseil d'administration est invité à examiner et approuver les recommandations sur la politique du FIDA relative aux entreprises rurales, telles qu'elles figurent dans la troisième partie du présent document.

⁶ Les enquêtes récentes sur le terrain ont confirmé que les petits entrepreneurs étaient prêts à rétribuer certains services d'appui aux entreprises dans la mesure où ils correspondent à leurs besoins (Downing, 2001).

EXEMPLES DE MICROENTREPRISES ET DE PETITES ENTREPRISES EN MILIEU RURAL

Microentreprises et petites entreprises agricoles

- Transformation de produits animaux (peaux et cuirs, petite tannerie artisanale, fabrication de fromage, etc.)
- Traitement et commercialisation du poisson (séché, fumé, salé)
- Transformation alimentaire (meunerie, fabrication de confitures, conserves de légumes et fruits en saumure et fabrication de sirops, collecte de miel, fabrication de bière et extraction d'huile)
- Commercialisation de produits agricoles (associations/groupements)
- Vente d'intrants (produits chimiques et autres)
- Fabrication de matériel agricole (charrettes, outils agricoles, etc.)
- Produits de la forêt non ligneux

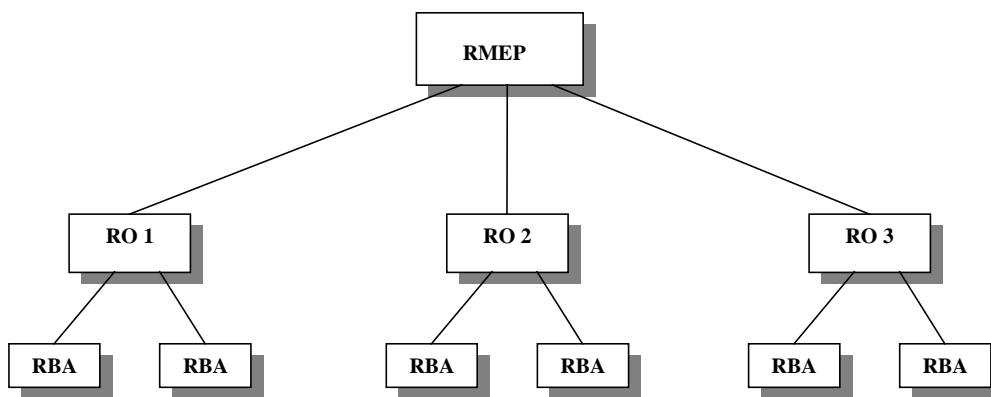
Microentreprises et petites entreprises non agricoles

- Briqueterie
- Fabrication de charbon de bois
- Transport des produits à commercialiser
- Transports publics
- Petites échoppes rurales (alimentaires et autres)
- Restaurants ruraux
- Petite boulangerie
- Ateliers de réparation (de divers types)
- Petits centres d'affaires
- Forge et travail du métal
- Ateliers de charpenterie
- Produits de l'artisanat (couture, vannerie, tissage, etc.)
- Fabrication de batik, teinture de tissus selon la technique "tie and dye"
- Petites auberges (tourisme vert)
- Voyages et randonnées accompagnés par des guides (tourisme vert)

**EXAMPLE OF A RURAL ENTERPRISE PROJECT DEVELOPED BY IFAD:
THE RURAL MICRO-ENTERPRISES PROJECT, SENEGAL**

1. The Rural Micro-enterprises Project (RMEP), which started up in 1995, was one of the first IFAD interventions to focus on small and medium enterprise (SME) development, with equal emphasis on financial and non-financial services. Three decentralized regional offices (ROs) were placed under the administrative supervision of the Ministry of Agriculture and staffed with coordinators and marketing specialists who supervised a number of village-based multi-purpose specialists (MPSs). These offices were charged with facilitating rural entrepreneurs' access to markets and eliminating constraints on the sale of products. The role of these decentralized staff was to detect business opportunities in their areas of intervention and help small entrepreneurs to clarify their business concepts and/or finalize their investment proposals. The MPSs, who were recruited on the local job market, have played a crucial role in forging links with enterprising poor people and contributing to the dissemination and management of information among project beneficiaries.

Figure 4: Business Advisory Support Structure of RMEP



Source: RMEP appraisal report and mid-term review, May 2001.

2. The mid-term review of October 2000 recommended that the MPSs be trained so that they become fully-fledged RBAs capable of handling increased responsibility for follow-up and monitoring. RMEP's integrated approach was also based on a partnership agreement with *Crédit Mutuel du Sénégal (CMS)*, which was one of the first Senegalese microfinance networks to provide credit to small and microentrepreneurs. A guarantee fund was originally established with CMS in order to leverage its funding sources for micro and small-scale rural enterprises. CMS's relationship with RMEP has been strongly supported by the MPSs, who made an initial screening of business proposals. As of October 2001, some 832 small and microenterprises were being supported by the project (including consolidated MSEs), of which women managed 700 and 102 were small businesses managed by young entrepreneurs. These enterprises generated 1 795 jobs, or an average of 2.2 jobs per enterprise (including self-employment), and the estimated monthly incremental income was FCFA 110 000 (approximately USD 150).



BILATERAL DONORS INVOLVED IN THE MSE SECTOR

1. The **United States Agency for International Development (USAID)** has been one of the prime movers of MSE development inasmuch as it views such enterprises as contributing to the reduction of poverty, women's empowerment, agricultural development, democratization and economic growth, and, since the 1980s, it has helped to define their role and functioning. In financial terms, it has been the largest financier of MSE support initiatives, having provided USD 2 billion over the past 20 years for the development of microenterprises. In 1998 and 1999 alone, it provided more than USD 300 million. Research under USAID programmes led to the now generally accepted segmentation of what was previously known as the 'informal sector'. Support to financial services through United States-based private voluntary organizations has contributed greatly to the development of innovative microcredit/finance models and the strengthening of international technical support organizations such as *Acción Internacional* (International Action). New methodologies such as sub-sector analyses were developed and nationwide surveys of the MSE sector were undertaken in six countries of Africa and the Caribbean. Although USAID's primary focus is on microfinance development, it plans to expand support for BDS with a view to improving market access, technology and management skills, and remain active in the areas of institution-building and policy work. Types of MSE-related-programmes developed by USAID include: micro-enterprise best practices, which expanded the knowledge base of microenterprise support practices through action-research and publications; assessing the impact of micro-enterprise services, which worked on measuring the impact of microenterprise support programmes and developed tools for practitioners; programme for innovation in micro-enterprise, which cofinanced microenterprise projects; implementation grant programme, which provided grants to United States-based and international organizations providing financial and business development services; and micro-serve, which provided training and TA to missions and practitioners.

2. **Department for International Development (DFID) (United Kingdom)**. Promoting MSEs is part of DFID's efforts to reduce poverty in urban and rural areas. Its support to MSE development falls under three headings: financial services, especially microfinance; support to BDS providers; and enabling the MSE institutional framework. Such support is seen as a continuing process aimed at enhancing the capacity of both private- and public-sector institutions dealing with MSEs, its rationale being that enhanced capacities lead to positive changes in enterprise practices, capacity and performance, and increase efficiency and economic growth thereby leading to higher incomes and employment. DFID intends to broaden the range of its activities in this field and to focus more on improving rural livelihoods, especially through promoting off-farm employment opportunities.

3. **The German Agency for Technical Cooperation (GTZ)** is one of the bilateral donors that are most involved in MSE development. As a technical assistance institution, GTZ is well equipped to provide BDS, particularly training. One of GTZ's better-known programmes for MSE promotion is the competency-based economies through formation of enterprise training programme, which seeks to empower small entrepreneurs with a range of business-related techniques so that they may compete more effectively in the market place. A recent GTZ intervention in Sri Lanka offered a range of BDS to potential entrepreneurs, including preparation of business plans, links with financial services, training for business start-up or expansion, business-related information, consultancy services, career guidance, and job matching for employment seekers. GTZ provides services on a commercial basis with a view to creating a sustainable institutional structure for MSE promotion. The primary institution involved is the Central Province Enterprise Centre, a private company owned by seven MSE-support organizations. Another example is the Informal Sector Training and Resource Network (ISTARN) based in Masvingo, Zimbabwe. ISTARN's activities include: (i) assistance to potential entrepreneurs in establishing themselves in self-employment, including one-year credit for tools; (ii) a small business advisory programme to help clients identify their problems and track business performance; (iii) promotion of MSE trade associations for purchasing raw material wholesale and



reselling it to members at competitive prices; and (iv) promotion of intermediary marketing operations in specific sub-sectors. Since 2001, GTZ has been working on the elaboration of its corporate policy on the rural non-farm economy (RNFE).

4. The **Canadian International Development Agency (CIDA)** supports both microfinance and microenterprise activities to promote sustainable development and reduce poverty in developing countries. In 1998, some USD 47 million was spent on 80 projects in 43 countries of Africa, Middle East, Latin America, Asia and Central/Eastern Europe. Almost half of these funds were allocated to MSE projects in Latin America. CIDA's interventions related to MSEs are directed at creating a more enabling environment; building up institutional capacity; providing direct support; and establishing business links. An interesting example of CIDA support in developing rural enterprise through business links is its collaboration with the Bata Company in Thailand, where it is involved in the installation of genuinely rural factories at which 400 villagers are producing high-quality shoes. The technology, training and quality control aspects are supported by Bata and a local NGO. Many of the workers are women who have returned from the cities (reverse migration). CIDA finances other joint ventures between Canadian firms and MSEs in Chile and Malaysia and has set up the CanAsian Businesswomen's Network. The International Development Research Centre based in Ontario with CIDA funding is also active in promoting both MSEs and medium-sized enterprises. Ongoing research activities led by CIDA in Africa, Asia and Latin America place considerable emphasis on the importance of BDS (training, management, marketing and technology), with special focus on strategies to extend the outreach of support services to segments of the MSE sector that are difficult to serve (e.g. microentrepreneurs and women).

5. **Ministry of Foreign Affairs (MFA) and French Development Agency (AFD).** As core public aid providers, MFA¹ and AFD consider the development of local private-sector and entrepreneurial activities to be the backbone of economic development. Support to the private sector covers a whole spectrum of potential enterprise-related activities, e.g. from informal or semi-formal microenterprises to SMEs and modern private companies. This support generally aims at (i) establishing an institutional environment for entrepreneurs: increasing their competitiveness, improving quality standards and enhancing policy dialogue; (ii) upgrading the business skills of entrepreneurs; (iii) facilitating access to financial and non-financial services (commercial banks, MFIs) through support to interfacing institutions (business connection points (*guichets uniques*, business and microenterprise associations). Institutional and financial support-oriented action has concerned enterprise networks (the West Africa Enterprise Network and the Franco-African Chambers of Commerce Network) as a means of facilitating dialogue among regional policy- and decision-makers. MSE projects have been implemented in Senegal (Rural Microenterprise Project); in Burkina Faso (Microenterprise Support Office) and Madagascar (Financing and Development of Microenterprises).

6. Other institutions involved in the MSE sector include the International Cooperation Centre on Agrarian Research for Development (CIRAD) for small agribusiness and food processing and the Research Institute for Development, which focuses on the socio-economic aspects of MSE promotion.

¹ Ministry of Cooperation until December 1999.



MULTILATERAL DONORS INVOLVED IN THE MSE SECTOR²

1. **The World Bank** has for many years been engaged in the field of small-scale business operations, the role of the MSE sector in Africa and the requisite technology and training. It supports the development of MSEs in its client countries through: (i) policy and institutional reform; (ii) provision of information on MSEs; (iii) developing strategies to reduce the risks and transaction costs of lending to MSEs; (iv) developing markets for private-sector delivery of BDS; and (v) improving the performance of public-sector services to the MSE sector. The delivery of BDS to small businesses has taken a variety of forms. For instance, in Africa, the World Bank has financed projects that provide MSEs with technical training, improved work premises and a market for local builders (participation of artisans in construction works). Together with the International Labour Organization, World Bank chairs the Donor Committee on Small and Medium Enterprise, which is working on a market-driven strategy for the provision of BDS. It also provides institutional support for financial services and for promoting emerging and intermediate technologies and support for small business incubators. While the World Bank previously dealt with small business development under the umbrella of private-sector development, it has now formed a new department to promote the development of SMEs, merging its operations with the investment programmes of the International Finance Corporation. The Bank sees the following as key elements of its new strategy: selective use of direct investments and better use of intermediaries; creating and strengthening financial intermediaries; broadening the scope of TA to cover the specific needs of this category of client; results-oriented policy dialogue; and greater emphasis on information technology, training and capacity-building.

2. **The Inter-American Development Bank (IDB)**, the major financier of MSE support projects and programmes in Latin America, approved projects for a total of USD 452 million in 1990-96. These projects are estimated to have reached 600 000 microentrepreneurs and created/strengthened more than 1 800 000 employment opportunities. In 1998, IDB approved an ambitious programme, Micro-2001, which raised its investment in the MSE sector to USD 500 million for 1997-2001. In addition to ongoing initiatives, Micro-2001 includes: a social entrepreneurship programme to promote the microenterprises of very poor people; and development of a rural finance strategy to extend the outreach of MSE finance in rural areas, especially for small-scale farmers. Other areas of IDB interest include training; institutional capacity-building for MSE development; promoting best practices through a microenterprise network; and advocacy on policy. In 1998, IDB approved funding for a total of USD 107 million for several microenterprise development programmes (an increase of 82% over 1997). These projects involve lending and TA for small businesses; national programmes for microenterprise promotion (in Bolivia and Peru); and 15 microenterprise projects channelled through its Multilateral Investment Fund. One of IDB's better-known microenterprise projects is the training voucher scheme now being implemented in Paraguay.

3. **The International Labour Organization (ILO)** was instrumental in highlighting the importance of the informal sector, beginning with its Employment Mission to Kenya in 1972. As a follow-up, it funded a large number of city studies and launched MSE-development actions in various countries. In line with its institutional structure, ILO has been active in various areas of MSE support: policy formulation; rural technologies; managerial and technical training; promotion of cooperatives and MSE associations; support for women entrepreneurs; and safety/health and social security within the informal sector. ILO has developed useful practical material for MSE support, e.g. handbooks on the strengthening of cooperatives; guidelines for analysing the potential of small-scale manufacturing and processing; food processing technologies (cereals mills, oil presses, meat processing); and packages of theoretical and practical workbooks/manuals on centre-based and out-reach training. ILO was one of the originators of the Farm Implements and Tools Programme, the objectives of which were to

² For simplification purposes, multilateral donors are understood as financial lending institutions (World Bank, Inter-American Development Bank, etc.) and United Nations organizations.



develop innovative, low-cost support services for MSEs, including rapid market appraisals and exchange visits. ILO is a major contributor to the debate on BDS. It also co-chairs the secretariat of the Donor Committee on Small and Medium Enterprise with the World Bank, and has been instrumental in organizing conferences on the subject of market-based BDS.

4. **United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).** In view of its mandate to stimulate industrial development, UNIDO involvement has been more involved with formal SMEs than with the informal sector and microenterprises. However, following UNIDO's recent reorganization, MSE development was entrusted to its private sector development branch, which is responsible for small enterprise policy analysis, business centres and incubators, business information networks and the promotion of small enterprise networking. SMEs constitute the target group of the branch, whose interventions aim at promoting the graduation of small producers into larger and more formal units. The branch also has a small rural enterprise unit. UNIDO participates in sustainable livelihood projects funded by the United Nations Development Programme in China, Egypt, Ethiopia, Lesotho, Mozambique, Uganda, Viet Nam and Zambia, which support strategy formulation, capacity-building and training. UNIDO is frequently responsible for business services and technical training aspects. UNIDO's agroindustries and sectoral support branch focuses on larger-scale economic activities that focus on stimulating exports. The only microenterprises it deals with are those that have a proven market (e.g. honey and some types of food processing) through the provision of equipment, management training and marketing assistance. These projects are intended to demonstrate the types of commercial production that local producers should subsequently take over. UNIDO has also produced a number of technical manuals (e.g. on hammer mills, building materials) and has acquired experiences in the field of rural energy.

5. **The Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)** has been increasingly involved in the production of good practices and transfer of expertise on improved marketing and post-harvest, value-added transformation technologies targeted to agricultural production. FAO's efforts are mainly oriented towards increasing the role of the agribusiness sector in the economy and developing micro, small-and medium-scale 'post-harvest' private enterprises and/or services (storage, marketing, processing and distribution, packaging and food quality standards, market information systems). As a provider of TA, the organization is also involved in the design of training programmes to strengthen knowledge dissemination and foster sustainability. Several FAO units are concerned with the production of enterprise-oriented knowledge and material, i.e. the Agricultural Support Systems Division, and particularly the Agricultural Management, Marketing and Rural Finance Service and the Agro Industries and Post-Harvest Management Service. Both services are responsible for marketing, processing and post-harvest technology transfer, and for the provision of training for small-scale agribusiness industries and enterprises.

6. Other units involved in this field of activity are the Animal Production Service (dairy and meat products) and the Fish Utilization and Marketing and Fishing Technology Services with regard to fish processing (fresh and smoked fish). Recent work on technology transfer and training includes research on improving operations such as drying, storage, dehulling, threshing and milling for cereals; the design of processing technologies; increasing the availability of edible oils to populations whose vegetable oil consumption is inadequate; and the provision of training in small-scale fruit and vegetable processing. In cooperation with GTZ and CIRAD, FAO has created *Inpho* - a specialized website dedicated to post-harvest knowledge and techniques (www.inpho.org).



ACTIVITIES DEVELOPED BY INTERNATIONAL NGOS IN THE MSE SECTOR

1. **Enterprise Works Worldwide**³ was one of the first organizations to adopt a sub-sector approach to MSE, based on: technology adaptation and commercialization; improved access to raw materials; product and service development; market assessment and marketing activities; and business services (including common service facilities and business training). It supports institution-building activities to strengthen its partner organizations in Africa, Asia and Latin America. An example of its sub-sector approach is the support provided to alpaca farmers and fibre processors in Bolivia. This project was based on an analysis of the 'value chain' to identify the steps in production, processing and marketing that added value to the product. Division of the chain into its component parts identified bottlenecks and interventions that have potential for reaching large numbers of beneficiaries. Suitable interventions were designed to address the constraints at each stage.
2. **TechnoServe** is an international non-profit development organization with a specific focus on rural enterprise. Its objective is to help entrepreneurial people and men in poor rural areas of the developing world to build up businesses that create income, opportunity and economic growth for their families, communities and countries. TechnoServe considers MSE as the bottom line for economic development, and its strategy for generating economic growth in developing countries is based on a market-driven and business-oriented approach. Services provided by TechnoServe to micro and small rural entrepreneurs include management and marketing services, market research, market links, business plan development, financial and commercial links, supply-chain management, and operational consulting. TechnoServe projects are presently located in Central America (El Salvador, Honduras, Nicaragua and Peru) and Africa (Ghana, Kenya, Mozambique, United Republic of Tanzania and Uganda). It is also active in Poland, where it is running a Centre for Business Promotion and Entrepreneurship.
3. **The Intermediate Technology Development Group (ITDG)** has its origins in appropriate technology transfer. Its portfolio of activities concerns Africa, Asia and Latin America. ITDG projects aim to demonstrate technological innovation or alternative approaches to improving the performance of small producers and have an important element of research and experimentation. ITDG has relations with several organizations that concentrate on one particular sector (e.g. transport).
4. **Volunteers for International Technical Assistance (VITA)** has 15 years' experience with microenterprise development. Each VITA microenterprise support programme focuses on providing appropriate financial and business development services to disadvantaged and under-served populations. One of its priorities is to create and support legally registered institutions that rapidly move towards managerial and financial independence. VITA's country experience covers Belize, Benin, Chad, Guinea, Honduras, Mali, Republic of Moldova, Morocco and Ukraine. In Guinea, VITA is managing PRIDE/Finance, a microenterprise finance institution initiated in 1993. PRIDE/Finance's 16-branch network offers both group and individual loans to SMEs. It currently has 10 000 outstanding loans worth USD1.2 million.
5. VITA is also working to improve the conditions for MSE development in Guinea's rural areas. Working with Winrock, PRIDE/Formation and other Guinean institutions, VITA is helping MSEs to access demand-driven business advisory services such as business planning and product and market development. VITA is helping to create a network of autonomous rural savings and credit associations and has established three enterprise development centres.

³ Formerly Appropriate Technology International



6. **Société d'Investissement et de Développement International (SIDI).** The declared objective of this French NGO is to support MSEs in order to promote local initiatives and employment in disadvantaged areas. To this end, SIDI has developed a holistic approach that combines MSE financial and non-financial services, especially training and capacity-building. Since its creation in 1983, SIDI has developed technical and financial partnerships in more than 25 countries. Through its network of affiliates and local partners, the cumulative amount of loans to MSEs reached USD 200 million in 2001.

**IFAD'S ACTIVE PORTFOLIO OF PROJECTS WITH RURAL MICRO-ENTERPRISES
COMPONENTS
January 2002
(USD million)**

ASIA AND THE PACIFIC

Country	Project Name	IFAD Loan	IFAD Rural Enterprise Component
Bangladesh	Third Rural Infrastructure Development Project	11.7	2.4
China	Northeast Sichuan and Qinghai/Haidong Integrated Agricultural Development Project	27.9	22.3
India	Andhra Pradesh Participatory Tribal Development Project	26.7	0.7
India	North Eastern Region Community Resource Management Project for Upland Areas	22.9	1.2
India	Livelihood Security Project for Earthquake-Affected Rural Households. in Gujarat	15.0	1.6
India	Maharashtra Rural Credit Project	29.2	1.1
India	Mewat Area Development Project	15.0	1.9
India	Rural Women's Development and Empowerment Project	19.2	4.5
Laos	Northern Sayabouri Rural Development Project	7.3	0.6
Nepal	Hills Leasehold Forestry and Forage Development Project	7.8	1.4
Pakistan	Neelum and Jhelum Valleys Community Development Project	15.8	1.4
Pakistan	Dir Area Support Project	16.5	1.0
Pakistan	Barani Village Development Project	15.3	0.2
Philippines	Rural Micro-enterprise Finance Project	14.7	14.7
Philippines	Western Mindanao Community Initiatives Project	15.5	4.3
Sri Lanka	North-Central Province Participatory Rural Development Project	8.5	0.3
Sri Lanka	Matale Regional Economic Advancement Project	11.7	1.8
Viet Nam	Ha Giang Development Project for Ethnic Minorities	12.5	0.7
	Total Projects for Asia and the Pacific	293.2	62.1

LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

Country	Project Name	IFAD Loan	IFAD Rural Enterprise Component
Bolivia	Management of Natural Resources in the Chaco and High Valley Regions Project	12.0	0.2
Brazil	Low-income Family Support Project in the Semi-arid Region of Sergipe State	11.7	1.8
Brazil	Community Development Project for the Rio Gaviao Region	20.1	1.3
Colombia	Rural Micro-enterprise Development Project	16.0	16.0
Dominica	Rural Enterprise Project	2.6	2.6
El Salvador	Rural Development Project for the Central Region	11.7	0.5
El Salvador	Reconstruction and Rural Modernization Programme	20.0	3.7
Grenada	Rural Enterprise Project	4.2	4.2
Guatemala	Programme for Rural Development and Reconstruction in the Quiché Department	15.0	1.5
Guatemala	Rural Development Programme for Las Verapaces	15.0	0.5
Mexico	Rural Development Project for Rubber-Producing Regions of Mexico	25.0	2.5



APPENDIX V

Nicaragua	Technical Assistance Fund Programme for the Departments of León, Chinandega and Managua	14.0	2.1
Panama	Sustainable Agricultural Development and Environmental Protection Project for the Darien	7.9	1.5
Peru	Development of the Puno-Cuzco Corridor Project	19.0	19.0
Saint Lucia	Rural Enterprise Project	2.2	2.2
Uruguay	National Smallholder Support Programme – Phase II	14.0	1.2
	Total Projects for Latin America and the Caribbean	210.4	60.8

WESTERN AND CENTRAL AFRICA

Country	Project Name	IFAD Loan	IFAD RE Component
Benin	Income-Generating Activities Project	12.0	4.0
Benin	Microfinance and Marketing Project	12.2	2.6
Benin	Participatory Artisanal Fisheries Development Support Programme	10.0	0.1
Burkina Faso	Rural Microenterprise Support Project	9.4	9.4
Ghana	Rural Enterprise Project	9.3	9.3
Mauritania	Poverty Reduction Project in Aftout South and Karakoro	11.3	0.3
Senegal	Rural Micro-enterprises Project	7.3	7.3
	Total Projects for Western and Central Africa	71.5	33.0

EASTERN AND SOUTHERN AFRICA

Country	Project Name	IFAD Loan	IFAD RE Component
Comoros	Support to Economic Grass Roots Initiatives Project	3.5	1.6
Ethiopia	Southern Region Cooperatives Development and Credit Project	17.5	0.2
Lesotho	Rural Finance and Enterprise Support Project	4.1	1.9
Mauritius	Rural Diversification Programme	8.7	1.9
Mozambique	Niassa Agricultural Development Project	12.4	0.8
Mozambique	PAMA Support Project	22.8	6.7
Rwanda	Rural Small and Micro-enterprise Promotion Project	5.4	5.4
Tanzania, United Republic of	Agricultural Marketing Systems Development Programme	16.4	10.2
Uganda	Area-Based Agricultural Modernization Programme	13.2	1.6
Zambia	Smallholder Enterprise and Marketing Programme	16.0	7.0
	Total Projects for Eastern and Southern Africa	120.0	37.2

NEAR EAST AND NORTH AFRICA

Country	Project Name	IFAD Loan	IFAD RE Component
Albania	Northeastern Districts Rural Development Project	11.6	1.9
Albania	Small-scale Irrigation Rehabilitation Project	9.0	2.8
Albania	Mountain Areas Development Programme	13.6	5.0
Armenia	Agricultural Services Project	15.5	1.0
Azerbaijan	Farm Privatization Project	9.3	0.5
Georgia	Agricultural Development Project	6.5	2.4
Jordan	Agricultural Resource Management Project in the Governorates of Karak and Tafila	12.8	1.5



INTERNATIONAL FUND FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT

APPENDIX V

Jordan	Yarmouk Agricultural Resources Development Project	10.1	5.4
Lebanon	Irrigation Rehabilitation and Modernization Project	9.9	0.54
Morocco	Rural Development Project for Taourirt – Taforalt	19.5	0.8
Morocco	Rural Development Project in the Mountain Zones of Al-Haouz Province	18.0	0.3
Republic of Moldova	Rural Finance and Small Enterprise Development Project	8.0	8.0
Romania	Apuseni Development Project	16.4	15.0
Sudan	White Nile Agricultural Services Project	10.7	0.3
Sudan	South Kordofan Rural Development Programme	18.0	0.5
Syria	Coastal/Midlands Agricultural Development Project	20.4	1.0
Syria	Jebel Al Hoss Agricultural Development Project	11.9	0.39
The Former Yugoslav Republic of Macedonia	Southern and Eastern Regions Rural Rehabilitation Project	8.1	8.1
Total Projects for Near East and North Africa		229.3	55.4
GRAND TOTAL		899.3	248.5

