

# COMMENT LA DDC ENCOURAGE LE SECTEUR PRIVE

Brigit Hagmann, Kathryn Imboden, Section emploi et revenus



<b>COMMENT LA DDC ENCOURAGE LE SECTEUR PRIVÉ</b>	<b>1</b>
<b>INTRODUCTION</b>	<b>3</b>
<b>POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT: PRINCIPES</b>	<b>3</b>
<b>CHÔMAGE ET SOUS-EMPLOI</b>	<b>4</b>
<b>LE RÔLE DE L'ÉTAT ET CELUI DU SECTEUR PRIVÉ</b>	<b>5</b>
<b>AXER LES EFFORTS SUR LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ</b>	<b>5</b>
<b>PROMOTION ÉCONOMIQUE PAR DES SERVICES DE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES (<i>BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES</i>)</b>	<b>6</b>
<b>ORIENTATION STRATÉGIQUE ET PARTENAIRES</b>	<b>6</b>
<b>RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE</b>	<b>7</b>
<b>ADAPTATION AU MARCHÉ PLUTÔT QUE SUBVENTIONS</b>	<b>7</b>
<b>PROMOTION DES FEMMES</b>	<b>8</b>
<b>TECHNOLOGIE ADAPTÉE</b>	<b>8</b>
<b>CONFORMITÉ AVEC LES NÉCESSITÉS SOCIALES ET ÉCOLOGIQUES</b>	<b>8</b>
<b>COOPÉRATION MULTILATÉRALE</b>	<b>8</b>
<b>INSTRUMENTS</b>	<b>9</b>
<b>MESURE DE L'IMPACT</b>	<b>10</b>
<b>PROMOTION ÉCONOMIQUE PAR DES SERVICES FINANCIERS</b>	<b>10</b>
<b>DEUX AXES STRATÉGIQUES</b>	<b>10</b>
<b>SOUTENIR DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES VIABLES</b>	<b>11</b>
<b>LES PROGRAMMES DE LA DDC</b>	<b>11</b>
<b>LES INSTRUMENTS DE PROMOTION</b>	<b>11</b>
<b>CONCLUSIONS</b>	<b>13</b>
<b>EXEMPLES</b>	<b>14</b>
<b>EXEMPLE: INDE – PRODUCTION DE LA SOIE</b>	<b>14</b>
<b>EXEMPLE: ROUMANIE – PROMOTION DES PETITES ENTREPRISES</b>	<b>15</b>
<b>EXEMPLE: BÉNIN – ENTRAIDE DES FEMMES</b>	<b>15</b>
<b>EXEMPLE: BOLIVIE – RÉFORME DU SECTEUR FINANCIER</b>	<b>16</b>
<b>EXEMPLE: ALBANIE – CRÉATION D'ASSOCIATIONS D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT</b>	<b>16</b>
<b>EXEMPLE: WOMEN'S WORLD BANKING</b>	<b>16</b>
<b>EXEMPLE: INDE – BASIX, BANQUE PARALLÈLE DES ZONES RURALES</b>	<b>17</b>
<b>SOURCES</b>	<b>18</b>

## INTRODUCTION

Combattre efficacement la pauvreté suppose du travail, un revenu, la possibilité de constituer un pécule. La création d'emplois et la croissance économique sont l'affaire du secteur privé, tandis qu'il appartient à l'Etat d'assurer des conditions ambiantes favorables – par une politique économique appropriée, par une croissance axée sur la réduction de la pauvreté. La DDC s'emploie à promouvoir un développement qui profite aux couches sociales les plus démunies, en zone rurale comme dans les grandes agglomérations. Un tissu solide d'institutions publiques et privées est indispensable pour créer des emplois et assurer une certaine continuité. Les instruments d'une promotion efficace de l'emploi et des revenus portent notamment sur la production agricole et sa commercialisation, la promotion des petites entreprises, les services financiers, la formation professionnelle. Ce que la DDC en attend, c'est une évolution vers davantage d'équité sociale. Les programmes qu'elle mène dans ces domaines ont pour but d'offrir à son public cible – microentreprises, ménages, petits paysans – l'accès à des connaissances professionnelles et pratiques, à des moyens technologiques, à des prestations financières, au marketing, etc. Pour ce faire, la DDC passe par des partenaires locaux qui sont bien implantés ou se montrent prometteurs. Elle les soutient dans leur développement tout en profitant elle-même de leur expérience.

Le présent chapitre décrit comment la DDC encourage le développement du secteur privé sous forme de promotion des petites entreprises dans les zones rurales et urbaines, quelle est la fonction de l'Etat dans ce domaine et à quels instruments on recourt. Puis nous examinerons dans quelle mesure ce mode de promotion du secteur privé contribue à diminuer la pauvreté. Ensuite (partie A) nous passerons en revue les prestations prévues pour favoriser le développement des entreprises et (partie B) les services financiers qui poursuivent le même but.

## POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT: PRINCIPES

Il ressort du Rapport sur la politique suisse de coopération au développement 1976-1985<sup>1</sup> que pour la période en question, 33 des 39 projets de la DDC dont le volume financier dépassait le million de francs ont été réalisés par des partenaires étatiques ou para-étatiques. Depuis 1985, à côté d'instances gouvernementales, les partenaires importants de la DDC sont de plus en plus des acteurs de la société civile et des institutions ou organisations privées. L'image directrice de la DDC<sup>2</sup> spécifie entre autres: "Dans le cadre de l'exécution de notre mandat, nous soutenons des particuliers, des organisations non gouvernementales et des institutions publiques agissant au niveau local, national ou mondial." Pour la DDC comme pour d'autres organisations donatrices, appuyer la société civile et encourager le secteur privé constituent de plus en plus un objectif important de la coopération. Son Image directrice est claire: "Nous soutenons les personnes défavorisées, afin qu'elles obtiennent un meilleur accès aux moyens de production et soient en mesure d'améliorer elles-mêmes leurs conditions d'existence." La Stratégie 2010 de la DDC<sup>3</sup> fournit des repères pour la mise en œuvre de l'Image directrice et pose un certain nombre de principes: les programmes de la DDC sont conçus pour obtenir le meilleur impact possible; ils favorisent les initiatives propres de ses partenaires afin de réduire la pauvreté, de s'attaquer aux causes structurelles des conflits, de soulager la détresse; dans un contexte international où les

---

<sup>1</sup> DDC, *Rapport sur la politique suisse de coopération au développement 1976-1985*, Berne 1987 (d, f, e).

<sup>2</sup> DDC, *Image directrice de la DDC*, Berne, 1999 (d, f, i, e, esp).

<sup>3</sup> DDC, *Stratégie 2010 de la DDC*, Berne, 2000 (d, f, i, e, esp).

changements sont de plus en plus rapides, la DDC oriente son action en fonction des défis globaux. Par ailleurs, la DDC concentre ses activités sur cinq thèmes prioritaires: prévention et résolution des crises, bonne gestion des affaires publiques, promotion des revenus et de l'emploi, amélioration de l'équité sociale, utilisation durable des ressources naturelles. Et dans le cadre de la priorité "promotion des revenus et de l'emploi", la DDC combat le chômage et le sous-emploi en apportant son soutien au secteur privé par la promotion des petites entreprises rurales et urbaines.

Voici les objectifs globaux que vise la promotion des entreprises<sup>4</sup>:

- *stimuler une croissance qui réponde aux besoins de la population, qui permette d'offrir une gamme de biens et de services plus vaste et plus variée;*
- créer les conditions nécessaires au maintien et à la promotion d'emplois stables et de revenus adaptés au travail fourni;
- tendre vers une répartition plus équilibrée du produit national au sein de la population et entre régions.

### **Chômage et sous-emploi**

Le manque de travail et de revenus est un des plus graves problèmes qui affectent les pays en développement aussi bien que les nations industrialisées. En effet, le travail constitue un élément décisif du développement économique et social. On estime qu'un tiers des trois milliards de personnes actives que compte la planète est sous-occupé ou au chômage. De plus, beaucoup de salariés – notamment dans les "pays de concentration" de la DDC – vivent sous la menace permanente de perdre leur emploi; près de la moitié sont censés s'en tirer avec moins de deux dollars par jour. Plusieurs conférences des Nations Unies ont exhorté les gouvernements à combattre la pauvreté, et les pays participants ont convenu de réduire ce fléau de moitié à l'horizon 2015. Ce thème a également été prioritaire lors du Sommet social de Genève en juin 2000 (Copenhague +5). La création d'emplois et de sources de revenus revêt une importance centrale à cet égard: créer du travail est l'affaire du secteur privé, tandis que le rôle de l'Etat consiste à mettre en place des conditions optimales. Le phénomène de la mondialisation provoque des transformations très rapides, d'où la nécessité d'une grande capacité d'adaptation de la part des acteurs économiques. Cette évolution met les travailleurs sous pression, les oblige à faire preuve d'une extrême souplesse, à profiter au maximum des possibilités de formation permanente. En zone rurale, des conditions ambiantes difficiles s'associent au manque de formation et à des services inadéquats pour compliquer encore plus l'adaptation des exploitations familiales. Les déséquilibres de la propriété foncière mettent une grande partie de la population dans l'impossibilité de couvrir ses besoins les plus élémentaires. Même si l'agriculture absorbe en principe beaucoup de main-d'œuvre, son potentiel est lui aussi limité. Le manque d'emplois dans les campagnes provoque l'exode rural qui reporte les problèmes dans les villes et leurs banlieues. Les secteurs modernes de l'industrie et des services se développent essentiellement au moyen de capitaux et sont, malgré leur croissance, faiblement créateurs d'emplois. De plus, les restructurations conduisent très souvent à la suppression d'activités traditionnelles. Les emplois du secteur public vont en diminuant, et c'est surtout du secteur privé que naissent de nouvelles activités économiques. Et ce sont toujours les emplois offerts par le secteur informel, les petites entreprises artisanales ou commerciales qui assurent la survie d'une grande partie de la population<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> DDC, *Politique sectorielle de la promotion de l'artisanat et de l'industrie*, Berne, 1992 (d, f, e, esp).

<sup>5</sup> A la veille du Sommet social de juin 2000 à Genève, le service sectoriel Industrie, formation professionnelle et développement urbain (intégré depuis octobre 2000 à la Section emploi et revenus) a

## **Le rôle de l'Etat et celui du secteur privé**

Dans tous les programmes, il est primordial que l'on soit au clair sur les fonctions respectives du secteur public et du secteur privé. L'un et l'autre doivent être solidement organisés pour permettre la création d'emplois et leur maintien. Le moteur de la croissance économique et de l'emploi est le secteur privé, tandis qu'il incombe à l'Etat d'assurer des conditions ambiantes favorables, de pratiquer une saine politique économique et de veiller à une croissance socialement bénéfique. Sachant par expérience que les organes gouvernementaux manquent d'efficacité dans le domaine de la promotion économique, la DDC travaille de plus en plus avec des institutions et des centres de services privés. Elle ne participe pas directement au capital de sociétés privées, mais passe par des institutions d'encouragement qui offrent notamment des lignes de crédit. Ce faisant, la DDC veille à éviter que des fonds publics ne se substituent à du capital-risque privé.

## **Axer les efforts sur la lutte contre la pauvreté**

Encourager la création d'emplois et de revenus constitue un moyen nécessaire – même s'il ne suffit pas à lui seul – de combattre la pauvreté. Il faut d'une part pouvoir offrir aux classes sociales défavorisées les moyens d'accéder aux emplois existants et à un revenu décent (p. ex. par la formation professionnelle), d'autre part stimuler une croissance économique visant à réduire la pauvreté par la création de nouveaux emplois rémunérés. Les pays donateurs sont aujourd'hui unanimes à penser qu'une croissance économique n'a pas automatiquement pour conséquence de diminuer la pauvreté (effet de retombée). Inversement, il ne faut pas croire que l'on peut créer du travail et des revenus – donc améliorer la situation sociale – sans croissance économique. Des synergies importantes peuvent naître entre production agricole et sa commercialisation, promotion des entreprises par des services financiers et autres, et formation professionnelle. Une première étape pour sortir de la pauvreté pourra être d'adhérer à un groupe d'épargne ou d'en fonder un, ce qui ouvrira par la suite l'accès à des crédits et à des possibilités d'investissement dont il résultera des emplois et des revenus. Ce genre de processus a lieu plus facilement dans les régions caractérisées par une bonne croissance de branches absorbant beaucoup de main-d'œuvre (surtout l'agriculture), ce qui suscite un nouveau potentiel avec des retombées positives sur le commerce. L'agent de ce développement est l'économie privée, laquelle dépend pour sa part d'un contexte favorable. Il est possible de stimuler le développement économique par des prestations ciblées – formation, management, commercialisation, technologie, conseil, financement – conçues en fonction du marché. Pour combattre utilement la pauvreté, il est important de rendre ces services peu coûteux et de les adapter aux besoins des microentreprises, des petits paysans, de toutes les personnes qui n'ont jamais bénéficié d'une formation ou d'un appui quelconque. Il convient de mettre au point en priorité des instruments qui impliquent des services accessibles aux plus démunis. Nombre des projets actuels de la DDC s'interrogent sur les mécanismes de promotion économique susceptibles de réduire la pauvreté. L'approche qui s'est révélée le plus clairement efficace jusqu'à présent consiste à intervenir au niveau "més", en soutenant des *business development services* (BDS). Mais cette option ne

---

organisé un colloque sur le thème "L'emploi – un outil contre la pauvreté". Le service sectoriel a publié pour cette rencontre une brochure portant le même titre, laquelle passe en revue les mesures que prend la DDC pour développer revenus et emploi. Ce document fait en outre une brève présentation de la situation internationale dans ce domaine. DDC, *L'emploi – un outil contre la pauvreté*, Berne, 2000 (d, f, i, e, esp).

convient pas toujours dans les zones de très grande pauvreté, lesquelles posent un défi dont il faut prendre conscience.

L'évolution rapide des sociétés actuelles requiert également une souplesse accrue de la formation, qui doit répondre à des exigences mouvantes. On y parvient en donnant à l'enseignement une structure modulaire, qui facilite l'accès aux étapes d'un apprentissage suivi d'une formation continue. C'est aussi le moyen de mieux adapter cette formation aux nécessités du travail et de la vie quotidienne. Cette approche moderne a aussi l'avantage d'exiger un comportement dynamique de la part des institutions publiques aussi bien que privées, chargées d'offrir des formations conformes aux besoins et à la demande.

La promotion des entreprises est un important moyen de combattre la pauvreté, en contribuant à créer et à perpétuer des emplois générateurs de revenus et de progrès social. Mais cette forme de promotion ne peut que soutenir des initiatives privées et doit exiger des efforts considérables de la part des bénéficiaires – qu'il s'agisse des institutions locales ou du destinataire final. La DDC entend éviter que le dynamisme potentiel de partenaires locaux soit étouffé par des apports extérieurs inconsiderés.

Le potentiel social de la promotion économique sera particulièrement favorable s'il y a des liens entre l'agriculture locale et des entités industrielles (axées sur l'exportation) relativement importantes. En zone rurale, cette promotion dépendra de certaines conditions générales: niveau relativement élevé des échanges monétaires dans la région, densité démographique suffisante, présence d'infrastructures de base (eau, électricité, transports).

Il convient par ailleurs d'éliminer à divers niveaux les obstacles à une exploitation optimale des potentiels existants. Ces difficultés peuvent se résumer comme suit<sup>6</sup>:

- conditions-cadres défavorables au développement; groupements d'intérêts/organismes de promotion absents, inefficaces ou à la solde d'intérêts particuliers;
- marchés d'approvisionnement et d'écoulement fragmentés, peu transparents, inaccessibles, absence de pouvoir d'achat;
- pas assez de personnes suffisamment qualifiées pour créer des entreprises et les gérer avec succès; productivité et qualité pâtissent du manque de professionnels expérimentés;
- équipements inexistant, vétustes ou mal adaptés aux conditions locales; accès difficile aux technologies et aux ressources financières.

## **PROMOTION ECONOMIQUE PAR DES SERVICES DE DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISES (*BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES*)**

### **Orientation stratégique et partenaires**

Les projets de développement institutionnel (mise en place, gestion et coordination d'organisations intermédiaires) et ceux qui visent à étoffer le marché des services ont pour but d'offrir aux PME, à des prix corrects, les prestations (*business development services, BDS*) dont celles-ci ont besoin pour se maintenir et se développer. Les partenaires de la DDC pour ces actions (au niveau "mésos") sont essentiellement des organisations intermédiaires (*business development centers*) qui appuient sous une forme ou une autre des petites entreprises de tous secteurs. La DDC n'intervient pas directement – avec son personnel et des programmes de son cru – au niveau des

---

<sup>6</sup> DDC, *Politique sectorielle de la promotion de l'artisanat et de l'industrie*, Berne, 1992 (d, f, e, esp).

entreprises individuelles, du fait qu'il serait trop long et coûteux d'acquérir à chaque fois les connaissances particulières à une branche donnée. Ses apports passent systématiquement par des partenaires compétents (organisations spécialisées, économie privée, organismes d'utilité publique) auxquels elle confie la responsabilité opérationnelle des programmes à mettre en œuvre. Elle trouve ses partenaires sur place ou ailleurs dans le monde. Ses interventions à l'échelon macro-économique ont pour but d'améliorer les conditions générales dans lesquelles travaillent les entreprises. Ce contexte a des aspects politiques, politico-économiques, juridiques et institutionnels – qui déterminent en partie le comportement des acteurs économiques sans que ceux-ci puissent exercer une influence directe sur ces facteurs. La DDC intervient généralement à ce niveau sous la forme d'accords internationaux, afin d'assurer que les mesures prévues soient largement approuvées et efficaces.

### **Répartition géographique**

Tous les continents comptent des programmes consacrés à la promotion d'entreprises soutenus par la DDC. Une seule et même approche (BDS) est applicable en principe à n'importe quel pays bénéficiaire, mais il convient d'adapter les instruments de cette approche aux particularités économiques, politiques et sociales du pays en question. Des projets pour la commercialisation de produits agricoles ont été lancés en 2000 dans plusieurs régions du monde (Amérique latine, Europe de l'Est), et quantité de projets existants ont été infléchis dans le sens du marché. Le fait d'appliquer des nouvelles méthodes dans plusieurs régions simultanément permet d'encourager les échanges et l'accumulation des enseignements à différents niveaux. La DDC met à disposition quelque 25 millions de francs par année pour des projets de promotion d'entreprises.

### **Adaptation au marché plutôt que subventions**

La stratégie de la DDC en matière de promotion économique se base sur l'idée que des emplois durables ne sauraient se créer à coup de décrets gouvernementaux et dans le climat artificiel d'un programme de développement; ils doivent résulter de l'esprit d'entreprise et du potentiel engendré par des sociétés compétitives. Seule une entreprise viable peut assurer des emplois, raison pour laquelle la promotion économique ne doit pas concentrer son attention sur l'emploi sans se préoccuper de la viabilité de l'employeur.

En conséquence, la DDC estime que la promotion des entreprises doit découler d'une adaptation au marché et plus particulièrement d'une analyse de la demande et des potentiels existants. Cette analyse du marché permettra de définir à la fois des objectifs et une stratégie, ainsi que les ressources humaines, financières et techniques à prévoir pour un projet concret.

C'est le marché qui est déterminant pour l'existence d'une entreprise; celle-ci ne doit donc pas se construire et se maintenir en vie par des subventions. La DDC veille à éviter que ses apports ne procurent aux entreprises des avantages qui profitent directement à leurs prix de revient. Lorsque de l'argent provenant de la DDC est versé à des entreprises particulières, on s'assure que cette prestation fera l'objet d'une contrepartie appropriée ou qu'elle sera destinée à une catégorie spécifique (p. ex. des femmes). La DDC tient à empêcher que l'on privilégie des particuliers.

Des subsides peuvent être judicieux lorsqu'ils ont un rendement externe, notamment si leur utilité économique et sociale dépasse le coût de l'action considérée (p. ex. formation et conseil) ou s'il s'agit d'assurer l'accès de microentreprises ou de classes sociales démunies à certains services. La DDC n'accorde des subventions que si l'objectif, le montant, le déroulement de l'opération et sa durée sont clairement définis. On risque de créer des dépendances durables à l'égard de sources financières externes.

Il convient de choisir les organismes de promotion en fonction de leur compétence professionnelle plutôt que sur la foi des programmes qu'ils présentent. Trop d'organisations privées s'en tiennent à un rôle caritatif et social plutôt que d'offrir des prestations qui correspondent aux besoins des entreprises et de la société civile.

L'exigence de professionnalisme et le principe de séparation des fonctions doivent conduire à une mise en œuvre coordonnée des instruments formation/conseil d'une part, crédit/garantie d'autre part, mais en les confiant à des institutions différentes.

Les institutions qui ont donné la preuve de leur compétence professionnelle se voient attribuer de plus en plus des fonds destinés à des programmes plutôt qu'à des projets ponctuels, ce qui rend l'organisation encore plus performante. Cela signifie aussi que l'on remplacera une partie des contrôles d'exécution par l'examen des résultats en fonction des objectifs.

### **Promotion des femmes**

Tout projet de promotion économique doit comporter des aspects spécifiquement féminins afin de prévenir des discriminations, en procédant de manière différenciée selon le groupe cible. Lorsqu'il s'agit de microentreprises, la proportion de femmes est souvent élevée, et les centres de services sont alors sensibilisés à des discriminations possibles. Tandis que des projets destinés aux PME doivent comporter, aux niveaux "micro" et "mésos", des éléments qui permettent de cerner un public cible féminin et de lui offrir des prestations équivalentes (p. ex. fenêtres de crédit spéciales, produits et matériel didactique adaptés à des besoins spécifiques, prise en considération du temps disponible). Il faut également intégrer aux activités de ces projets des programmes d'information et de sensibilisation aux situations spécifiques des hommes et des femmes au sein de l'entreprise et dans la vie privée.

### **Technologie adaptée**

La DDC encourage l'utilisation de technologies adaptées, donc celles qui conviennent le mieux dans une situation concrète avec ses aspects économiques et socioculturels. La question de savoir s'il faut recourir à des procédés exigeants en capital ou en main-d'œuvre doit se traiter uniquement en fonction du marché. Et comme c'est au chef d'entreprise d'assumer le risque, soutien et conseils devront également lui servir à mieux évaluer diverses variantes et les risques qu'elles comportent.

### **Conformité avec les nécessités sociales et écologiques**

La DDC veille au respect des principes locaux de politique sociale (p. ex. assurance sociale, lutte contre la discrimination des femmes, salaire minimum, interdiction d'exploiter des enfants, sécurité au travail). L'artisanat et l'industrie des pays en développement – surtout au niveau des petites entreprises – a souvent des effets nocifs sur l'être humain et l'environnement. Lorsque la DDC soutient un programme de promotion économique, elle contrôle que l'on suive les prescriptions nationales et internationales en matière d'environnement, encourage les améliorations techniques au niveau de la production et de l'élimination, appuie les actions destinées à faire prendre conscience des problèmes écologiques.

### **Coopération multilatérale**

La DDC participe activement aux organismes internationaux de promotion économique pour que ses activités profitent des échanges de résultats scientifiques et d'expériences pratiques qui ont lieu à ce niveau, et aussi pour encourager la coordination entre donateurs d'une part et entre ceux-ci et pays en développement

d'autre part. Le comité des donateurs pour la promotion des entreprises<sup>7</sup> (qui existe depuis 1979) a publié en octobre 2000, après des années de coopération, des directives pour les interventions de promotion économique<sup>8</sup>. Ces directives sont basées sur la longue expérience et les "bonnes pratiques" de divers donateurs, et la DDC a participé activement à leur élaboration. Elles stipulent que pour être efficace, cette promotion doit s'inspirer d'emblée des besoins du marché et favoriser la création de services qui correspondent aux besoins des entreprises. Les subventions doivent être limitées en volume et en durée, et servir essentiellement à permettre aux créatrices et créateurs d'entreprises sans moyens d'accéder à des services.

### **Instruments**

La **formation de base** et la formation **continue**, en technique et en gestion, jouent un rôle essentiel dans la promotion économique. Formation commerciale et développement institutionnel revêtent une grande importance dès le moment où l'entreprise prend une certaine ampleur. D'excellents atouts techniques et une conjoncture saine ne servent à rien si le management n'est pas à la hauteur. La formation est dispensée par des établissements publics et privés, ou par des centres privés pour le développement des entreprises. La DDC cofinance parfois durablement des centres de formation professionnelle, ce qui leur permet de faire des offres plus avantageuses que les établissements privés. Il est toutefois important que les bénéficiaires (entreprises, personnes à former) doivent également payer pour une formation dont elles profitent de façon immédiate et directe. Les établissements de formation privés (*business development centers*) sont de leur côté contraints de pratiquer les prix du marché pour rester durablement viables. Il est aujourd'hui fréquent que des gouvernements ou des organisations donatrices mettent à disposition des bons couvrant une partie des frais de formation, afin de permettre aux personnes démunies d'accéder à ces offres. (Une étude en cours analyse les expériences faites avec des bons de formation en Asie et en Amérique latine<sup>9</sup>).

Le **conseil individuel à l'entreprise** est coûteux et ne s'applique aux micro- et petites entreprises que si le réseau de clients est suffisamment dense. Les conseillers sont des professionnels locaux (et non des experts internationaux), ce qui évite des obstacles linguistiques et culturels tout en réduisant les coûts. Des conseils de qualité requièrent des compétences à la fois techniques et pédagogiques. Les experts internationaux se consacrent presque exclusivement à la formation de conseillers locaux. Comme pour la formation, les clients sont invités à participer aux frais de conseil dès le début d'un projet. Cette participation a non seulement pour effet d'alléger le budget d'un programme de conseil, mais c'est aussi un indicateur de réussite simple et probant. Les conseillers sont en outre plus motivés et plus attentifs à leurs clients lorsqu'ils doivent leur faire payer les prestations fournies, et les clients insistent davantage pour obtenir des conseils de qualité. Les centres de formation soumis aux lois du marché sont rarement en mesure d'offrir leurs conseils pour des prix qui soient à la fois rentables et accessibles aux petites entreprises.

---

<sup>7</sup> DDC/Banque mondiale, *Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development: What is it? What does it do?*, Berne 2000 (e).

<sup>8</sup> World Bank/Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, *Business Development Services for SME's: Preliminary Guidelines for Donor-Funded Interventions*, Washington 1998 (e). Les directives définitives ont été adoptées par ce comité en octobre 2000, et publiées début 2001 par la Banque mondiale.

<sup>9</sup> Cette étude cofinancée par la DDC est réalisée par Swisscontact, Zurich. Elle pourra être obtenue auprès de la DDC ou de Swisscontact à partir du printemps 2001.

L'encouragement de **groupements d'intérêts** constitue un instrument important de la promotion économique. Une association professionnelle aura toutes les chances d'être durable si elle présente des avantages manifestes pour ses adhérents. On recourt dans ce contexte à la dynamique de groupe pour identifier les intérêts communs et promouvoir la solidarité réciproque. Fonctions importantes des groupements d'intérêts: formation/conseil, normalisation, enregistrement et analyse d'indices propres à la branche, information sur les foires spécialisées, etc.

Dans les domaines qu'elle soutient, la DDC encourage la mise en place de **réseaux** qui servent à organiser les échanges d'informations, l'harmonisation des normes et des procédés, ainsi que la répartition du travail entre les diverses institutions. C'est plus particulièrement à l'échelon "mésos" que la DDC s'emploie à renforcer les échanges de connaissances et d'expériences entre pays en développement, afin de stimuler les capacités locales.

Le **dialogue politique** avec des gouvernements peut aborder le sujet du développement des entreprises, lorsque les conditions-cadres font obstacle aux mesures de promotion tentées aux niveaux "micro" et "mésos". Il s'agit de déterminer de cas en cas si l'on va faire dépendre le début ou la poursuite de l'activité dans un pays ou un projet de certains critères généraux (conditionnalité), ou si l'amélioration des conditions générales fera partie du projet en question.

Les décisions relatives aux contenus et aux méthodes à l'échelon "macro" se prennent en règle générale dans le cadre d'accords internationaux.

### **Mesure de l'impact**

Afin de connaître l'efficacité des projets de promotion économique au niveau des entreprises, la DDC travaille avec d'autres organisations donatrices nationales et internationales à l'élaboration d'un instrument destiné à mesurer l'impact, le champ d'action et la durabilité des interventions. Cet instrument doit non seulement servir de repère aux bailleurs de fonds, mais également permettre aux organisations intermédiaires et aux entreprises elles-mêmes de mesurer leurs progrès et leurs performances sur la base d'indicateurs simples. Il est difficile de collecter à peu de frais des données fiables dans le but de déterminer concrètement les effets que peuvent avoir des projets de promotion économique sur la création d'emplois et de revenus, donc sur la réduction de la pauvreté. Un groupe de travail international formé de membres du Comité des bailleurs de fonds pour le développement des petites entreprises, sous la direction de l'Organisation internationale du travail (OIT), est en train d'élaborer et de tester des indicateurs susceptibles d'être utilisés dans ces projets. Les premiers résultats sont attendus pour la fin de 2001.

## **PROMOTION ECONOMIQUE PAR DES SERVICES FINANCIERS**

### **Deux axes stratégiques**

La DDC vise le développement durable d'institutions financières locales, bien placées pour répondre aux besoins d'une clientèle pauvre. Son approche consiste d'une part à rendre l'outil "argent" accessible à des acteurs économiques sans ressources, jusque-là exclus du système financier conventionnel; d'autre part à soutenir le développement d'intermédiaires financiers viables à long terme.

*Combattre la pauvreté en donnant accès à des services financiers*

Le public auquel la DDC s'adresse dans le domaine des services financiers est le même que dans d'autres secteurs où elle intervient: les populations défavorisées des pays où elle a choisi de concentrer ses efforts. Les programmes de soutien aux services microfinanciers visent par définition des personnes particulièrement démunies. Par ailleurs, les services financiers prévus pour les PME ont également pour effet de créer des emplois et d'améliorer ainsi la situation économique de populations pauvres. Il y a toujours plus d'organismes financiers dont les services novateurs sont utiles à une clientèle jusqu'alors exclue de telles prestations. Et l'on admet aujourd'hui que l'accès même à des services financiers fiables est plus important que leur prix.

### *Miser sur le potentiel féminin*

Des services financiers particulièrement destinés à un public cible féminin ont un impact doublement bénéfique: lorsque le revenu des femmes augmente, il en résulte des progrès à la fois économiques et sociaux. Les femmes savent tirer parti de crédits appropriés pour créer des petites entreprises efficaces, tout en faisant profiter leurs familles (nutrition, santé, éducation) de ces activités. Il est avéré que les femmes se montrent d'une manière générale crédibles et fiables, qu'elles ont la réputation de respecter leurs engagements.

### **Soutenir des institutions financières viables**

On reconnaît qu'une offre accrue de services financiers durables doit passer par le renforcement d'institutions capables de les offrir, et non par le soutien à des actions ponctuelles dans le cadre des projets. Il s'agit donc de mettre en place des institutions locales durablement performantes, dont l'autonomie opérationnelle, puis financière, apportera la garantie de prestations adaptées aux besoins des populations visées.

La DDC a souscrit aux principes reconnus par l'ensemble des donateurs dans "Le financement des petites et microentreprises: principes directeurs pour choisir et appuyer les institutions intermédiaires"<sup>10</sup>. Ces principes ont pour but d'établir des normes communes pour les donateurs qui souhaitent offrir aux petites entreprises la possibilité d'accéder à des services financiers. Leur cadre stratégique vise justement les deux objectifs complémentaires évoqués plus haut.

### **Les programmes de la DDC**

La DDC débourse plus de 10 millions de francs par an pour des programmes et projets touchant à la microfinance, sous forme de contributions généralement non remboursables. Elle octroie dans certains cas des prêts ou des garanties, et participe exceptionnellement au capital social. La DDC appuie également la formation, des ateliers d'échanges, des études et des initiatives de dialogue politique.

### **Les instruments de promotion**

La DDC met en œuvre - ponctuellement ou de façon combinée - des instruments de promotion adaptés à la situation initiale et aux conditions économiques et sociales qui règnent sur place. Ces instruments doivent respecter les principes généraux que s'est fixés la DDC tout en contribuant à

- soutenir les organisations partenaires sur les plans institutionnel, organisationnel et financier,

---

<sup>10</sup> Document développé par le Comité des donateurs pour le développement des petites entreprises et le Groupe de travail des donateurs sur le développement du secteur financier, mars 1996.

- identifier, tester, adapter et diffuser des technologies novatrices, propres à réduire les coûts côté demande aussi bien que côté offre,
- atténuer les risques.

**Le développement institutionnel:** Les apports qui ont pour objet d'aider des institutions partenaires à se développer remplissent une fonction importante; ils revêtent souvent des formes variables au cours de la coopération. Ces contributions prennent appui sur les forces disponibles chez les partenaires eux-mêmes, et peuvent devenir très sélectives et ponctuelles au fil du temps. Les instruments auxquels on recourt dans ce domaine sont notamment le conseil en développement institutionnel, le suivi stratégique et technique, la formation et le perfectionnement de la direction, des cadres et du personnel. Élément essentiel: l'aide fournie par la DDC pour améliorer les instruments de contrôle et de gestion (p. ex. *management information systems, MIS*) et lors de l'informatisation (programmes d'équipement en matériel et en logiciels).

**La participation au capital:** Compte tenu des risques prévisibles et de leur pondération, la DDC peut participer au capital d'institutions financières au stade de leur création ou de leur développement ultérieur, dans le but d'en garantir une base de fonds propres qui leur permettra d'atteindre des objectifs importants sur le plan du développement. Ces apports de capital peuvent également servir à mobiliser des ressources locales supplémentaires.

**Les prêts:** La DDC peut accorder des prêts lorsque cela s'avère utile pour surmonter une pénurie financière à moyen terme. Elle s'assure que l'on ait d'abord examiné toutes les possibilités de financement à l'échelon local. Les conditions doivent être négociées de manière à éviter des distorsions du marché ou des situations préférentielles. La DDC prend en temps utile les mesures nécessaires pour assurer les remboursements et leur affectation.

**Les fonds de garantie:** Dans certaines conditions, des garanties peuvent faciliter l'octroi de crédits par les institutions financières. Mais elles sont rarement un moyen efficace d'assurer durablement l'accès du public cible à des crédits. La DDC peut prendre en charge les frais d'essai et de création d'instruments de garantie institutionnels, lorsque ceux-ci sont susceptibles d'éliminer des goulots d'étranglement dans l'accès au crédit.

**Les fonds de crédit et de rotation:** Lorsque ces fonds existent, il convient d'œuvrer de sorte qu'ils soient gérés professionnellement – par du personnel compétent en matière de crédit et conformément aux critères en vigueur – et qu'ils débouchent, selon un calendrier rigoureux, sur des institutions appropriées. Là où l'on crée malgré tout un nouveau fonds, faute d'autres solutions, celui-ci doit se mettre en place dans la perspective d'une institutionnalisation prochaine.

**L'établissement de contacts:** Des institutions appartenant au système financier peuvent également établir des contacts avec des organisations existantes d'auto-assistance, de clients ou d'intermédiaires (p. ex. ONG), pour réduire les frais de transaction et couvrir les risques (pression du groupe). La DDC peut fournir son aide pour l'identification de partenaires et la négociation de contrats de partenariat.

**Les institutions de formation:** La DDC peut apporter son soutien à des établissements de formation extérieurs aux banques, à l'intention du personnel des institutions financières ou pour leur clientèle.

**Les échanges de vues, la coopération, les études:** Il convient d'appuyer les réseaux nationaux, régionaux et internationaux, les séminaires et conférences, la préparation des échanges de vues et leur concrétisation. Le (co)financement ou la réalisation d'études sectorielles, spécifiques à un pays, peuvent revêtir une grande importance pour le développement de programmes ou de secteurs donnés.

**Le dialogue politique et l'appui des réformes:** La DDC dialogue de façon régulière – autant que possible conjointement à d'autres bailleurs de fonds – avec le gouvernement du pays partenaire, et participe aux réformes de son secteur financier. Les instruments envisageables sont notamment le cofinancement, le financement parallèle, les mesures bilatérales, ou une combinaison de ces trois possibilités.

**Répartition géographique:** La DDC soutient une série d'institutions situées en Afrique (notamment occidentale), dans le Sud asiatique, en Amérique latine, en Europe de l'Est et en ex-Union soviétique (voir encadré), ainsi que le *Women's World Banking*, un réseau global d'institutions de microfinance dont la clientèle est formée de dirigeantes d'entreprises à faibles revenus.

La DDC participe à des réseaux nationaux et internationaux, en particulier au "Groupe consultatif pour assister les plus pauvres", un consortium regroupant tous les donateurs bilatéraux et multilatéraux dans le domaine de la microfinance.

## **Conclusions**

La promotion du secteur privé constitue un aspect important de la stratégie 2010 de la DDC, et les méthodes élaborées à cet effet depuis quelques années continueront d'être appliquées et affinées. Il s'agit avant tout d'examiner les options et les instruments utilisés en fonction de l'objectif principal de la DDC, qui est de combattre la pauvreté. La priorité est actuellement donnée aux instruments qui permettront aux groupes cibles de la DDC (les populations les plus pauvres) d'accéder à des produits et des services de première importance. Il n'est guère possible, à ce jour, de quantifier les résultats des programmes de promotion économique – raison pour laquelle la DDC tentera ces prochaines années, en étroite collaboration avec d'autres bailleurs de fonds et des ONG, d'élaborer des indicateurs applicables à tous les projets. Le travail effectué sur le projet *measurement of job creation* en collaboration avec d'autres donateurs et l'OIT devrait aboutir l'année prochaine à l'ébauche d'une méthode pour mesurer si des emplois se créent. Une tâche délicate sera de revoir les méthodes et les instruments qui ont fait leurs preuves dans les pays en développement pour les adapter aux situations qui règnent en Europe de l'Est et en Asie centrale. Les expériences faites dans ces pays seront rassemblées en collaboration avec la Division pour la coopération avec l'Europe de l'Est et la CEI, afin d'en tirer les éléments nécessaires à l'adaptation des stratégies de promotion du secteur privé.

## EXEMPLES<sup>11</sup>

### Exemple: Inde – production de la soie

Lorsqu'une famille de petits paysans plante un hectare de mûriers, elle crée au total treize emplois dans la production de la soie, plus précisément pour la culture des mûriers, l'élevage des vers, le dévidage, le tordage, la teinture et le tissage de la soie. La culture de la soie en Inde, avec 312 000 hectares de mûriers, offre ainsi du travail pour 4 millions de personnes. En comparaison, un hectare de canne à sucre crée 1,5 emploi.

Cela fait plus de vingt ans que la DDC encourage la sériciculture en Inde. Ce secteur constitue un important réservoir d'emplois et le marché de la soie est très vaste. C'est en particulier grâce au soutien de la DDC qu'un centre de formation – l'«International Centre for Training and Research in Tropical Sericulture (ICTRETS)» – a été mis sur pied. Il s'y forme un grand nombre de spécialistes indiens et de divers pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine. Avec ses 14'000 tonnes de soie brute, l'Inde est le deuxième producteur mondial de soie, juste derrière la Chine. Aucun autre secteur d'exploitation agricole ne crée autant d'emplois.

La promotion de la production séricicole est une contribution importante au développement économique du secteur rural et paysan. Elle crée du travail pour les petits paysans et leur assure un revenu régulier. Plus de la moitié du travail d'élevage des vers est effectué par des femmes. Ce revenu améliore leur situation économique, leur confère estime et respect au sein de leur famille et de la société, et leur permet de diriger elles-mêmes le cours de leur existence.

Les mûriers et les vers à soie sont des organismes vivants. Ni la culture ni l'élevage ne pourront être totalement industrialisés, de sorte que la fabrication de la soie restera tributaire du travail manuel et de petites structures artisanales. Cette production créatrice d'emplois permet aux petites entreprises de suivre durablement l'évolution technique et favorise l'initiative privée. Elle offre des possibilités de développement économique à plusieurs millions de personnes en Inde.

La DDC soutient la production de la soie à tous les échelons – depuis l'amélioration des semences jusqu'à la recherche de vers à soie plus résistants, en passant par le perfectionnement des méthodes de transformation de la soie brute et une productivité accrue des procédés de teinture ou de tissage. Elle accorde par ailleurs une grande attention aux questions écologiques et sociales: intégration des femmes, abolition du travail des enfants, amélioration des techniques de blanchiment et de teinture, optimisation des dépenses énergétiques.

Entre 1980 et 1994, la DDC a investi environ 5 millions de francs dans ce domaine. Elle a en outre consacré 4 millions à l'encouragement de la production de la soie en Andhra Pradesh et dans le Tamil Nadu. Et le cofinancement du «National Sericulture Project» de la Banque mondiale, entre 1989 et 1996, constitue jusqu'à présent le plus gros engagement de la DDC. Son but était d'améliorer qualité et rendement de la sériciculture dans cinq Etats de l'Union. Cet objectif a pu être atteint en améliorant les conditions de formation et la position des femmes dans le processus de production. La Banque mondiale et la Suisse ont investi respectivement 200 et 30 millions de francs dans ce projet.

---

<sup>11</sup> Extraits de: DDC, *L'emploi – un outil contre la pauvreté*, Berne, 2000 (d, f, i, e, esp).

### **Exemple: Roumanie - promotion des petites entreprises**

Le programme de promotion des petites entreprises en Roumanie vise à soutenir les réformes nécessaires pour y instaurer une économie de marché. Ses bénéficiaires sont des spécialistes roumains, motivés et compétents, qui ont ainsi la possibilité de lancer leur propre entreprise. La Suisse aide ces petites exploitations roumaines à obtenir des petits crédits et des machines appropriées, ainsi qu'en leur assurant une formation professionnelle et des notions de gestion d'entreprise. Les partenaires de ce projet en Roumanie sont les organisations d'utilité publique ROMCOM et l'association professionnelle Immanuel, qui regroupe de nombreuses petites entreprises. Depuis 1991, la Mission chrétienne pour les pays de l'Est a équipé environ 25 exploitations et assuré la formation des gens qui y travaillaient. Ces établissements partis de rien sont maintenant indépendants et emploient jusqu'à 12 collaborateurs et apprentis. Plus de 1400 emplois ont ainsi été créés. La DDC soutient ce projet depuis 1993.

### **Exemple: Bénin - entraide des femmes**

En juin 1995, il y avait à Cotonou, ville principale du Bénin, douze caisses d'épargne comprenant 1436 membres. Les dépôts s'élevaient à 7,1 millions de francs CFA (17'750 francs suisses). Fin 1998, il y avait déjà 23 caisses d'épargne totalisant 4343 membres et 42,6 millions de francs CFA (106'500 francs). Deux à trois fois par semaine, une caisse d'épargne et de prêt s'ouvre à des emplacements inattendus - dans une école, un dispensaire ou parfois même sous un arbre.

Comme la plupart des villes africaines, Cotonou se développe rapidement; un quartier s'ajoute à l'autre, sans électricité ni eau courante. Presque personne n'a un emploi fixe, et c'est en général aux femmes qu'on laisse le soin d'assurer la survie de la famille. Elles se débrouillent pour apporter le minimum vital à leur famille en transformant des produits agricoles ou par des travaux de couture. Le modeste capital de départ que demandent ces petites entreprises ne peut que rarement être réuni en raison d'autres priorités - par exemple les soins à donner à des enfants malades. Cette situation a suscité en 1994 la création d'un système simple de crédit et d'épargne, organisé par quartiers et par les femmes elles-mêmes.

La DDC, qui soutenait déjà un programme d'alphabétisation destiné aux femmes, s'est également investie dans ce projet pilote ("Association d'entraide des femmes"). Elle les a aidées à mettre sur pied leur organisation; les décisions stratégiques appartenaient aux femmes.

Il a été clair dès le début que la DDC ne subventionnerait pas les crédits. Le personnel et les cadres ont suivi des cours de perfectionnement et acquis les connaissances nécessaires à la gestion de leur caisse d'épargne. Les caisses ont reçu le statut juridique de sociétés simples. Grâce à ces établissements microfinanciers, les femmes, jusque-là coupées de l'accès à des crédits, ont pu développer leurs activités professionnelles, améliorer leurs conditions de vie et défendre elles-mêmes leurs intérêts.

### **Exemple: Bolivie - réforme du secteur financier**

Un système bancaire efficace en zone rurale constitue un facteur essentiel de prospérité économique, surtout pour l'agriculture et l'artisanat. Il contribue ainsi à la création d'emplois. En Bolivie, il s'agit d'amener les institutions financières existantes à mieux comprendre les besoins de leurs clients. Par exemple, elles n'offrent pas les services financiers que souhaiteraient les petites entreprises et les femmes de la campagne. La DDC a donc décidé de soutenir les établissements financiers existants (fonds financiers privés, ONG actives dans le domaine du crédit, petites coopératives d'épargne et de crédit) dans trois domaines: développement de nouveaux produits de microfinance (épargne, microcrédit, "leasing", etc.), allocation plus efficace des crédits (réduction des frais de transaction) et formation du personnel. Ce programme compte comme partenaires pas moins de 75 fonds financiers et 30 ONG. Il n'est pas possible de mesurer directement l'impact que peut avoir une telle intervention sur l'emploi et sur l'activité économique en général. Mais un contexte favorable aux activités économiques constitue la meilleure garantie de croissance, en particulier dans les zones rurales.

### **Exemple: Albanie - création d'associations d'épargne et de crédit**

La DDC contribue depuis 1992 au développement de services microfinanciers en Albanie, sous la forme d'un cofinancement avec la Banque mondiale (AID). Elle a soutenu dans un premier temps un programme de services financiers dans le district de Puka (nord de l'Albanie), en alimentant une ligne de crédit offerte aux fonds villageois de ce district par l'*Albanian Development Fund*. Ce fonds a été remplacé pour le crédit rural par un *Rural Finance Fund*; il s'agit là d'un organisme paragonnemental destiné à soutenir la création d'associations d'épargne et de crédit, dans le but de privatiser ces activités pour en faire un réseau viable à long terme. La DDC finance des activités de formation et de développement durant la phase de transition vers un système autonome de ces associations.

### **Exemple: Women's World Banking**

La DDC finance également des initiatives globales, dont celle du *Women's World Banking* (WWB). Créée en 1979, cette institution financière à but non lucratif est destinée à promouvoir l'activité économique des femmes au niveau des micro- et petites entreprises. Avec ses 46 membres (*affiliates*) dans 39 pays, WWB est le premier réseau global dont la vocation est d'ouvrir aux femmes l'accès à des crédits. Ses clientes sont des dirigeantes d'entreprises industrielles, agricoles ou commerciales. Les membres du réseau sont des institutions financières locales qui fournissent des services financiers et logistiques aux entreprises. WWB New York est le pivot du réseau en termes de communication; ce centre fournit des appuis institutionnels, techniques et financiers, et constitue une plate-forme d'échanges et d'apprentissage collectif. Par ailleurs, WWB est à l'origine d'une évolution de la législation favorable au développement de la microfinance.

### Exemple: Inde - BASIX, banque parallèle des zones rurales

BASIX est un nouveau type d'institutions destinées à développer des sources de revenus dans les zones rurales, créée en 1996 à Hyderabad, dans le sud de l'Inde. Sa mission est de fournir sous forme intégrée des services financiers et une assistance technique destinés à procurer des moyens d'existence à un grand nombre de personnes - en particulier aux pauvres et aux femmes de la campagne. BASIX vise des taux de rendement suffisamment intéressants pour accéder en permanence au marché des capitaux et aux ressources humaines. Il regroupe des services financiers et des sociétés d'assistance technique. *Bhartiya Samruddhi Finance Limited (Samruddhi)*, enregistrée auprès de la *Reserve Bank of India* en tant que *Non Banking Finance Company Limited*, est le principal opérateur en matière de crédit. *Indian Grameen Services (IGS)* est une ONG qui fournit de l'assistance technique et des services logistiques aux emprunteurs ainsi qu'à d'autres producteurs et organismes ruraux. Ces deux entités sont regroupées sous le holding BASIX Ltd. par lequel ont eu lieu les investissements initiaux dans Samruddhi.

BASIX a expérimenté divers produits financiers par plusieurs canaux à la fois, permettant ainsi à des groupes défavorisés d'accéder plus facilement à ce genre de services. Outre les prêts qu'elle octroie directement à ses clients, BASIX passe par des associations de production de semences, des agents de commercialisation de produits agricoles, des coopératives, etc. Ses représentants sur le terrain fournissent des services financiers à domicile. La clientèle active de BASIX est de dix mille personnes, et son portefeuille de prêts se chiffre à quelque 5,4 millions de francs suisses. Cette formule a également eu des incidences sur le système financier dans son ensemble. BASIX exerce une grande influence en matière de politique financière du fait qu'elle participe activement aux forums importants que sont par exemple *Microfinance Task Force* et *Sa-Dhan*, une association faîtière des institutions de microfinance en Inde. Elle fait en outre partie des premières sociétés financières non bancaires de l'Inde à s'engager dans le secteur de la microfinance. BASIX a par ailleurs aidé d'autres ONG à rationaliser leurs services financiers et autres. Enfin, la *Reserve Bank of India* a décidé de conférer à BASIX un label de qualité en lui accordant l'autorisation d'exercer des activités bancaires à l'échelon local, ce qui en fait une des trois premières banques locales en Inde.

La DDC a soutenu BASIX dès sa création par un apport financier et de l'assistance technique.

## SOURCES

DDC, *Politique sectorielle dans le domaine financier*, Berne, 1998.

DDC, *Politique sectorielle de la promotion de l'artisanat et de l'industrie*, Berne, 1992 (d, f, e, esp).

DDC/Banque mondiale, *Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development: What is it? What does it do?*, Berne, 2000 (e).

DDC, *L'emploi – un outil contre la pauvreté*, Berne, 2000 (d, f, i, e, esp).

DDC, *Rapport sur la politique suisse de coopération au développement 1976-1985*, Berne 1987 (d, f, e).

DDC, *SDCs' CIP/SED Program in the Nineties: Review and Challenges ahead, Issue Paper no. 4*, Bern, 1999 (e).

DDC, *Image directrice de la DDC*, Berne, 1999 (d, f, i, e, esp).

DDC, *Stratégie 2010 de la DDC*, Berne, 2000 (d, f, i, e, esp).

Banque mondiale/Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, *Business Development Services for SME's: Preliminary Guidelines fo Donor-Funded Interventions*, Washington, 1998 (e).

Banque mondiale/Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development and Donor's Working Group on Financial Sector Development: *Micro and Small Enterprise Finance Guiding Principles for Selecting and Supporting Intermediaries*, 1995 (e, f, esp).