

## AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ DES PME ET DE L'ACCÈS AU FINANCEMENT EN ZAMBIE

Les petites et moyennes entreprises (PME) axées sur la croissance sont un agent de développement important. La création et le développement de ces entreprises dépendent en grande partie de leur stratégie de croissance commerciale et de l'accès aux services financiers pertinents. D'après une étude sur les entreprises menée en Zambie en 2010, les PME considèrent que les difficultés d'accès au financement sont un obstacle majeur à leurs opérations. Cette préoccupation était particulièrement marquée dans les micros entreprises et chez les exploitants agricoles. Le rapport indique également que l'accès aux services financiers, dont l'accès au crédit bancaire, consti-

tue un grave obstacle à la performance des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) en Zambie. L'étude démontre que la majorité des PME n'appartient à aucune association commerciale ou réseau et s'en remet à ses contacts informels pour obtenir des informations commerciales. En réalité, 85 pour cent des personnes interrogées citent les amis et la famille comme principale source d'information commerciale. Les institutions financières soulignent également que les capacités de nombreux patrons de PME sont limitées et ne leur permettent pas de concevoir des projets commerciaux rentables, ce qui constitue un obstacle majeur pour accéder au financement.

### FAITS ET CHIFFRES

**Partenaire:**  
African Management  
Services Company  
(AMSCO)

**Pays bénéficiaire:**  
Zambie

**Calendrier:**  
août 2010 –  
septembre 2012

**Budget:**  
257'025 dollars  
E.-U.

### ACTION MENÉE

De 2010 à 2012, la Banque africaine de développement (BAD), par l'entremise des banques commerciales présentes dans les pays, a appuyé un programme national de prêts destinés à quelques petites et moyennes entreprises. L'assistance technique apportée aux banques commerciales et aux fournisseurs de services de développement des entreprises s'est révélé être un élément fondamental du programme, leur permettant de mieux comprendre les besoins des PME et en particulier de celles qui appartiennent et sont gérées par des femmes.

La Société de services de gestion de l'Afrique (AMSCO), aide les entreprises africaines à devenir compétitives au niveau mondial, rentables et durables. Elle fournit à des entreprises privées sélectionnées et à des entreprises publiques fonctionnant sur une base commerciale des services d'appui assurant une gestion professionnelle et des services connexes.

Le principal objectif de la collaboration entre l'OIT et AMSCO est de faciliter l'accès aux ressources de la BAD à un plus grand nombre

de PME. Cette collaboration tache de réduire l'écart entre l'apport financier des banques commerciales liées aux programmes de la BAD et les besoins en financement des PME ayant un potentiel de croissance.

La stratégie choisie pour atteindre ces objectifs a consisté à travailler à la fois sur l'offre et sur la demande. Du côté de la demande, le projet a misé sur les capacités des PME à développer et à coordonner des plans commerciaux rentables en fonction de leurs stratégies de développement. Dans le cadre des mécanismes de durabilité, elle a aussi créé un groupe de fournisseurs de services en développement commercial qui propose des formations et un suivi pour aider les PME dans leurs projets.

Ainsi, le projet a permis aux associations commerciales d'améliorer leurs capacités d'aide et de conseil et à encourager et faciliter le travail en réseau comme moyen de favoriser l'accès au marché. Du côté de l'offre, les banques commerciales ont bénéficié d'une aide pour mieux répondre aux besoins spécifiques des PME, en particulier de celles appartenant à des femmes entrepreneurs.

### RÉSULTATS

Dans un premier temps, les 14 fournisseurs de services en développement commercial ont

été formés et ont obtenu une certification de l'OIT leur permettant de fournir des services



*« La Banque Africaine de développement est particulièrement satisfaite des relations établies entre les banques commerciales et les organisations telles que l'OIT. C'est grâce à ce type de collaboration que sont créées les synergies qui génèrent un effet multiplicateur majeur sur le travail de développement économique. »*

Christopher Banda,  
Responsable en chef  
du secteur privé  
auprès de la BAD

aux PME axées sur la croissance. Ces mesures incluent la capacité d'aider les PME à gérer leurs besoins en capital, à développer un projet économiquement viable et à concevoir et mettre en œuvre une stratégie de croissance commerciale. De plus, 12 associations commerciales ont du renforcer leurs capacités pour être plus en mesure d'aider les PME par leurs conseils et les encourager à travailler en réseau afin d'améliorer l'accès au marché. Les PME ont pu ainsi continuer à bénéficier de cette précieuse aide et de ces conseils y compris une fois le programme achevé.

Dans le cadre temporel prévu pour l'exécution du projet, 105 PME axées sur la croissance ont été formées par des fournisseurs de services en développement commercial, avec l'aide du Centre de commerce international (ITC). Les PME se sont vues proposer des cours de formation en salle ainsi qu'un suivi individualisé pour mieux gérer leurs activités commerciales. Toutes les PME ayant suivi cette formation ont été en mesure de concevoir un plan de croissance commerciale. Parmi les PME ayant bénéficié de cette aide :

- 40 pour cent appartenaient et étaient gérées par des femmes;
- 100 pour cent ont augmenté leurs ventes;
- 60 pour cent ont investi dans les nouvelles technologies;
- 60 pour cent ont recruté du personnel;
- 50 pour cent ont eu accès à un financement classique, tandis que 10 pour cent ont estimé être en mesure de financer leur croissance sur leurs propres revenus.

Deux banques commerciales ont bénéficié d'une formation pour renforcer leurs capacités et mieux répondre aux besoins spécifiques des PME. L'attention a notamment été portée sur les besoins spécifiques des femmes chefs d'entreprises.

Une base de données de 30 fournisseurs de services en développement commercial a été compilée et partagée avec les banques commerciales et les associations commerciales au titre d'instrument de référence pour leurs clients, permettant ainsi d'assurer la continuité de la relation entre les banques commerciales et les fournisseurs de services en développement commercial.



**Département  
des partenariats et de  
l'appui aux programmes  
extérieurs (PARDEV)**

Organisation  
internationale du Travail  
4, Route des Morillons  
CH-1211 Genève 22  
Suisse

Tél: +41 22 799 73 09  
Fax: +41 22 799 66 68  
E-mail: [ppp@ilo.org](mailto:ppp@ilo.org)  
[www.ilo.org/ppp](http://www.ilo.org/ppp)

#### AVANTAGES DU PARTENARIAT

1. Les PME reçoivent une aide sous différentes formes pour développer leurs activités commerciales;
2. Les fournisseurs de services en développement commercial sont orientés pour porter leurs activités à un niveau supérieur, moyennant outils et techniques; ils bénéficient également du référencement des PME par les banques commerciales et les associations commerciales, grâce aux instruments de référencement;
3. Les associations commerciales tirent parti de l'assistance technique ainsi que d'un réseau de PME étoffé, en taille et en capacité;
4. Les banques commerciales gagnent une clientèle plus nombreuse dotée de projets commerciaux viables, d'une stratégie de croissance commerciale, bénéficiant de l'accès à des services d'assistance et de conseil commercial et s'adressant à leurs marchés cibles;
5. Le programme de la BAD a bénéficié de l'augmentation des capacités, tant du côté de la demande financière que de l'offre;
6. AMSCO a rejoint le partenariat pour bénéficier de la capacité technique de l'OIT en matière de développement des entreprises et de la dimension de genre; et
7. Le projet a contribué aux priorités soulignées dans le V Plan national de développement en facilitant la création d'emploi parmi les PME axées sur la croissance.