



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.13/2
5 septembre 2001

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

COMMISSION DES ENTREPRISES, DE LA FACILITATION
DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Réunion d'experts sur l'amélioration de

la compétitivité des PME dans les pays en développement:
contribution du financement, y compris du financement
électronique, au développement des entreprises

Genève, 22-24 octobre 2001

Point 2 de l'ordre du jour provisoire

**Contribution du financement et du financement électronique aux activités et à la
compétitivité des PME**

Document de travail établi par le secrétariat de la CNUCED

Résumé

Encourager le développement des PME est une tâche particulièrement ardue tant pour les gouvernements que pour les organismes internationaux. Les formules traditionnelles n'ont pas toujours fait leurs preuves, s'agissant en particulier de faciliter l'accès au financement. Malgré leur nombre prédominant et le rôle important qu'elles jouent dans la création d'emplois, les PME ont beaucoup de mal à accéder aux circuits de crédit officiels et à accroître leur capital. Les banques commerciales et les investisseurs hésitent à offrir des services aux PME pour un certain nombre de raisons bien connues, notamment les risques importants que cela comporte et les coûts de transaction. Il est crucial de trouver de nouvelles formules. On constate quelques progrès dans l'utilisation de mécanismes novateurs qui accroissent la rentabilité des prêts aux PME. L'Internet peut offrir les outils nécessaires pour favoriser le développement de telles formules. Les services financiers électroniques via l'Internet, connus sous le nom de financement électronique, peuvent considérablement améliorer les coûts de ces services et la rapidité avec laquelle ils sont fournis. On espère donc que les PME pourront accéder plus facilement à un financement grâce au financement électronique. Le présent document de travail est axé sur les PME du secteur formel dans les pays en développement et leur accès au financement et au financement électronique et sur ce qui peut être fait pour favoriser ce processus, notamment le recours à des mécanismes novateurs tels que les technologies de l'information.

I. FINANCEMENT DES PME

Introduction

1. La créativité économique d'une nation dépend de ses entreprises et des possibilités qu'elles ont de démarrer et de financer leurs affaires, ainsi que de leur accès aux technologies.

L'instauration d'un environnement général propice aux affaires nécessite une conjugaison de nombreux facteurs. La notion d'environnement propice est un concept large qui implique des politiques macroéconomiques stables, un cadre juridique, commercial et réglementaire favorable et des infrastructures matérielles, sociales et institutionnelles. Il est particulièrement important pour le développement du secteur privé que la législation comporte des dispositions concernant la création d'entités commerciales, le respect des contrats, la propriété privée et le transfert de propriété, le calcul et le paiement de taxes équitables et la convertibilité de la monnaie. Le présent document de travail est axé sur les petites et moyennes entreprises (PME) du secteur formel dans les pays en développement et sur les moyens de leur permettre d'accéder plus facilement au financement grâce à des mécanismes novateurs, notamment le financement électronique et les technologies de l'information.

2. Il ressort de nombreuses enquêtes que le financement figure parmi les principaux problèmes auxquels se heurtent les PME dans les pays tant en développement que développés. L'accès au financement est un facteur crucial qui détermine l'aptitude des PME à réaliser des investissements productifs pour développer leur affaire et à utiliser les technologies les plus récentes, garantissant ainsi la compétitivité du secteur et celle de la nation dans son ensemble. C'est pour cette raison qu'un mauvais fonctionnement des systèmes financiers peut gravement compromettre les fondements microéconomiques d'un pays, entraînant un ralentissement de la croissance des revenus et de l'emploi.

1. Financement des PME

3. Malgré leur nombre prédominant et le rôle important qu'elles jouent pour la création d'emplois, les PME ont toujours eu du mal à obtenir un crédit institutionnalisé ou à accroître leur capital. Les banques commerciales et les investisseurs traditionnels hésitent à offrir leurs services aux PME pour un certain nombre de raisons bien connues, qui ont été étudiées à l'occasion de nombreuses réunions d'experts¹. Ces raisons sont notamment les suivantes:

- Les PME sont considérées par les créanciers et les investisseurs comme des emprunteurs à haut risque du fait de l'insuffisance de leurs avoirs et de leur faible taux de capitalisation, de leur vulnérabilité aux fluctuations du marché et de leur taux élevé de mortalité;

¹ Voir par exemple «Issues concerning SME's access to finance» dans *Development Strategies and Support Services for SMEs: Proceedings of Four Intergovernmental Expert Meetings*, CNUCED 2000.

"The SME-financing Gap and New Financial Products for SME's in Developing Countries and Eastern Europe", *Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development*, Vienne, octobre 2000.

- L'asymétrie de l'information découlant du manque de documents comptables et de lacunes dans les états financiers et les plans d'entreprise fait que les créanciers et investisseurs ont du mal à évaluer l'intérêt financier des propositions que pourraient leur présenter les PME;
- Les coûts administratifs et de transaction élevés qu'entraînent les prêts ou les investissements d'un faible montant rendent le financement des PME peu rentable.

4. En conséquence, les banques commerciales préfèrent en général prêter aux grandes entreprises qui présentent des plans d'exploitation mieux réalisés, des informations financières plus fiables, de meilleures chances de succès et un taux de rentabilité plus élevé. Lorsque les banques consentent des prêts aux PME, ils prélèvent fréquemment une commission pour le risque qu'elles assument et appliquent des critères plus stricts qui se traduisent par un accroissement des coûts pour les deux parties.

5. De nombreux gouvernements et institutions financières internationales se sont employés à résoudre les problèmes afférents aux coûts de transaction élevés et aux risques en mettant en place des programmes de crédit subventionné et/ou en offrant des garanties de prêt. Ces projets ont dans bien des cas encouragé une tendance au non-remboursement, n'ont pas atteint le groupe cible ou n'ont pas débouché sur l'autonomie financière de l'entreprise.

6. Il est plus efficace pour mettre en place des mécanismes performants et viables de financement des PME de compter sur les forces du marché. Il est essentiel que les institutions financières estiment plus rentables les prêts aux PME, ce qui les encouragerait à élaborer des programmes de prêt adaptés aux petites et moyennes entreprises. La section ci-après analyse les techniques et mécanismes auxquels certaines banques et d'autres organisations recourent dans les pays développés pour améliorer la rentabilité des prêts aux PME. Le document envisage ensuite ce que les gouvernements et les organisations internationales pourraient faire pour encourager l'utilisation de tels mécanismes dans les pays en développement².

2. Initiatives prises par les banques aux États-Unis et dans l'Union européenne

7. Pour être compétitives dans le secteur du financement des PME, les banques doivent offrir des services financiers qui répondent aux besoins particuliers des PME tout en assumant les risques et les coûts élevés afférents à la nature de leurs clients. Les banques sont de plus en plus nombreuses à penser qu'une stratégie distincte axée sur les besoins particuliers des PME peut se traduire par une amélioration considérable des relations avec ce secteur, ainsi que par un accroissement des profits. Les formules novatrices élaborées par les banques à l'intention des PME consistent notamment:

- À réduire les risques élevés afférents aux PME et l'asymétrie de l'information en recourant à des programmes spéciaux pour les nouvelles entreprises, à une évaluation des risques de crédit et à des fournisseurs d'information extérieurs, par exemple des sociétés d'évaluation et de notation;

² Une discussion plus approfondie de ces mécanismes novateurs figure dans le document d'information intitulé «Recent Innovations in SME Finance».

- À réduire les coûts du crédit en rationalisant les organisations, en appliquant les technologies de l'information les plus récentes, en recourant à des services de publipostage, etc.;
- À améliorer les services financiers pour les PME en mettant en place des programmes de formation pour le personnel des banques;
- À classer les PME en catégories.

2.1 Initiatives face aux clients à haut risque

8. La **Banque d'Irlande** a créé une unité de soutien aux entreprises (ESU) qui a fourni des fonds sur 10 ans et un appui direct à de nouvelles PME. À ce jour, l'ESU a prêté 50 millions d'euros à plus de 550 sociétés. L'ESU n'applique pas les critères traditionnels: elle n'accepte pas les garanties personnelles ni les titres adossés à des actifs. Elle prête aux entreprises à haut risque à des taux normaux et participe également à plusieurs fonds d'amorçage qui lui permettent de prendre une participation au capital de nouvelles entreprises. Elle donne accès à des ateliers pour les entrepreneurs, à des forums d'entreprises et à des spécialistes des PME dans toute l'Irlande. Ces services sont fournis à des taux subventionnés en coopération avec First-Step, organisation à but non lucratif offrant des services de développement des entreprises. Le principe de cette apparente subvention fournie par une banque privée à de jeunes PME est de s'assurer une clientèle solide pour l'avenir.

2.2 Initiatives visant à réduire l'asymétrie de l'information

9. C'est en partie parce qu'elles sont incapables d'évaluer le risque qu'elles courent faute d'informations financières fiables que les banques hésitent à prêter aux PME. Sur des marchés financiers bien développés et stables, les créanciers et les investisseurs exigent en général et reçoivent des renseignements financiers transparents, fiables et comparables. Plus l'information est digne de foi, plus l'investisseur a confiance et plus le coût du capital est faible. Ces informations financières sont fournies dans des états financiers qui sont conformes aux normes comptables nationales, voire internationales. Les banques et les autorités chargées de la réglementation peuvent même demander plus d'informations que celles qui relèvent du domaine public ou que les entreprises sont tenues de divulguer. En outre, les analystes financiers, les sociétés de notation ou les fournisseurs d'informations commerciales offrent des renseignements auxquels peuvent avoir accès les créanciers et investisseurs.

10. Toutefois, même dans les économies très développées, telles que l'Union européenne, les PME ne sont pas tenues de divulguer leurs résultats financiers sous une forme normalisée si le total de leurs avoirs, leur chiffre d'affaires ou le nombre de leurs employés n'atteignent pas un niveau suffisamment élevé. Cela signifie que les nombreuses PME des pays développés et en développement ne produisent pas des informations financières comparables qui pourraient être utilisées par les créanciers ou les investisseurs. Au lieu de cela, c'est à ces usagers qu'il incombe de préciser eux-mêmes les renseignements financiers dont ils ont besoin, ce qui représente des frais importants pour les PME afin de se conformer à des modèles de présentation des rapports différents. Qui plus est, la plupart des PME ne produisent pas les informations financières de base dont les entrepreneurs ont besoin pour assurer une gestion efficace.

11. Ayant analysé les nombreux obstacles que les PME doivent surmonter pour produire des informations financières fiables, le Groupe d'experts intergouvernemental sur les normes internationales de comptabilité et de publication a recensé plusieurs éléments que les PME devraient intégrer dans leur système de comptabilité: convivialité, souplesse nécessaire pour s'adapter à la croissance, formulaires normalisés et adhésion aux pratiques comptables généralement acceptées. Un tel système permettrait de réduire l'asymétrie de l'information à laquelle doivent faire face les créanciers et les investisseurs, et de fournir des informations de gestion utiles aux entrepreneurs. Les mécanismes novateurs utilisés par les institutions financières à des fins d'évaluation du risque de crédit et de notation présupposent l'existence d'informations financières fiables de sorte que la condition préalable pour recourir à ces mécanismes afin de réduire aussi bien les coûts de transaction que les risques est de disposer de renseignements comptables exacts.

12. Les principales banques qui consentent des prêts aux PME, telles que **Wells Fargo**, **Citibank** et la **Bank of America** ont mis au point des systèmes d'évaluation des risques de crédit pour améliorer la gestion des prêts aux PME. L'évaluation des risques de crédit est un moyen statistique d'affecter une mesure ou une note unique à un emprunteur potentiel, représentant une estimation de sa capacité de remboursement. Habituellement, un système d'évaluation des risques de crédit recense les caractéristiques des emprunteurs qui permettent le mieux de prévoir le remboursement du prêt et d'attribuer des valeurs numériques à ces caractéristiques. Ce système s'est révélé un moyen efficace et rentable d'évaluer les risques afférents aux petits emprunteurs.

13. Pour la catégorie supérieure des PME, plusieurs services d'évaluation et de notation des entreprises ont été lancés en Europe. Le but de ces services est de fournir aux banques des évaluations des risques dans les cas où des connaissances hautement spécialisées sont nécessaires, s'agissant par exemple des entreprises du secteur des technologies de pointe. On peut citer **Technet** en Autriche qui permet à des banques, des sociétés d'investissement et des particuliers d'avoir accès à un réseau de spécialistes des évaluations dans le domaine de la technologie. **ENTAS**, créée par des banques et des organisations spécialisées d'experts en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, vise à mettre en place un réseau d'experts des évaluations à l'échelon de l'Union européenne.

2.3 Initiatives visant à réduire le coût des prêts grâce à une amélioration de l'efficacité des transactions bancaires

14. Les banques sont depuis longtemps à la pointe du progrès s'agissant d'appliquer les technologies de l'information les plus récentes pour améliorer l'efficacité des opérations portant sur un vaste éventail de produits bancaires. Ce sujet sera abordé de manière plus approfondie dans la partie II. Le secteur dans lequel les progrès ont été les moins marqués est celui de la normalisation des produits financiers – bien qu'on note une amélioration depuis quelques années. D'après l'American Advisory Board Company, les banques qui exploitent effectivement les gains d'efficacité tirés de la normalisation peuvent doubler leur rentabilité par rapport à leurs concurrents qui n'adoptent pas ces stratégies.

15. Les produits normalisés sont commercialisés par le biais de campagnes de publipostage. **Wells Fargo**, la principale banque américaine spécialisée dans le financement des PME, a introduit l'utilisation du publipostage (marketing direct) pour offrir des lignes de crédit aux

petites entreprises dans tous les États-Unis. Le publipostage est une méthode proactive utilisée par les banques pour présenter des propositions de crédit aux PME. Ces clients potentiels sont donc contactés pratiquement de la même façon que les ménages privés.

2.4 Amélioration des services financiers pour les PME

16. **Swedband** et **NatWest** ont compris que la compétence et l'expérience de leur personnel étaient essentielles pour être compétitifs dans le secteur des PME, ainsi que pour gérer le risque de crédit inhérent aux transactions bancaires avec des PME. Elles ont donc toutes deux lancé des programmes de formation à l'intention du personnel s'occupant des PME, les objectifs étant premièrement d'améliorer l'aptitude de la banque à répondre aux besoins particuliers de ses PME clientes et deuxièmement de créer une organisation de vente qui anticipe à la fois les besoins des PME et s'y adaptent.

17. En classant les PME par catégorie, les banques peuvent élaborer des services normalisés qui sont particulièrement adaptés à tel ou tel secteur, par exemple en réservant des services personnalisés aux clients les plus rentables tout en encourageant le recours aux services automatiques pour les clients moins importants. **CERA Bank** utilise une méthode de classification fondée sur la taille et la nature du client alors que le **Groupe Banques Populaires** se base sur la rentabilité des clients.

3. Compléments du financement

3.1 Assurance

18. Les chefs des petites et moyennes entreprises n'ont en général que peu ou pas d'actifs à offrir comme garantie. Lorsque la garantie fournie par l'entrepreneur est insuffisante, une garantie, totale ou partielle, permettant à la banque de recouvrer les capitaux prêtés en cas de défaillance de l'entreprise peut être obtenue auprès d'organismes publics ou privés.

19. Il existe différents types d'assurance offerts aux PME qui peuvent réduire le risque pour le prêteur et potentiellement améliorer l'accès des PME au crédit. Parmi les formules les plus courantes, il faut citer les programmes de garantie de prêt, les fonds de garantie mutuelle et l'assurance crédit à l'exportation.

20. **Les programmes de garantie de prêt** sont exécutés par les gouvernements et les institutions financières internationales telles que l'International Finance Corporation aux fins de couvrir une partie des pertes encourues si l'emprunteur ne rembourse pas les prêts qu'il a contractés, ce qui réduit le risque de crédit aux PME perçu par les institutions de prêts. Les objectifs de ces programmes sont d'aider les petits entrepreneurs ayant de bons projets mais peu de garanties à obtenir des prêts; d'inciter les banques à se montrer moins réticentes pour traiter avec les PME et d'offrir aux banques la possibilité de se familiariser davantage avec la façon de gérer les portefeuilles de prêts des PME et de leur consentir des prêts rentables.

21. Les programmes de garantie de prêt offrent une garantie à l'institution de prêt en échange d'une rémunération qui varie entre 1 et 4 % du montant du prêt que verse la banque ou qui est répercutée sur l'emprunteur. La plupart des programmes offrent des garanties correspondant à 60 à 80 % du prêt. L'un des principaux arguments en faveur de ces programmes de garantie est

que les fonds peuvent avoir un effet de levier important (cinq fois ou beaucoup plus dans les pays développés). Cela signifie que pour chaque million de dollars É.-U. versé sur le fonds, un montant de 5 millions de dollars É.-U. ou plus de crédit pour les PME peut être garanti.

22. Les programmes de garantie de prêt sont assez répandus. Une étude financée par l'*Overseas Development Administration* du Royaume-Uni en 1997 a recensé quelque 70 programmes de garantie de prêt qui sont mis en œuvre dans toutes les régions du monde, dont certains dans des pays appartenant à la catégorie des pays les moins avancés³.

23. Aucun consensus international ne se dégage quant à la question de savoir si les programmes de garantie de prêt sont un moyen efficace de faciliter l'accès des PME au crédit bancaire institutionnalisé. Ils ont fait l'objet de critiques à cause d'inconvénients tels que les problèmes de risque moral, les coûts administratifs élevés dus à des procédures inadaptées et à un personnel peu expérimenté ou peu enclin à s'occuper des portefeuilles de prêts aux PME et de retards dans le remboursement de la garantie qui sapent la confiance des banques dans les garants ainsi que la faiblesse de la demande des PME et le rayon d'action limité des banques.

24. Certains des problèmes recensés plus haut pourraient être résolus si le personnel des banques recevait une formation adéquate et se sentait motivé pour travailler avec des PME. Les coûts administratifs de l'évaluation du crédit et du suivi des PME pourraient également être réduits en sous-traitant ces activités à des prestataires de services de développement des entreprises. Enfin, le risque moral pourrait être amenuisé en offrant des garanties de prêt partielles plutôt que des garanties de prêt intégrales.

25. En France, les PME locales s'accordent mutuellement des garanties; il existe 115 caisses de garantie mutuelle, financées par 300 000 entreprises commerciales et industrielles. Fondées par des PME à titre volontaire, elles contribuent à satisfaire aux besoins de crédit des entreprises qui en sont membres. L'objet des sociétés de garantie mutuelle est d'assurer la protection des activités professionnelles et personnelles de leurs actionnaires plutôt que de dégager des bénéfices. Le contact est établi avec les PME qui ont besoin de prêts par l'intermédiaire de leurs filiales locales, en coopération avec une banque régionale. La banque ne joue cependant pas un rôle d'intermédiaire exclusif. Les sociétés de garantie mutuelle se consultent avec les banques lorsqu'elles vérifient les demandes de garantie mais jouent un rôle de premier plan dans le processus décisionnel. Les critères d'évaluation utilisés consistent à juger l'entrepreneur en tant qu'individu, la proposition, le secteur et les critères financiers.

26. Aux Pays-Bas également, des fonds additionnels de garantie de prêt ont été obtenus dans le cadre d'initiatives privées. Ils visent des groupes cibles précis que les banques considèrent particulièrement à risque, tels que les jeunes pousses et les entreprises fondées par des femmes ou des membres de minorités ethniques. **Mama Cash** offre des garanties additionnelles pour convaincre les banquiers de consentir des prêts à de jeunes entreprises fondées par des femmes qui ne disposent pas de garanties suffisantes. Les garanties de prêt de Mama Cash sont accordées

³ Levitsky Jacob, «*Credit Guarantee Schemes for SEMs – an international review*», *Small Enterprise Development Journal*, vol. 8, n° 2, juin 1997. En fait, 61 programmes seulement ont été étudiés en détail. Sur ce nombre, 23 étaient exécutés dans des pays de l'OCDE, 6 dans des pays de la Communauté d'États indépendants, 15 en Amérique latine, 11 en Asie et 6 en Afrique.

«sous réserve qu'il soit satisfait à un certain nombre de critères, notamment la présentation d'un plan complet et la perspective que l'entreprise sera viable au bout d'un an»⁴.

27. **L'assurance-crédit à l'exportation** est une garantie contre les défauts de paiement des acheteurs étrangers, l'annulation de commandes spécifiques par des clients étrangers et le non-remboursement de la dette de l'exportateur à l'institution de prêt. Les programmes d'assurance-crédit à l'exportation sont surtout intéressants pour les PME qui cherchent à développer leurs activités au plan international. Il existe différents types de structures convenant à ce type de programmes. Dans la plupart des cas, la formule la plus efficace consiste à créer une société spécialisée dans l'assurance-crédit. Ces sociétés seront publiques à moins que des acteurs privés prennent l'initiative d'en créer. Le mieux est souvent de conjuguer les initiatives privées et publiques pour fournir une assurance crédit à l'exportation. Ce type d'assurance peut jouer un rôle non négligeable en garantissant le crédit à l'exportation mais n'est actuellement pas couramment utilisé pour les PME.

28. **Israël Foreign Trade Risk Insurance Corporation Ltd.** offre une assurance contre les risques liés aux exportations. Les exportateurs peuvent couvrir leurs biens et services à hauteur de 90 % de leur valeur contre des risques commerciaux tels que la faillite, les défaillances ainsi que les risques politiques, notamment la guerre, les bouleversements politiques, les restrictions monétaires, les saisies et autres actions discriminatoires dans les pays des acheteurs. En 1999, les exportations assurées s'élevaient à 3,65 milliards de dollars É.-U. et le nombre de pays assurés atteignait 96. Ce type d'assurance est particulièrement intéressant pour les PME car elle assure un effet de levier grâce à la garantie de leurs recettes d'exportation.

3.2 Crédit-bail

29. On distingue deux types de crédit-bail. La première formule est celle de la location-financement où le matériel est considéré par les deux parties au contrat comme la propriété du client, celui-ci étant responsable de son entretien pendant toute la durée du contrat. La seconde est la location-exploitation, où l'établissement financier se charge de faire enregistrer et d'entretenir le matériel, le client étant uniquement tenu de lui faire des versements mensuels selon les conditions convenues dans le contrat de location.

30. Dans le cas de la location-exploitation, les loyers perçus auprès du client pendant la durée du contrat ne correspondent pas au coût intégral du matériel, puisque celui-ci est restitué à l'établissement financier à l'expiration du contrat. Cette forme de crédit-bail est particulièrement prisée dans les industries de pointe qui se caractérisent par des taux élevés d'innovation technologique et la nécessité de moderniser constamment le matériel.

31. Par rapport aux prêts traditionnels, le risque d'insolvabilité est, du point de vue de l'établissement financier, plus important dans le crédit-bail. Il n'est pas possible de procéder à l'amortissement anticipé de la dette sans tenir compte de l'état du matériel. La valeur de celui-ci dépend de facteurs qui échappent au contrôle de l'établissement financier, qu'il s'agisse

⁴ Les problèmes particuliers auxquels se heurtent les femmes chefs d'entreprise sont traités dans le document d'information intitulé «*Recent Innovations in SME Finance*».

du moment choisi pour introduire un nouveau modèle sur le marché, du taux d'imposition ou de la conjoncture économique globale.

32. Cependant, le crédit-bail est une option commode pour aider les PME à se procurer les biens d'équipement professionnel dont elles ont besoin, vu que:

- Aucune garantie n'est nécessaire pour l'établissement du contrat et le client peut faire financer jusqu'à 100 % de la valeur du matériel;
- Le contrat peut être assorti de conditions relativement souples pour tenir compte des mouvements de trésorerie du client;
- Les politiques fiscales offrent généralement des abris fiscaux aux entreprises en autorisant l'amortissement de la valeur du matériel;
- L'établissement financier entretient en principe de bonnes relations avec le fournisseur du matériel en raison du nombre élevé de transactions, ce qui peut aider à donner satisfaction au client;
- Le client peut bénéficier des économies d'échelle réalisées par l'établissement financier, sous la forme d'une réduction du coût d'utilisation du matériel;
- Ce sont non seulement des équipements qui sont proposés au client mais également les compétences techniques connexes;
- Les délais d'agrément sont relativement courts.

Le crédit-bail présente néanmoins un certain nombre d'inconvénients et ne convient pas à toutes les PME. Par exemple:

- Le défaut de paiement d'une échéance peut entraîner la reprise du matériel et, du même coup, contraindre la PME à cesser ses activités;
- Les avantages fiscaux accordés dans le cas de paiements au titre d'un crédit-bail ne sont pas toujours aussi favorables que ceux dont la PME peut bénéficier au titre des intérêts lorsqu'elle achète le matériel grâce à un prêt;
- Les possibilités de se procurer du matériel selon la formule du crédit-bail sont parfois limitées.

33. **Finarca** a lancé ses activités au **Nicaragua** en 1997 en se spécialisant dans le financement de biens d'équipement et de machines. L'entreprise a établi des relations financières avec un certain nombre d'organisations et d'investisseurs internationaux. Au niveau local, elle a conclu des alliances avec des sociétés de crédit-bail et des fournisseurs. Finarca a un programme de crédit-bail spécialement conçu à l'intention des PME, notamment pour les véhicules de transport et de livraison, les machines destinées à la fabrication de produits laitiers, à la boulangerie et au traitement du cuir ainsi que les machines à copier et à imprimer. Le montant des contrats s'échelonne entre 10 000 et 300 000 dollars des États-Unis et leur durée est comprise

entre 24 et 60 mois. La location-financement présente, selon Finarca, toutes sortes d'avantages, qu'il s'agisse du régime fiscal, de la comptabilité, de la souplesse des conditions, de l'absence de garantie ou d'un financement pouvant atteindre 100 %. Une telle formule nécessite - l'expérience le montre - du dévouement de la part des initiateurs du programme, la participation des autorités administratives locales et des organismes publics, ainsi qu'un appui et des conseils, mais la microgestion est à éviter; la spécialisation offre des atouts en la matière.

34. Au **Pakistan**, la Direction suisse du développement et de la coopération (DDC) appuie activement les programmes de crédit-bail en faveur des petites et microentreprises. Elle a décidé d'entreprendre des activités dans le secteur du crédit-bail au Pakistan pour déterminer dans quelle mesure les institutions financières du secteur privé pouvaient contribuer au processus de développement et pour s'assurer de la viabilité de la formule du crédit-bail en tant que source de financement pour les petites entreprises. La DDC intervient par l'intermédiaire de partenaires, le premier étant par la Network Leasing Corporation (NLC), créée en 1995 et bénéficiant depuis lors de l'appui de la DDC. NLC offre des services de crédit-bail et de promotion aux petites et microentreprises. L'ensemble des contrats conclus avec ses 1 700 clients représente un portefeuille de placements de 6,3 millions de dollars des États-Unis et la notation qui lui a été attribuée par un organisme réputé au niveau international lui permet de se procurer des fonds directement sur les marchés des capitaux.

4. Innovations en matière de financement sur fonds propres – fonds de capital-risque

35. Le capital-risque correspond aux investissements engagés dans de petites ou moyennes entreprises sous la forme de participations ou de quasi-participations non négociables sur les marchés boursiers reconnus. Il s'agit d'un placement à risques effectué dans une optique à long terme, dans lequel l'investisseur retire surtout une plus-value plutôt que des dividendes. Celui-ci intervient activement dans la gestion de l'entreprise dans laquelle il a placé son capital-risque, en vue de garantir le succès de l'opération.

36. On fait généralement la distinction entre capital-risque et capital d'amorçage. Ce dernier désigne les fonds directement investis dans des entreprises naissantes dans le cadre d'un premier tour de table. Le capital-risque, en revanche, est investi lors d'une opération ultérieure de capitalisation dans des entreprises parvenues à une certaine stabilité et offrant d'importantes possibilités de croissance.

37. Un fonds de capital-risque peut par exemple investir dans une PME opérant dans un secteur à forte croissance qui cherche à développer ses activités. Le capital-risque peut également jouer un rôle dans le rachat d'entreprises relativement bien établies sur le marché. L'investisseur de capital-risque place généralement ses fonds pendant une durée de deux à quatre ans, après quoi il revend le plus souvent ses parts sur un marché de valeurs mobilières (par exemple à l'occasion de son introduction en bourse) ou cède l'ensemble de sa participation dans l'entreprise, par exemple à un concurrent bien établi.

38. Le capital-risque peut constituer une source appréciable de financement en complément des crédits traditionnels proposés par les banques commerciales. Certaines des raisons pour lesquelles les PME ont du mal à obtenir des crédits auprès des banques commerciales ou d'autres établissements financiers s'avèrent moins importantes lorsqu'il s'agit d'attirer du capital-risque.

- Les firmes spécialisées dans ce type d'investissement sont disposées à accepter des risques plus élevés que les banques traditionnelles, en contrepartie des gains parfois considérables qu'elles retirent de la vente des actions de la société.
- Les investisseurs de capital-risque n'exigent pas de garantie de la part des emprunteurs.
- L'entreprise n'ayant pas à verser des taux d'intérêts élevés, les frais de gestion sont plus faibles.
- Le capital-risque est, par nature, un placement à long ou, du moins, à moyen terme, à la différence des prêts à court terme accordés par les banques.
- L'investisseur de capital-risque offre un savoir-faire en matière de gestion qui peut, dans certains cas, s'avérer plus utile aux entreprises naissantes ou aux PME que le financement proprement dit.

Plusieurs inconvénients sont néanmoins à signaler:

- Comme dans le cas des prêts bancaires traditionnels, les frais de gestion liés au placement de petites sommes peuvent décourager les investisseurs.
- Il n'est pas nécessaire que le marché soit aussi liquide que dans le cas de sociétés d'investissement à capital variable ou de fonds communs de placement, car les fonds de capital-risque s'engagent à long terme dans les entreprises dans lesquelles ils investissent. Cependant, les investisseurs de capital-risque ont besoin d'un mécanisme de sortie pour réaliser leur plus-value, ce qui présente des difficultés dans la quasi-totalité des pays en développement, sauf ceux qui ont des marchés financiers émergents. D'autres mécanismes tels que les rachats garantis ne semblent pas être une option réaliste pour les PME.
- Comme la majorité des entreprises auxquelles les investisseurs de capital-risque apportent des fonds font faillite ou n'affichent que de modestes bénéfices, il faut que les opérations les plus fructueuses soient suffisamment rentables pour compenser les pertes provenant d'investissements moins judicieux. L'investisseur doit privilégier les entreprises qui peuvent lui procurer le plus de bénéfices, ce qui exclut la plupart des PME et des petites sociétés naissantes – peu susceptibles de se transformer en méga-entreprises – et explique pourquoi le capital-risque est concentré dans les secteurs de pointe.

39. Jusqu'ici, les États-Unis ont manifestement été le marché le plus important pour les investissements en capital-risque. Certaines des principales sociétés du pays – Federal Express, Microsoft et Intel, parmi d'autres – ont bénéficié à leurs débuts de ce type de financement, ce qui montre le rôle non négligeable que les fonds de capital-risque jouent dans l'économie. La position dominante des États-Unis tient à maints égards à un cadre législatif favorable et à une mentalité qui encourage l'esprit d'entreprise. Cela étant, l'Europe et les régions développées d'Asie s'emploient activement, depuis quelques années, à rattraper leur retard.

40. Dans les pays en développement, le capital-risque – à vocation commerciale notamment – a joué un rôle très modeste. Seuls les marchés émergents suffisamment vastes ou relativement avancés ont été retenus par des fonds de capital-risque opérant au niveau international. D'une manière générale, les pays en développement n'offrent guère de possibilités d'investissement sous la forme de multiples entreprises naissantes dotées d'un fort potentiel de croissance et la seule possibilité de sortie consiste d'ordinaire à revendre la participation aux initiateurs du projet, ce qui ne permet pas d'en retirer des bénéfices comparables à ceux que procure la cotation en bourse ou la cession à des investisseurs stratégiques. Par ailleurs, l'investisseur qui investit dans des PME locales de pays en développement doit souvent collaborer avec des chefs d'entreprise auxquels les relations d'affaires et les pratiques commerciales traditionnelles sont peu familières, d'où un surcroît de travail pour l'investisseur.

41. Cela dit, on compte un certain nombre de fonds de capital-risque qui investissent dans des titres liés aux activités de développement et jouent un rôle relativement actif dans les pays en développement et les pays en transition. L'un des principaux intervenants dans ce domaine est le réseau de fonds d'aide aux petites entreprises **SEAF** (Small Enterprise Assistance Funds) qui a créé des fonds de capital-risque dans les États baltes, en Bolivie, en Chine, au Pérou, en Pologne, en Russie et dans d'autres pays. Les fonds dont il assure la gestion s'élèvent à 130 millions de dollars environ et son portefeuille de titres comprend plus de 160 placements. Ses sources de capitaux sont, entre autres, des institutions multilatérales, des organismes bilatéraux de développement et des fondations privées. SEAF fournit aux PME un capital-risque à long terme assorti d'une assistance technique. De son propre aveu, ce modèle ne fonctionnerait pas si les entreprises concernées ne se rendaient pas compte elles-mêmes que les investissements sont effectués selon des critères commerciaux. Bon nombre des fonds créés par SEAF sont devenus rentables ces dernières années. En même temps, les frais de gestion ont diminué, passant de 8 % à un taux compris entre 2,5 et 3,5 %.

42. La **BEI** (Banque européenne d'investissement) a créé des fonds de capital-risque en Afrique qui ont servi à acquérir des participations dans de petites entreprises et à leur fournir des conseils en gestion. L'objectif était d'obtenir une rémunération du capital en participant aux bénéfices et aux plus-values. Le succès de ces investissements (autrement dit, le taux de rentabilité et le pourcentage d'échecs) en Afrique ne diffère guère des résultats obtenus dans d'autres pays. Au total, la BEI a mis en 2000 215 millions d'euros de capital-risque à la disposition des pays africains et d'autres pays en développement⁵. La BEI a formulé notamment les observations suivantes:

- En raison de l'instabilité macroéconomique, il est difficile de faire des prévisions en matière de recettes;
- Les compétences en gestion font souvent défaut en Afrique;
- Le manque d'uniformité des normes de comptabilité et de vérification offre des occasions de «lisser» les chiffres;

⁵ Ce chiffre inclut les investissements effectués dans des États des Caraïbes et du Pacifique, mais ne comprend pas l'Afrique du Sud.

- Une participation minoritaire dans une entreprise ne confère pas toujours un réel pouvoir d'intervention dans celle-ci;
- Il est difficile pour un investisseur de se désengager.

5. **Principale conclusion: nécessité d'associer l'appui financier à d'autres formes d'appui**

43. Les banques ont tendance à imposer des taux d'intérêt élevés aux PME et à appliquer une démarche rigoureuse et un droit de préemption en matière de garantie, en raison des difficultés qu'elles ont à reconnaître les entreprises solvables et prometteuses. Le moyen le plus efficace d'encourager les prêts en faveur des PME est de rendre les institutions existantes mieux à même de concevoir des programmes rentables et productifs de prêts à leur intention. Il faut pour cela réduire au minimum les risques en employant des outils et des procédés appropriés pour évaluer la solvabilité des emprunteurs potentiels et abaisser le coût global des prêts aux PME, ainsi qu'il est indiqué ci-après.

44. Les prestataires de services de promotion des entreprises peuvent à cet égard jouer un rôle important grâce à leurs liens étroits avec les clients et à leur connaissance directe de la situation financière et des antécédents de l'entreprise. Ils sont souvent mieux placés que les établissements financiers pour recenser des clients éventuels, s'assurer de leur solvabilité, faire connaître des techniques financières et comptables appropriées, procéder à la présélection des propositions de projet, surveiller les remboursements, faire sentir l'influence du groupe et maintenir des contacts individuels pendant toute la période de recouvrement. Ces prestataires et les services financiers proprement dits sont donc complémentaires, en ce sens qu'ils contribuent à:

- Réduire au minimum les risques et les coûts de transaction pour les créanciers et les investisseurs;
- Rendre l'accès au crédit et l'apport de fonds propres moins onéreux et moins contraignants pour les PME.

45. Un certain nombre de programmes relatifs aux services de promotion des entreprises, dont **EMPRETEC**⁶, associent l'octroi de crédits aux besoins de développement des PME. EMPRETEC vise à étoffer les capacités des PME, à les transformer à terme en emprunteurs solvables et à les rendre plus attrayantes pour les institutions financières et les fonds de capital-risque. Le programme Entreprises Afrique du PNUD, inspiré d'EMPRETEC, a mis au point un mécanisme commun de crédit ou un guichet qui relève à la fois du programme et d'un établissement financier partenaire. Les décisions de crédit tiennent compte non seulement des principaux critères d'évaluation de la solvabilité, mais également des services de renforcement des capacités fournis par Entreprises Afrique aux PME, ce qui donne à celles-ci plus de chances

⁶ EMPRETEC est un programme intégré de renforcement des capacités de la CNUCED qui fournit aux pays en développement le cadre institutionnel nécessaire pour favoriser l'esprit d'entreprise et la croissance de PME compétitives au niveau international grâce à des activités de formation, des services de promotion des entreprises, la constitution de réseaux et l'accès aux moyens de financement.

d'accéder au crédit. Par ailleurs, Entreprises Afrique assume la responsabilité du processus d'aiguillage et de suivi du prêt, contribuant ainsi à en abaisser le coût pour les établissements financiers partenaires et à améliorer la qualité du mécanisme de suivi.

II. Moyens électroniques de financement des PME

Introduction

46. L'examen, dans la première partie de la présente note, des divers instruments utilisés dans les pays développés pour améliorer l'accès des PME au financement fait ressortir à la fois l'importance du problème et l'insuccès des démarches traditionnelles suivies à cet égard. La deuxième partie analyse la façon dont le financement électronique (qui désigne pour l'essentiel les services financiers fournis par l'intermédiaire de l'Internet) peut offrir aux PME des moyens de financement moins onéreux, plus rapides et plus largement accessibles, eu égard en particulier aux services financiers électroniques orientés vers les PME qui commencent à apparaître dans les pays en développement et les pays en transition.

47. Le secteur financier, branche d'activité faisant largement appel à l'information, est particulièrement concerné par la réduction spectaculaire des coûts de production, de traitement et de transmission de l'information qu'ont entraînées les technologies de l'information et des communications et l'Internet. Dans l'optique du développement de l'infrastructure financière et, en particulier, du financement des PME, les principales transformations à signaler sont les suivantes:

- Abaissement notable des coûts et promptitude. L'Internet réduit le coût des services financiers et abrège les délais dans lesquels ils peuvent être fournis. Il permet également des réductions appréciables des coûts de développement et de gestion. Le coût des opérations bancaires par l'Internet est de quelques cents à peine, contre un dollar pour une opération traditionnelle (les proportions sont équivalentes dans les cas des frais de courtage). Dans un environnement concurrentiel, cette évolution pourrait restreindre les marges des intermédiaires et, partant, abaisser les coûts de financement des PME.
- Élargissement des possibilités d'accès et création de réseaux. Toutes sortes de dispositifs permettent d'accéder aux services Internet dans le monde entier. Tant les terminaux que les protocoles d'accès sont normalisés et relativement commodes à utiliser. Les PME disposent ainsi de nouvelles possibilités de consulter les bases de données électroniques mondiales, d'effectuer et de recevoir des paiements électroniques et de se procurer des services de financement des opérations commerciales auprès d'acteurs mondiaux bien établis ou d'intervenants locaux. La concurrence accrue qui en résulte devrait inciter les établissements bancaires, les sociétés d'assurance crédit et autres prestataires de services financiers locaux à introduire des services en ligne et à abaisser le coût du financement des PME.
- Éventail plus fourni de services. L'Internet peut permettre aux PME des pays en développement d'accéder à l'éventail des nouveaux services et instruments financiers électroniques qui se multiplient sur les marchés les plus avancés.

48. Grâce à l'Internet, l'information financière n'est pas seulement accessible à un petit groupe d'intermédiaires professionnels: elle peut être également diffusée largement et à un coût très bas (voire gratuitement) auprès de centaines de millions d'utilisateurs, dont les PME. Les coûts unitaires extrêmement bas des techniques modernes d'extraction de données permettent d'inclure des millions de PME dans des bases de données d'information sur le crédit compatibles avec l'Internet. Toutes les transformations ainsi provoquées par l'Internet représentent une révolution dans le secteur des services financiers, révolution qui s'étend désormais aux pays en développement et aux pays en transition et dont la tournure dépendra de la mesure dans laquelle l'infrastructure matérielle et réglementaire nécessaire au commerce électronique sera effectivement mise en place dans ces pays.

1. Incidences du financement électronique sur les intervenants et les marchés

49. Les mutations introduites dans le secteur financier et par l'Internet sont particulièrement visibles parmi les prestataires du monde développé, mais les pays en développement et les pays en transition seront également touchés. Selon certaines prévisions, la part du financement électronique dans les pays en développement pourrait, d'ici cinq ans, être de l'ordre de 20 à 35 % pour les services bancaires et de 15 à 40 % pour les services de courtage⁷. La présente section donne un bref aperçu de la façon dont l'Internet modifie la nature des agents du marché et influe sur trois aspects qui intéressent les PME, à savoir les paiements, les crédits commerciaux et les services d'information financière. Or, même si les PME sont très présentes dans les formes traditionnelles de financement applicables aux trois secteurs, leurs variantes électroniques sont encore nouvelles pour ces entreprises et surtout accessibles aux grosses sociétés. Le courtage électronique et les marchés financiers électroniques apparentés, qui constituent une des branches les plus pointues du financement électronique, n'offrent en outre guère d'intérêt dans l'optique des PME et ne sont donc pas envisagés dans la présente note⁸.

1.1 Nouveaux intervenants en matière de financement électronique

50. Concernant les incidences économiques de l'Internet, on croyait à tort que les intermédiaires auraient désormais un moindre rôle à jouer. La technologie – semblait-il – se traduirait dans la pratique par la disparition des obstacles à l'entrée et, à terme, le triomphe de nouveaux venus dynamiques, ne s'encomrant guère d'habitudes et de systèmes hérités du passé. Or cela ne s'est pas produit. D'après une étude, les obstacles à l'entrée restent élevés dans le secteur de la banque, de l'assurance et de l'émission de monnaie électronique, encore qu'ils soient moins prohibitifs dans le cas du courtage et des paiements. Le nom commercial,

⁷ «E-Finance in Emerging Markets: Is Leapfrogging Possible?» par Stijn Claessens, Thomas Glaessner et Daniela Klingebiel, Banque mondiale, document de synthèse relatif au secteur financier n° 7, juin 2001. Les prévisions les plus élevées sont fonction de l'amélioration de la connectivité, de l'environnement commercial et du cadre réglementaire et institutionnel applicable au financement électronique.

⁸ Pour une analyse plus détaillée du commerce et des services financiers électroniques, voir «Building Confidence: E-Commerce and Development Report», CNUCED 2000, chap. 2, sect. III.

les économies d'échelle et l'emplacement géographique représentent les principaux écueils⁹. Les établissements financiers bien établis qui disposent d'une large clientèle et mettent en œuvre des stratégies de choc sur l'Internet ont un avantage concurrentiel majeur sur les nouveaux venus. Les modèles de sociétés de type «clic et mortier» (entreprises qui existent à la fois dans l'Internet et dans le monde réel) ont ainsi supplanté en grande partie les modèles uniquement fondés sur l'Internet en matière de financement électronique. En même temps, de nouveaux intermédiaires sont apparus: portails financiers, sites transactionnels, fournisseurs de services logiciels de caractère financier, etc.

51. L'autre idée erronée était que les systèmes Internet étaient simples à construire. Même s'il est relativement facile de mettre en place un site Web de base à moindres frais, la conception et l'exploitation d'une organisation fondée sur l'Internet qui soit totalement fonctionnelle et puisse traiter de multiples transactions différentes en toute sécurité représente une entreprise complexe et de longue haleine. En outre, l'expérience acquise en la matière est relativement limitée et le savoir-faire ainsi que les compétences nécessaires encore insuffisants.

1.2 Systèmes de paiements et de règlement

52. Dans les premiers stades du développement du financement électronique, les systèmes de paiements en ligne étaient souvent considérés comme des «applications phares». Or l'expérience des systèmes de paiement apparus sur l'Internet prouve que divers mécanismes et institutions peuvent coexister dans ce domaine et s'adapter aux exigences de l'Internet: les nouvelles applications et les intervenants apparus de fraîche date n'ont pas remplacé les formules traditionnelles. Bon nombre de nouveaux systèmes en ligne se sont heurtés à des difficultés, parfois irrémédiables. Dans le même temps, les cartes de crédit et de paiement restent le principal moyen de règlement pour les transactions commerciales électroniques entreprise-particuliers.

53. Des versions en ligne ont été mises au point pour la quasi-totalité des instruments de paiement traditionnels: espèces, mandats, virements, chèques, traites, effets, lettres de change. Tel est le cas également pour les systèmes de paiements de montant élevé, notamment les réseaux de chambres de compensation automatique, les «virements télégraphiques» de fortes sommes et les réseaux de paiements interbancaires. Des systèmes de facturation et de paiements électroniques commencent à être utilisés dans les opérations de paiement entre les entreprises et entre celles-ci et leurs banques.

54. En dépit du bilan mitigé de la première vague d'innovations, le développement des systèmes de paiements par l'Internet ne s'est pas ralenti, mais s'est au contraire intensifié et étoffé. Les secteurs des opérations d'entreprises à particuliers et d'entreprises à entreprises continuent d'attirer de nouveaux venus, dont des PME, qu'il s'agisse de sociétés naissantes appuyées par des capitaux à risques ou de fournisseurs connus de technologies de l'information.

⁹ Setsuya Sato, John Hawkins et Aleksander Berentsen, «E-Finance: Recent developments and Policy Implications», dans *Tracking a Transformation: E-commerce and the Terms of Competition in Industries*, Brookings Institution. Juillet 2001.

55. Et surtout, l'attitude des banques commence à évoluer à l'égard de l'application de l'Internet dans leurs réseaux de paiements de base (versements interentreprises de montant élevé, chambres de compensation automatique, etc.). La Société de télécommunications interbancaires mondiales (SWIFT), système le plus vaste de paiements entre banques (le montant de ses opérations s'élève à plus de 5 000 milliards de dollars par jour), et d'importantes sociétés de cartes bancaires telles que Visa deviennent les principaux intervenants dans le secteur des systèmes de règlement par l'Internet. En décembre 2000, SWIFT s'est orienté vers un nouveau réseau fonctionnant suivant un protocole Internet (SWIFNET) tandis que Visa prévoit d'accroître rapidement la part de ses cartes à puce utilisables en ligne et hors ligne, y compris à l'intention des entreprises et surtout des PME.

56. Pour disposer de signatures électroniques et de techniques d'identification personnelle, de grandes banques ont mis en place leurs propres autorités de certification. Plusieurs établissements financiers d'importance majeure ont également créé une infrastructure mondiale à clefs publiques – le consortium IDENTRUS –, qui fait office d'autorité de certification principale pour les banques participantes et à laquelle leurs autorités de certification locales se réfèrent. IDENTRUS s'efforce de créer une infrastructure mondiale d'agrément pour les banques et les entreprises clientes, en vue de faciliter les paiements électroniques sécurisés pour les opérations interentreprises dans plus de 133 pays. De tels systèmes de transactions sécurisées sont particulièrement importants pour les PME. Si une PME est acceptée par une infrastructure à clefs publiques, cela représente déjà pour ses partenaires une marque de fiabilité.

57. En dépit des tendances décrites ci-dessus, il reste à voir si et quand les principaux systèmes de paiements passeront d'une architecture de réseaux fermés, de protocoles exclusifs et de gouvernance monobranche à un dispositif s'articulant au contraire sur des réseaux ouverts, des protocoles normalisés, une gouvernance multisectorielle et l'interopérabilité.

1.3 Systèmes de financement du commerce

58. Bien que des mécanismes électroniques de financement du commerce aient existé avant l'apparition de l'Internet, il s'agissait de systèmes exclusifs appartenant à des réseaux individuels de banques ou de groupes de banques et gérés par eux. Le remplacement des documents sur support papier par leurs équivalents électroniques progressait à un rythme très lent.

59. Le financement électronique a commencé à faire évoluer la situation. Les versions électroniques des instruments existants pour protéger les tierces parties contre les risques de non-remboursement et de non-exécution, y compris le crédit documentaire, l'assurance-crédit, le cautionnement, l'affacturage et l'affacturage à forfait se développent rapidement. Un certain nombre de formules de financement du commerce basées sur l'Internet ont été lancées (Bolero, TradeCard and Certegy, entre autres), souvent financées par des acteurs de premier plan dans le secteur du financement du commerce. Toutefois, à ce jour, leur part dans le financement du commerce mondial reste faible.

1.4 Systèmes électroniques de gestion et d'information en matière de crédit

60. L'Internet a réduit le coût des informations en matière de crédit qui étaient chères et difficiles à obtenir. Les technologies de traitement de l'information ont aussi créé des possibilités d'élaboration d'applications nouvelles plus perfectionnées. C'est ainsi que la notation et

l'exploitation des informations sont désormais liées, ce qui rend plus efficaces l'étude de l'entreprise et la fixation des taux.

61. La plupart des services complets basés sur l'Internet sont fournis par des sociétés bien établies d'information commerciale (telles que Dun and Bradstreet ou Equifax) ou des compagnies d'assurance-crédit (telles que la Coface) présentes depuis longtemps sur la scène internationale. La place de premier plan que continuent d'occuper ces acteurs peut s'expliquer par le fait qu'il reste très difficile de pénétrer ce secteur du fait des coûts élevés afférents à la compilation de bases de données sur la solvabilité (portant essentiellement sur des PME). Les entreprises qui ont les bases de données les plus importantes et les plus anciennes ainsi que d'énormes capacités de mise à jour jouissent d'un puissant avantage comparatif durable.

2. Expériences en matière de financement électronique dans les pays en développement: des situations et approches très différentes

62. Bien que la volonté d'adopter le financement électronique soit extrêmement inégale d'un pays en développement à l'autre, tous prennent rapidement conscience de la contribution que le commerce électronique peut apporter à leurs perspectives de développement. Dans le secteur du financement électronique, cet intérêt s'est traduit par un nombre croissant d'initiatives lancées à différents niveaux par les pouvoirs publics, les organisations internationales, les entreprises privées locales et étrangères et les organisations non gouvernementales. Des projets locaux, régionaux et mondiaux sont mis sur pied par des entreprises bien établies et par de nouveaux venus. Les filiales de groupes bien connus améliorent l'accès local aux services Internet mondiaux tout en ajoutant une dimension locale à leurs services en coopération avec des partenaires locaux.

63. À l'échelon régional, un certain nombre de services transfrontières sont apparus en Amérique latine et dans la région de l'Asie et du Pacifique. Différents projets de financement électronique, mis au point par des banques mondiales telles Citibank, HSBC et Deutsche Bank, des associations de cartes de crédit comme Visa et Mastercard et quelques autres, ont adopté dès le début une perspective mondiale. Certains d'entre eux, tels que le programme CitiBusiness et Visa Business Card, se concentrent sur les PME. Des institutions financières multilatérales telles que la Banque mondiale, la Commission européenne et les banques régionales de développement ont aussi soutenu des projets de financement électronique à l'intention de bénéficiaires aussi bien privés que publics.

64. Deux exemples intéressants d'initiatives de financement électronique expressément destinées au marché des PME sont ceux de SMEloan à Hong Kong (Chine) et Pride Africa. SMEloan, qui utilise un modèle de gestion des risques basé sur le Web est déjà le principal fournisseur en ligne du financement des PME à Hong Kong (Chine) et prévoit de porter le nombre de ses clients qui est actuellement de 200 PME à plus de 1 000 PME d'ici au milieu de 2002. Pride Africa fournit un accès au crédit à plus de 80 000 petits entrepreneurs au Kenya, au Malawi, en Ouganda, en Tanzanie et en Zambie¹⁰.

¹⁰ Banque mondiale (2001), p. 36. Pour plus de détails, voir www.SMEloan.com et www.prideafrica.com

3. Défis que pose le financement électronique aux pays en développement et à leurs PME

3.1 Conjuguer les échelons mondial et local

65. Si l'Internet offre aux PME des possibilités de commerce et de financement électroniques à l'échelon mondial, il leur donne aussi l'occasion d'acheter ou de vendre, de payer et d'être payées en ligne aux plans régional et local. C'est en comparant les coûts de l'accès et des communications Internet d'une part et ceux d'une présence physique d'autre part que les entreprises décideront du rythme auquel elles adopteront le commerce et le financement électroniques à l'échelon local.

Nouvelles infrastructures financières mondiales en ligne et besoins des pays en développement et de leurs PME

66. Les infrastructures financières mondiales en ligne qui existent, telles que SWIFT ou IDENTRUS, ne sont pas conçues pour répondre aux besoins spécifiques des PME dans les pays en développement. Par ailleurs, il n'existe pas encore d'infrastructures locales de financement électronique ou leur rayon d'action et leur fonctionnalité sont limités. Alors que les systèmes de paiement électronique et autres infrastructures de services financiers électroniques conçus à l'échelon local pourraient se développer à moyen terme, il conviendrait d'encourager les infrastructures mondiales de financement électronique à concevoir des caractéristiques fonctionnelles adaptées aux PME. Quoi qu'il en soit, l'interopérabilité des différentes infrastructures de financement électronique sera essentielle. Dans la pratique, l'interopérabilité est autant une question d'ordre commercial qu'un problème technique. Il faudrait donc étudier attentivement les conditions d'une telle interopérabilité.

67. Du point de vue du développement des PME et de la facilitation de leur participation au commerce international, c'est peut-être en pouvant avoir accès aux services de notation et d'exploitation des données que les pays en développement pourront tirer au mieux parti du financement électronique. Toutefois, assurer la présence des PME des pays en développement dans de telles bases de données représente une tâche énorme.

68. Pour être inscrites auprès d'organismes de notation tels que la COFACE, les PME doivent produire des états financiers fiables et les mettre à jour régulièrement. Cela demandera à son tour un gros effort d'amélioration des compétences et des pratiques de gestion. Pour atteindre les PME locales et créer de telles bases de données, il faut disposer au plan local de services d'information sur la solvabilité des emprunteurs et des services d'assurance-crédit compatibles avec l'Internet. Ces services peuvent être assurés soit par des entités locales soit par des filiales locales d'acteurs mondiaux. Il en va de même pour l'affacturage et le leasing. Les banques locales auront également un lourd travail à faire pour s'adapter aux lettres de crédit électroniques et autres techniques du financement du commerce électronique, ce qui contribuera à établir une liaison entre les négociants locaux et leurs homologues étrangers via le commerce électronique.

69. Le financement électronique encouragera l'apparition de nouvelles formes d'organisations commerciales, de centres de communications, de réseaux et d'associations. Il sera donc important de permettre et de faciliter l'établissement de nouveaux réseaux, de développer des portails et places de marché d'une entreprise à une autre (B2B) et de l'entreprise au

consommateur (B2C) et d'assurer qu'ils sont également accessibles aux PME des pays en développement. Pour ce faire, les PME doivent être en mesure de produire et de diffuser des informations financières et les concernant. Elles ont également besoin de recevoir des informations, des conseils et une formation sur la manière d'utiliser au mieux les systèmes de financement électronique existants, surtout lorsqu'elles ont à choisir entre différentes offres de financement. C'est par exemple l'objectif principal d'Export Finance Matchmaker créé par le Département du commerce des États-Unis que les PME exportatrices peuvent utiliser pour accéder à un menu offrant différents choix de financement du commerce¹¹.

Application locale des instruments mondiaux de financement électronique

70. Le menu des produits et techniques dans le domaine du financement électronique mondial englobe la quasi-totalité des paiements et produits du financement du commerce traditionnel. En partant de services en ligne conçus pour les PME (du type de ceux qui ont été élaborés par SMEloan et Pride Africa), le choix des services de financement électronique pour les PME pourrait être étendu à la banque par l'Internet (déjà couramment utilisée en Amérique latine et en Asie pour servir les gros clients et entreprises), à un vaste éventail de produits financiers électroniques utilisés dans le domaine du financement du commerce (y compris les lettres de crédit, les informations dans le domaine du crédit et l'assurance-crédit, l'affacturage, le leasing, le financement sur certificats d'entrepôt et autres modes électroniques de financement basés sur les actifs) ainsi qu'aux cartes à puce.

71. Le principal avantage des cartes à puce (où l'équivalent électronique des espèces est stocké par des moyens électroniques) dans le contexte d'un pays en développement est qu'elles peuvent réduire les besoins d'infrastructures financières complexes et coûteuses, ce qui offre une possibilité de bond technologique. Un autre intérêt que présentent les cartes à puce pour les PME est qu'elles offrent un moyen relativement facile et peu onéreux d'obtenir des informations sur leur solvabilité et d'éliminer ainsi l'un des obstacles limitant leur accès au crédit. Les cartes à puce peuvent également servir de moyen d'identification, assurant ainsi l'authentification des parties et la sécurité de leur paiement électronique ou de leur transaction financière électronique. Elles peuvent en outre être utilisées pour régler des transactions hors connexion portant sur des montants restreints. Pour toutes ces raisons, les cartes à puce sont considérées comme une formule potentiellement beaucoup plus efficace que les prêts traditionnels des banques de développement dans les régions telles que l'Afrique¹². Un certain nombre d'initiatives, par exemple en Afrique orientale et australe (où 16 pays ont acquis conjointement les droits de franchise pour Mondex, un système d'argent électronique), au Ghana (qui prévoit d'utiliser les cartes à puce pour passer d'infrastructures pratiquement inexistantes en matière de financement électronique à un système hautement développé d'argent numérique) et en Afrique du Sud (où les postes les utilisent entre autres pour offrir un accès aux services bancaires dans les zones rurales éloignées), témoignent d'un intérêt croissant dans ces outils de financement électronique.

72. Les fournisseurs locaux de services financiers ont l'avantage d'une connaissance bien plus approfondie des entreprises et des mécanismes locaux de financement électronique. Cela devrait faciliter le développement de la banque électronique et des services connexes de cartes par

¹¹ Voir www.ita.doc.gov/td/efm

¹² Banque mondiale (2001), p. 35.

les principales banques commerciales locales. Dans les pays où le secteur des banques commerciales est peu développé, des partenariats avec des institutions financières mondiales ayant le savoir-faire nécessaire en matière de financement électronique pourraient permettre d'offrir aux PME de nouveaux produits de financement électronique. Le fait de faciliter l'établissement de prestataires de services financiers mondiaux pourrait également inciter les prestataires de services financiers locaux à s'adapter au financement électronique.

73. Les groupements régionaux transfrontières pourraient aussi offrir une possibilité de développement des services locaux de financement électronique. En Amérique latine, plusieurs initiatives regroupent des banques et des sociétés de technologie de l'information pour offrir des services locaux et régionaux. La durabilité à long terme de ces alliances dépendra toutefois des objectifs et des programmes de leurs membres. La participation des banques multilatérales de développement au cofinancement et à la fourniture d'un appui logistique à de telles initiatives aux niveaux tant régional que local pourrait encourager leur développement et renforcer leur crédibilité. Ce rôle que pourraient jouer les institutions multilatérales est illustré par l'exemple de l'initiative mondiale de financement électronique récemment lancée par l'International Financial Corporation, dans le but d'aider les intermédiaires financiers à cibler les petites entreprises.

74. Le modèle dominant dans le financement électronique aujourd'hui est représenté par les établissements financiers associant Internet et méthodes traditionnelles. Ce modèle risque d'être difficile à appliquer dans les pays où les méthodes traditionnelles sont peu développées. Dans ce cas, les PME devront faire appel à des services bancaires Internet fournis par des prestataires établis loin de chez elles de la même manière que les pays où les télécommunications utilisant des lignes fixes sont déficientes doivent recourir au GSM comme principale infrastructure de télécommunication.

75. Les gouvernements peuvent jouer un rôle en utilisant les infrastructures existantes telles que les postes. C'est ainsi que les postes en Afrique du Sud deviennent de plus en plus des centres de financement électronique offrant des services d'accès à l'Internet et à certaines formes simples de paiement électronique à des millions d'utilisateurs. Une initiative similaire est actuellement appliquée par le Gouvernement indien qui équipe ses postes de systèmes d'accès à grande vitesse à l'Internet. De nombreuses autorités régionales et municipales en Chine mettent aussi en place des formules de commerce électronique interdépendantes intégrant des éléments de financement électronique.

Le bond technologique et la liaison aux systèmes mondiaux de financement électronique

76. Grâce au financement électronique, les pays en développement ont la possibilité de sauter des étapes dans la mise en place de leur secteur financier. Cependant, il n'est pas certain que tous les pays en développement seront en mesure de tirer parti de ces possibilités de bond technologique. L'absence d'un passé financier et technologique est également une arme à double tranchant. D'une part, cela rend plus facile de créer un système financier électronique de pointe à partir de rien, comme cela a par exemple été fait en Pologne; d'autre part, la mise en place d'un système de finance électronique à partir de rien exige la mobilisation de connaissances complexes dans les secteurs des finances, des télécommunications et de l'information, que de nombreux pays en développement n'ont et ne peuvent obtenir sans un solide soutien extérieur. Malgré cela, le potentiel est réel et dans certains cas très important comme en témoignent l'Estonie, la République de Corée, le Brésil et quelques autres pays.

3.2 Créer un environnement favorable

L'importance d'un cadre réglementaire et contractuel

77. Les domaines dans lesquels l'action des pouvoirs publics peut contribuer à créer un environnement propice au développement du financement électronique ne diffèrent pas essentiellement de ceux que l'on considère habituellement importants pour le développement du commerce électronique en général. Il s'agit notamment de promouvoir des services de communication compétitifs, d'adapter la législation au commerce sans papier, de faciliter la mise en place de systèmes garantissant la sécurité des transactions électroniques, d'améliorer les qualifications en matière de technologie de l'information, d'assurer un plus large accès aux ordinateurs et à l'Internet, etc. Toutefois, à cause des caractéristiques propres au financement électronique, certains de ces aspects revêtent une importance encore plus grande.

78. Un cadre juridique approprié donnant confiance à tous les acteurs intervenant dans le financement électronique (fournisseurs de services, PME et leurs clients et fournisseurs) est essentiel. Un tel cadre devrait également garantir l'uniformité des règles du jeu entre les acteurs bien établis et les nouveaux venus, qu'ainsi qu'entre les banques et les fournisseurs de technologie.

79. Les gouvernements doivent réexaminer ce qui distingue au plan juridique les différentes sources de financement – banques commerciales, émission de titres et assurances. Cette distinction n'a plus de raison d'être lorsqu'un seul portail Internet financier peut être utilisé pour ouvrir un compte en espèces rémunéré auprès d'une maison de courtage, contracter un prêt, investir dans la bourse ou acheter une police d'assurance.

80. En même temps, il est essentiel d'assurer la solidité et la stabilité générales des systèmes financiers. Cela peut nécessiter l'introduction d'activités de surveillance et de contrôle bancaires pour couvrir les nouvelles activités et participants. D'aucuns suggèrent qu'une transition en douceur d'une démarche «axée sur les institutions» à une formule plus «fonctionnelle» pourrait améliorer l'environnement pour les opérateurs financiers¹³. Certaines questions telles que la qualité des informations et l'accès à ces dernières, les droits de propriété intellectuelle, la sécurité et la confidentialité, la protection des consommateurs, la qualité des services, la fiscalité et autres acquièrent plus d'importance que la fourniture directe de services financiers à des groupes cibles. Les questions de sécurité et de confidentialité pourraient figurer parmi les obstacles entravant le plus l'accès des pays en développement au commerce et au financement électroniques.

81. Un autre aspect du cadre de réglementation de l'industrie financière qui est touché par le financement électronique concerne les contrôles des changes et autres restrictions sur les mouvements de capitaux. Si le financement électronique n'élimine pas totalement les frontières, il les rend plus perméables et offre aux entreprises et aux ménages de nouveaux moyens de contourner des réglementations restrictives. C'est ainsi que dans de nombreux pays appliquant un contrôle des changes, les résidents utilisent l'Internet pour ouvrir des comptes auprès de banques étrangères ou de maisons de courtage.

¹³ Banque mondiale (2001), p. 91.

4. Conclusion

82. Le développement du financement électronique en général et dans les pays en développement en particulier est si récent qu'on ne peut pas encore en tirer des conclusions définitives sur les incidences qu'il aura sur l'amélioration de la compétitivité des PME. En outre, il n'existe pas encore de méthodes au point pour mesurer le financement électronique et les données sont difficiles à recueillir. On peut néanmoins formuler quelques observations préliminaires.

Un départ prometteur

83. Dans les pays développés, le financement électronique s'est déjà traduit par un abaissement sensible des coûts et un accès plus facile aux informations financières. Dans les pays en développement, certains signes préliminaires indiquent que l'Internet peut stimuler le développement des services financiers locaux, contribuant ainsi à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité. Au plan transfrontière, les services de financement électronique visant à faciliter le commerce international prennent un départ prometteur. L'issue à moyen terme de cette évolution devrait être de permettre aux PME des pays en développement de bénéficier de nouvelles possibilités d'obtenir un financement à un coût sensiblement inférieur.

L'impact du financement électronique sur les PME reste néanmoins limité

84. Toutefois, malgré tous ces signes encourageants, l'impact du financement électronique sur les PME semble jusqu'ici limité. La majorité des initiatives B2B visent les grandes sociétés. Le nombre des PME des pays en développement capables d'utiliser les services de financement électronique reste faible. Les principaux obstacles consistent dans le coût élevé du matériel et des liaisons Internet ainsi que dans le conservatisme et le manque de connaissances techniques des petits entrepreneurs. En outre, si l'accès au financement électronique par le biais des banques locales pourrait être techniquement possible, il reste problématique du fait de l'insuffisance des renseignements en matière de crédit, de l'exécution des contrats et d'autres problèmes liés au règlement des différends.

Facteurs critiques de succès

85. La souplesse et la maniabilité sont la règle dans le commerce électronique en général. Le financement électronique en est encore à ses débuts, les leçons tirées des erreurs commises étant essentielles pour parvenir à une meilleure compréhension de ses avantages et de ses inconvénients. Dans un univers en rapide évolution, ceux qui agissent les premiers ne gardent pas longtemps l'avantage. L'aptitude à modifier sa trajectoire ainsi que le modèle de l'entreprise ou l'architecture technique pour répondre aux besoins nouveaux des marchés et aux progrès des technologies constitue un avantage primordial du point de vue de la compétitivité. Le professionnalisme, la qualité de la gestion et la diversification des banques et autres prestataires de services financiers sont également cruciaux.

86. Pour tirer parti des outils de financement électronique qui sont déjà disponibles (en particulier dans des domaines tels que les paiements, le risque de crédit et le financement du commerce), les PME devront adapter leur culture commerciale et leurs structures organisationnelles. Elles devraient en particulier améliorer leur aptitude à produire

des informations financières qui peuvent être intégrées dans des infrastructures mondiales basées sur l'Internet et se doter des connaissances nécessaires pour mieux comprendre et mieux utiliser les informations et instruments de financement électronique.

87. C'est essentiellement par une compétitivité accrue entre les prestataires de services financiers que le financement électronique améliorera la compétitivité des PME des pays en développement, en accélérant l'innovation financière, en réduisant les coûts de transaction et en améliorant la qualité et l'éventail de choix des services financiers. Il est donc important que les pays en développement créent un environnement où la compétition et l'innovation dans le financement électronique ainsi que l'adoption des meilleures pratiques déjà en vigueur dans les pays plus avancés puissent avoir lieu. La plupart des politiques et mesures de soutien nécessaires à la création d'un tel environnement favorable pour le financement électronique coïncident avec celles qui sont nécessaires pour faciliter le commerce électronique en général dans les pays en développement. Cela nécessitera l'instauration de multiples partenariats entre les gouvernements et le secteur privé et devrait recevoir l'appui vigoureux des organisations internationales. Les gouvernements devraient également faciliter l'instauration de partenariats transfrontières aux niveaux régional et mondial, car ils seront essentiels pour permettre aux pays en développement de réaliser la possibilité qu'ils ont de faire un bond technologique dans le domaine du financement électronique.

Questions à examiner par la Réunion d'experts

88. Les PME sont considérées comme des emprunteurs à haut risque et à coût élevé par les institutions financières. Cette opinion est en partie justifiée car dans de nombreux cas les PME ne disposent pas d'informations financières fiables ni de garanties. Ces deux problèmes peuvent être résolus par des moyens qui n'entraînent pas de distorsion dans la conduite des affaires axées sur les marchés. Les experts discuteront des meilleures pratiques pour financer les PME, notamment par l'application du financement électronique dans les pays en développement. À cet égard, ils souhaiteront peut-être envisager les questions ci-après et proposer des solutions et actions de politique générale à adopter aux niveaux national et international. Ils souhaiteront peut-être aussi également formuler des suggestions précises qui pourraient être examinées par la prochaine conférence sur le financement pour le développement.

89. Au sujet du financement:

- Quelles mesures les pays en développement pourraient-ils utiliser pour inciter les banques commerciales à consentir des prêts aux PME? En particulier, les restrictions imposées sur les prêts aux PME pourraient-elles être levées? Comment les programmes de garantie pourraient-ils être améliorés de manière à atteindre le groupe cible et à éviter le risque moral? Dans quelle mesure la fixation d'objectifs ou d'obligations en matière de rapports pourrait-elle inciter davantage les banques commerciales à prêter à ce secteur mal desservi? Comment les banques pourraient-elles être encouragées à rationaliser les procédures?
- Comment les PME pourraient-elles réduire les risques et les coûts de transaction en recourant à des systèmes simplifiés et normalisés de comptabilité et de rapports? Quelle serait la meilleure manière d'introduire de tels systèmes simplifiés et normalisés de comptabilité?

- Dans quelle mesure les mécanismes financiers novateurs sont-ils reproductibles dans les pays en développement et comment diffuser les informations concernant les mécanismes financiers novateurs les plus appropriés? Quelle serait l'efficacité des programmes régionaux s'agissant du renforcement des capacités et de la formation du personnel des banques? Quel rôle les banques régionales de développement pourraient-elles jouer à cet égard?
- Quelles seraient les mesures que pourraient prendre les institutions financières internationales pour assurer que leurs bénéficiaires dans le secteur financier des pays en développement atteignent les PME et recourent à des mécanismes novateurs? Comment peuvent-elles encourager les banques transnationales à appliquer les mêmes politiques et techniques pour atteindre les PME dans leur propre pays et dans les autres?
- Comment les pays en développement et la communauté internationale peuvent-ils garantir que la fourniture d'un financement est liée à celle de services de développement des affaires? Comment encourager les partenariats entre les banques et les prestataires de services de développement des affaires?
- Comment améliorer les flux d'information de manière à développer suffisamment les marchés de capitaux pour desservir les PME?
- Comment surmonter les obstacles à l'accès des PME au capital risque, au leasing et à l'assurance dans les pays en développement?

90. Au sujet du financement électronique:

- Quels types de cadre politique les pays en développement devraient-ils adopter pour améliorer l'accès à l'Internet et à la base et aux connaissances techniques connexes des PME et prestataires de services financiers locaux?
- Comment encourager la création de services d'information locaux et régionaux en matière de crédit et convaincre les PME de participer à des bases de données locales, régionales et mondiales en ligne en tant que première étape pour accéder au financement électronique?
- Comment encourager les institutions financières locales à se connecter à l'Internet et à mettre en place des lignes de financement électronique spécialement destinées aux PME?
- Que peut-on faire pour assurer que l'aide des institutions financières internationales soit davantage axée sur le renforcement des capacités dans le domaine du financement électronique?
- Comment peut-on diffuser les meilleures pratiques internationales en matière de financement électronique pour les PME parmi les pays en développement et en transition?

- Comment les prestataires mondiaux et locaux de financement électronique peuvent-ils être incités à faire porter leurs efforts sur les PME?
- Comment les principales parties prenantes peuvent-elles élaborer ensemble une assistance et des modules de formation techniques sur le financement électronique à l'intention aussi bien des prestataires locaux de services financiers que des PME?
