



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/39
TD/B/COM.3/EM.13/3
4 décembre 2001

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement
Sixième session
Genève, 18-22 février 2002

**RAPPORT DE LA 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**

tenue au Palais des Nations à Genève
du 22 au 24 octobre 2001

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Page
I. Conclusions et recommandations de la Réunion d'experts.....	2
II. Résumé établi par le Président.....	9
III. Questions d'organisation.....	24
Annexe	
Participation	25

Chapitre I

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE LA RÉUNION D'EXPERTS

1. La 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 – a examiné un certain nombre de questions relevant du mandat de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement, conformément aux paragraphes 119 et 156 du Plan d'action de Bangkok (TD/386). Les experts ont présenté des exposés et échangé des vues sur les tendances de l'innovation financière et sur les meilleures pratiques aux niveaux national et international.
2. Ils ont noté qu'il existait une forte corrélation entre une croissance économique durable, d'une part, et le taux de création d'entreprises et d'innovations techniques, d'autre part. Un taux dynamique de création d'entreprises dépendait de la culture nationale d'entrepreneuriat et des conditions dans lesquelles des entreprises pouvaient être créées et financées.
3. Les experts ont reconnu que de nombreuses institutions financières dans les pays développés et les pays en développement éprouvaient des difficultés et des réticences à offrir des services aux petites et moyennes entreprises (PME) en raison d'un risque jugé élevé, de coûts de transaction également élevés, d'un manque de personnel expérimenté et de l'absence de structures d'entreprise appropriées, tous éléments qui les prédisposaient défavorablement à l'égard des PME, y compris des PME créées ou dirigées par des femmes. Pour garantir l'accès des PME au financement, il était essentiel d'améliorer la capacité des institutions financières d'élargir et de rendre plus efficace l'offre de produits financiers, aussi bien en ligne qu'hors ligne, en direction de différentes catégories de PME. Il était important pour les institutions financières de bien connaître leurs marchés et les besoins de leur clientèle, et de proposer aussi bien des produits spécialement adaptés que des produits automatiques et normalisés.
4. Les experts ont également souligné qu'Internet, en offrant la possibilité de gains d'efficacité considérables – coûts de transaction sensiblement diminués, communications plus rapides, possibilités sans précédent de création de réseaux, etc. – avait ouvert aux PME de nouvelles perspectives d'accès au financement et en particulier au financement électronique.
5. Ils ont passé en revue un certain nombre d'innovations utilisées par les institutions financières internationales et nationales pour faciliter le financement des PME. Dans les pays développés, des institutions financières locales avaient su développer avec les PME des relations commerciales extrêmement rentables. Leur stratégie consistait à améliorer leurs compétences de base en adoptant des techniques de pointe en matière d'évaluation des crédits, telles que le crédit scoring, en renforçant leurs systèmes de gestion et d'information, en se dotant de procédures automatiques extrêmement efficaces, en améliorant la commercialisation et la distribution et en développant des relations étroites avec leurs clients. Les experts ont également examiné des aspects complémentaires du financement, tels que les mécanismes d'assurance et de garantie, qui pouvaient accroître la capacité et l'intérêt d'une banque de travailler avec des PME. Ils se sont demandés dans quelle mesure ces innovations pouvaient être largement appliquées dans les pays en développement, où les conditions pour le développement des PME étaient souvent beaucoup moins favorables.

6. Ils ont également noté que dans les pays en développement, les fonds de participation et notamment les fonds de capital-risque avaient de plus grandes difficultés à desservir les PME, voire à identifier des PME susceptibles d'être financées. Ces difficultés limitaient considérablement l'accès à ce type de financement des PME dans ces pays, et plus spécialement dans les PMA où il y avait particulièrement besoin de créer des fonds d'investissement à capitaux publics et privés ayant vocation à soutenir et à promouvoir les PME et le développement des infrastructures d'information.

7. Au cours de la deuxième partie de la réunion, les experts ont souligné les formidables incidences qu'avaient sur les services financiers les technologies et les plates-formes Internet ouvertes. Ils ont en particulier évoqué le développement des paiements en ligne avec ou sans carte, les services bancaires Internet, le financement du commerce électronique et l'assurance-crédit électronique. Les débats ont porté sur les moyens d'adapter ces services financiers en ligne aux besoins des PME, en particulier des PME des pays en développement et des pays en transition.

8. Les experts ont accordé une attention particulière à un certain nombre d'innovations dans le secteur financier visant à réduire les coûts et les risques, s'agissant notamment de technologies modernes d'extraction de données sur Internet permettant de constituer de gigantesques bases de données d'information sur le crédit et d'appliquer des techniques modernes d'analyse et d'évaluation du crédit et de la solvabilité, applicables à l'évaluation du risque-crédit des PME et favorisant un traitement rapide de leurs demandes de crédit. Ils ont examiné les moyens d'introduire ou de généraliser ces innovations dans les pays en développement.

9. Les experts sont convenus que la fourniture d'un financement à moyen terme et à long terme devrait être étroitement associée à la fourniture de services d'aide aux entreprises de façon à améliorer à la fois la viabilité des PME et leurs capacités de remboursement. Ils ont vivement préconisé la création de partenariats entre institutions financières, associations professionnelles, réseaux d'entrepreneurs et fournisseurs de services d'aide aux entreprises.

10. Enfin, les experts ont noté que le système financier international pouvait influencer sur le niveau des ressources intérieures et extérieures disponibles et en particulier sur le financement à long terme d'activités productives dans les pays en développement. Ils ont donc demandé que leurs recommandations et les moyens d'accroître l'accès des PME au financement soient mises à la disposition des participants à la prochaine réunion préparatoire de la Conférence des Nations Unies sur le financement du développement, prévue à Monterrey (Mexique), en mars 2002.

11. Les experts ont examiné un certain nombre de meilleures pratiques qui pouvaient faciliter l'accès des PME au financement et ont recommandé ce qui suit:

Recommandations adressées aux gouvernements

Financement

a) Assurer une supervision prudentielle continue du secteur financier, en tenant compte des besoins particuliers des PME en matière d'investissements à moyen terme et à long terme, et veiller à la viabilité et à la continuité des prêts commerciaux aux PME;

- b) Éviter de pénaliser le secteur privé par des emprunts excessifs auprès des institutions financières nationales;
- c) Élaborer des mécanismes de garantie des prêts qui profitent réellement aux bénéficiaires visés, assurent un partage des risques équilibré et évitent le risque moral;
- d) Demander aux banques commerciales de rendre publique la composition de leurs portefeuilles de prêts, s'agissant en particulier du pourcentage de prêts accordés à des PME;
- e) Encourager les banques à suivre de bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise et des procédures transparentes et, dans ce contexte, à faire siéger à leur conseil d'administration des experts extérieurs indépendants ayant une bonne connaissance des PME;
- f) Améliorer la fiabilité de l'information financière fournie par les PME en fixant pour celles-ci des obligations simples et faciles en matière de comptabilité et d'information financière;
- g) Promouvoir un cadre institutionnel pour les services d'appui aux PME;
- h) Encourager des partenariats secteur public – secteur privé pour la création de fonds de capital-risque et de fonds de participation destinés aux PME, assurant des chances égales à tous les acteurs du marché;
- i) Adopter des dispositions réglementaires et législatives permettant la création et la meilleure utilisation possible d'infrastructures financières telles que bureaux de crédit et autres mécanismes de diffusion et de partage de l'information, tout en assurant la confidentialité nécessaire;
- j) Créer des conditions favorables au développement des marchés financiers locaux;

Recommandations adressées au secteur public et au secteur privé

Financement électronique

- k) Créer un environnement réglementaire favorable au commerce et au financement électroniques, technologiquement neutre, et élaborer des méthodes sûres et fiables de transmission électronique des messages commerciaux, des signatures et des contrats électroniques, qui devraient être considérées comme juridiquement contraignantes par les Parties contractantes;
- l) Adopter une réglementation flexible et créer un environnement institutionnel favorable à l'introduction des paiements électroniques, aux services bancaires sur Internet, au financement du commerce et à l'information sur le crédit en ligne et à d'autres services financiers électroniques intéressant les PME dans les pays en développement et les pays en transition, et promouvoir la coopération entre secteur public et secteur privé à cet égard;
- m) Définir un cadre conceptuel permettant une collecte systématique de données sur le financement électronique;

- n) Encourager une diversité de partenariats et de coentreprises entre fournisseurs locaux et étrangers de services financiers électroniques, afin de pouvoir offrir des services efficaces à la clientèle aux niveaux local, régional et mondial;
- o) Améliorer la coordination internationale entre autorités nationales de supervision des activités financières, pour une meilleure gestion des risques systémiques liés au caractère international du financement électronique;
- p) Créer des bases de données en ligne sur l'information, le scoring et l'évaluation du crédit pour les PME des pays en développement et des pays en transition, en vue de faciliter et d'accélérer les procédures d'évaluation de leur solvabilité et d'améliorer ainsi leur accès au financement, notamment électronique, au niveau local et au niveau international;
- q) Créer des plates-formes locales, régionales et internationales de financement électronique avec la participation active de fournisseurs de services financiers et de sociétés de pays en développement, et les rendre accessibles aux PME de ces pays;
- r) Développer des services en ligne d'aide aux entreprises et d'information et contribuer au renforcement des capacités pour permettre aux PME d'avoir un accès en ligne à des débouchés commerciaux et aux meilleures conditions disponibles pour leurs besoins financiers;
- s) Aider les PME à acquérir les technologies et les compétences nécessaires à la pratique des paiements en ligne, ainsi qu'à la signature d'accords de financement électronique à long terme en matière commerciale;
- t) Jeter les bases de la conception d'une stratégie visant à faciliter l'accès en ligne des PME au financement électronique à long terme;
- u) Concevoir différents mécanismes bilatéraux et multilatéraux de paiements et de financement en ligne, tels que des chambres de compensation en ligne, et favoriser un élargissement de l'horizon productif et commercial des PME des pays en développement et des pays en transition;

Recommandations adressées aux organismes de développement et aux institutions financières internationales

- v) Porter les recommandations de la Réunion d'experts à l'attention des gouvernements et des institutions nationales de financement du développement;
- w) Porter les conclusions et recommandations de la Réunion d'experts à l'attention de la prochaine Conférence des Nations Unies sur le financement du développement, prévue à Mexico;
- x) Aider les associations de PME à mettre en place des infrastructures permettant de rassembler des données actualisées sur les PME;

Financement

- y) Développer, le cas échéant, les échanges de créances au titre des actuels budgets consacrés à l'aide en tant que moyen de renforcer les institutions financières locales en leur

fournissant un financement à moyen terme et à long terme pour les PME, en tenant compte également des mécanismes de financement et de garantie en monnaie locale. Les échanges de créances devraient également être utilisés pour fournir des services d'aide aux entreprises; cela pourrait être un complément utile au mécanisme PPTE d'allégement de la dette et aussi intéresser les pays ne bénéficiant pas de l'initiative PPTE. En matière de renforcement des capacités, les organismes de développement devraient être prêts à nouer des partenariats à part entière avec des entités publiques et privées et à partager les risques et les responsabilités;

z) Promouvoir des systèmes simples de comptabilité et d'information financière pour les PME, qui permettraient aux administrateurs, aux créanciers et aux investisseurs de disposer d'une information financière uniforme (au niveau national) et utile;

aa) Diffuser l'information sur les innovations financières et aider les banques commerciales à développer des compétences de base en matière de politique de crédit, de gestion du risque, d'information sur la solvabilité et de systèmes de gestion, ainsi qu'une commercialisation et une distribution efficaces;

bb) Concevoir/renforcer des programmes pour aider les banques commerciales dans les pays en développement à former leurs cadres et leur personnel à une meilleure évaluation du risque de crédit des PME, en particulier dans le cas de PME dirigées par des femmes;

cc) Encourager les banques à établir des relations contractuelles avec des fournisseurs de services d'aide aux entreprises pour mieux identifier les possibilités et assurer des services de suivi efficaces;

dd) Créer, en partenariat avec des entités publiques et des partenaires privés, des fonds de capital-risque et des fonds d'investissement en faveur des PME;

ee) Encourager vivement les banques de développement à adopter une approche sectorielle sur les aspects suivants:

- i) Établissement d'un dialogue avec les gouvernements et les banques nationales en vue de créer des conditions favorables à l'appui aux PME;
- ii) Assistance à long terme, par le biais de prêts et d'apports de fonds propres, aux institutions locales, en vue d'en assurer la viabilité à long terme;
- iii) Activités complémentaires de renforcement des capacités des institutions financières et des PME par le truchement de fournisseurs de services d'aide aux entreprises;

ff) Concevoir des normes et des systèmes communs permettant de rattacher aux banques commerciales des institutions de microfinancement en vue d'en élargir la portée et d'accélérer l'intégration dans le système financier formel des groupes sociaux productifs pauvres;

Financement électronique

gg) Faciliter, par le dialogue, le financement et la coopération technique, la mise en place d'un environnement réglementaire et institutionnel technologiquement neutre pour le financement électronique;

hh) Encourager, par la formation, le cofinancement et divers partenariats entre fournisseurs locaux et internationaux de services financiers, l'adoption du financement électronique et d'autres innovations financières par les banques et autres fournisseurs de services financiers dans les pays en développement et les pays en transition, pour qu'ils prennent conscience des possibilités de gains d'efficacité qu'offre le financement électronique;

ii) Participer, par les activités de cofinancement et d'assistance technique, à la création de plates-formes locales et régionales de financement électronique de divers types en vue d'améliorer la qualité des services fournis aux PME et à d'autres clients;

jj) Aider le secteur des PME dans les pays en développement et les pays en transition à acquérir les technologies et les compétences nécessaires en matière de financement électronique, en vue d'améliorer leur compétitivité et d'accroître leur participation à l'économie mondiale;

kk) Aider les gouvernements, les entités du secteur public et du secteur privé et les ONG à appliquer les recommandations formulées plus haut relatives au financement électronique;

ll) Contribuer plus efficacement à la création de réseaux et à la mise en place de mécanismes d'échange d'informations et d'expériences sur les divers types d'infrastructure d'appui au financement électronique, en étroite collaboration avec des acteurs du secteur privé;

mm) Étudier une approche plus structurée du transfert de connaissances et de la formation, ainsi que de la coopération correspondante entre organismes publics;

Recommandation adressée à la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement

nn) Sélectionner, pour les deux prochaines années, un thème qui permette d'élaborer des approches cohérentes du financement des PME, du financement électronique et des services non financiers d'aide aux entreprises, en tenant compte des activités d'autres organisations, en vue de contribuer à l'efficacité des activités de recherche, des discussions intergouvernementales et des activités de coopération technique de la CNUCED et, à terme, à la préparation de la onzième session de la Conférence;

Recommandation adressée à la CNUCED

oo) Poursuivre les activités de recherche sur le financement des PME, en particulier en ce qui concerne l'acquisition des nouvelles technologies, le crédit à l'exportation, le financement électronique et l'économie numérique, d'une importance critique pour la compétitivité des PME et leur participation à l'économie mondiale;

Financement

pp) Achever l'élaboration d'un cadre comptable simple et d'utilisation facile pour les PME, qui permettra à celles-ci de fournir une information financière et commerciale transparente, fiable et uniforme, et en rendre compte à la Commission aussitôt que possible;

qq) Veiller, dans les programmes de coopération technique relatifs aux entreprises, à ce que les services d'aide aux entreprises soient rattachés aux services financiers et élaborer les produits et services nécessaires pour faciliter ce rapprochement;

rr) Concevoir, en collaboration avec d'autres institutions internationales compétentes et en fonction des ressources extrabudgétaires disponibles des programmes en faveur des femmes entrepreneurs pour faciliter leur accès au financement;

Financement électronique

ss) Poursuivre des activités de recherche systématiques sur divers services financiers en ligne et leurs incidences sur le développement économique, et en particulier sur les possibilités qui s'offrent aux PME d'améliorer leur accès au financement et au financement électronique;

tt) Organiser des activités régulières, y compris des séminaires régionaux et une formation de groupe, pour sensibiliser les gouvernements, les banques centrales, les fournisseurs de services financiers et le secteur des entreprises dans les pays en développement et les pays en transition aux avantages du financement électronique aux niveaux local, régional et mondial;

uu) Intégrer les aspects du financement électronique qui correspondent le plus aux besoins des PME dans les activités de coopération technique de la CNUCED concernant le commerce électronique, et veiller à la coordination et aux synergies avec d'autres organisations internationales compétentes;

vv) Encourager les gouvernements, les banques centrales et les institutions financières à rassembler une information sur le financement électronique et à l'utiliser aux fins d'analyse et de coopération technique ainsi que pour alimenter les débats intergouvernementaux.

Chapitre II

RÉSUMÉ ÉTABLI PAR LE PRÉSIDENT

12. Le Secrétaire général adjoint de la CNUCED a fait observer que le thème de l'accès des PME au financement figurait parmi les préoccupations internationales les plus urgentes. Même si de grands progrès avaient été faits pour faciliter l'accès au financement dans les pays développés, il n'en allait pas de même dans les pays en développement. Les créanciers et les investisseurs traditionnels étaient encore loin d'être convaincus que les relations commerciales avec les PME pouvaient être rentables.

13. De nombreuses innovations dépendaient des progrès des technologies de l'information. Le financement électronique pouvait offrir de nouvelles possibilités de financement à condition qu'un cadre réglementaire approprié soit mis en place et que des programmes de renforcement des capacités au service des PME soient mis en œuvre. L'orateur était convaincu que les experts examineraient de manière approfondie les questions du financement et en particulier du financement électronique, et que leurs conclusions et recommandations présenteraient un intérêt direct pour la Conférence internationale sur le financement du développement qui devait se tenir à Monterrey (Mexique) en mars 2002.

A. Financement des PME

Approches innovantes des banques commerciales

14. La Réunion d'experts a commencé par un débat sur les approches innovantes et les programmes concluants des banques commerciales en matière de financement des PME. Le principal intervenant a souligné qu'il existait une forte corrélation entre une croissance économique durable, d'une part, et le taux de création d'entreprises et d'innovations techniques, d'autre part. Un taux dynamique de création d'entreprises dépendait de la culture nationale d'entrepreneuriat et de la facilité avec laquelle des entreprises pouvaient être créées et financées. Il y avait une relation directe entre le ralentissement économique et la stagnation du taux de création de nouvelles entreprises. Les intervenants représentant des institutions internationales et nationales ont jugé important que ce taux soit dynamique. Les prêts aux PME pouvaient être très rentables à condition que les banques connaissent ces entreprises et leurs besoins. Les banques devaient différencier les PME et leur proposer un ensemble de produits adaptés. À cette fin, elles devaient être proches de leurs clients et posséder un réseau d'agences bien développé, à l'instar des caisses d'épargne allemandes ou de Swedbank.

15. D'après les enquêtes réalisées, les PME avaient besoin de connaître leur banquier et appréciaient les services personnalisés. La difficulté, pour les banques s'occupant des PME, était de panacher les deux approches, c'est-à-dire d'utiliser les technologies de l'information (TI) pour réduire les coûts de leurs services tout en développant des services personnalisés. Pour y parvenir, les banques devaient, selon les experts, établir des distinctions entre les PME, réservant un service «de proximité» aux clients les plus rentables tout en encourageant ceux dont la rentabilité était faible à utiliser des services automatiques.

16. Afin de différencier les PME et de proposer un ensemble de produits adaptés en adoptant la meilleure approche (proximité ou TI), les banques nationales devaient se concentrer sur les compétences de base, dont la mise en valeur passait par:

- L'adoption de politiques ingénieuses en matière de crédit: techniques d'évaluation de la solvabilité telles que le crédit scoring et détermination des taux en fonction des risques;
- Le renforcement des systèmes de gestion et d'information;
- Le développement de services automatiques très efficaces bénéficiant d'une commercialisation et d'une distribution performantes;
- L'établissement de relations étroites avec les clients.

17. Dans les pays développés, les banques commerciales s'étaient inspirées de cette approche pour commencer à proposer des services aux PME tout en réalisant des bénéfices. Toutefois, il avait fallu pour cela que les banques forment leurs cadres et leurs employés car seul du personnel expérimenté était en mesure de fournir des services adaptés et d'évaluer les risques.

18. Des exemples d'innovations financières réalisées dans des pays en développement ont été donnés. En Inde en particulier, la SIDBI – banque de développement de la petite industrie – avait organisé, en collaboration avec l'Association indienne de banques et l'Institut national de gestion bancaire, des programmes visant à sensibiliser les cadres bancaires au financement des PME. Elle avait aussi mis au point des programmes spéciaux destinés à financer le perfectionnement technologique et la commercialisation. Toutefois, il était toujours plus facile d'obtenir un crédit de trésorerie qu'un prêt à long terme. C'est pourquoi presque toutes les banques commerciales avaient commencé à accorder des prêts composites (associant des prêts à long terme à des crédits de trésorerie). La SIDBI gérait aussi un fonds de participation – National Equity Fund Scheme – qui finançait des projets à concurrence d'un million de roupies en prélevant des frais de 1 %. Elle gérait aussi, selon des modalités comparables, le fonds Mahila Udyam Nidhi en faveur des femmes chefs d'entreprise. De nombreux fonds de capital-risque avaient été mis en place par des institutions financières publiques et privées. Après avoir créé 10 fonds régionaux de capital-risque, un fonds national et un fonds à l'étranger pour financer les TI, la SIDBI mettait en place un fonds de capital-risque consacré aux biotechnologies. Pour remédier au problème du paiement tardif des factures, les banques commerciales escomptaient ces documents dans le cadre d'un mécanisme spécial – Bill Marketing Scheme – en donnant la possibilité à la SIDBI de les réescompter.

19. Les banques locales ayant eu les résultats les plus probants jugeaient nécessaire d'associer aux services financiers des services d'aide aux entreprises. En fonction de leur taille et de leurs moyens, elles fournissaient elles-mêmes ces services à leur clientèle de PME ou avaient conclu des partenariats avec des prestataires spécialisés. Il était souvent possible d'externaliser l'évaluation et le suivi de la solvabilité ainsi que la prestation de services d'aide aux entreprises – plans d'exploitation, comptabilité, commercialisation, etc. Ces services facilitaient l'accès des PME au crédit ou les rendaient plus attrayantes aux yeux des investisseurs, mais ils n'étaient pas gratuits.

20. Les institutions financières internationales et régionales revoyaient aussi leurs stratégies afin d'encourager leurs filiales et leurs partenaires à s'occuper des PME. Dans les pays en développement, les établissements financiers étaient en concurrence pour capter la clientèle traditionnelle que constituaient les entreprises. Nombre d'entre eux prenaient conscience de la nécessité d'exploiter le marché moins rémunérateur des PME, mais le problème était de le faire de manière rentable. Les institutions financières internationales fournissaient essentiellement l'infrastructure financière nécessaire à certains établissements financiers nationaux et les encourageaient à exploiter les diverses techniques financières ainsi que les technologies de l'information et de la communication pour réduire les coûts de transaction et améliorer la gestion des risques de portefeuille.

21. Plusieurs experts ont reconnu que les banques commerciales n'étaient guère incitées à accorder des prêts à des PME et préféraient conserver leurs fonds sous forme de bons du Trésor. Tant que durerait l'effet d'éviction du secteur privé par le secteur public, il serait très difficile de convaincre l'ensemble des banques commerciales de se lancer dans les crédits aux PME. En outre, les règles prudentielles internationales conduiraient les banques locales à durcir leurs critères de solvabilité, ce qui augmenterait leurs dépenses et réduirait leur aptitude à accorder des prêts aux PME. Le projet de nouvel accord de Bâle sur les fonds propres des banques menaçait d'assécher les sources de financement des petites et moyennes entreprises.

22. Les banques régionales de développement telles que la Banque asiatique de développement accordaient des lignes de crédit d'une durée maximale de 15 ans aux établissements financiers locaux, qui pouvaient ensuite octroyer des prêts à long terme aux PME, plutôt que des crédits à court terme. Toutefois, ces prêts étaient libellés en devises, ce qui obligeait les banques nationales à ne prêter qu'aux PME qui avaient des recettes en devises. Les experts ont jugé préférable que les institutions financières internationales accordent des prêts en monnaie locale afin de prendre en charge le risque de dévaluation à la place de l'établissement financier bénéficiaire. Comme la plupart des PME ne recevaient pas de devises, elles étaient exposées au risque de change. L'un des problèmes était l'absence d'information financière fiable et transparente sur les PME, d'où la nécessité d'élaborer un système de comptabilité facile d'emploi et susceptible de produire les renseignements dont les créanciers, les investisseurs et les dirigeants de PME avaient besoin.

Fonds de participation et de capital-risque

23. La deuxième séance a été consacrée aux fonds de participation et de capital-risque ainsi qu'aux compléments du financement – assurance-crédit, etc. – qui pourraient aider les PME à obtenir des ressources financières, en particulier à long terme. Les experts ont notamment examiné les questions suivantes: i) éléments ayant permis à des fonds de capital-risque de toucher les PME; ii) avantages et inconvénients du capital-risque destiné aux PME et tendances récentes; iii) rôle des mécanismes d'assurance-crédit à l'exportation et de garantie dans l'augmentation des prêts bancaires aux PME.

24. Deux experts ont rendu compte des activités du réseau de fonds d'aide aux petites entreprises (SEAF) opérant dans des pays en développement et des pays en transition et de celles de la Banque chinoise de développement.

25. La mission fondamentale de SEAF était de fournir des financements privés, sous forme d'apport de fonds propres, aux PME appartenant à des secteurs mal desservis, tout en réalisant des bénéfices. Sans cette dernière condition, les fonds de capital-risque ne seraient pas en mesure d'attirer des capitaux privés et d'être viables à long terme. L'objectif ultime de SEAF était de promouvoir la création de marchés financiers à l'intention des PME, marchés qui étaient sous-développés dans les pays en développement. SEAF gérait 14 fonds pour des investisseurs multilatéraux et privés. L'investissement moyen réalisé dans une société était de 300 000 dollars des États-Unis.

26. En Chine, le Gouvernement avait adopté un certain nombre de mesures pour encourager la constitution de fonds de capital-risque et le développement des PME depuis 1999. Ces mesures s'inscrivaient dans le cadre de la nouvelle priorité donnée à l'aide au démarrage et à la croissance des PME. Elles consistaient notamment à encourager l'innovation technique; à accroître le soutien budgétaire et fiscal; à mettre en place un système de garantie des crédits; et à améliorer les organisations de prestations sociales (par exemple, les caisses de retraite). Au cours des deux dernières années, les fonds chinois de capital-risque s'étaient considérablement développés, se traduisant par une augmentation non seulement du nombre de sociétés bénéficiaires, mais aussi du montant des fonds drainés. Toutefois, les sociétés privées restaient très peu nombreuses en Chine, la plupart des fonds de capital-risque provenant encore essentiellement des pouvoirs publics. La Banque chinoise de développement octroyait des financements supplémentaires (prêts à long terme) et donnait des conseils financiers aux sociétés de capital-risque afin de les aider à attirer davantage de fonds.

27. Les principaux facteurs qui étaient la clef du succès des fonds de capital-risque destinés aux PME étaient les suivants:

- Présence de cadres expérimentés;
- Nombre important d'affaires de qualité;
- Présence de cadres commerciaux professionnels dans les entreprises;
- Surface suffisante pour rembourser entièrement les prises de participation des actionnaires;
- Adoption de mesures accompagnant la prise de participations-formation, débouchés, technologies, etc.
- Collaboration avec des prestataires de services

28. Les fonds de capital-risque présentaient des avantages. Ils pouvaient être très rentables s'ils étaient gérés convenablement. Ils fournissaient des capitaux destinés au développement des PME qui n'avaient pas normalement accès aux marchés boursiers et qui étaient souvent très endettées. Enfin, ils fournissaient une assistance à des chefs d'entreprise talentueux en matière de gestion et sur le plan technique. Les fonds de capital-risque présentaient aussi des inconvénients. Ils n'étaient pas adaptés à toutes les PME, en particulier aux plus petites. Ils n'étaient pas rentables si la société bénéficiaire n'était pas en mesure de financer cette assistance. En outre,

les gérants de fonds de capital-risque devaient beaucoup s'investir personnellement pour conseiller et aider les PME.

29. Les experts ont constaté que dans les pays en développement, les fonds de participation et en particulier les fonds de capital-risque éprouvaient de plus grandes difficultés à financer des PME ou à trouver des entreprises susceptibles d'être financées. La rentabilité exigée des investissements réalisés dans les pays en développement était très élevée, ce qui écartait la plupart des candidats potentiels.

30. L'absence de liquidité des marchés des pays en développement rendait difficile le désengagement des fonds de capital-risque. SEAF, par exemple, recherchait activement des possibilités de sortie telles que l'achat stratégique de la société concernée par un concurrent, avant même de réaliser l'investissement initial.

31. Les experts ont examiné les mécanismes qui pourraient permettre de remédier au manque de compétences commerciales des PME dans les pays en développement et de satisfaire aux exigences des banques commerciales ou des fonds de participation privés. Ils ont souligné que l'existence d'une équipe de cadres compétents et motivés était essentielle à la réussite d'une PME. Ils ont estimé que les PME avaient besoin d'être prises par la main avant et après leur financement. Des organismes donateurs et des prestataires de services d'aide aux entreprises pourraient ainsi jouer un rôle important dans le cadre de programmes de renforcement visant à améliorer la solvabilité des PME. Les experts ont jugé nécessaire de créer des fonds d'investissement publics et privés pour aider les PME et développer les infrastructures d'information, en particulier dans les PMA.

32. L'évolution récente des investissements privés de portefeuille faisait ressortir la nécessité de faire appel à des caisses de retraite, à des assureurs et à des investisseurs privés à la recherche de rendements élevés pour prendre des participations dans des PME. Les gouvernements ayant pris conscience du dynamisme des PME, ils consacraient davantage de fonds publics aux investissements dans le capital social de ces entreprises. En outre, les secteurs public et privé concluaient des partenariats pour promouvoir l'investissement privé.

Compléments du financement: assurance

33. Les PME exportatrices devaient aussi pouvoir souscrire une police d'assurance-crédit à l'exportation pour couvrir les risques commerciaux et politiques.

34. La Compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur (COTUNACE) fournissait une assurance à l'exportation et des garanties bancaires aux PME. Par exemple, elle proposait des services consultatifs et un suivi et permettait aux PME d'obtenir plus facilement des prêts bancaires grâce aux accords de garantie qu'elle avait signés avec des banques.

35. En 2000, la COTUNACE avait lancé un nouveau produit: la garantie de préfinancement à l'exportation, par lequel elle garantissait les activités des SME à l'égard des banques. Cet instrument avait pour but de remplacer les garanties habituellement exigées par les banques et de permettre ainsi aux PME d'obtenir plus aisément un préfinancement bancaire avec des

garanties à concurrence de 80 % des commandes d'exportation et de favoriser l'exportation plutôt que la sous-traitance dans les activités des PME.

36. La COTUNACE avait réussi à convaincre les banques d'accepter ses garanties de trois manières. Premièrement, les banques étaient autorisées à proposer leurs propres clients (efforts de persuasion). Deuxièmement, la COTUNACE rendait le système crédible en payant rapidement en cas de défaut de paiement. Troisièmement, la COTUNACE et le gouvernement incitaient de plus en plus fortement les banques à accorder des crédits aux PME. En outre, les PME connaissaient l'existence de ce mécanisme et savaient que la COTUNACE pouvait financer des garanties. Ainsi, les efforts de persuasion étaient allés de pair avec la mise en place d'un système de garantie crédible.

37. Les experts ont examiné les mécanismes de garantie destinés à accroître les prêts bancaires aux PME. Ceux-ci pouvaient réduire le risque supporté par les banques qui accordaient des crédits aux PME et pouvaient aussi avoir un impact positif sur la réglementation prudentielle des activités bancaires. Par exemple, en cas de défaut de paiement, les banques pouvaient rouvrir les vannes du crédit sans avoir à attendre l'issue des procédures judiciaires si elles étaient indemnisées rapidement.

38. Il restait que de nombreux fonds de garantie n'avaient pas survécu en raison de problèmes de risque moral, de procédures inadaptées impliquant des coûts administratifs élevés, de l'inexpérience du personnel chargé des prêts aux PME et de retards dans le remboursement des banques en cas de sinistre. En Afrique, les mécanismes de garantie revêtaient un caractère politique, les banques étant souvent contraintes de financer des projets et des secteurs à risque.

39. Afin d'être viables, les mécanismes de garantie devaient reposer sur des principes solides tels que:

- Le caractère additionnel des garanties: Celles-ci avaient un rôle important à jouer dans la décision des banques d'octroyer ou non un crédit aux PME dont les demandes avaient été précédemment rejetées;
- La viabilité: La capacité de couvrir les dépenses opérationnelles ainsi que les pertes éventuelles;
- La crédibilité: La garantie devait s'exercer facilement en cas de défaut de paiement et le fonds devait être géré par des spécialistes;
- La confiance: Le mécanisme de garantie devrait inspirer confiance à tous les établissements financiers et favoriser l'instauration de relations durables entre les banques et les emprunteurs.

40. Les mécanismes d'assurance-crédit à l'exportation et de garantie pourraient inciter les banques à proposer leurs services aux PME dans les pays en développement, mais ils devaient aller de pair avec des innovations financières et des cours de formation dans les banques et dans l'organisme de garantie ainsi qu'avec des services d'aide aux entreprises. Les experts ont également souligné que les mécanismes de garantie des prêts devaient être élaborés de manière

à toucher effectivement les bénéficiaires visés, à partager de manière équilibrée les risques et à éviter les problèmes de risque moral.

Services aux entreprises et financement

41. Les débats ont ensuite été consacrés à la nécessité de fournir, à côté du financement, des services non financiers (ou services d'aide aux entreprises), afin de renforcer durablement le secteur des PME.

42. Les experts ont fait observer que dans de nombreux cas, les PME rencontraient des difficultés non pas en raison de la pénurie de ressources financières, mais du fait de l'absence de proposition commerciale bien formulée et rationnelle susceptible de susciter l'intérêt des banques et des investisseurs.

43. Selon un expert, les compétences nécessaires à la bonne gestion d'une entreprise étaient au nombre de trois: 1) le savoir-faire en matière de produit ou de service, 2) l'aptitude à commercialiser et à vendre; 3) les compétences financières et comptables. Les services d'aide aux entreprises visant à renforcer les capacités des dirigeants de PME dans ces domaines pouvaient rendre ces dernières plus attrayantes. Les PME gérées de manière plus professionnelle avaient un taux de survie plus élevé réduisant ainsi les pertes sur prêts des banques. Un plan d'exploitation bien ficelé, une information financière de qualité, la connaissance des instruments financiers et un dossier de prêt bien constitué réduisaient le coût des services bancaires aux PME.

44. Selon les experts, il fallait que les PME soient évaluées par une tierce partie avant de demander un crédit bancaire. Cette évaluation confidentielle porterait sur le projet commercial, le marché potentiel, les capacités de la direction, les besoins financiers, les garanties et les modalités de remboursement. Les PME connaîtraient de manière réaliste les options qui s'offraient à elles et les banques accueilleraient des clients potentiels qui auraient déjà été présélectionnés.

45. Les experts ont examiné un certain nombre de services d'appui fournis aux PME. Ils ont constaté que les mécanismes de parrainage avaient été particulièrement utiles à ces entreprises. Le parrain était une personne connaissant le secteur d'activité de la PME concernée, digne de confiance, professionnelle et capable de donner des conseils actualisés.

46. Pour que les services d'aide aux entreprises soient utiles, ils devaient être de grande qualité, particulièrement lorsque les partenariats entre les prestataires de ces services et les banques étaient encouragés. Les banques qui souhaitaient confier certaines de leurs activités à des prestataires de services d'aide aux entreprises devaient avoir une très grande confiance dans leur partenaire. De tels partenariats pouvaient considérablement améliorer l'accès des PME au crédit en réduisant le coût des prêts bancaires grâce à l'externalisation d'activités telles que l'évaluation de la solvabilité et le suivi des prêts.

47. Les services d'aide aux entreprises ne devraient pas être uniquement axés sur les PME. Les banques commerciales avaient aussi besoin de perfectionner leurs compétences en travaillant avec des PME. Selon les experts, dans de nombreux cas, elles étaient dénuées de tout esprit

d'entreprise et avaient tendance à choisir la solution la plus facile et la moins risquée plutôt que de travailler avec des PME plus entrepreneuriales. Les prestataires de services aux entreprises devraient donc s'efforcer aussi de développer l'entrepreneuriat des banquiers et de les sensibiliser aux PME.

48. Les experts ont jugé nécessaire de subventionner les services d'aide aux entreprises. Ils ont noté que les PME étaient souvent très réticentes à avoir recours à ces services car elles n'étaient pas toujours directement conscientes des avantages retirés. La première prise de contact entre une PME et un prestataire de services devrait notamment être gratuite ou peu onéreuse. Ensuite, après avoir pris conscience que les services dont elles bénéficiaient méritaient qu'elles leur consacrent du temps et de l'argent (car ils répondaient à une demande), les PME seraient davantage disposées à payer.

49. Les experts ont aussi jugé nécessaire de promouvoir un cadre institutionnel pour les services d'appui aux PME.

Gouvernements et organisations internationales

50. Un débat sur le rôle des gouvernements et des organisations internationales dans l'accès des PME au crédit et sur les difficultés particulières des femmes chefs d'entreprise dans ce domaine a été présidé par la Ministre sénégalaise du commerce et des PME. Dans sa déclaration liminaire, après avoir décrit le cadre financier dans lequel évoluaient les PME sénégalaises, la Ministre a souligné la nécessité de favoriser activement l'accès de ces entreprises au crédit et de leur fournir une assistance technique. Au Sénégal, le Fonds de promotion économique avait recours à divers moyens – refinancement, garanties, crédits, etc. – pour améliorer l'accès des PME au crédit. Au cours des dernières années, des mesures avaient été prises pour améliorer son efficacité; elles avaient consisté notamment à adopter une stratégie de communication visant à renforcer les partenariats entre les banques et les PME, à privilégier le recrutement de spécialistes des activités financières et bancaires, à mettre en place des systèmes garantissant une gestion rigoureuse et à faire mieux connaître le Fonds et ses produits, en particulier aux PME.

51. Les programmes du Gouvernement ougandais visant à améliorer l'accès des PME au crédit ont été examinés par les experts. Ils avaient été couronnés de succès lorsque les crédits avaient été octroyés en fonction de critères commerciaux. Lorsque des fonds publics avaient été transférés aux banques pour que celles-ci les prêtent à des PME, ils avaient été mal employés et les groupes visés n'en avaient généralement pas bénéficié. Les programmes qui avaient le mieux fonctionné étaient ceux dans lesquels les gouvernements avaient fourni des fonds (en particulier des ressources à long terme) par le biais de la Banque centrale, en faisant supporter tous les risques aux banques commerciales. Mais cette approche avait aussi des inconvénients: elle aboutissait à l'octroi de crédits dont le coût était généralement élevé; elle ne résolvait pas le problème de l'absence de garanties, elle était dépendante de l'infrastructure existante, et elle ne favorisait pas les innovations. Les mécanismes d'assurance-crédit avaient relativement bien fonctionné en Ouganda. Ils étaient fondés sur un partage des coûts et avaient obligé les banques commerciales à examiner les dossiers de PME qui n'auraient pas pu normalement bénéficier de crédit. L'apport de fonds propres avait été limité, mais offrait de très bonnes perspectives.

52. Des experts ont souligné le rôle que les pouvoirs publics jouaient dans le renforcement du système financier en adoptant des cadres réglementaires et juridiques qui permettaient de mettre en place des infrastructures financières telles que des bureaux de crédit et d'autres mécanismes d'échange de l'information, qui encourageaient les banques à avoir recours à de bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise et à une gestion transparente, et qui créaient des conditions propices au développement de marchés financiers locaux.

53. Les experts ont pris note d'un certain nombre de mesures incitant les banques commerciales à accorder des prêts aux PME. Il s'agissait, entre autres, d'obliger les banques à rendre publique la composition de leurs portefeuilles de prêts, en particulier le pourcentage de prêts accordés aux PME, et à encourager les banques à faire siéger à leur conseil d'administration des experts extérieurs connaissant les PME.

54. Les experts ont examiné les opérations d'échange de dettes pratiquées par les organisations internationales en tant que moyens de renforcer les établissements financiers locaux par l'octroi de crédits à moyen et à long terme destinés aux PME et de financer les services d'aide aux entreprises. Ils ont jugé que ces opérations pourraient jouer un rôle utile en complément du mécanisme d'allègement de la dette des PPTE.

55. Les experts se sont interrogés sur la nécessité d'élaborer des normes et des systèmes communs aux banques commerciales et aux établissements de microfinancement, afin de toucher davantage de pauvres productifs et d'accélérer leur intégration dans le secteur financier formel.

56. Les experts ont aussi jugé nécessaire de disposer de données fiables sur les PME afin de réaliser de bonnes analyses directives.

Accès des femmes chefs d'entreprise au crédit

57. Les experts ont examiné les problèmes que les femmes chefs d'entreprise rencontraient pour obtenir des crédits. Malgré le rôle actif qu'elles jouaient et le taux de remboursement élevé des prêts qu'elles contractaient, les femmes chefs d'entreprise continuaient de représenter une part minime des crédits octroyés. Les experts ont noté que les femmes chefs d'entreprise devaient surmonter davantage d'obstacles que leurs homologues masculins. Par exemple, contrairement à ces derniers, on leur posait souvent des questions sur leur situation matrimoniale et sur leurs projets familiaux.

58. Les experts ont examiné les programmes qui avaient réussi à améliorer l'accès des femmes au crédit, notamment celui de la Banque mondiale des femmes, qui avait 43 filiales dans 35 pays. La Banque mondiale des femmes avait amélioré l'accès des femmes au crédit en constituant des partenariats avec des banques d'épargne locales et en octroyant des prêts collectifs sans garantie, en mettant en place des mécanismes de garantie pour les émigrantes et en sensibilisant les banquiers à la discrimination dont les femmes étaient victimes dans ce domaine.

59. Les experts ont aussi jugé nécessaire d'accroître le nombre de femmes conseillères et employées de banque, afin de sensibiliser le personnel bancaire aux besoins des femmes chefs d'entreprise.

60. Les experts ont examiné les problèmes particuliers que les femmes chefs d'entreprise de pays en développement rencontraient pour obtenir des crédits classiques. Par exemple, au Honduras, les femmes ne pouvaient en général faire appel qu'à des sources informelles de financement moyennant des taux d'intérêt très élevés. Le Parlement hondurien envisageait de créer une banque populaire pour les femmes, afin d'améliorer l'accès des femmes chefs d'entreprise aux crédits à moyen et à long terme dans les zones rurales et urbaines.

B. Financement électronique des PME

61. Le Directeur de la Division de l'infrastructure des services pour le développement et de l'efficacité commerciale a ouvert la deuxième partie de la Réunion d'experts. Il a donné un aperçu de l'importance que le financement électronique revêtait pour les PME de pays en développement et de pays en transition et a souligné que les retombées positives du commerce électronique ne se concrétiseraient pas dans les pays en développement si des investissements n'étaient pas réalisés dans l'infrastructure des technologies de l'information et de la communication ainsi que dans les ressources humaines, et si la dette extérieure de ces pays n'était pas suffisamment allégée. Il a aussi précisé que les communications des experts sur le financement électronique des PME pouvaient être consultées sur le site Web du programme de la CNUCED relatif au commerce électronique (www.unctad.org/ecommerce).

62. Le débat sur le financement électronique a été essentiellement axé sur les thèmes suivants: situation du financement électronique dans le monde et dans les pays développés; possibilités de créer des plates-formes mondiales et régionales de financement électronique; expérience des pays; perspectives d'améliorer l'accès des PME au financement électronique dans les pays en développement et dans les pays en transition.

Situation du financement électronique

63. Deux experts éminents, qui étaient des consultants de la CNUCED sur le financement électronique, ont estimé que les services financiers étaient l'un des secteurs qui avaient subi le plus de transformations en raison de l'apparition d'Internet. Ils ont fait un bilan des paiements en ligne, des activités bancaires utilisant Internet, de la monétique, du financement du commerce électronique, des systèmes d'information sur le crédit électronique, etc. Ils convenaient que le système bancaire à lui tout seul ne serait pas en mesure de proposer des solutions globales en matière de cyberfinancement. Des nouvelles formules apparaissaient sous l'effet de la concurrence des entreprises purement technologiques ou des nouvelles sociétés Internet et des stratégies agressives de développement du financement électronique sur Internet adoptées par les prestataires de services traditionnels. Le passage au commerce électronique dans le secteur financier était un processus complexe qui comportait de nombreux coûts «cachés» et exigeait notamment de nouveaux niveaux d'intermédiation.

64. Même aujourd'hui, dans les pays développés, 80 % des transactions de faible montant se faisaient encore en espèces. La vente de détail en ligne ou les transactions commerciales électroniques entre entreprises et particuliers reposaient essentiellement sur l'utilisation de la carte de crédit comme moyen de paiement électronique. Les cartes de crédit étaient pratiques car elles permettaient d'effectuer des paiements internationaux en devises. Les principales sociétés de cartes de crédit étaient généralement reconnues et jugées dignes de confiance. Enfin,

les banques avaient déjà l'expérience des paiements par cartes de crédit effectués par correspondance ou au téléphone avant l'apparition du commerce électronique. Aucun système de paiement en ligne pour les transactions électroniques interentreprises n'avait encore acquis une position dominante. Il était important de développer les réseaux de chambres de compensation automatique pour les virements en ligne de montants élevés. Pour que ces réseaux s'étendent, il fallait adapter la législation au commerce électronique et mettre en place une infrastructure à clefs publiques.

65. Les pays en développement étaient toujours pénalisés par le sous-développement de leurs systèmes bancaires et par la faible pénétration des cartes de crédit. Toutefois, les possibilités de bond technologique étaient réelles car les nouvelles technologies utilisant Internet étaient moins coûteuses que les anciennes. Même si le financement électronique n'en était qu'à ses balbutiements, en particulier dans les pays en développement et dans les pays en transition, il pouvait devenir le premier moyen de financement mondial dans les prochaines années, et avoir ainsi des incidences multiples sur les PME et sur les établissements financiers des pays en développement.

Mécanismes mondiaux et régionaux de financement électronique

66. Selon les représentants de deux organismes importants d'assurance-crédit, la Coface et Gerling Namur, la gestion des risques de crédit en ligne, en particulier par l'assurance-crédit, devenait un élément important du financement électronique. Même dans le secteur financier traditionnel, la mauvaise qualité de l'information avait pour effet d'amplifier les risques réels de crédit pour les PME de pays en développement. Les négociants de pays développés avaient du mal à accorder un crédit commercial aux négociants de pays en développement s'ils ne disposaient pas d'informations sur la solvabilité de ces derniers. Internet pouvait considérablement améliorer la situation en facilitant l'accès des PME de pays en développement aux informations sur la solvabilité, et donc aux notations. À la faveur d'une plus grande transparence, les PME pourraient figurer dans des bases de données en ligne contenant des informations sur la solvabilité et des notations, et financer ainsi plus facilement leurs échanges. Le système de notation Coface @ représentait l'une des initiatives les plus importantes prises par le secteur privé pour évaluer des millions de PME en ligne, y compris de pays émergents, et de fixer des plafonds de crédit.

67. Selon le représentant de la Citibank, le financement électronique ne représenterait pas une nouvelle source de crédit pour les PME si les risques d'insolvabilité restaient les mêmes. Les PME rencontraient un certain nombre de problèmes: obstacles commerciaux importants, absence de savoir-faire technologique, accès insuffisant au financement et à la formation, etc. Si la notation était un facteur important, d'autres, tels que la qualité de la gestion, l'étaient tout aussi pour l'octroi de crédits aux PME. Le commerce et le financement électroniques représentaient l'avenir pour de nombreuses PME car ils étaient adoptés par leurs partenaires commerciaux dans les pays développés, ce qui voulait dire que les entreprises qui ne respecteraient pas les nouvelles normes technologiques seraient exclues.

68. Paradoxalement, le microfinancement, notamment les prêts aux personnes ou aux très petites PME, était mieux organisé aux niveaux régional et mondial que les activités traditionnelles de financement des PME, malgré l'absence fréquente de garanties.

Les représentants de Virtual Microfinance Market et de Pride Africa ont examiné les nouvelles initiatives à prendre dans ce domaine pour accroître les financements, en particulier en utilisant des plates-formes Internet. Virtual Microfinance Market était hébergé sur un site Web qui avait été mis au point par la CNUCED et qui fournissait divers types d'information sur les institutions de microfinancement, notamment sur leur fiabilité, ce qui permettait à des établissements financiers de réputation internationale de les financer plus souvent et plus rapidement que par le passé.

69. Comme l'avait montré l'expérience du microfinancement, l'approche traditionnelle du financement du développement n'avait pas donné les résultats escomptés. En Afrique, l'activité économique était exercée pour moitié dans le secteur informel qui échappait aux institutions de financement traditionnelles. Il serait plus judicieux de créer un réseau d'institutions de microfinancement constituées à partir d'un modèle reproductible ayant fait ses preuves. Des relations pourraient ainsi être nouées avec le secteur financier traditionnel et entre les institutions de microfinancement. L'utilité des technologies existantes et nouvelles pourrait être vérifiée et les banques n'auraient pas à gérer des milliers de petits comptes.

70. Selon l'expert philippin, spécialiste du commerce électronique régional, il était important que les PME se dotent de moyens électroniques sur le plan administratif. Afin de participer au commerce électronique au sein de chaînes d'approvisionnement mondial et régional, les PME devaient se conformer aux normes appliquées par les sociétés transnationales, au risque d'être technologiquement marginalisées. Si les échecs enregistrés dans le commerce électronique s'expliquaient essentiellement par les problèmes de diffusion de la technologie, la mise en place d'une infrastructure juridique à clefs publiques serait à l'avenir l'élément déterminant. La reconnaissance juridique des signatures numériques était indispensable au respect de normes mondiales, dont l'absence occasionnait des coûts inutiles liés à la mise en place de systèmes exclusifs. L'accès à des informations en temps réel sur les risques financiers rendait nécessaire l'adaptation des produits couvrant ces risques. De nombreuses institutions de financement du commerce et de diffusion d'informations sur la solvabilité souhaitaient développer leurs activités et devenir des chambres de compensation interentreprises.

71. Les experts étaient aussi préoccupés par le fait que, malgré l'existence de nombreux mécanismes, les financements additionnels étaient négligeables, voire nuls. On supposait qu'Internet mettrait toutes les entreprises du monde sur un pied d'égalité. Toutefois, compte tenu des craintes que suscitaient l'élargissement de la fracture numérique mondiale et la marginalisation des PMA dans le commerce mondial, on ne savait pas s'il était possible d'adopter une position commune pour préconiser l'adoption de mesures ou de meilleures pratiques aux gouvernements et aux PME des PMA.

72. La qualité des cotes de crédit octroyées par les agences de notation et l'aptitude de ces dernières à mettre constamment à jour les cotes de millions d'entreprises dans leurs bases de données ont également été remises en cause. Si le commerce électronique ne représentait pas la panacée, son adoption par les principaux partenaires commerciaux dans le monde se poursuivait. Les pays en développement devaient donc revoir leurs priorités en matière d'assistance technique, en privilégiant le commerce et le développement électroniques en vue d'adopter une législation compatible avec le commerce électronique et de réformer une administration publique papivore et bureaucratique. De même, les PME devaient adopter les techniques du commerce

électronique, investir dans les technologies de l'information et former leur personnel pour tirer parti de ce commerce. En outre, les experts ont mis l'accent sur les perspectives du commerce électronique mobile car les téléphones mobiles utilisaient à la fois du matériel sûr et un système de facturation qui permettait d'effectuer des transactions commerciales portant sur autre chose que les télécommunications.

Expérience des pays

73. Un expert représentant une grande banque indienne pratiquant le financement électronique a fait observer que les prêts aux PME étaient risqués en Inde: ces entreprises ne possédaient pas de garantie, étaient incapables de fournir des données de qualité et enregistraient un faible taux de survie. Les banques traditionnelles ne pouvaient pas bien desservir ce marché. Par contre, les activités bancaires électroniques pouvaient tirer profit des relations que les PME entretenaient avec leurs sociétés mères en tant que fournisseurs. Une société pouvait ainsi créer une plate-forme interentreprises comportant un réseau de financement électronique, permettant aux PME d'accéder aux services bancaires électroniques et améliorant leur solvabilité. En outre, les services bancaires électroniques avaient pour effet de réduire sensiblement les coûts – faible coût des prestations, rapidité et portée plus étendue – tandis que les informations en ligne sur la solvabilité facilitaient l'analyse des transactions et contribuaient à atténuer les risques. Les PME pouvaient alors profiter des économies réalisées, sous la forme d'une diminution des taux d'intérêt.

74. Le représentant d'une grande banque brésilienne a expliqué que le système de paiement en place dans son pays était très efficace et comparable à ceux des pays développés grâce aux investissements considérables que les principales banques commerciales brésiennes avaient réalisés dans les technologies de l'information à l'époque où l'inflation était élevée. Un système de paiement efficace était fondamental pour le financement et le commerce électroniques. En outre, le taux de pénétration d'Internet et des services bancaires électroniques était relativement élevé au Brésil, où les transactions et les paiements étaient plus importants que les crédits et les prêts. En particulier, les services bancaires électroniques permettaient de gérer les comptes courants, de payer les salaires, de recouvrer des dettes, de régler les fournisseurs, d'obtenir des services liés au crédit et de gérer des comptes de charges. La clef du développement du financement électronique était l'adoption de réglementations compatibles dans les pays du Mercosur et d'une législation autorisant le recours aux signatures électroniques dans les contrats de prêt et les autres transactions financières.

75. Le projet «Coalition» présenté par un expert mexicain représentait un moyen concret de résoudre les problèmes financiers des PME en exploitant les relations particulières que celles-ci avaient nouées avec de grandes entreprises bien établies. À la livraison des matières, des services ou des produits commandés, les acheteurs, à savoir de grandes sociétés, remettaient aux PME des documents qui jouaient le rôle de garanties auprès des banques et que celles-ci étaient disposées à réaliser avant la date d'échéance. Ce système présentait des avantages pour toutes les parties prenantes: les sociétés qui émettaient ces garanties ne craignaient plus que les PME fassent faillite à cause d'un problème de trésorerie tandis que les banques attiraient à elles de nouveaux clients ou aidaient leurs clients à augmenter leur chiffre d'affaires.

76. Un expert bangladais a fait observer que plus de 50 % des PME n'avaient accès à aucun financement officiel, sous une forme ou une autre. Les technologies d'information et de la communication pouvaient grandement contribuer à surmonter cet obstacle important à la croissance des PME. Un premier projet concret avait été lancé en vue de proposer des services novateurs de financement électronique spécialement destinés aux PME grâce à l'utilisation de cartes à puce et au développement de réseaux de points de vente. Une autre initiative importante visait à lever l'obstacle le plus important au crédit, à savoir l'absence de garanties. Elle consistait à créer un système public d'archivage électronique peu coûteux au niveau national qui permettrait d'obtenir des informations concernant toutes les créances sur les biens mobiliers. Une nouvelle loi renforcerait le caractère exécutoire du système au bénéfice des créanciers. Enfin, afin de remédier à l'absence d'informations commerciales fiables et valables, un nouveau système électronique d'information commerciale – accessible dans tout le pays – serait installé par étape de 2002 à 2008.

Perspectives du financement électronique

77. Des experts de la Banque mondiale et de l'Université d'Amsterdam ont estimé que le financement électronique n'était pas limité aux pays industrialisés et aux marchés émergents avancés, mais permettait aux pays dont le système financier était sous-développé de faire un bond technologique. En Afrique, la monétique et les cartes à puce offraient la possibilité aux clients qui avaient de faibles revenus – même dans les zones reculées – et qui, souvent, ne disposaient pas de comptes en banque, d'épargner et d'effectuer des paiements. Toutefois, pour tirer parti de ces services, il faudrait revoir les politiques publiques relatives aux services financiers. La priorité la plus urgente était d'instaurer un cadre réglementaire favorable au financement électronique. Les politiques relatives aux télécommunications, aux garanties et aux infrastructures liées aux transactions électroniques, à l'information et à la confidentialité, ainsi qu'à l'exécution des contrats devaient être modifiées. En outre, il fallait prendre des mesures pour réduire les risques encourus par les consommateurs et par les investisseurs, adapter la réglementation prudentielle et améliorer le fonctionnement des marchés.

78. Le représentant de la Banque des règlements internationaux a exposé les incidences que le financement électronique pouvait avoir sur les banques et sur les autres établissements financiers, ainsi que sur les marchés de capitaux. Il était difficile de dire comment et à quel rythme la situation évoluerait. Ces incertitudes pouvaient déstabiliser les marchés financiers et forcer les banques centrales et les organismes de supervision à réagir, notamment à intensifier la coopération internationale. Il fallait mettre en place un cadre réglementaire et institutionnel technologiquement neutre qui permettrait de tirer pleinement parti des avantages du financement électronique sans entraver l'innovation. Un obstacle à la réalisation de cet objectif était l'absence de données fiables sur le financement électronique. Toutefois, avant d'envisager la mise en place de nouveaux systèmes de collecte des données, il fallait définir un cadre conceptuel très clair afin de poser les questions pertinentes; l'assistance du secteur privé et des milieux universitaires était indispensable pour mener à bien cette tâche. Il importait donc d'organiser des échanges d'informations réguliers et poussés entre les banques centrales, les organismes de supervision et les acteurs privés.

79. Enfin, un professionnel indien a estimé que l'absence de financement était le premier obstacle à la croissance des PME. À cet égard, les principaux problèmes résidaient dans

l'absence de garanties et d'informations fiables sur ces entreprises qui, conjuguées au montant peu élevé des transactions, gonflaient exagérément le coût du financement des PME. Heureusement, Internet fournissait une solution tangible à ces problèmes. Il fallait exploiter les cybertechnologies Internet et faire participer les associations de PME à la collecte de données de base. Cette initiative pouvait s'accompagner de mesures obligeant les entités du secteur public et les sociétés cotées en bourse à rassembler des informations de base sur toutes les PME avec lesquelles elles entretenaient des relations, et exigeant qu'une base de données soit constituée dans chaque zone industrielle sur les PME bénéficiant d'avantages fiscaux. À partir de ces informations fiables, on pourrait alors définir les caractéristiques propres aux PME et retracer de manière crédible l'évolution des transactions, afin de préparer le terrain pour le financement électronique.

80. Certains experts ont constaté en outre que les banques exploitaient à leur profit les inefficiences opérationnelles (fonds en transit et marges d'intermédiation) dues à l'asymétrie de l'information entre le vendeur et le client. On estimait que le financement électronique pouvait réduire les marges des établissements financiers de près de 50 % dans plusieurs pays en développement. D'où les réticences du secteur bancaire à promouvoir une rationalisation des activités grâce au numérique. À court terme, les entités commerciales devraient donc lancer des initiatives importantes en matière de financement électronique, afin de concurrencer les banques.

81. Enfin, si un expert a souligné qu'il était important que les pays en développement sachent quelles modifications apporter à leur réglementation financière avant d'autoriser les services bancaires électroniques, un autre ne pensait pas que le cadre réglementaire revêtait une importance fondamentale dans le développement des services bancaires électroniques. Au Mexique, par exemple, même si l'épargne déposée dans n'importe quelle banque était garantie par l'État, les clients étaient toujours réticents à placer leurs économies dans une banque Internet «car ils n'avaient pas confiance dans une entité immatérielle». À ce sujet, les experts ont aussi évoqué les questions de sécurité et en particulier l'infrastructure à clefs publiques, notamment la qualité des autorités de certification et le rôle que les gouvernements pouvaient jouer dans ce domaine.

Chapitre III

QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

82. La 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, a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 22 au 24 octobre 2001.

B. Élection du Bureau (Point 1 de l'ordre du jour)

83. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le bureau suivant:

Président: M. Paul Frix (Belgique)

Vice-Président/Rapporteur: M. Edsel Custodio (Philippines)

C. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux (Point 2 de l'ordre du jour)

84. À la même séance, la Réunion a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sur la cote TD/B/COM.3/EM.13/1; l'ordre du jour de la Réunion se lisait comme suit:

1. Élection du Bureau
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux
3. Amélioration de la compétitivité des PME dans les pays en développement: contribution du financement, y compris du financement électronique, au développement des entreprises
4. Adoption des conclusions ou recommandations de la Réunion.

D. Documentation

85. Pour l'examen de la question de fond inscrite à l'ordre du jour, la Réunion d'experts était saisie d'un document de travail établi par le secrétariat de la CNUCED, intitulé «Contribution du financement et du financement électronique aux activités et à la compétitivité des PME» (TD/B/COM.3/EM.13/2).

E. Adoption des conclusions ou recommandations de la Réunion (Point 4 de l'ordre du jour)

86. À sa séance de clôture, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final de la Réunion.

Annexe
PARTICIPATION*

1. Des experts des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion:

Allemagne	Kenya
Arabie saoudite	Madagascar
Bélarus	Maroc
Belgique	Mexique
Bénin	Mozambique
Brésil	Nigéria
Chine	Oman
Costa Rica	Ouganda
Cuba	Panama
Danemark	Philippines
Égypte	Qatar
Espagne	République arabe syrienne
États-Unis d'Amérique	République-Unie de Tanzanie
Fédération de Russie	Sénégal
France	Soudan
Ghana	Suède
Guinée-Bissau	Suisse
Honduras	Tchad
Inde	Thaïlande
Irlande	Togo
Italie	Trinité-et-Tobago
Jordanie	Tunisie
	Venezuela

* La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.13/INF.1.

2. La Palestine a assisté à la Réunion en tant qu'observateur.
3. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion:
 - Communauté européenne
 - Organisation arabe du travail
 - Organisation de la Conférence islamique
4. Les institutions spécialisées et les organisations apparentées ci-après étaient représentées:
 - Organisation internationale du Travail
 - Fonds monétaire international
 - Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
 - Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
5. La Commission économique pour l'Europe, la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes ainsi que le Département des affaires économiques et sociales étaient représentés à la Réunion, de même que le Centre du commerce international.
6. Les organisations non gouvernementales ci-après étaient représentées:
 - Catégorie générale*
 - Centre d'échanges et coopération pour l'Amérique latine
 - Catégorie spéciale*
 - Fédération internationale des femmes diplômées des universités
7. Les intervenants et les invités spéciaux ci-après ont participé à la Réunion:
 - M^{me} Aïchatou Agne Pouye, Ministre des PME et du commerce (Sénégal)
 - M. John C. Bays, Directeur régional, Small Enterprise Assistance Funds (SEAF) (Bolivie)
 - M. Håkan Berg, Vice-Président exécutif, Swedbank (Suède)
 - M^{me} Inger Berggren Garnacho, Présidente, Banque mondiale des femmes (Espagne)
 - M. Jérôme Cazes, Directeur général, COFACE (France)
 - M. Stijn Claessens, professeur de finance internationale, Université d'Amsterdam (Pays-Bas)
 - M. Brian Dunsby, Vice-Président principal, International Council for Small Business (Royaume-Uni)
 - M. Thomas Glaessner, économiste financier principal, Banque mondiale, Washington (États-Unis d'Amérique)
 - M. Charles Goldfinger, Directeur général, Global Electronics Finance (Belgique)

- M. Sanjay Guglani, Directeur général, Saksham Financial Services Ltd. (Inde)
- M. Cuno Güttler, Directeur, Organisation des banques d'épargne allemandes
- M. Tom Harrison, British Executive Service Overseas (BESO) (Royaume-Uni)
- M. Louis Kasakende, titulaire d'un doctorat, gouverneur adjoint, Banque de l'Ouganda
- M^{me} Renate Kloepfinger-Todd, Global Finance Marketing Group, International Finance Cooperation
- M. Sankar Krishnan, Vice-Président et Directeur régional, Commerce électronique pour le Moyen-Orient, l'Asie du Sud et l'Afrique, Citibank, Doubaï (Émirats arabes unis)
- M. Sushant Kumar, Chef du service PME, ICICI Bank (Inde)
- M. Sailendra Narain, conseiller principal, Assemblée mondiale des petites et moyennes entreprises (Inde)
- M. R. Narasimham, chargé de projets senior, Banque asiatique de développement, Manille (Philippines)
- M. Antonio C.B. Oliveira, Directeur exécutif, Banco Itaú (Brésil)
- M. Donald O'Mahony, Directeur, Networks and Telecommunications Research Group, Trinity College (Irlande)
- M. Mauricio de la Orta Pardo, Westbridge University et Banco Santander (Mexique)
- M. Pancho Otero, membre du Conseil consultatif, Virtual Microfinance Market (Bolivie)
- M. François Perrin, Directeur, Global Electronics Finance (France)
- M. Ananya Raihan, chargé de recherche, Centre for Policy Dialogue (Bangladesh)
- M. Philippe Régnier, Directeur du Centre de recherche sur l'Asie moderne, Institut universitaire d'études du développement (Suisse)
- M. Philippe Rennotte, membre du Conseil d'administration de Gerling Namur
- M. Setsuya Sato, conseiller principal, Banque des règlements internationaux, Bâle (Suisse)
- M. Jean Marie Vianney Nyirimihigo, Directeur général, Fonds de solidarité africain (Rwanda)
- M^{me} Rina de Villeda Bermudez, Commission interaméricaine des femmes (Honduras)
- M. Andrew Warner, professeur, Centre for International Development, Université de Harvard (États-Unis d'Amérique)
- M. Moncef Zouari, Président-Directeur général, Compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur (COTUNACE) (Tunisie)

Invités spéciaux

- M. Ernest Ngome Ajang, comptable et financier principal, Cameroun TPO
- M. Jean Bastin, Président, Fondation scientifique Jean Bastin a.s.b.l.
- M. Robert Bedrikow, SERASA (Brésil)
- M. Jeremy Bullock, consultant financier (Royaume-Uni)
- M. Jaime Echegoyen, Directeur général (Espagne)
- M. Michael Firth, professeur chargé de cours (Hong Kong)
- M. José Gabriel Hernandez Figueroa, Division Internet, Banco Santander Mexicano (Mexique)
- M^{me} Tulay Gungen, Vice-Présidente exécutive, Yapi Credit Bank of Istanbul (Turquie)
- M. Ahmad M. Jachi, Président-Directeur général, Institut Al-Buhous (Liban)
- M. Konstantin Karabanov, consultant, Netherlands Economic Institute, bureau de Moscou (Fédération de Russie)
- M. Bruno Masier, Président, Fédération mondiale des pôles commerciaux (Genève)
- M. Pascal O'Dogherty, Directeur, analyste financier, Banco de Mexico
- M^{me} Maria Otero, Présidente et Directrice générale, ACCION International (États-Unis d'Amérique)
- M. Pierre Paris, consultant, Ministère des affaires étrangères (France)
- M. Robert Parson, chef de l'équipe juridique, CCEWeb Corporation (Royaume-Uni)
- M^{me} Colette Schreiber, Vice-Présidente, Les femmes chefs d'entreprise (FCEM) (France)
- M^{me} Claudine Seynave, Fondation scientifique Jean Bastin a.s.b.l.
- M. Raymond W. So, professeur adjoint (Hong Kong)
- M. Kumar Sushant, chef du service PME, ICICI Bank (Inde)
- M. Jean-François Tarel, Président, COFACE (Suisse)
- M. Daniel Wyss, Directeur, Credit Suisse Banking (Suisse)
