



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

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/50  
TD/B/COM.3/EM.16/3  
27 novembre 2002

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:  
financement de la technologie pour le renforcement  
des capacités productives  
Genève, 28-30 octobre 2002

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR L'AMÉLIORATION DE LA  
COMPÉTITIVITÉ DES PME: FINANCEMENT DE LA TECHNOLOGIE  
POUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS PRODUCTIVES**

tenue au Palais des Nations, à Genève  
du 28 au 30 octobre 2002

## TABLE DES MATIÈRES

<u>Chapitre</u>	<u>Page</u>
I. Résumé établi par le Président .....	3
II. Questions d'organisation .....	18
Annexe	
Participation.....	19

## Chapitre I

### RÉSUMÉ ÉTABLI PAR LE PRÉSIDENT

1. La Réunion d'experts sur l'amélioration de la compétitivité des PME: financement de la technologie pour le renforcement des capacités productives a examiné les politiques et les programmes nationaux, du secteur public comme du secteur privé, permettant de financer la technologie dont les petites et moyennes entreprises (PME) avaient besoin pour soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. Au cours de leurs débats, les experts ont identifié à la fois les politiques et les meilleures pratiques, dont la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement serait saisie pour examen conformément aux paragraphes 119 et 156 du Plan d'action de Bangkok (TD/386).
2. Le Secrétaire général de la CNUCED a dit que le principal obstacle à la survie et à la croissance des PME était leurs difficultés d'accès au financement. Sans financement, la plupart des PME végétaient, sans parvenir jamais à réaliser leur plein potentiel, et ce en dépit du fait qu'elles assuraient la plus grande partie du produit intérieur brut (PIB), employaient la plus grande partie de la main-d'œuvre et représentaient la plus grande partie de la capacité de production dans tous les pays. Par ailleurs, le renforcement des capacités de production dans les pays en développement apparaissait comme un nouvel impératif après la Conférence de Doha. Les potentialités en matière de commerce et d'investissement ne se concrétiseraient que si les PME des pays en développement étaient compétitives. Le développement technologique était un élément déterminant de la capacité des entreprises des pays en développement de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, et il ne pouvait être obtenu que s'il existait le financement nécessaire, outre l'information et un régime équitable de droits de propriété intellectuelle.
3. Un spécialiste a présenté un aperçu des sources de financement des PME du secteur technologique. Il a souligné l'importance du capital-risque en tant que source de financement privé pour des entreprises de haute technologie. Toutefois, sans incitations supplémentaires telles que des garanties de prêt, les banques du secteur privé ne financeraient pas les PME du secteur technologique en raison de l'ampleur des risques associés à ces entreprises. D'autres sources de financement privé étaient les marchés boursiers spécialisés dans les PME, le crédit-bail et le crédit-fournisseur. Les gouvernements pouvaient contribuer au financement des PME du secteur technologique lorsque le secteur privé hésitait à le faire pour des raisons telles que l'ampleur des délais nécessaires à l'aboutissement d'un projet de recherche-développement-innovation (RDI). Très souvent, les politiques publiques s'étaient de préférence adressées aux grandes entreprises, ce qui avait joué au détriment de la compétitivité du secteur des PME.

#### **1. Financement de la technologie: principaux problèmes et solutions**

4. Les experts ont noté que les PME constituaient un groupe très diversifié d'entreprises pour ce qui était de la capacité d'acquérir et de maîtriser la technologie, et pour ce qui était de l'innovation. Les débats ont porté à la fois sur les entreprises de haute technologie et sur les autres entreprises - à technologie basique et technologie intermédiaire - toutes ayant à acquérir et à maîtriser de nouvelles technologies. Les experts ont noté que pour résoudre des problèmes spécifiques, il valait mieux recourir à des mesures spécifiques tenant compte du niveau de

développement du pays ainsi que des aspects particuliers - risques, cycle de vie - des PME considérées.

5. Un spécialiste a proposé un tableau décrivant les divers risques auxquels étaient confrontés les bailleurs de fonds dans le cas des PME de haute technologie, et les solutions correspondantes.

<b>Problème/risque</b>	<b>Solution</b>
Actifs (absence d'actifs garantis)	Garanties collatérales
Entrepreneur	Partenariats avec des prestataires de services aux entreprises
Technologie	Capital-risque
Durée	Garanties de prêts/de fonds propres

6. Concernant le cycle de vie des PME, un capital d'amorçage provenant de la famille, d'amis et des fondateurs était nécessaire pour les jeunes entreprises; toutefois, les jeunes entreprises de haute technologie pouvaient aussi avoir besoin de subventions publiques, notamment pour un projet de RDI. Lorsque les PME approchent du seuil de rentabilité, le capital-risque et les incitations fiscales sont extrêmement utiles. Au cours des étapes de croissance, les emprunts sont nécessaires, et le crédit-bail peut être une autre possibilité de financer l'expansion. Enfin, lorsque les entreprises approchent de la maturité, les marchés financiers, les cessions à des acquéreurs du même secteur et les introductions en bourse peuvent alors prendre le relais.

7. Les experts ont examiné un certain nombre d'aspects de la problématique du financement de la technologie en faveur des PME.

#### *Politique publique en matière de financement des PME*

8. Les banques centrales ou les organismes réglementaires en matière de services financiers ont un rôle essentiel à jouer dans la création d'un environnement contribuant à encourager et à faciliter l'appui aux PME dans les pays en développement. Il est important que les institutions gouvernementales et publiques, y compris la banque centrale, définissent dans les premières étapes un cadre directeur permettant de canaliser des fonds vers le secteur des PME. Les statistiques montrent que bien qu'elles assurent la plus grande partie du PIB d'un pays et emploient la plus grande partie de la population active, les PME ne reçoivent qu'une fraction des ressources d'emprunt. À cet égard, l'Accord de Bâle II sur les fonds propres doit être examiné de très près pour ce qui est des incidences du nouveau système d'évaluation des risques sur les prêts aux PME. En indiquant clairement la bonne direction aux bailleurs de capitaux, les organismes réglementaires pourraient envisager des mécanismes «d'affectation de ressources» (c'est-à-dire de contingents et d'objectifs) au profit des PME du secteur technologique. Une plus grande transparence influencerait assurément sur les pratiques en matière de prêts des banques commerciales. La banque centrale pourrait par exemple demander que soit divulguée la composition des portefeuilles de prêts des banques, ventilée par catégories d'emprunteurs. Les experts ont reconnu qu'une panoplie de mesures spéciales devaient être adoptées par les gouvernements ou les banques centrales, notamment des mesures visant à réduire les risques

perçus par les banques. Pour encourager les prêts au développement de la technologie, y compris la recherche-développement (R-D) et l'innovation, des garanties publiques pourraient être apportées à un financement de type capital-risque.

9. Le rôle et l'impact d'entreprises financières non bancaires peuvent être importants pour ce qui est de faciliter l'accès des PME au financement – s'agissant par exemple de crédit-bail, de location-vente ou du financement d'équipement. À cet égard, il convient de revoir les relations entre ces entreprises et la banque centrale ou les autorités réglementaires. En particulier, les prêts aux PME pourraient s'accompagner d'une activité de comptes de dépôt publics représentant un pourcentage des fonds propres nets.

#### *Déficit d'information*

10. Il existe trois importantes asymétries de l'information qui gênent un financement correct du secteur des PME. Premièrement, il est extrêmement difficile pour les bailleurs de fonds de contrôler leurs coûts de transaction et les risques qu'il y a à traiter avec des PME, car celles-ci ne fournissent pas d'informations financières fiables ou de plans d'entreprise réalistes. Deuxièmement, les bailleurs de fonds ne disposent pas d'une information suffisante concernant les bonnes opportunités commerciales d'investissement ou de prêt dans ce secteur d'entreprises. Troisièmement, le déficit d'information peut conduire des entrepreneurs à prendre des risques indus, et aussi à ne guère être enclins à partager leur pouvoir. Les organismes d'appui aux PME pourraient contribuer à la solution de ces difficultés en facilitant la création de réseaux d'information et en promouvant une modernisation raisonnable en matière de technologie. Un appui est également nécessaire de la part d'organismes professionnels pour ce qui est des normes de comptabilité et de vérification des comptes, des normes techniques et des certifications, etc.

#### *Garanties*

11. Pour remédier au déficit d'information ainsi qu'au problème des garanties, il existe un certain nombre de nouvelles techniques de gestion des risques qui font appel à des méthodes simples d'évaluation du crédit. Ces méthodes s'appuient sur des données en temps réel concernant les flux de trésorerie des PME et le suivi électronique de transactions importantes, et elles donnent une meilleure indication de la capacité de remboursement ou de la rentabilité future de ces entreprises. Certains bailleurs de fonds préfèrent cette information à des garanties reposant sur des actifs fixes qui sont généralement à la fois non liquides et d'une valeur incertaine. Toutefois, l'utilisation de ces techniques peut être difficile si les organismes de réglementation bancaire se refusent à abandonner leurs traditionnelles exigences en matière de garanties comme principal moyen de réduire le risque.

#### *Rendre les PME solvables*

12. Les coûts de transaction et les risques liés au financement des PME peuvent être réduits si les capacités de ces entreprises sont renforcées grâce à des services d'aide aux entreprises et à des regroupements d'entreprises. Les services d'expertise technologique et le regroupement sont particulièrement importants pour le développement de la technologie, notamment pour l'adoption et la maîtrise de nouvelles technologies. De tels services pourraient améliorer la

solvabilité des PME. Il serait probablement plus efficace et plus rentable pour les bailleurs de fonds de nouer des partenariats avec des institutions d'appui aux PME que d'essayer de fournir eux-mêmes ces services.

#### *Relations interentreprises*

13. De nombreux pays en développement ne disposent ni d'un marché local suffisant ni des compétences nécessaires pour proposer des biens et services compétitifs sur les marchés mondiaux. Les gouvernements peuvent soutenir le développement de tels biens et services par des mesures encourageant l'établissement de relations interentreprises entre des investisseurs étrangers ou de grandes entreprises et les PME. Des incitations pourraient être accordées aux expatriés ayant l'intention d'investir dans des PME à vocation technologique ou dans des fonds de capital-risque dans leur pays d'origine.

#### *Capital-risque*

14. Les experts ont noté la réticence des banques à accorder des prêts aux PME en raison de risques considérés comme élevés et des coûts associés aux transactions avec ce type d'entreprise. Les mesures déjà mentionnées peuvent aider à modérer quelques-uns de ces risques et de ces coûts. Dans la plupart des pays en développement, les principaux bailleurs de fonds sont les banques; il est donc nécessaire de développer un secteur du capital-risque pour offrir ce type de financement aux entreprises. Le capital-risque pourrait venir compléter les sources informelles de capitaux utilisés dans les phases de démarrage et les premières étapes de croissance des PME. Toutefois, le développement d'un secteur du capital-risque nécessite un environnement commercial stable et prévisible et des infrastructures considérables, y compris la transparence et la fiabilité de l'information financière, une législation et une réglementation favorables, des possibilités de sortie grâce à la présence d'entreprises matures et de marchés financiers, des spécialistes de la gestion des investissements et un appui financier de la part des pouvoirs publics ainsi que des partenariats secteur public-secteur privé.

#### *Incitations financières et budgétaires pour les prêts et les fonds propres*

15. Dans certains cas, le gouvernement doit directement promouvoir le financement de la technologie en fournissant une assistance financière sous la forme de subventions, en particulier lorsque les incertitudes et de longs délais de démarrage découragent les sources habituelles de financement. Cela est particulièrement vrai pour la R-D dans le cas de jeunes entreprises de haute technologie. Le gouvernement peut également encourager les bailleurs de fonds à financer le secteur des PME au moyen d'un certain nombre d'incitations fiscales s'adressant aux créanciers, aux investisseurs et aux PME elles-mêmes; il peut s'agir de remises fiscales pour les bailleurs de fonds (taux d'imposition plus faibles sur les revenus qu'ils tirent du financement de PME), de moindres taux d'imposition sur les gains en capital ou encore d'une défiscalisation des options de souscription d'actions des PME considérées.

#### *Garanties publiques sur les prêts et les fonds propres*

16. Les experts ont généralement considéré d'un œil très critique ces programmes de garantie, car beaucoup avaient échoué et peu étaient viables. Nombre de programmes de garantie de prêts

ne donnaient que des résultats médiocres, car ils n'atteignaient pas le public visé, généralement en raison d'une faible diffusion, de l'absence de prêts prudentiels résultant en problèmes de risque moral, et de la réticence des banques à participer à de tels programmes du fait de la lenteur du garant à effectuer les remboursements en cas de défaut. Si les garanties sont justifiées par de graves dysfonctionnements du marché, il devrait s'agir de garanties partielles de façon que le risque soit partagé entre le secteur public et le secteur privé. La participation d'établissements non bancaires à ces programmes renforcerait les PME et apporterait une information technique à la fois aux bailleurs de fonds et aux PME elles-mêmes. Certains programmes de garantie de fonds propres ont donné de bons résultats, mais il est important que de tels programmes associent le secteur privé au partage des risques.

#### *Cohérence entre les prescriptions internationales et les mesures nationales pour le financement de la technologie*

17. Les experts se sont également demandé si les mesures nationales relatives au financement de la technologie étaient compatibles avec divers accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), en particulier l'accord relatif aux subventions. Un expert de l'OMC a noté que, depuis la disparition de la catégorie des subventions ne donnant pas lieu à une action, toutes les mesures envisagées n'étaient probablement pas «juridiquement sûres» et pouvaient faire l'objet de batailles procédurières. Un expert a estimé que la «sécurité juridique» pour le financement de la science et de la technologie et de la R-D ne devrait être envisagée que pour les pays en développement, et non pour les pays développés, dans lesquels il existait déjà des systèmes nationaux de l'innovation financés sur les deniers publics qu'il était difficile pour les pays en développement d'imiter et dont on pouvait faire valoir qu'ils n'étaient pas compatibles avec les principes et les règles de l'OMC.

#### *Déclaration ministérielle de Doha*

18. Les experts ont pris note de la Déclaration ministérielle de Doha, en particulier du paragraphe 37 relatif au commerce et au transfert de technologie, et ils sont convenus qu'un accès facile à la technologie était essentiel pour les pays en développement, principalement par le biais de mesures relevant du marché, mais aussi avec un soutien public en cas de dysfonctionnements du marché ou de graves difficultés humaines. Un expert a proposé que les dispositions des Accords de l'OMC relatives au transfert de technologie soient modifiées ou renforcées pour combler le large fossé existant entre «ceux qui ont la connaissance» et «ceux qui ne l'ont pas». À cet égard, il a demandé à la CNUCED de continuer de coopérer avec le Groupe de travail du commerce et du transfert de technologie de l'OMC de façon que les dispositions des Accords de l'OMC qui entravaient le financement et le transfert de la technologie puissent être modifiées en fonction des besoins des pays en développement.

#### *Action future*

19. Les experts ont envisagé diverses mesures de suivi:

- Élaborer des plans d'action nationaux, tenant notamment compte de la situation des femmes, en vue d'améliorer l'accès des PME au financement de la technologie;

- Demander à la CNUCED d'établir un réseau/fichier d'experts qui pourraient fournir des conseils sur cette question, de façon que l'organisation puisse mieux répondre aux demandes individuelles des pays;
- Élaborer un projet d'assistance technique portant sur la conception d'un outil d'évaluation de la capacité d'un pays de financer la technologie pour le secteur des PME et l'élaboration d'un plan d'action pour remédier aux carences identifiées, qui pourrait comprendre des programmes et des moyens financiers pour aider les PME à acquérir de nouvelles technologies;
- Élargir le dialogue entre les organisations internationales sur une interprétation cohérente des accords internationaux pour ce qui est des questions de financement de la technologie;
- Étudier des moyens concrets d'appliquer le Consensus de Monterrey concernant les partenariats secteur public-secteur privé dans les domaines de la R-D, des technologies et des infrastructures de l'information, et de la facilitation des partenariats interentreprises;
- Recommander à la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement de convoquer une réunion d'experts sur la création, le transfert et la diffusion de la technologie, et leurs liens avec les négociations à l'OMC, les Accords de l'OMC et d'éventuelles futures disciplines, y compris des mesures spécifiques pour le financement de la technologie en faveur des PME.

## **2. Banques, crédit-bail et autres sources de financement de la technologie fondées sur l'emprunt**

20. Les spécialistes invités ont donné un certain nombre d'exemples de banques commerciales qui modifiaient leurs mécanismes d'évaluation du crédit afin de mieux répondre aux besoins des PME. Par exemple, en Turquie, la Koçbank avait modifié certains aspects de son organisation pour desservir le marché des PME et avait mis au point pour ces entreprises des produits et des services technologiques spécifiques. ÇEKKART® était un système fermé de débit direct par carte de paiement pour les PME sous-traitantes; il assurait notamment des lignes de crédit aux PME à un coût raisonnable, fournissait des incitations financières supplémentaires de la part des sous-traitants (c'est-à-dire de grandes entreprises), et permettait de réduire les coûts grâce à l'élimination de commissions et de frais. KOBILINE était le premier portail commercial en Turquie. Il s'agissait d'un guichet unique qui offrait une diversité de services aux PME, tels que catalogues de produits, infrastructure de paiement, outils pour la publication d'informations, appui logistique, solutions Web complètes, accès Internet, adresses électroniques et enseignement à distance. Quelque 23 000 entreprises et chefs d'entreprise étaient déjà enregistrés en tant qu'utilisateurs de KOBILINE.

21. SMEloan Hong Kong a adopté de nouvelles solutions en matière de prêts aux PME en acceptant l'idée que les PME sont ce qu'elles sont et ne peuvent fournir une information financière complexe. Qui plus est, l'information traditionnellement recherchée - états financiers, projections de trésorerie, plans d'entreprise - est trop statistique et trop vite dépassée pour



permettre d'apprécier valablement le risque commercial d'une PME. Une information fiable qui peut facilement être obtenue d'une PME concerne les éléments suivants: a) qui sont ses clients; b) quel est le volume des ventes effectuées auprès de cette clientèle; et c) ce que les clients paieront. SMEloan utilise Internet pour obtenir en temps réel cette information des PME emprunteuses afin de disposer d'un modèle dynamique de gestion du risque et des prêts PME. Les prêts sont accordés en fonction de la trésorerie et des résultats commerciaux, et sont garantis par les effets à recevoir. Le modèle de SMEloan est axé sur l'obtention de données quantitatives permettant de réaliser des évaluations cohérentes du crédit en analysant la relation triangulaire entre les flux de trésorerie, les ventes et les comptes débiteurs. Le modèle réduit également le coût du service des prêts en faisant appel à Internet pour obtenir en temps réel l'information requise des demandeurs. L'échelonnabilité et la cohérence des évaluations de crédit permettent à SMEloan de se concentrer uniquement sur les emprunteurs qui affichent des signes d'irrégularité et de prendre des mesures correctives avant que d'autres créanciers n'aient détecté les problèmes.

22. Les interventions financières de l'ICICI Bank (Inde) en matière de technologie concernent plus particulièrement le financement au niveau de groupements d'entreprises, les modèles de vente d'entreprise à entreprise et les paiements via Internet au sein de groupements fermés. Les initiatives de cette banque en matière de prêts aux PME comprennent un portail pour les PME, un financement des chaînes d'approvisionnement pour des transactions interentreprises, l'exploitation de systèmes de cartes à puce et un rôle de réseau subsidiaire pour le financement de la technologie. Utilisant la technologie pour améliorer ses propres prestations, la banque fournit également des services par le biais de kiosques Internet dans les zones rurales.

23. Intermediate Technology Consultants Ltd. (ITC) fournit un appui à l'innovation technologique à de petites entreprises africaines lorsque cela implique un bien public (par exemple, amélioration environnementale) ou une carence du marché (par exemple, marché peu dynamique). L'aide que la société apporte aux PME passe par un cofinancement, des contrats de recherche ou un dialogue entre secteur public et secteur privé. Des éclairages fonctionnant à l'énergie solaire et des systèmes de micro-irrigation sont deux exemples d'innovation technologique. En mobilisant des ressources financières locales, ITC joue un rôle d'intermédiaire et permet d'abaisser le prix moyen des équipements, encourage le transfert de savoir-faire et réduit les contraintes auxquelles sont confrontées les PME.

24. DFCU Leasing Co. Ltd. (DFCU), en Ouganda, fournit du matériel en crédit-bail à des PME. Les contrats couvrent tous les secteurs et tous les types d'équipement, pour des périodes de deux à cinq ans. Les procédures contractuelles utilisées par DFCU sont simples, et ses contrats sont structurés en fonction de la trésorerie de la PME cliente. Le crédit-bail sert ainsi d'instrument d'autofinancement pour les PME, aussi longtemps que l'équipement reste productif. DFCU aide ses clients non seulement en leur fournissant des services commerciaux et des services consultatifs, mais aussi en faisant jouer les relations au sein des chaînes d'approvisionnement avec de grandes entreprises pour que celles-ci assurent des débouchés commerciaux aux PME et leur transfèrent des compétences.

25. Malgré ces mécanismes novateurs de prêt aux PME, la tendance générale parmi les banques reste d'éviter de prêter à ces entreprises, comme en témoignent les statistiques. Pour convaincre les banques d'accorder des prêts aux PME, il faut leur prouver que cela peut être une

activité rentable et profitable. Mais il faut pour cela, à l'instar de la SMEloan et de la Koçbank, utiliser de meilleures techniques de gestion des risques et des procédures opérationnelles plus efficaces.

26. Du point de vue des experts, les futures mesures à prendre pour encourager les prêts aux PME comprennent les aspects suivants: a) suppression des plafonds de taux d'intérêt; b) incitations fiscales (abaissement des taux d'imposition appliqués aux revenus des banques provenant des prêts aux PME); c) régime juridique permettant aux institutions financières d'obtenir et de faire appliquer des éléments de sécurité; et d) programmes de garantie partielle des prêts dans lesquels les gouvernements et les banques partagent le risque de prêt aux PME.

### **3. Fonds propres et capital-risque**

27. Les spécialistes ont examiné le rôle du financement sur fonds propres, et en particulier du capital-risque, pour le financement des PME du secteur technologique. Le capital-risque avait joué un rôle important dans le financement de jeunes entreprises de haute technologie dans certains pays, mais les conditions à remplir pour instituer un secteur viable de financement par capital-risque étaient extrêmement rigoureuses. Il y avait néanmoins quelques pays en développement où des progrès appréciables avaient été faits pour encourager le capital-risque en tant que source de financement de PME.

28. Un spécialiste a présenté le rôle des fonds propres dans le financement de la technologie. Les trois étapes du financement sur fonds propres étaient le financement d'amorçage et des premières étapes, le financement du développement et le financement de l'expansion. Un financement était également disponible pour des entreprises à un stade plus avancé, avec des besoins se chiffrant en millions de dollars. Le plus difficile était le financement aux stades intermédiaires. Quelques sociétés seulement à ce stade arrivaient à obtenir du capital-risque ou à financer leur croissance sur leurs propres fonds. Un financement public et des incitations émanant du secteur public et du secteur privé étaient nécessaires dans tous les autres cas.

29. Les conditions pour qu'il y ait investissement dans ces entreprises étaient les suivantes: perspectives d'investissement intéressantes, bonne gestion, plan d'entreprise et potentiel de forte croissance, potentiel de retour sur investissement, potentiel réaliste de liquidité à terme, environnement juridique et réglementaire favorable, présence de gestionnaires des investissements formés et expérimentés, et existence d'investisseurs s'étant fixé des objectifs appropriés en matière de risque et de rentabilité.

30. Pour qu'il y ait investissement de capital-risque, il fallait qu'il y ait transparence et fiabilité de l'information, un régime juridique et réglementaire favorable, des gestionnaires de l'investissement formés et un appui financier des pouvoirs publics. Les problèmes particuliers qui se posaient aux investisseurs de capital-risque dans les pays émergents étaient des risques associés à des conditions avec lesquelles ils n'étaient pas familiers, à des questions de transparence, à des problèmes d'incertitude juridique et réglementaire, aux fluctuations des taux de change et au manque de convertibilité, à la difficulté de sortir des investissements réalisés, à des problèmes de langue et à certains aspects du suivi (coûts, éloignement).

31. Le programme SBIC (Small Business Investment Company) avait sensiblement encouragé la croissance du capital-risque aux États-Unis. Sur une période de 40 ans, 30,5 milliards de dollars avaient été investis dans 90 000 entreprises et sociétés. Le programme avait particulièrement contribué à ouvrir des débouchés à de nouveaux gestionnaires de capital-risque. Le SBIC avait été impliqué dans la moitié des investissements réalisés par des sociétés de capital-risque en 2001 (3 900 investissements totalisant 4,7 milliards de dollars). Des programmes publics analogues existaient en Australie et en Israël.

32. Un moyen de remédier au déficit d'information entre les PME et les investisseurs de capital-risque était d'avoir recours à des services de relations commerciales qui faisaient office d'intermédiaire entre investisseurs et entrepreneurs, permettant ainsi une réorganisation du marché du capital-risque dans l'intérêt aussi bien des investisseurs que des entrepreneurs. Ces services pouvaient contribuer à une diminution des coûts de transaction auxquels étaient confrontés les investisseurs pour déterminer l'ampleur du risque d'investissement.

33. Il n'existait pas de mécanisme officiel permettant de mettre en relation des investisseurs informels et des entrepreneurs en Afrique du Sud. La raison en était que l'économie était dominée par de grandes entreprises et que le secteur des PME était généralement considéré comme sous-développé. Des études montraient que des services de relations commerciales pouvaient aider à réduire les coûts de transaction pour les investisseurs s'ils permettaient aux entrepreneurs d'établir de bons plans d'entreprise, de réduire le coût des négociations pour les investisseurs et les entrepreneurs en améliorant l'information réciproque, et de développer les compétences commerciales. Différentes enquêtes réalisées indiquaient que les investisseurs espéraient que ces services contribueraient au développement d'un marché secondaire de prises de participation dans des sociétés non cotées.

34. L'Inde était considérée comme le troisième marché du capital-risque en Asie. Le secteur du capital-risque était passé par trois étapes. Au cours de la première étape (1985-1995), des institutions financières de développement avaient créé des fonds de capital-risque. Des lignes directrices avaient été élaborées et un appui avait été fourni par des institutions multilatérales. Au cours de la deuxième étape (1995-1999), de nouvelles incitations fiscales avaient été décrétées et le nombre d'investisseurs étrangers avait augmenté. L'industrie du logiciel avait été la première à en profiter. Un comité d'experts avait été créé en 1999, et de nouvelles modifications réglementaires ainsi que de nouvelles incitations avaient été adoptées - telles que des exonérations fiscales.

35. L'industrie du capital-risque en Inde avait dépassé la phase d'apprentissage. Les fonds de capital-risque avaient investi 908 millions de dollars dans 101 sociétés en 2001. Les entrepreneurs, les intermédiaires et les pouvoirs publics étaient désormais davantage sensibilisés aux questions en jeu. Les liens avec des laboratoires de recherche-développement se multipliaient. Les conditions pour la création de nouvelles jeunes entreprises étaient devenues plus faciles, les relations internationales augmentaient et les fusions-acquisitions devenaient une option de sortie.

36. Il existait toutefois un certain nombre de contraintes – préférence pour de grands investissements et des investissements de maturité; possibilités de sortie trop limitées,

en particulier pour les PME; pénurie de gestionnaires qualifiés; et absence de financement provenant de banques, de compagnies d'assurance, de fonds de pension et de sources privées.

37. Le spécialiste a noté que beaucoup de «maternage» était encore nécessaire en raison des faiblesses des systèmes d'organisation, de commercialisation, d'information et de financement. La modicité du capital de base dans le cas des PME posait des problèmes de structure du capital et de sortie. De ce fait, de nombreuses PME étaient confrontées à des crises de liquidité en raison d'horizons temporels très courts. Un horizon temporel d'au moins cinq à sept ans était nécessaire pour asseoir une réussite et envisager une sortie dans de bonnes conditions.

38. Les experts ont jugé que les éléments ci-après étaient indispensables pour mettre en place une industrie du capital-risque dynamique dans d'autres pays: élaboration d'un cadre directeur bien défini; choix entre une approche interventionniste et une approche non interventionniste; et adoption d'une réglementation assortie de lignes directrices et prévoyant un organisme de contrôle. Des questions telles que les incitations fiscales et les options de sortie devaient également être abordées, et il fallait encourager les investisseurs étrangers. Les incitations fiscales devaient viser des individus, des entreprises, des sociétés d'assurance, etc., pour les encourager à investir dans des fonds de capital-risque. Les banques devaient fournir les capitaux de roulement, et les synergies avec la R-D devaient être renforcées.

39. La plupart des pays en développement ne possédant pas de marchés de capitaux, cette source de financement n'était généralement pas une option possible pour leurs PME. Toutefois, un certain nombre de pays développés étaient dotés de marchés financiers spécialisés pour les entreprises technologiques ou les petites entreprises. Par exemple, la Deutsche Börse proposait des marchés de capitaux pour les jeunes entreprises et les PME. Le Neuer Markt était principalement réservé aux entreprises de haute technologie et entreprises à forte croissance, tandis que le SMAX s'adressait d'une manière générale aux PME. Les principales difficultés pour les PME qui envisageaient une inscription à la bourse étaient les coûts élevés correspondant à l'établissement de rapports périodiques, ainsi qu'aux mesures nécessaires pour attirer l'attention d'investisseurs institutionnels et conserver la confiance des investisseurs. Les conditions pour être coté sur un marché boursier de PME étaient moins rigoureuses que les critères d'introduction sur un marché boursier ordinaire, mais les coûts et les frais à assumer étaient néanmoins substantiels.

40. Au cours des discussions qui ont suivi les exposés, on a souligné l'influence des programmes d'ajustement structurel du Fonds monétaire international, qui réduisaient la marge de manœuvre dont pouvaient disposer les gouvernements en matière d'appui au capital-risque. En outre, un participant a évoqué les difficultés provoquées par les dévaluations pour les pays en développement souhaitant attirer des investissements étrangers. Il était également nécessaire de concevoir une approche générique de la promotion de la formation de capital-risque que les pays en développement pourraient utiliser, en l'adaptant à leurs réalités nationales.

#### **4. Intervention publique**

41. Dans beaucoup de pays développés et pays en développement, des rigidités institutionnelles ont provoqué des carences du marché. En particulier, les risques liés au développement et à la diffusion de nouvelles technologies pour lesquelles les incertitudes

sont grandes et les délais de mise au point longs demandent des investissements à long terme auxquels les bailleurs traditionnels de fonds ne sont guère enclins. En pareil cas, une intervention des pouvoirs publics apparaît particulièrement justifiée.

42. Le Gouvernement malaisien apporte un appui financier et non financier au financement de la technologie en faveur des PME. Il considère que cet appui est indispensable pour aider au développement des PME et les préparer à être technologiquement compétentes et internationalement compétitives. Cette assistance financière consiste en subventions, prêts traditionnels et financement de capital-risque. Les incitations fiscales se présentent sous la forme de diverses déductions fiscales. L'assistance non financière consiste en infrastructures matérielles. Des subventions sont accordées pour la commercialisation de la R-D et pour l'acquisition de nouvelles technologies telles que les technologies de l'information, y compris pour le commerce électronique. Le Gouvernement fournit un financement d'amorçage et de démarrage pour des PME dans différents domaines - biotechnologies, sciences de la vie, électronique, technologies de l'information, semi-conducteurs, réseaux et télécommunications, produits médicaux. Les incitations fiscales correspondent notamment à des déductions fiscales pour des projets de R-D et des projets de haute technologie, tandis qu'en termes d'infrastructures matérielles, le Gouvernement propose des parcs technologiques, des pépinières d'entreprises et des sites industriels pour PME.

43. La mission d'Enterprise Ireland est d'accélérer le développement national et régional du pays en aidant des entreprises irlandaises à se développer et à devenir compétitives sur les marchés mondiaux. L'action menée consiste principalement à fournir de nouvelles technologies, à encourager de nouvelles entreprises et commercialiser les idées de recherche. Enterprise Ireland dispose d'un réseau de clients de 3 500 entreprises, auxquelles elle fournit des subventions, des prêts, des fonds de capital-risque, des réseaux de connaissance et des conseillers en technologie. Le niveau d'investissement par travailleur donne une idée du niveau technologique et les entreprises à capitaux irlandais accusent un retard considérable par rapport aux entreprises à capitaux étrangers établies en Irlande, en particulier pour ce qui est des entreprises moyennes (de plus de 50 employés). La politique du Gouvernement est d'encourager non seulement les investissements étrangers, mais aussi le développement parallèle d'industries locales, y compris au moyen de programmes spécifiques destinés aux PME. Enterprise Ireland s'intéresse particulièrement à la promotion du capital-risque. Il existe 15 fonds pleinement opérationnels, qui ont réalisé plus de 212 investissements dans 123 entreprises. La plupart des investissements concernent de jeunes entreprises et des entreprises aux premiers stades de leur développement, à 60 % dans l'industrie du logiciel. Une récente enquête a révélé que 95 % des entreprises recevant une assistance d'un fonds de capital-risque estimaient qu'elles n'auraient pas vu le jour sans ce fonds. Le représentant d'Enterprise Ireland s'est déclaré préoccupé de ce que les programmes visant à un développement durable de la technologie dans les PME accordent une place croissante à l'acquisition et à la diffusion de connaissances, estimant que ces programmes illustraient les avantages substantiels pour les entreprises d'une acquisition accélérée de la technologie. Malheureusement, cela coûtait cher, ce qui désavantagerait davantage encore les pays en développement, à moins que la communauté internationale ne leur vienne en aide au moyen de programmes spéciaux.

44. Le Secrétariat français aux PME s'était efforcé de créer un système d'intermédiation de l'information afin d'améliorer l'information fournie par les PME aux bailleurs de fonds. Cela

exigeait à la fois une culture commune de l'information et des PME mieux informées, mieux formées et davantage capables de présenter leur information aux bailleurs de fonds. Pour promouvoir la transparence des petites entreprises et améliorer ainsi leur positionnement et leurs chances de survie, le Secrétariat français avait entrepris de mettre en place un nouveau système de notation. L'analyse traditionnelle du risque de défaillance d'une entreprise serait complétée par une évaluation de la capacité de survie de l'entreprise. Ce système de notation serait utile aux créanciers, aux investisseurs et aux PME elles-mêmes.

45. La Bürges Förderungsbank (BF) autrichienne avait été créée en 1954 pour apporter un appui aux PME sous la forme de subventions et de garanties. Elle recevait quelque 6 000 demandes chaque année, et avait accordé 1 200 nouvelles garanties en 2001. En Autriche, la plupart des PME dépendaient de prêts pour 90 % de leurs besoins financiers et de fonds propres pour 10 %. Les PME ayant besoin de fonds propres tout au long de leur cycle de vie, la BF avait mis en place des garanties sur fonds propres pour parvenir à un meilleur équilibre. Les banques assuraient le prétraitement des garanties de prêt, et les risques étaient partagés entre les banques et la BF puisque la garantie était une garantie partielle (à 80 %). Cela permettait aux banques d'appliquer aux PME un plus faible taux d'intérêt qu'elles ne l'auraient fait autrement. Actuellement, le taux de défaillance était de 1,2 %. Les PME payaient une redevance pour la garantie accordée, qui variait en fonction du risque et de l'importance pour le développement économique.

46. Les petites industries en Inde bénéficiaient d'un renouveau des politiques nationales. Le plan national de modernisation prévoyait la création d'un fonds pour le développement et la modernisation de la technologie, des échanges de technologie, un appui à la R-D, l'établissement de liens entre PME, l'essai de normes et la protection des brevets. Il prévoyait aussi une subvention en capital de 12 % pour les investissements dans la technologie ainsi que le versement d'une prime unique aux petites entreprises obtenant la certification ISO 9000 et d'une subvention financière unique aux associations industrielles exploitant des laboratoires d'essai. Des pépinières d'entreprises avaient été créées dans des industries d'avenir. Concernant la reproductivité de l'expérience indienne dans d'autres pays en développement, le spécialiste indien a souligné que le Gouvernement et la banque centrale devaient fixer les objectifs nationaux en termes de financement de la technologie pour les PME. La banque centrale devait encourager les banques à desservir le secteur des PME. Il fallait également créer des fonds spéciaux, encourager le capital-risque étranger et mettre en place des mécanismes de garantie mutuelle du crédit.

## **5. Compatibilité des mesures gouvernementales avec les obligations internationales**

47. En présentant ce thème, l'Ambassadeur de l'Inde auprès de l'Organisation mondiale du commerce a attiré l'attention sur l'importance de la technologie pour les pays en développement, et a noté qu'un financement était nécessaire à cet égard. La technologie - en particulier, les technologies de l'information - contribuait à la modernisation et à la mondialisation du commerce des biens et des services. La capacité commerciale des pays en développement dans ce secteur était donc directement liée à leur capacité d'acquérir et de maîtriser la technologie. Cette capacité dépendait à la fois de la situation des droits de propriété intellectuelle et de l'accès des entreprises au financement.

48. Un expert a évoqué les perspectives et les préoccupations des pays en développement en matière de transfert de technologie. Après avoir parlé du rôle marginal joué par ces pays dans les alliances technologiques, il a dit que les besoins technologiques variaient selon le niveau de développement et que les transferts devaient donc être fonction de la demande nationale ou des besoins nationaux. Selon lui, l'investissement étranger direct, qui était une filière de transfert de technologie, souffrait de quelques limitations. Il a noté que toutes les dispositions figurant dans les différents Accords de l'OMC (dont l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC), l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires) où il était question de transfert de technologie étaient des clauses «de l'effort maximal», qui n'avaient jusque-là reçu aucune application pratique. Le Groupe de travail du commerce et du transfert de la technologie était chargé d'un certain nombre de tâches: évaluation des besoins, identification des problèmes et des contraintes, examen des Accords de l'OMC eu égard à ces contraintes, évaluation de l'application par les pays développés des dispositions des Accords de l'OMC, considération des instruments financiers que les pays développés pourraient utiliser chez eux pour encourager le transfert de technologie. L'expert a recommandé que les restrictions concernant les subventions à l'exportation soient assouplies pour les pays les moins avancés (PMA), que les subventions à la technologie soient reclassées comme des mesures en ne donnant pas lieu à une action et que l'on examine l'utilisation des normes internationales, ainsi que les diverses possibilités d'abaisser les coûts d'octroi de licences dans le cas des PMA, en tenant compte de leur capacité de paiement.

49. Un représentant de l'OMC a dit qu'il n'existait pas de règles spécifiques à l'OMC concernant le financement de la technologie. Il a évoqué quelques aspects fondamentaux de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. Quatre critères étaient utilisés pour déterminer l'existence d'une subvention considérée comme une contribution financière. Pour répondre à ces critères, la contribution devait notamment émaner d'un organisme gouvernemental (ou public), elle devait conférer un avantage et elle devait être spécifique (c'est-à-dire destinée à «certaines entreprises», «certaines branches de production», «certaines régions»). Les articles 8 et 9 de l'Accord prévoyaient un mécanisme dit des «feux de signalisation»: les subventions pour l'exportation ou le remplacement des importations ou dépendant de la proportion d'éléments d'origine locale étaient interdites («feu rouge»), les subventions qui pouvaient donner lieu à une action, c'est-à-dire qui pouvaient être soumises aux procédures de règlement des différends de l'OMC étaient frappées de la couleur «orange», tandis que les subventions ne donnant pas lieu à une action étaient autorisées («feu vert»). Il a été noté que la section de l'Accord relatif aux subventions ne donnant pas lieu à une action était arrivée à échéance; c'était là le résultat d'une décision prise par les pays en développement, parce qu'ils pensaient que les pays développés essaieraient de profiter de ces subventions. Il a été souligné que des propositions de réintroduction de cette catégorie avaient été présentées dans les négociations en cours. Les dispositions des Accords de l'OMC qui prévoyaient un allongement des périodes de transition ou d'accorder un avantage quelconque aux pays en développement en tant que tels constituaient un «traitement spécial et différencié». Dans l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, ce traitement spécial et différencié se manifestait par la prorogation de la date limite d'application pour la plupart des PMA au 1<sup>er</sup> janvier 2003; les PMA se situant en dessous d'un certain niveau de revenu étaient exemptés de l'application de

l'Accord pour une période de temps indéterminée. D'autres pays en développement membres auraient dû appliquer toutes les dispositions de l'Accord à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2000.

50. Une autre représentante de l'OMC a parlé des subventions et de la théorie économique classique. La théorie économique était généralement défavorable aux subventions, mais dans certains cas, celles-ci étaient souhaitables, par exemple lorsque des externalités étaient à l'origine d'imperfections du marché. La représentante a évoqué en détail quelques effets secondaires des subventions à l'exportation, dont des distorsions des échanges et un manque à gagner à la fois pour les producteurs locaux et pour les consommateurs, ainsi que l'imposition d'une taxe de facto à d'autres secteurs, non subventionnés.

51. Un expert a dit que le respect des règles de l'OMC était un important aspect de toute politique nationale cohérente en matière de commerce. Toutefois, les pays en développement bénéficiaient de quelques dérogations dans le cas de l'Accord sur l'agriculture. Par exemple, l'article 6.2 autorisait les mesures de soutien interne en faveur des producteurs à faible revenu ou dotés de ressources limitées. L'article 6.4 autorisait les pays en développement à utiliser des mesures de soutien interne dans le cas de produits se situant dans la limite *de minimis* de 10 % de la valeur de la production annuelle du produit considéré. L'annexe II de l'Accord indiquait les programmes dit de la «catégorie verte» qui ne pouvaient donner lieu à une action, telle que des programmes de service public et des programmes régionaux. L'expert a noté que les pays en développement pouvaient également appliquer des mesures de soutien pour aider les PME à répondre aux prescriptions d'autres Accords de l'OMC tels que les Accords SPS et OTC.

52. Le Directeur du World Trade Institute a noté la contradiction inhérente au paragraphe 28 de la Déclaration de Doha, qui appelait à «préserv[er] les concepts et principes fondamentaux» de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, tout en «tenant compte des besoins des participants en développement et les moins avancés». Il a souligné qu'avec la disparition de la clause relative aux subventions ne donnant pas lieu à une action (du fait de l'expiration des articles 8 et 9 de l'Accord sur les sauvegardes et les mesures compensatoires), les pays membres qui subventionnaient la technologie et la recherche-développement pouvaient faire l'objet de plaintes en cas de subventions ayant pour effet de fausser les échanges. Cela créait des conditions d'insécurité juridique, puisque les mesures gouvernementales pouvaient faire l'objet de multiples et fastidieuses procédures, qui pouvaient avoir un effet préjudiciable sur l'aide publique. Le Directeur a noté qu'une des raisons pour lesquelles les articles 8 et 9 de l'Accord sur les subventions n'étaient plus applicables étaient que les pays en développement considéraient que ces dispositions auraient pu être utilisées par les pays industrialisés pour maintenir leurs propres pratiques en matière de subventions. D'après lui, la solution pour assurer le financement de la technologie en faveur des PME dans les pays en développement du point de vue des règles de l'OMC était de prévoir un appui à ce financement dans les futurs textes de négociations. Des dispositions pourraient être prévues en faveur des femmes chefs d'entreprise, des biotechnologies et du développement durable; elles pouvaient être un moyen de donner un «enracinement local» – et de le rendre ainsi plus humain – à un instrument juridique de portée mondiale. D'autres sujets de discussion étaient les procédés et méthodes de production (PMP) des pays en développement qui faisaient l'objet de différends (par exemple, cas de la pêche à la crevette et de la protection des tortues marines). Il fallait faire preuve de davantage de flexibilité en la matière en faveur de ces pays.



53. Un expert a évoqué la nécessité d'une plus grande flexibilité des règles et disciplines de l'OMC, en particulier pour les pays en développement, de façon que ces règles et disciplines ne gênent pas les politiques nationales visant à promouvoir une plus grande intégration des PME dans l'économie mondiale. Étant donné l'importance croissante de la technologie, la croissance et la prospérité dépendaient: a) de l'infrastructure des technologies de l'information et de la communication, pour une plus grande efficacité des activités économiques et sociales en général, et b) de l'innovation. Les pays développés avaient des ressources pour promouvoir la croissance économique et l'innovation, grâce à des systèmes nationaux d'innovation financés et soutenus par les pouvoirs publics, qui restaient largement en dehors du domaine de compétence de l'OMC. Les pays en développement, eux, devaient s'efforcer de parvenir à un équilibre plus favorable des droits et des obligations dans les futures négociations à l'OMC que cela n'avait été le cas au cours du Cycle d'Uruguay. L'expert a proposé que certaines questions soient abordées par ces pays dans l'actuel Cycle de négociations commerciales, à savoir:

- Une révision des règles de l'OMC concernant les droits de propriété intellectuelle, de façon que ces règles restreignent moins l'accès des pays en développement à la technologie et au savoir-faire;
- Un examen des systèmes nationaux d'innovation fortement subventionnés par les pouvoirs publics;
- La négociation de règles à l'OMC qui permettent aux pays en développement de mettre en place et de soutenir des systèmes nationaux d'innovation;
- Internet en tant qu'instrument de promotion et de développement du commerce.

54. L'expert a noté que de nombreux pays avaient adopté des programmes relatifs aux PME, avec des degrés divers de succès; toutefois, on pourrait obtenir beaucoup plus avec des mécanismes novateurs de financement. Les pays en développement devaient veiller à ce que les règles de l'OMC ne limitent pas davantage leur marge de manœuvre concernant les politiques et les mesures publiques pouvant être prises à l'appui des PME.

## **Chapitre II**

### **QUESTIONS D'ORGANISATION**

#### **A. Convocation de la Réunion d'experts**

55. La Réunion d'experts sur l'amélioration de la compétitivité des PME: financement de la technologie pour le renforcement des capacités productives, a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 28 au 30 octobre 2002.

#### **B. Élection du bureau**

(Point 1 de l'ordre du jour)

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

Président: M. Guilherme de Aguiar Patriota (Brésil)

Vice-Président/Rapporteur: M. Fionan O Muircheartaigh (Irlande)

#### **C. Adoption de l'ordre du jour**

(Point 2 de l'ordre du jour)

57. À la même séance, la Réunion a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.16/1; l'ordre du jour se lisait donc comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Amélioration de la compétitivité des PME: financement de la technologie pour le renforcement des capacités productives.
4. Adoption des recommandations ou conclusions de la Réunion.

#### **D. Documentation**

58. Pour l'examen du point de fond de son ordre du jour, la Réunion d'experts était saisie d'une note thématique du secrétariat de la CNUCED, intitulée «Le financement de la technologie pour les PME» (TD/B/COM.3/EM.16/2).

#### **E. Adoption des recommandations ou conclusions de la Réunion**

(Point 4 de l'ordre du jour)

59. 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	Malawi
Angola	Mali
Arabe saoudite	Maroc
Argentine	Maurice
Azerbaïdjan	Mexique
Bélarus	Népal
Bénin	Nicaragua
Bhoutan	Niger
Brésil	Nigéria
Brunéi Darussalam	Norvège
Burkina Faso	Oman
Colombie	Ouganda
Congo	Pakistan
Cuba	Panama
Djibouti	Pérou
Égypte	Philippines
El Salvador	Qatar
Équateur	République arabe syrienne
Éthiopie	République démocratique du Congo
France	République dominicaine
Géorgie	République populaire démocratique lao
Guinée équatoriale	Sri Lanka
Hongrie	Suisse
Inde	Thaïlande
Indonésie	Togo
Iran (République islamique d')	Turquie
Irlande	Venezuela
Italie	Viet Nam
Lettonie	Yougoslavie
Lituanie	Zimbabwe
Madagascar	

---

\* La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.16/INF.1.

2. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion:

Ligue des États arabes

Organisation de coopération et de développement économiques.

3. Les institutions spécialisées et organisations apparentées ci-après étaient représentées à la réunion:

Organisation internationale du Travail

Centre du commerce international CNUCED/OMC

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle

Organisation mondiale du commerce.

4. Étaient également représentés à la Réunion la Commission économique pour l'Europe et le Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme.

5. Les organisations non gouvernementales ci-après étaient représentées à la Réunion:

*Catégorie spéciale*

Centre Sud

Confédération internationale des syndicats libres

Fédération internationale des femmes diplômées des universités.

6. A également participé à la réunion l'institution suivante:

Association mondiale des petites et moyennes entreprises

7. Les intervenants ci-après ont participé à la Réunion:

M<sup>me</sup> Brigitta Bildstein, expert, Bürgeres Förderungsbank, Autriche

M. Achim Brosch, Deutsche Börse AG, Allemagne

M. K.M. Chandrasekhar, Ambassadeur de l'Inde auprès de l'Organisation mondiale du commerce

M. Thomas Cottier, Directeur du World Trade Institute, Suisse

M. Victor do Prado, conseiller, Division des règles, OMC

M. Rafiq Dossani, Université de Stanford/Université de Californie, Berkeley Rountable on the International Economy (BRIE), États-Unis

M. Ray Holland, Directeur général, Intermediate Technology Consultants (ITC) Ltd.,  
Royaume-Uni

M. Ibrahim Kanburoglu, Vice-Président, services bancaires aux entreprises et gestion de  
projets, Koçbank A.S., Turquie

M. Juma Kisaame, Directeur général, DFCU Leasing Company, Ouganda

M. Frank Lee, administrateur principal, OCDE

M. Sailendra Narain, Président, Centre pour la croissance des PME et le financement du  
développement, Inde

M. Bernard Paranque, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, France

M<sup>me</sup> Roberta Piermartini, économiste, Développement et recherche économique, OMC

M. P.H. Ravikumar, Directeur général, ICICI Bank, Inde

M. Ming W. Siu, Président, SMEloan Hong Kong Ltd., Hong Kong (Chine)

M<sup>me</sup> Rosetta Steeneveldt, Université norvégienne de la science et de la technologie

M. Robert Stillman, Président, Milbridge Capital Management, États-Unis

M. Rajan Sudesh Ratna, Codirecteur, Ministère du commerce et de l'industrie, Inde

M. Greg Young, Ministère de l'agriculture, États-Unis

M. Md. Noor Yusoff, Directeur général, Bank industri & teknologi, Malaisie.

-----