



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

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.7/2  
16 avril 1999

FRANÇAIS  
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT  
Commission des entreprises, de la facilitation  
du commerce et du développement  
Réunion d'experts sur la question de services  
financiers et non financiers durables pour  
le développement des PME  
Genève, 2-4 juin 1999  
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**FOURNITURE DE SERVICES FINANCIERS ET NON FINANCIERS DURABLES  
POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PME**

Document thématique du secrétariat de la CNUCED

**Résumé**

On s'accorde généralement à reconnaître que l'esprit d'entreprise est l'élément moteur du secteur des PME et que, si l'on veut que les PME prospèrent et que l'esprit d'entreprise se développe, il faut leur permettre d'opérer dans de bonnes conditions. Cela suppose que dans le cadre de l'élaboration des politiques, on accorde toute l'attention voulue aux besoins particuliers de l'entreprise et que l'on reconnaisse que les PME doivent être aidées, non pas simplement en raison de leur petite taille, mais parce qu'elles ont la capacité/le potentiel voulu pour être efficaces, novatrices et compétitives sur le marché intérieur ainsi qu'au niveau international. Différents processus - recul progressif de l'intégration verticale dans le secteur de la production industrielle, privatisation et libéralisation - ont entraîné l'apparition de nouveaux créneaux que les petites entreprises sont en mesure d'exploiter.

Toutefois, le manque de qualifications pour diriger une entreprise et de compétences techniques, un savoir-faire insuffisant en matière de gestion et sur le plan commercial, le caractère inadéquat du matériel et des installations (difficultés "internes"), l'accès limité à l'information relative aux marchés et aux procédés et techniques de production novateurs, les restrictions d'accès au crédit et aux ressources financières (difficultés d'"accès") sont autant de facteurs qui marginalisent les petits producteurs locaux et les empêchent dans une large mesure d'être présents sur les marchés mondiaux. Pour surmonter ces obstacles, il importe que des services techniques et des services consultatifs de qualité soient fournis par des systèmes ou des structures d'appui afin que les PME locales - qui sont beaucoup plus tributaires des apports extérieurs que les grandes sociétés - soient à même de soutenir la concurrence et de s'adapter à un environnement économique national et international en mutation rapide.

On peut distinguer cinq grandes catégories de services aux entreprises d'une importance stratégique pour améliorer la compétitivité au niveau de l'entreprise : services informatiques (logiciels et traitement de l'information), recherche-développement et services techniques, services de commercialisation, services fournis aux entreprises et services de mise en valeur des ressources humaines. Il va sans dire qu'il s'agit là d'une remise en question de la thèse largement répandue - on parle dans les ouvrages spécialisés "d'approche minimaliste" -, selon laquelle, pour réussir, les entrepreneurs ont simplement besoin de capitaux. L'importance accordée désormais aux services non financiers tend à montrer au contraire que si les ressources financières sont nécessaires pour le développement des PME, elles ne sont pas suffisantes.

**FOURNITURE DE SERVICES FINANCIERS ET NON FINANCIERS DURABLES  
POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PME**

**Préface**

À sa première session, la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement a reconnu le rôle déterminant joué par les petites et moyennes entreprises (PME) pour impulser un développement général, équitable et durable, ainsi que l'influence exercée par l'environnement économique mondial en mutation, et les pressions qui en résultaient pour les PME. Compte tenu de ce qui précède, la Commission, à sa troisième session (23-27 novembre 1998), a décidé de convoquer une réunion d'experts sur le thème suivant : "Développement de services locaux viables et mesures nationales et internationales d'appui, y compris les services financiers et non financiers, mise en valeur des ressources humaines, accès à l'information et évaluation de l'accès aux technologies, en vue d'améliorer et de promouvoir le rôle et les capacités des PME dans les pays en développement". On trouvera dans le présent document des renseignements généraux sur les meilleures pratiques dans le domaine des services et de l'accès à l'information, à la technologie et au financement. Ces renseignements sont présentés dans le but de susciter un échange de vues fructueux sur la question.

**Introduction**

1. Actuellement beaucoup de pays industrialisés et de pays en développement s'emploient à promouvoir et à appuyer le développement des PME. Ils reconnaissent généralement que ces entreprises réussissent, avec des moyens financiers limités, à créer proportionnellement davantage d'emplois, à assurer une activité économique sur l'ensemble du territoire et à redistribuer une partie des profits tirés du développement économique. En conséquence, divers programmes ont été mis en route pour favoriser le développement des PME. On peut mentionner notamment :

a) L'adoption des politiques économiques voulues pour stimuler les PME et lever les obstacles à leur croissance;

b) La mise en place de régimes juridiques et fiscaux visant à protéger les petites entreprises;

c) L'adoption de mesures visant à assurer aux PME un accès plus large au financement institutionnel;

d) L'appui à la création de services d'aide aux entreprises dont le but est d'aider les petites entreprises à parer aux imperfections du marché et à surmonter les difficultés d'accès à la technologie et à l'information, et de leur permettre de devenir plus compétitives.

2. Le présent document porte aussi bien sur les mesures financières que sur les mesures non financières d'appui aux entreprises. Le chapitre premier est consacré aux meilleures pratiques dans le domaine des services non financiers ou services d'aide aux entreprises. Une attention particulière est accordée aux mécanismes permettant d'aider les PME à acquérir des connaissances techniques et à les enrichir. Il y est également question des nouveaux

problèmes posés par l'évolution rapide des technologies de l'information et de la communication. Avec la mondialisation de la concurrence, le savoir et sa transmission sont devenus des facteurs de production essentiels au même titre que le capital et le travail, et ce, à tous les stades du processus de production. Le chapitre II est consacré aux questions financières : principaux obstacles à l'accès au crédit, solutions existantes et mesures complémentaires qui pourraient être efficaces.

## CHAPITRE PREMIER

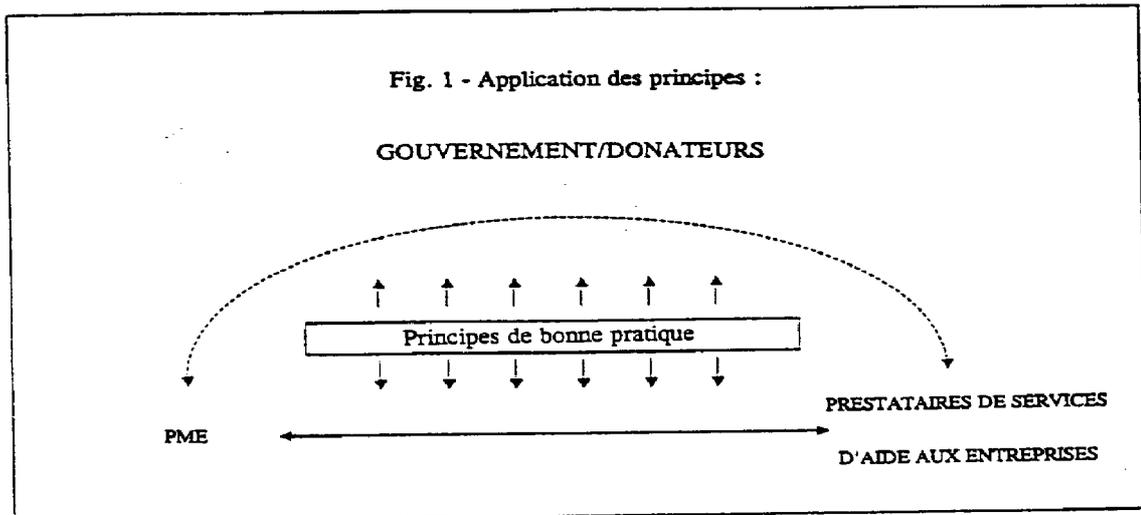
### PRESTATION DE SERVICES NON FINANCIERS : MEILLEURES PRATIQUES

#### A. Créer une industrie des services d'aide aux entreprises qui fonctionne bien

3. L'organisation de la prestation de services d'aide aux entreprises doit satisfaire à un certain nombre de critères objectifs importants. Jusqu'ici les services d'aide aux entreprises ont été financés principalement par l'État et ont concerné surtout la formation, la commercialisation et le secteur technologique mais ils n'ont pas donné de très bons résultats. Dispensés par des structures dotées d'effectifs insuffisants et mal gérées, beaucoup se sont révélés très coûteux et n'ont profité qu'à un petit nombre d'entreprises dans des zones géographiques limitées. Les services d'aide aux entreprises qui relevaient souvent de la responsabilité d'organismes publics ou d'organismes paraétatiques, étaient induits par l'offre et ne tenaient pas compte des besoins véritables du secteur des PME.

4. Il est désormais admis que les petites entreprises ont besoin de services d'aide modernes et efficaces conçus en fonction de la demande et, en conséquence, la plupart des organismes publics et des organismes donateurs spécialisés ont entrepris de restructurer complètement le système d'aide aux PME. Malheureusement, contrairement aux services financiers que l'on peut aisément évaluer en calculant le montant des emprunts contractés et remboursés, la performance des services d'aide aux entreprises n'a jamais fait l'objet d'une évaluation globale et systématique. Ce n'est que récemment qu'un certain nombre de principes de bonne pratique ont pu être dégagés grâce aux efforts des donateurs internationaux et des organismes publics, des chercheurs et des professionnels ayant une expérience concrète de la question. En voici quelques-uns :

- C orientation des services en fonction de la demande et adaptation aux besoins des clients;
- C subsidiarité (répartition optimale des tâches en fonction des compétences de chacun);
- C démarche ciblée, stratégique et collective;
- C respect des règles du marché et professionnalisme;
- C recouvrement des coûts;
- C subventions croisées pour les services et pour les clients;
- C durabilité (financière et institutionnelle);
- C contrôle et mesure de la performance.



5. *Orientation des services en fonction de la demande et adaptation aux besoins des clients.* Il est extrêmement important d'engager un dialogue avec les PME, de les aider à déterminer et évaluer leurs propres besoins, et de renforcer les liens entre ces entreprises et les prestataires de services et organismes d'aide locaux. Du point de vue méthodologique, l'expérience a montré que souvent l'approche infrasectorielle était plus appropriée et permettait mieux de concentrer l'assistance et les services consultatifs sur les problèmes technologiques et les problèmes de commercialisation communs aux différentes entreprises. Autrement dit, il est préférable d'intervenir au niveau du système de production local plutôt qu'au niveau de la petite entreprise individuelle. Lorsque les diverses entreprises bénéficiaires d'un même sous-secteur rencontrent les mêmes problèmes pour organiser la production et la commercialisation et se heurtent à des difficultés techniques comparables dont il est possible de venir à bout grâce à une action collective, le choix de l'approche infrasectorielle peut se révéler plus économique. Dans certains cas, des services communs d'administration, de commercialisation, d'achat ou d'information, ou des installations informatiques ou techniques communes, adaptés aux besoins locaux, ont été mis en place pour plusieurs petites entreprises situées à proximité les unes des autres.

6. *Démarche ciblée, stratégique et collective* L'expérience montre que les services d'aide aux entreprises peuvent être d'un excellent rapport coût-efficacité lorsqu'ils s'adressent à des groupes de petites entreprises opérant à proximité les unes des autres et qu'ils peuvent offrir des possibilités uniques de favoriser ou de renforcer les liens entre les petites entreprises elles-mêmes. En fait, lorsque, à l'intérieur du système de production local, les entreprises ont tissé des liens étroits - liens client/fournisseur et contrats officiels ou officieux de sous-traitance principalement - il faut, pour que ce mode d'organisation soit durablement profitable, que toutes les composantes du système soient efficaces, novatrices, dynamiques et adaptables. Autrement dit, les entreprises qui

fonctionnement de manière efficiente permettent aux autres entreprises du système d'acheter leurs matières premières meilleur marché; les entreprises qui sont dynamiques et novatrices permettent aux autres de ne pas se laisser distancer sur le plan des techniques et de l'innovation; les entreprises capables de s'adapter et de réagir rapidement poussent toutes celles qui travaillent avec elles, en tant que fournisseurs ou sous-traitants, à faire de même <sup>1</sup>. En outre pour que ce potentiel collectif reste intact et que tout le groupe ou réseau d'entreprises conserve son avantage sur la concurrence, il est nécessaire qu'il y ait sans cesse de nouvelles améliorations. Des centres de services techniques peuvent se charger d'encadrer, de guider et de coordonner ces améliorations <sup>2</sup>.

7. *Subsidiarité.* Vu les contraintes de temps que connaissent les PME, il faut faire en sorte que les organismes prestataires de services d'aide aux entreprises soient aussi proches que possible de celles-ci et organisent leurs activités de la façon la plus commode pour le petit entrepreneur. Cela suppose que l'on pousse le plus loin possible la *décentralisation verticale et territoriale* de ces organismes lorsque les conditions le permettent. Là où les services d'aide aux entreprises sont déjà connus, bien intégrés et qu'ils répondent à la demande du marché, les organismes publics devraient passer par l'intermédiaire des structures d'appui locales au lieu d'assurer eux-mêmes la prestation de ces services. Là où les services d'aide aux entreprises présentent une grande importance sur le plan stratégique mais ne sont pas encore adaptés aux besoins locaux, l'action conjuguée du secteur public et du secteur privé s'est révélée être une solution institutionnelle efficace. Ces dernières années, notamment dans les grands pays, on s'est attaché surtout à ouvrir des centres d'appui aux entreprises dans diverses régions et agglomérations choisies en raison du nombre de bénéficiaires potentiels. Il s'agit, en général, de centres polyvalents, parfois spécialisés dans un secteur particulier, auprès desquels les chefs d'entreprise peuvent obtenir toute une gamme de services et de ressources (formation à l'entrepreneuriat, informations, ressources financières, contrôle de la qualité, études techniques, constitution de réseaux et services de consultants) nécessaires pour développer leur affaire et faire face à une concurrence extérieure de plus en plus vive. Comme on l'a déjà indiqué, pour que l'impact de ces centres soit le plus grand possible et pour que leur rapport coût-efficacité soit optimal, il convient de limiter leur action à un groupe cible préalablement déterminé et à une zone géographique donnée.

8. *Respect des règles du marché et professionnalisme* Vu les carences et les défaillances du système public de services d'aide aux entreprises, il est de plus en plus question d'accroître la *participation du secteur privé* à l'offre de services aux PME. Par secteur privé il faut entendre les organismes commerciaux ou industriels comme les chambres de commerce et les associations professionnelles mais aussi, éventuellement, les organismes semi-publics, les cabinets privés d'experts-conseils et les organisations non gouvernementales (ONG). Dans certains cas, on peut encourager l'établissement de liens directs entre les grandes sociétés qui sont prêtes à fournir une aide et des conseils et les petites entreprises. Ces liens peuvent être de nature commerciale ou concerner la commercialisation - contrats de sous-traitance, franchisage, etc. - mais une grande société peut aussi prodiguer aide et conseils à des petites entreprises en sa qualité de fournisseur de matières premières ou de facteurs de production intermédiaires. Parmi les autres formes de rapprochement entre

entreprises, on peut mentionner également l'instauration, dans certains pays, notamment au Royaume-Uni et dans un certain nombre de pays d'Europe orientale, de liens régionaux officiels entre groupes de grandes sociétés ou la création d'organismes communs à plusieurs entreprises ou d'autres types d'associations, comme il en existe, par exemple, au Kenya ou en Afrique du Sud. Dans quelques pays asiatiques, les petites entreprises ont la possibilité de se faire "adopter" par des plus grandes, qui jouent le rôle de "parent adoptif" et sont prêtes à leur fournir une assistance et des conseils pour régler toutes sortes de questions et de problèmes; cette formule a connu un certain succès.

9. *Recouvrement des coûts.* Les services d'aide aux entreprises coûtent cher surtout lorsque les services de consultants ou les services de promotion industrielle sont fournis à titre individuel. Comme on l'a déjà signalé, il est possible de réduire quelque peu ces coûts en dispensant des services collectifs à l'intention de groupes d'entreprises similaires opérant dans le même sous-secteur ou installées à proximité les unes des autres. Si, comme ce peut être le cas pendant la phase de mise en route d'un système de services d'aide aux entreprises, il s'avère nécessaire de verser des subventions, celles-ci devraient avoir un caractère provisoire et être proportionnelles à la viabilité des entreprises aidées. À mesure qu'elles évoluent et "progressent", les entreprises bénéficiant de ces services d'aide devraient assumer une part croissante des frais correspondants<sup>3</sup>. La question des subventions, tant pour les activités de formation que pour les services techniques et consultatifs, a été longuement débattue. Il ne fait aucun doute que les entreprises qui participent à un cours de formation ou à un programme d'appui s'impliqueront davantage si elles doivent assumer, ne serait-ce qu'une partie des frais de participation. Mais dans le cas des toutes petites entreprises et des microentreprises, il semble parfaitement justifié de prévoir une subvention pour couvrir une partie de ces frais à condition, toutefois qu'une certaine contribution soit demandée aux participants<sup>4</sup>. Les PME qui ont généralement du mal au départ à apprécier leurs besoins en matière de services d'aide aux entreprises et à mesurer l'efficacité de ceux-ci risquent de n'être guère disposées à payer. Pour que les prestataires de services d'aide aux entreprises recouvrent progressivement une partie de plus en plus importante de leurs coûts, il faut que les services qu'ils fournissent permettent aux petites entreprises d'accroître leur rentabilité et leur productivité. Dans ce cas, en effet, celles-ci accepteront plus volontiers de payer plus cher pour obtenir des services supplémentaires. Cet "effet de démonstration" peut également amener de nouvelles entreprises à solliciter à leur tour des services. Ces nouveaux clients peuvent être prêts à déboursier davantage dès le départ ou bien ils peuvent avoir encore besoin d'une subvention en attendant de percevoir directement les effets bénéfiques de l'aide qui leur est apportée. Dans un cas comme dans l'autre, l'augmentation régulière de la part des coûts recouvrée et le nombre d'entreprises desservies peuvent être considérés comme des indicateurs du succès des prestataires de services d'aide aux entreprises.

10. *Subventions croisées pour les services et pour les clients.* Il convient de noter que le recouvrement des coûts est plus facile pour certains services que pour d'autres. Un certain nombre de services d'aide aux entreprises - services de commercialisation, services techniques, services comptables, services juridiques notamment - ont indéniablement fait la preuve de leur rentabilité potentielle ou de leur viabilité financière. D'autres, comme

l'accès à l'information et la formation, ne sont pas aussi rentables soit parce que les entreprises ont la possibilité d'en profiter sans rien déboursier soit parce qu'elles n'en perçoivent pas bien la nécessité. Autrement dit, les recettes tirées de la prestation de services d'aide aux entreprises rentables peuvent servir à financer un certain nombre de services complémentaires qui sont moins viables financièrement mais qui sont censés avoir un effet bénéfique sur les entreprises participantes ou sur le marché dans son ensemble. Dans un contexte strictement commercial, ces services peuvent être fournis dans un but purement lucratif. En règle générale pour recouvrer les coûts des services non rentables, les prestataires de services d'aide aux entreprises ont adopté l'une des méthodes ci-après ou les ont panachées :

- a) financement des services offerts aux petites entreprises clientes au moyen des recettes tirées des services fournis aux gros clients;
- b) financement des services moins rentables au moyen des recettes tirées de la prestation de services plus rentables;
- c) utilisation des recettes tirées d'activités lucratives sans rapport avec les services d'aide aux entreprises;
- d) recours à un fournisseur ou à un acheteur qui est disposé à prendre en charge tout ou partie des frais liés à la prestation de services parce qu'il tirera profit de l'amélioration de la performance des petites entreprises bénéficiaires;
- et e) utilisation de fonds versés par des donateurs ou de fonds publics<sup>5</sup>.

11. *Durabilité.* Dans tous ces systèmes, on suppose que la prestation de services et leur financement font l'objet d'un contrôle et que l'objectif ultime est de parvenir à la durabilité. Aucun accord ne s'est encore dégagé sur le sens exact du terme "durabilité" appliqué aux prestataires de services d'aide aux entreprises. On peut considérer que l'activité des organismes prestataires devient "durable" dès lors que leurs clients sont prêts à assumer l'intégralité des coûts (directs et indirects) des services. Mais on pourrait considérer aussi que la "durabilité" est assurée lorsque les entreprises qui bénéficient des services de consultants parviennent à couvrir la totalité des coûts directs correspondants. Envisagée sous l'angle de la *participation des donateurs*, la durabilité peut être interprétée comme le fait de parvenir au stade où cette participation cesse d'être nécessaire par suite soit de la commercialisation des services soit d'un arrangement approprié prévoyant le remplacement de l'aide fournie par les donateurs par d'autres ressources publiques ou privées. Lorsque les bénéficiaires des services sont de très petites entreprises, cet objectif risque de se révéler moins réaliste. Au cas où il serait impossible de renoncer à faire appel aux donateurs, il faudrait alors établir très précisément les motifs qui justifient un appui à long terme, comme par exemple le fait que les services sont destinés à un groupe cible qui, en raison de la situation économique, sociale ou politique antérieure ou actuelle, est particulièrement défavorisé. Mais, dans l'ensemble, les prestataires de services d'aide aux entreprises devraient parvenir à la durabilité. Il faut cependant reconnaître que cela risque de prendre plus de temps qu'on ne le prévoit généralement au stade de la planification et qu'une dizaine d'années au moins seront probablement nécessaires pour atteindre ce résultat.

12. *Contrôle et mesure de la performance.* Un certain nombre de critères applicables pour contrôler et mesurer la performance des services d'aide aux entreprises à tous les niveaux sont à l'étude. Le contrôle devrait comprendre une évaluation régulière de l'impact direct de ces services sur l'entreprise - augmentation de la production, de la rentabilité et des ventes et

amélioration de la qualité. Il faudrait également déterminer l'impact des services d'aide aux entreprises au niveau mésoéconomique, c'est-à-dire établir s'il y a eu création ou renforcement d'institutions fiables et efficaces capables de fournir aux prestataires de ces services le soutien voulu pour poursuivre leur action avec succès. Enfin, on devrait accorder une certaine attention aux effets macroéconomiques des services d'aide aux entreprises et déterminer si des progrès ont été réalisés sur le plan de l'emploi, des exportations ou du développement régional ou si de nouvelles technologies ont été adoptées. Plus précisément, il faudrait retenir les indicateurs de performance types suivants qui sont d'ordre qualitatif ou quantitatif : *portée* du programme (nombre de particuliers, d'entreprises et d'organisations qu'il réussit à toucher); *impact* (sur l'entreprise, le marché et le secteur); *efficience* (coût et rythme auxquels les facteurs de production sont transformés en produits); *efficacité* (réalisation des objectifs généraux du programme - contribution au développement et prestation de services de qualité acceptable au moindre coût); et *durabilité* (mesure dans laquelle le service fourni peut être financé au moyen des honoraires versés par les clients, caractère plus ou moins durable des changements induits dans les PME par les services qui leur ont été fournis et degré d'*autofinancement* de l'organisme prestataire) <sup>6</sup>.

#### **B. Mettre la technologie au service du développement des PME**

13. On dit souvent que la mondialisation et la libéralisation ont offert des possibilités nouvelles aux entreprises des pays en développement désireuses d'acquérir une technologie étrangère et que la concurrence accrue sur ces marchés a fait baisser les prix des technologies et les a rendues plus accessibles. C'est peut-être effectivement le cas dans certaines industries et branches d'activité mais dans d'autres la technologie reste coûteuse et difficile d'accès pour les PME du tiers monde. L'acquisition des technologies et des capacités techniques nécessaires pour les maîtriser exige du temps, des efforts et des investissements et comporte des risques; en outre elle suppose des interactions complexes entre entreprises ainsi qu'entre entreprises et institutions <sup>7</sup>.

14. L'acquisition de technologies peut prendre diverses formes : achats, franchisage, concession de licences, alliances stratégiques entre entreprises et transfert de technologies au titre de programmes de coopération technique. Mais le transfert effectif de technologies dépend non seulement de l'accessibilité et des conditions d'acquisition de celles-ci mais aussi des caractéristiques de la demande locale et elle suppose également le développement préalable des capacités techniques et de gestion indispensables aux entreprises pour pouvoir absorber et maîtriser la technologie acquise. Du point de vue de la demande, par exemple la petite taille de la plupart des entreprises et des marchés des pays en développement ainsi que la fragilité des réseaux de distribution et des circuits de commercialisation et le manque de structures d'appui sont autant d'obstacles à l'acquisition de technologies. Ces questions sont souvent négligées lorsque le débat sur la politique à mettre en oeuvre pour promouvoir le transfert et la diffusion de technologies est centré sur l'offre.

15. Parmi les obstacles les plus importants on peut citer le fait de ne pas disposer au niveau local des moyens et compétences nécessaires pour sélectionner, acquérir, adapter et assimiler les technologies, les contraintes financières et la méconnaissance des technologies disponibles ainsi que le manque d'informations pertinentes sur celles-ci. Rares sont les PME qui peuvent, parce qu'elles sont capables de travailler en réseau et qu'elles se sont dotées des moyens de contrôle voulus, avoir accès à l'information technologique et l'évaluer. Dans les pays en développement comme dans les pays développés, les PME n'ont généralement guère le goût du risque, surtout lorsqu'il s'agit d'innover en faisant appel à des technologies nouvelles. Malgré tout, on commence à voir apparaître de nouvelles formes de coopération technologique entre entreprises qui sont mutuellement profitables à long terme et ne se limitent pas à un gain financier immédiat. Ces nouvelles formes de coopération se caractérisent toutes par la mise en commun des moyens de développement de produits, technologies et procédés nouveaux ou des moyens de production et de commercialisation de nouveaux produits<sup>8</sup>. C'est le cas en particulier dans le domaine des biotechnologies et des technologies de l'information où des liens tant Nord-Sud que Sud-Sud se sont noués entre entreprises locales et entreprises étrangères. Les partenariats et réseaux Sud-Sud et Nord-Sud entre entreprises et instituts de recherche et de technologie sont aussi devenus monnaie courante<sup>9</sup>. L'Agricultural Research and Extension Network (AGREN), le Rural Development Forestry Network (RDFN) et le Cassava Biotechnology Network (CBN) sont de bons exemples de ce type de réseaux<sup>10</sup>.

16. Il convient de noter que le transfert de technologies ne représente qu'un aspect du processus. On considère généralement que l'acquisition de connaissances par les entreprises constitue la clef du succès du transfert et de la diffusion des technologies et du renforcement de la capacité d'innovation de ces entreprises, laquelle conditionne leur croissance industrielle et leur compétitivité sur les marchés internationaux. Or, on ne peut pas apprendre seul. Bien au contraire, dans la perspective de l'innovation, l'acquisition de connaissances n'est possible que s'il y a interaction entre les entreprises et entre celles-ci et leurs fournisseurs, leurs clients, les structures locales d'appui telles que les centres de recherche-développement et de productivité, les établissements de crédit, les universités et les responsables de l'élaboration des politiques.

17. En fait, cela signifie que les gouvernements doivent aussi s'engager dans un processus d'apprentissage permanent pour élaborer des politiques et les adapter afin d'encourager et d'appuyer le progrès technologique et l'innovation au niveau des entreprises et de créer des conditions propices à la diffusion des connaissances. Bien évidemment, toutes les entreprises n'apprennent pas au même rythme et il n'est pas facile pour les PME d'appliquer une stratégie d'innovation. En ce qui concerne les politiques à mettre en oeuvre, il faudra donc faire preuve de souplesse pour choisir les moyens d'action et déterminer à quel moment et dans quel ordre les utiliser. Il sera très utile d'instaurer une dynamique - c'est-à-dire une interaction entre les politiques et un dialogue avec la participation de tous ceux qui jouent un rôle important dans le développement des entreprises - et de veiller à la cohérence des différentes politiques de façon à renforcer ou atténuer l'impact des forces du marché et à éviter ainsi autant que possible d'envoyer aux entreprises des signaux contradictoires par le biais des paramètres sur lesquels celles-ci se fondent pour décider ou non d'innover, d'investir et d'exporter<sup>11</sup>.

### **Centre pour l'innovation et le développement des entreprises**

Les Centres pour l'innovation et le développement des entreprises de la CNUCED cherchent à renforcer la collaboration au niveau local afin d'impulser un processus d'innovation permanent dans les PME. On peut considérer qu'il s'agit là d'un outil institutionnel d'un genre nouveau pour promouvoir le progrès technologique dans les entreprises manufacturières des pays en développement. Pour l'essentiel, ces centres aident les PME à définir leurs problèmes technologiques puis à mobiliser les ressources nécessaires pour les résoudre.

Les Centres pour l'innovation et le développement des entreprises appliquent une méthodologie qui leur est propre, utilisant, pour repérer les véritables facteurs de blocage et trouver des solutions adaptées, des moyens de diagnostic qu'ils ont eux-mêmes mis au point, mais, pour intervenir au niveau des entreprises, ils font appel aux organismes de développement technologique et d'appui aux entreprises déjà en place. Partant du principe que les moyens techniques, les moyens de gestion et les moyens financiers nécessaires se trouvent déjà sur place et peuvent être mobilisés à l'appui d'un processus d'innovation, ce n'est qu'exceptionnellement qu'ils ont recours aux services de spécialistes et d'experts extérieurs.

En somme, ces centres jouent le rôle d'intermédiaires spécialisés dans la constitution de réseaux et s'emploient à promouvoir des synergies et à nouer des liens entre les entreprises et les autres composantes du système d'innovation local. L'appui apporté à ces programmes - qui sont maintenant opérationnels en Côte d'Ivoire, au Ghana, en République-Unie de Tanzanie, au Zimbabwe et en Uruguay - procède de la volonté commune des gouvernements concernés et des organismes internationaux donateurs.

18. Pour mettre en place au niveau local les capacités voulues aux fins du transfert de technologie et de l'innovation, diverses formes de collaboration et divers types de réseaux et regroupements peuvent se révéler utiles. Ceux-ci permettent aux entreprises de partager les risques et les coûts et de s'implanter sur les marchés. Ils permettent aussi de relier entre elles les entreprises petites, moyennes et grandes grâce à l'échange d'informations (par exemple d'informations technologiques ou d'informations sur la commercialisation) et à l'établissement de relations commerciales. D'ailleurs, avec l'augmentation du nombre de PME capables de participer au commerce international, la coopération entre entreprises a montré qu'elle était un bon moyen pour les entreprises de renforcer leur capacité d'adaptation au nouvel environnement concurrentiel international.

19. L'accord conclu entre une société pharmaceutique argentine (ELEA SA) et différents instituts de recherche-développement cubains - le Centro de Ingeniería Genética y Biotecnología (CIGB), le Centro de Inmunología Molecular (CIM), le Centro Nacional de Biopreparados et l'Institut Finlay - offre un bon exemple de coopération Sud-Sud. Les instituts cubains

susmentionnés disposaient de moyens de recherche-développement et de capacités industrielles importantes mais rencontraient d'énormes difficultés pour écouler leur production. Si l'accord prévoyait surtout la commercialisation par un associé des biens développés et produits par les autres (les ventes par la société ELEA du vaccin contre la méningite fabriqué à Cuba se sont chiffrées à 1,1 million de dollars des États-Unis en 1997), les moyens techniques et l'appui financier de la société argentine ont cependant permis à l'associé cubain d'entreprendre des tests du vaccin, qui normalement devraient lui assurer de nouveaux débouchés en Argentine et ailleurs. En fait, le CIGB a accepté d'accorder l'exclusivité de la commercialisation sur le marché argentin de diverses préparations biopharmaceutiques qu'il fabrique. En outre, et c'est là le point le plus intéressant, la société ELEA et le CIM ont conclu un accord de recherche pour développer et commercialiser un produit anticancéreux au moyen d'une technologie mise au point à l'origine par le CIM. Grâce à un réseau d'instituts de recherche et de spécialistes argentins, un projet visant à mener à bien les différentes phases des travaux nécessaires pour mettre au point le nouveau produit et demander aux autorités sanitaires d'en autoriser la commercialisation, a été mis sur pied en Argentine.

20. Il faudrait aussi soutenir ou créer des structures d'appui technique et commercial - laboratoires de recherche-développement, centres de transfert de technologie, organismes de contrôle de la qualité, organismes de promotion des exportations, etc. Ces structures devraient être conçues de façon à fournir des informations sur les technologies disponibles et à assurer le transfert effectif de ces technologies aux PME. En tirant parti des initiatives existantes, les structures d'appui peuvent créer un cadre dans lequel mener à bien les différentes opérations que nécessite le transfert de technologie - identification, évaluation, adaptation et suivi. Elles peuvent veiller à ce que le transfert de technologie ait pour effet d'accroître la capacité technologique aussi bien des entreprises que des instituts de recherche et de technologie locaux et de promouvoir entre les unes et les autres les interactions indispensables pour impulser et soutenir un processus d'innovation. La nature exacte de ces structures d'appui, y compris le rôle du secteur public et du secteur privé, dépendrait du niveau de développement et des moyens technologiques de chaque pays.

### **C. Faciliter l'accès aux techniques de l'information et des télécommunications <sup>12</sup>**

21. Les techniques de l'information et des télécommunications (TIT) ont été diffusées dans tous les secteurs économiques y compris ceux des produits primaires, des produits manufacturés et des services. La diffusion de ces techniques, qui s'est accélérée depuis le début des années 80, et leur adoption de plus en plus fréquente par des entreprises des secteurs de production ont modifié le système de production et d'organisation du travail et eu des répercussions sur l'emploi et la compétitivité internationale. Elles se sont notamment traduites par des améliorations de la qualité et des réductions des coûts. Les TIT ont aussi contribué à ce que les avantages comparatifs que représentent de faibles coûts de main-d'oeuvre soient un facteur relativement moins déterminant pour la compétitivité, ce qui a des conséquences d'une portée considérable pour les pays en développement. Dans l'ensemble, les TIT ont posé des problèmes à toutes les entreprises surtout en ce qui concerne l'existence de logiciels appropriés, l'absence de normes, la

pénurie de responsables et de personnel et les investissements massifs exigés par ces techniques.

22. À mesure que des TIT perfectionnées devenaient plus largement accessibles et interconnectées, une vaste gamme nouvelle d'applications est apparue. Elles donnent de nouvelles possibilités de production et de gestion de l'information qui peuvent être adaptées aux besoins des usagers et contribuer à la réalisation d'objectifs de développement. Malgré une baisse des coûts et des possibilités d'accès nouvelles associées à la production de logiciels, on trouve la plupart des innovations et des applications de TIT dans les pays industrialisés. Seul un petit nombre de pays nouvellement industrialisés et en développement se sont associés à cette tendance ces dernières années en se dotant très tôt de capacités dans ce domaine. Des pays ou des économies comme la Chine, la Malaisie, la République de Corée, Singapour et la province chinoise de Taiwan ont remporté des succès dans la production de matériel de TIT. D'autres pays en développement comme l'Inde et plusieurs nations d'Amérique latine ont trouvé des solutions pour exploiter les marchés de la production de logiciels.

23. Le réseau Internet a été promu en tant que moyen pour les pays en développement d'adhérer à l'infrastructure mondiale de l'information. Les estimations du taux de développement de l'utilisation d'Internet sont très élevées mais les pourcentages de croissance maxima sont concentrés dans les pays industrialisés. D'après certaines données, 90 % environ des utilisateurs appartiennent aux catégories de population ayant les revenus les plus élevés et ayant fait les études les plus longues. Dans l'ensemble, l'accès aux réseaux et aux services de TIT et l'utilisation du matériel TIT dans les pays en développement et les pays en transition sont encore très limités par rapport aux pays industrialisés. Ceci est vrai en particulier des pays les moins développés et des régions rurales des pays de l'Afrique subsaharienne. Pour ne donner que quelques exemples, en 1998, le pourcentage d'utilisation d'Internet était de 0,01 % de la population totale au Paraguay, en Inde et aux Philippines et de 2 à 2,5 % dans la province chinoise de Taiwan, en République de Corée et au Koweït alors qu'il atteignait 6,5 % en France, 9,6 % au Japon, 18 % en Australie et 35 % en Finlande<sup>13</sup>.

24. Théoriquement, les petites entreprises pourraient être les grandes gagnantes de l'économie mondiale naissante de l'information. Cela à condition toutefois que la qualité et la compétitivité de leurs produits correspondent aux normes internationales. Le commerce électronique en particulier offre aux PME des possibilités sans précédent de se placer sur les marchés mondiaux et de tisser des alliances stratégiques et de gestion de réseaux avec d'autres participants du monde entier. "L'abolition des distances" donne des possibilités nouvelles aux échanges interindustries, aux associations transfrontières et aux alliances stratégiques. Le commerce électronique sur le réseau Internet offre aux PME des possibilités rentables de publicité pour leurs produits et de contact avec les acheteurs et les fournisseurs sur une base mondiale.

25. Ce potentiel théorique risque toutefois de rester hors d'atteinte pour beaucoup de PME, surtout dans les pays en développement, si un certain nombre de conditions préalables ne sont pas réunies et que certaines compétences n'existent pas. Il faut notamment citer l'accès à une infrastructure de

télécommunications fiable et rentable; la capacité de maîtriser les techniques de l'information et du commerce électronique; la faculté d'incorporer un contenu national aux modèles commerciaux à domination anglo-saxonne et celle de donner des garanties efficaces pour les paiements et des systèmes de protection contre les défauts de paiement. En effet, la diffusion des TIT dépend en grande partie des compétences nécessaires pour exploiter des systèmes sur la base de ces techniques ainsi que de la capacité de les absorber et de les gérer. Une utilisation efficace des TIT exige la mise en place de logiciels et de matériel électroniques en même temps qu'une profonde transformation de l'organisation interne de l'entreprise et de ses liaisons réciproques avec les marchés et les fournisseurs. L'absorption des TIT ne nécessite pas seulement des capacités techniques mais aussi de réelles compétences dans les domaines de la planification et de l'organisation.

26. Des mesures et des activités logiques, en harmonie avec les stratégies de développement nationales, sont nécessaires pour résoudre ces problèmes et faciliter l'accès des PME aux TIT dans les pays en développement et les économies en transition. Une planification efficace, des capacités d'organisation, des compétences équivalentes en matière de gestion pour ce qui est des TIT sont, par exemple, primordiales à l'échelon de l'entreprise. À celui de l'industrie, la création de réseaux électroniques, de bases de données communes et de divers services à valeur ajoutée qui accélèrent les transactions sont fondamentaux. Les gouvernements disposent d'une aptitude considérable pour influencer sur le développement d'une industrie locale des TIT et la promotion de leur diffusion grâce, par exemple, à la définition de normes, à l'externalisation et à l'application de politiques concurrentielles. Des mesures telles qu'une protection juridique des informations confidentielles, la sécurité des transactions électroniques et des normes suscitent un environnement favorable à l'adoption des TIT.

## CHAPITRE II

### SERVICES FINANCIERS POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PME

#### A. Principal obstacle au financement

27. Beaucoup de gouvernements, ayant reconnu qu'un accès restreint des PME aux crédits impose un obstacle majeur à leur production et à leur croissance, leur ont fait affecter des fonds publics par l'entremise d'organismes financiers spécialisés comme les banques pour le développement agricole et industriel. Les banques commerciales ont en outre été encouragées à consentir des prêts à ce secteur grâce à des contingents de prêt, des subventions, des allègements fiscaux et des garanties contre les défauts de paiement. Malgré des subventions massives, les banques de développement créées par les gouvernements dans les pays en développement n'ont guère réussi à atteindre les bénéficiaires prévus. De nombreuses institutions financières pour le développement n'ont pas été en mesure de fonctionner de façon rentable avec les PME comme uniques créancières; d'autres sont devenues tributaires des subventions ou insolvables en raison de difficultés sur le plan de la gestion ou de la stratégie.

28. Certains experts ont prétendu que l'échec des programmes de crédit dirigés était dû au rôle restreint des forces du marché dans le calcul des taux d'intérêt et au manque de mobilisation de l'épargne dans la conception des programmes de crédit. En outre, dans les pays qui souffrent d'une absence de marché de capitaux actifs et organisés, d'intermédiaires expérimentés et d'un cadre réglementaire favorable, les PME locales rencontrent des difficultés pour réunir le capital à moyen et à long terme. La plupart s'en remettent donc à leur propre capital pour entreprendre et soutenir leurs activités. C'est ainsi que de 59 % à 98 % des PME des pays africains utilisent leurs avoirs personnels pour constituer le capital de leurs entreprises<sup>14</sup>.

29. Peu nombreuses sont aussi les institutions financières pour le développement qui se sont montrées capables de fonctionner de façon rentable avec les PME; on peut citer parmi elles la Corporación Andina de Fomento (CAF), institution financière multilatérale privée qui encourage un développement durable et une intégration régionale en attirant les ressources en capitaux pour fournir des services financiers multiples aux secteurs public et privé des pays participants. Après une campagne de réformes internes radicales, en 1997, la CAF a atteint le niveau de prêts accordés le plus élevé de son histoire (2,9 milliards de dollars des États-Unis) et aussi son niveau record de bénéfices nets. Elle a développé et diversifié ses opérations sur le plan géographique, adopté un programme d'urgence pour financer des projets de reconstruction nécessaires après les catastrophes dues à El Niño et conclu les émissions d'obligations les plus compétitives du marché américain en ce qui concerne les écarts et la structure par échéances.

30. Il faut noter que, d'une façon générale, le secteur bancaire commercial manifeste peu d'intérêt pour les PME en raison du faible volume des prêts, des coûts de transaction élevés, du manque de cautions matérielles et d'une absence de données financières valables, le tout rendant l'évaluation des risques représentés par les PME coûteuse et difficile. Les banques manquent en outre des compétences techniques nécessaires pour évaluer efficacement le

potentiel d'un projet et la capacité de remboursement de prêt de l'emprunteur. Deux autres éléments ajoutent aussi à la réticence des banques commerciales pour prêter aux PME : le pourcentage élevé de faillites parmi celles-ci et le fait qu'elles dépendent trop d'un seul individu : l'entrepreneur. Tous ces facteurs expliquent pourquoi les PME ne sont pas en mesure d'obtenir des prêts bancaires dans des conditions satisfaisantes et reçoivent très souvent à la place un financement à court terme pour répondre à des besoins à long terme.

## **B. Les services financiers existants et leurs limites**

### 1. Le secteur des services financiers officiels

31. Le secteur financier officiel comporte les inconvénients suivants pour l'amélioration de l'accès des PME aux capitaux :

- C faiblesse des bénéfices ou des pertes s'il traite uniquement avec des PME;
- C marché incomplet pour les instruments financiers, surtout pour la dette à long terme;
- C longs délais d'exécution en raison de la longueur des négociations et des procédures d'approbation;
- C réaction lente à des besoins changeants dus à l'évolution de la conjoncture;
- C produits financiers non adaptés;
- C services pour répondre aux besoins de chaque PME.

Ces obstacles sont encore aggravés dans les pays en développement où les marchés financiers sont médiocres, ou les connaissances spécialisées nécessaires font souvent défaut aux intermédiaires financiers et où les milieux réglementaires et politiques sont instables.

### 2. Le secteur des services financiers non officiels

32. Les services financiers non officiels jouent un rôle important dans le financement des PME des pays en développement. Ils sont constitués de capitaux prêtés par des particuliers, des associations mutuelles d'épargne et de prêt ainsi que des entreprises en nom collectif. Le secteur financier non officiel est caractérisé par :

- C sa souplesse et sa rapidité;
- C des coûts de transaction élevés;
- C des taux d'intérêt exorbitants (par exemple 192 % au Nigéria)
- C des prêts à court terme de faible volume; et

C des taux de remboursement élevés, les emprunteurs sont sélectionnés avec plus de soin, les prêts plus étroitement surveillés, le prêteur à proximité et des pressions exercées par les pairs.

3. Institutions financières et banques pour le développement indépendantes

33. Beaucoup de pays ont créé des institutions financières indépendantes pour accorder des crédits exclusivement aux PME. Le fonctionnement de ces institutions financières spécialement conçues pour les PME et de ces banques pour le développement est caractérisé par :

C une faible rentabilité;

C des coûts administratifs élevés du fait qu'elles sont contrôlées par l'État;

C une expansion horizontale des services pour inclure l'assistance technique, la formation, etc.;

C une expansion des services pour y incorporer les prêts aux grandes entreprises;

C une dépendance à l'égard des subventions de l'État, un risque de dissolution ou de liquidation.

4. Régimes de garantie

34. De nombreux gouvernements et institutions financières internationales ont mis en place des régimes de garantie pour encourager les banques commerciales à accorder des prêts aux PME en leur donnant des garanties contre un défaut de paiement. Une prime de 1 à 3 % est souvent perçue en échange de garanties pouvant atteindre 80 %. Jusqu'à présent, l'expérience des régimes de garantie pour PME a été diverse. Quelques-uns ont échoué et peu ont réussi. Un problème important a été la durabilité à long terme du fait surtout que la plupart des fonds sont capitalisés par des donateurs ou des gouvernements. La plupart des fonds de garantie portent sur des investissements dans les installations de production et rares sont ceux qui sont disposés à garantir le financement du fonds de roulement. Dans beaucoup de cas, les PME se sont vu accorder un financement pour investissement mais n'ont pas été en mesure d'obtenir des fonds pour mettre en place cet investissement, les garanties de financement du capital de roulement étant considérées comme trop risquées.

**TABLEAU 1**

Régimes de garantie

Avantages	<p>C Encourage les banques à prêter aux PME, ce qu'autrement elles refuseraient de faire</p> <p>C Prêts à plus long terme et garanties exigées plus faibles</p> <p>C Moins néfaste que de donner aux prêteurs des fonds subventionnés, à bon marché</p>
Problèmes rencontrés	<p>C Les banques sont peu disposées à partager les risques - attitude trop accommodante de la part des banques conduit à des pourcentages élevés de défaut de paiement</p> <p>C Les banques n'annoncent pas les retards de paiement à temps</p> <p>C Le traitement et le règlement des créances sont longs et inefficaces</p> <p>C Systèmes tributaires des fonds prêtés à des conditions de faveur - la plupart des régimes de garantie dépendent de subventions d'interventions de l'État</p> <p>C Les coûts cumulés du prêt et de la garantie sont en général exorbitants</p> <p>C Nécessitent une gestion efficace et rigoureuse et des capacités en matière d'investissement</p> <p>C Les fonds de garantie gérés par l'État manquent souvent de professionnalisme et dépendant de l'État pour couvrir les pertes</p>

5. Crédit-bail

35. Le crédit-bail financier est un accord contractuel qui permet à la PME d'utiliser un bien en échange de paiements périodiques au bailleur. La société de crédit-bail conservant la propriété du bien, les loyers payés sont plutôt une dépense de fonctionnement qu'une dépense de financement. La société de crédit-bail compte sur la capacité de la PME de produire des flux de liquidités plutôt que de compter sur ses actifs, son assise financière ou sa solvabilité. Les accords de crédit-bail exigent en général 10 % du coût du bien en garantie et arrivent à échéance au bout de trois à cinq ans. Le crédit-bail s'est avéré être un moyen novateur pour les PME d'accéder à des capitaux à moyen terme. En outre, les PME des pays en développement bénéficient du transfert technologique qui vient s'ajouter au financement à moyen terme. Des crédits-bails ont été accordés à des PME pour des biens tels que des métiers à tisser, du matériel de chaîne de production et des systèmes d'énergie solaire <sup>15</sup>.

**TABLEAU 2**

Crédit-bail

Avantages	<p>C Les dépenses à engager pour obtenir des données financières et des antécédents sur les PME sont inférieures</p> <p>C Les PME doivent répondre à des exigences moindres en ce qui concerne le nantissement ou la sécurité</p> <p>C Les crédits-bails sont négociés plus rapidement que des prêts traditionnels</p> <p>C Les entreprises peuvent accéder à un financement par crédit-bail plus facilement qu'à des prêts bancaires</p> <p>C Les défauts de paiement sont minimes, les bailleurs ne signalant que des taux d'impayés de 2 à 7 %</p>
Problèmes constatés	<p>C Le crédit-bail ne convient qu'à un faible pourcentage des PME à l'exclusion de celles qui utilisent des moyens de production traditionnels ou un matériel spécialisé</p> <p>C Des sociétés spécialisées doivent souvent être créées pour procéder à des achats avec crédit-bail</p>

6. Fonds de capital-risque

36. Le capital-risque est un mécanisme d'investissement qui apporte à des nouvelles sociétés un capital d'investissement et une assistance en matière de gestion. À mesure que les sociétés candidates mettent au point de nouveaux produits et de nouveaux services, des sociétés de capital-risque financent leurs dépenses d'établissement, de développement ou d'acquisition. Le capital-risque est en train de proliférer en tant que source de capitaux propres pour les PME sur les marchés tout récents, certains fonds recevant des capitaux initiaux qui peuvent atteindre 500 millions de dollars des États-Unis. La croissance du capital-risque étant un phénomène récent, il est trop tôt pour évaluer les résultats de la plupart des fonds. Cependant, d'après les premiers rapports, la plupart des fonds de capital-risque ont eu des résultats médiocres. Leur échec a été attribué au manque de gestion compétente et d'occasions d'investissement. Deux moyens d'améliorer les fonds de capital-risque consisteraient à adapter la gestion avec plus de précision et à améliorer la communication entre les PME et les sociétés de capital-risque.

**TABLEAU 3**

Fonds de capital-risque

Avantages	<p>C Fournit un capital social souple, à long terme</p> <p>C Des capitaux propres adaptés sont injectés en petite quantité dans chaque PME</p> <p>C Les gestionnaires participent à l'exploitation et à l'administration de la PME</p> <p>C Les fonds évoluent souvent pour fournir aux PME d'autres produits financiers tels que crédit-bail, capital de fonctionnement et financement des exportations</p>
Problèmes observés	<p>C De nombreuses initiatives de capital-risque ne sont guère performantes. Par exemple les fonds de capital-risque de la Société financière internationale (SFI) ont signalé des rendements compris entre -1 et +5 % par an dans les années 80<sup>16</sup>; beaucoup de fonds de capital-risque parrainés par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) sont devenus insolubles ou ont été liquidés<sup>17</sup></p> <p>C Les pays dépourvus de marchés boursiers actifs n'offrent pas de possibilités de rentabilité élevée et de liquidité recherchée par les sociétés de capital-risque</p> <p>C La gestion des fonds est inefficace et inexpérimentée</p> <p>C Trouver des gestionnaires pour les sociétés de capital-risque dans les pays en développement représente une difficulté majeure d'après les expériences de la SFI</p> <p>C Lenteur de l'opération; tous les actifs du fonds ne sont pas utilisés car les gestionnaires du fonds ignorent les occasions d'investissement des PME</p> <p>C Les PME n'ont pas connaissance des fonds de capital-risque</p> <p>C Les entrepreneurs des pays en développement sont réticents pour devenir copropriétaires avec des financiers extérieurs</p> <p>C Difficultés pour attirer des ressources et des clients appropriés; les investisseurs ne sont pas habitués à investir dans des fonds gérés par d'autres qui se concentrent sur de petites entreprises à risque</p> <p>C Difficultés pour faire sortir les investissements des pays où les marchés de capitaux sont sous-développés</p>

7. Financement des stocks

37. Le financement des stocks permet à une société d'accroître son capital à court terme et d'améliorer par conséquent les conditions de croissance de ses bénéficiaires. Connue également sous le nom d'affacturage, le financement des stocks servait à assurer le fonds de roulement sur la base des besoins cycliques d'une entreprise ou à constituer les stocks une fois par an, en vue d'une liquidation ultérieure dans le courant de l'année ou pour les vendre pendant l'année. Quand des stocks sont utilisés comme garantie, le financement est, en général, de 50 % du coût de remplacement courant.

#### TABLEAU 4

##### Financement des stocks

Avantages	<p>C Les stocks sont utilisés comme garantie</p> <p>C Cela permet à une société d'acheter des marchandises à un prix ou une date avantageux</p> <p>C Cela permet de produire toute l'année un produit saisonnier</p> <p>C Plus facile d'accès que les prêts bancaires</p>
Problèmes observés	<p>C Les PME doivent pouvoir fournir des prévisions de trésorerie, leur budget de fonctionnement et leur chiffre d'affaires</p> <p>C Des sociétés spécialisées doivent souvent être mises en place pour fournir de l'affacturage</p> <p>C Qualité médiocre des stocks</p>

#### C. Les leçons du microcrédit

38. Les obstacles que l'on associe souvent aux prêts consentis à des microentreprises - coûts élevés, faibles rendements, manque de normalisation dans les résultats financiers et absence de garantie - restreignent également l'accès des PME aux banques commerciales. Une nouvelle catégorie d'institutions financières est apparue depuis une dizaine d'années au niveau local. Les institutions de microfinancement se spécialisent dans la recherche de microentrepreneurs et sont le plus souvent des organisations sans but lucratif non réglementées. En innovant et en expérimentant, elles ont mis au point des techniques permettant d'offrir de façon rentable des services financiers aux microentrepreneurs à une échelle jusque-là impensable.

39. Ces institutions pratiquent les prêts commerciaux mais non traditionnels afin d'obtenir durabilité et croissance. Elles ont concentré leurs efforts sur la mise au point de produits de prêts, le perfectionnement des techniques de crédit et la réduction des arriérés et des coûts administratifs associés aux prêts consentis à des microentreprises. Les facteurs essentiels qui ont abouti au succès des programmes de microcrédit sont en somme les suivants :

a) réponse rapide; b) exposition à la concurrence; c) adaptation du service à la clientèle; d) connaissance des besoins des clients; e) participation du client et f) expérience.

40. La raison fondamentale de ce succès est que les institutions de microfinancement sont proches de leur clientèle. Dans la perspective du marché, elles comprennent les préférences du groupe de clients et conçoivent des produits adaptés à leurs besoins. Bien qu'elles soient souvent gérées de façon non officielle et fréquemment inconnues des marchés financiers officiels, leurs taux de remboursement sont très élevés (97 %). Cela est dû en grande partie à leur niveau de fonctionnement, à la base, et au fait qu'elles comptent sur les pressions sociales et celles des pairs pour garantir le remboursement. La proximité des demandeurs leur permet aussi de mieux évaluer les besoins et les risques.

**TABLEAU 5**

Nouvelles techniques du microfinancement

<b>Méthodes non traditionnelles pour réduire les risques</b>	<b>Coûts des transactions et coûts administratifs réduits</b>	<b>Établissement des prix sur la base du marché</b>
<p style="text-align: center;"><b>9</b></p> <p>÷ Les techniques de motivation en vue du remboursement ont remplacé les conditions de garantie ou les analyses longues et coûteuses</p> <p>÷ Les clients sont motivés pour rembourser grâce à la pression de leurs pairs et à la promesse d'un accès continu et croissant au crédit</p>	<p style="text-align: center;"><b>9</b></p> <p>÷ Procédures de demande, d'approbation et de remboursement des prêts simplifiées et centralisées</p> <p>÷ Dans les programmes de prêts collectifs, les emprunteurs eux-mêmes réalisent la procédure d'approbation en triant parmi leurs pairs et en approuvant le crédit avec l'autorisation du groupe</p>	<p style="text-align: center;"><b>9</b></p> <p>÷ Les taux des prêts sont établis sur la base des taux du marché et non sur les subventions</p> <p>÷ Pour la plupart des microemprunteurs, il leur en coûte plus cher de ne pas avoir accès au crédit que de rembourser des intérêts sur un prêt, ce qui permet aux institutions microfinancières de faire face aux dépenses associées aux prêts de faible volume</p>

41. Ces découvertes de la part des institutions microfinancières n'ont toutefois pas été faites sans dommages. Dans son étude de 1989 sur les systèmes financiers des économies naissantes, la Banque mondiale déclarait que beaucoup de ces institutions des pays en développement étaient insolvables et qu'un certain nombre avaient effectivement fait faillite<sup>18</sup>. Leur échec ou leur état de dépendance vis-à-vis des subventions ont souvent eu pour origine le fait que des organismes de financement comportaient des institutions chargées de projets de microfinancement qui n'avaient pas clairement pour objet de parvenir à moyen terme à une stabilité financière totale<sup>19</sup>. Les institutions de microfinancement qui étaient aussi des organismes d'État tendaient à pâtir d'un renouvellement rapide du personnel, du manque de continuité dans l'équipe de direction et dans la définition des missions ainsi que de la rigidité de leurs procédures. En outre, les institutions qui n'étaient pas soutenues par le secteur privé manquaient souvent des compétences en matière de gestion financière dont ces institutions ont besoin pour réussir. Des programmes nationaux orientés sur le crédit détournaient souvent les fonds en portefeuille vers des microentreprises présentant des risques élevés de défaut de paiement et des rendements faibles.

42. Les besoins financiers à moyen et à long terme des PME sont sans doute différents des besoins de crédit rapide, à court terme, des microentreprises, mais certaines leçons pourraient être utiles aux premières pour accéder plus facilement aux marchés financiers. Une des plus importantes est peut-être qu'il est préférable d'offrir des services financiers à des clients qu'à

des bénéficiaires. En outre, passer de services subventionnés à des services à prix de marché durables pourrait être plus avantageux pour les clients à long terme. Ceux qui fournissent des services financiers aux PME devraient aussi envisager de transférer la charge de l'analyse des prêts aux clients grâce à des prêts collectifs ainsi qu'à l'établissement d'un système d'évaluation du taux de solvabilité.

43. Le succès des programmes de microcrédit a appris aux institutions financières de développement que les programmes de prêt devraient être gérés comme des entreprises et non comme des organismes de bienfaisance. Leur succès a aussi jeté les bases de programmes de prêts novateurs qui pourraient être envisagés dans le cas des PME comme des prêts collectifs et la limitation du risque de défaut de paiement grâce à des mécanismes d'application fondés sur des mesures d'encouragement (par exemple, pression des pairs, liaison entre épargne et crédit et promesses de crédit continu). L'objectif essentiel des institutions financières officielles, depuis les banques commerciales jusqu'aux sociétés de capitaux à risque, est de gagner de l'argent en fournissant des services financiers. Leur survie et leur expansion dépendent d'une maximisation de leurs bénéfices et une institution gérée par des professionnels se tiendra toujours à distance des entreprises dont elles ne peuvent pas évaluer les risques ni le potentiel de rentabilité. Il est impossible de prendre des décisions fermes en matière commerciale sans une information fiable et transparente. Si le remboursement des prêts n'est pas garanti, la durabilité du service financier sera toujours compromise.

44. L'importance d'une information financière fiable ne saurait donc être surestimée. Des données fiables et transparentes sur les PME sont essentielles pour faciliter l'accès à un financement car ces données en indiquent le potentiel, les risques et les besoins. Pour que les créanciers, les investisseurs et les garants leur allouent des capitaux, il faut qu'ils aient accès à une information fiable. L'acquisition de cette information coûte cher aux PME parce que le langage de la communication commerciale - la comptabilité et les rapports - n'est pas normalisé. Dans beaucoup de pays, les règles qui régissent la comptabilité et les rapports des PME ont été élaborées pour des sociétés de grande taille ou cotées en bourse. Les PME ont besoin de règles de comptabilité et d'établissement des rapports qui soient suffisantes pour les créanciers, les investisseurs, les percepteurs et les responsables mais qui ne soient pas exagérément encombrantes. Un système international de comptabilité et d'établissement des rapports par les PME est par conséquent nécessaire.

## CONCLUSIONS

45. On désigne souvent les services financiers comme étant ceux qui imposent le plus de restrictions au développement du secteur des PME mais d'autres services sont aussi nécessaires. Les marchés les plus traditionnels sont saturés et de nouveaux talents, de nouveaux marchés et de nouvelles technologies sont nécessaires car des crédits supplémentaires à eux seuls peuvent ne pas suffire pour promouvoir la croissance et le développement des PME. Un financement peut résoudre les problèmes de liquidité ou susciter l'expansion d'une activité existante, mais il peut difficilement accroître la productivité, l'efficacité de fonctionnement et la compétitivité. Si des petits producteurs doivent tirer parti de l'ouverture de créneaux de marché à valeur ajoutée supérieure et évoluer un jour d'une production par "imitation" vers une production par apport d'innovations et de changements permanents, ils ont besoin de conseils supplémentaires dans les domaines commercial et technique.

46. Depuis le milieu des années 90, il y a eu des innovations dans les domaines de la conception et de la distribution des services d'aide aux entreprises. L'expérience prouve qu'on peut les rendre plus rentables et leur donner plus d'impact qu'auparavant. L'adoption de principes de bonne gestion comme ceux de la *subsidiarité* et de la *durabilité*, s'est avérée essentielle à cet égard de même qu'un recours accru aux mécanismes du marché. Il en résulte que, dans l'idéal, une intervention d'appui aux services d'aide aux entreprises utiliserait et renforcerait la capacité de service existante du secteur privé, stimulerait un marché pour les services d'aide aux entreprises, fonctionnerait de façon pragmatique et demanderait aux clients d'assumer une partie au moins du coût de ces services. Une telle intervention serait en outre :

- C axée sur la demande plutôt que sur l'offre;
- C décentralisée plutôt que centralisée;
- C orientée sur des groupements locaux plutôt que sur des entreprises isolées.

47. Le transfert et la diffusion des techniques se sont en particulier avérés essentiels pour renforcer la capacité d'innovation des PME mais aussi pour stimuler la création d'un marché local et international pour leurs produits et, par voie de conséquence, pour les services d'appui au développement des entreprises. Le transfert et la diffusion des techniques à eux seuls ne permettront pas aux entreprises locales d'entretenir un processus d'évolution continue car il est extrêmement coûteux et risqué d'acquérir une technologie, en particulier dans les pays en développement. Il est essentiel de créer la capacité locale et de stimuler les synergies qui soutiennent l'innovation dans le secteur des PME. Ce processus peut aussi être facilité par la création de centres technologiques chargés du travail de développement à partir des résultats de la recherche fondamentale produits par les universités, les programmes de promotion des entreprises, les mesures d'encouragement de l'État à l'innovation, les fonds de capital-risque pour les entreprises de haute technologie et les établissements de recherche et de formation spécialisées au niveau sectoriel.

48. Les gouvernements doivent aussi améliorer l'infrastructure technologique, en particulier les télécommunications, si les PME doivent profiter des perspectives ouvertes par les techniques de l'information et des communications. D'après des données récentes sur le raccordement à l'Internet, la diffusion des techniques d'information et de communication dans

les pays en développement a manifestement besoin d'un appui solide de l'État. Ce rôle est particulièrement important dans les quatre domaines suivants :

- C une politique de concurrence (encourager une concurrence ouverte dans les services de télécommunications de base et l'accès à l'Internet);
- C la formation (offrir des possibilités aux ressortissants de recevoir une formation professionnelle dans les entreprises qui pratiquent déjà le commerce électronique);
- C l'apparition d'une culture locale du commerce électronique (réinventer et adapter les caractéristiques et les règles du commerce électronique au lieu de les importer afin qu'elles soient véritablement adaptées aux besoins des PME locales);
- C la création de "cercles de confiance" intersectoriels (auxquels participent tous les acteurs qui soutiennent le commerce - exportateurs, importateurs, banques, compagnies d'assurance, douanes, sociétés de transport, fournisseurs de services de télécommunication, organismes chargés de faciliter les échanges et chambres de commerce - dans des "cercles de confiance" locaux, à condition que la confiance devienne un élément essentiel du succès lorsque les relations commerciales et les engagements contractuels ont été informatisés).

49. Enfin, il reste beaucoup à faire pour accroître les courants de financement vers les PME et remédier aux difficultés traditionnelles inhérentes (surtout les coûts élevés des opérations et le manque de garanties). En effet, dans la plupart des pays en développement, le manque d'informations sur les PME entrave les efforts des institutions financières de développement pour évaluer les possibilités d'investissement et les besoins financiers. L'absence d'informations comptables rend en outre difficile l'évaluation du potentiel et des risques des PME aussi bien pour les prêts que pour les investissements. Il leur est également difficile de trouver des capitaux sur les marchés des valeurs mobilières, en particulier les fonds de capitaux à risque, en raison du manque d'informations financières et de traces de leurs antécédents.

50. Parmi les mesures qui pourraient améliorer l'accès des PME à un financement :

- C une collecte, une analyse et une diffusion efficaces de l'information;
- C des divulgations financières normalisées;
- C un classement des PME;
- C une adaptation des besoins aux instruments financiers;
- C la présence de marchés des capitaux locaux actifs;
- C une masse critique d'entrepreneurs qui pourraient produire une rentabilité suffisante pour un fonds de capitaux à risque.

Notes

1/ J. Dawson (1997).

2/ Si l'existence de groupes d'entreprises s'explique le plus souvent par le fait que les PME opérant dans le même sous-secteur ou dans des sous-secteurs voisins ont spontanément tendance à s'installer à proximité les unes des autres, on observe aussi des efforts délibérés pour créer des pépinières d'entreprises techniques ou des parcs industriels - regroupement de petites sociétés naissantes faisant appel en général aux technologies de pointe. Souvent situés non loin d'universités ou d'instituts de recherche, ceux-ci bénéficient de l'aide et des conseils techniques des membres du corps enseignant ainsi que, plus concrètement, de services d'appui administratif et ont, dans bien des cas, la possibilité d'avoir des échanges avec d'autres entreprises à vocation scientifique ou technique. Apparu d'abord aux États-Unis et en Europe occidentale, le phénomène des pépinières d'entreprises et des parcs industriels est en train de gagner l'Asie du Sud-Est, l'Amérique latine et quelques pays en transition. À condition d'obtenir l'aide voulue sous la forme d'une assistance technique, d'avoir accès à des fonds de capital risque et de bénéficier d'un environnement propice, un certain nombre d'entrepreneurs ayant les qualifications scientifiques et techniques requises peuvent réussir à mettre sur pied des PME qui produiront des biens de haute technicité.

3/ Dans un certain nombre de pays d'Amérique latine, des centres d'aide au développement des entreprises ont été mis sur pied dans différentes agglomérations avec le concours de la Banque interaméricaine de développement. Ces centres versent des subventions pour couvrir les dépenses liées à la prestation des services de consultants. À mesure que le programme avance, la part des dépenses financée grâce aux subventions versées par les donateurs et les gouvernements diminue. Dès le départ, l'entreprise qui bénéficie des services d'un consultant doit prendre à sa charge une partie des honoraires perçus par celui-ci. Pour sa part, le Centre dresse la liste des consultants agréés parmi lesquels l'entreprise qui sollicite une assistance peut ensuite faire son choix. Il est généralement admis que les consultants figurant sur la liste remplissent les conditions voulues en ce qui concerne aussi bien la formation que les méthodes de travail et pratiquent des tarifs raisonnables.

4/ *L'utilisation de bons*, financés aux moyens de fonds publics et de contributions versées par des donateurs extérieurs, pour couvrir une partie (généralement la moitié mais quelquefois plus) des dépenses liées au programme de formation est une solution qui a suscité beaucoup d'intérêt dernièrement. Ces bons sont distribués de façon sélective à ceux qui acceptent de verser une contribution en contrepartie et qui ont le profil voulu et sont jugés suffisamment motivés. Il a été envisagé d'étendre la pratique des bons, qui n'ont en fait été utilisés que dans un petit nombre de cas, aux services consultatifs.

5/ L. Goldmark (1998).

6/ Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite entreprise (1997). Depuis 1995, le Comité est particulièrement actif dans le domaine des services d'aide aux entreprises et a été à l'origine de plusieurs

conférences et rapports sur le sujet. Pour rédiger le chapitre premier du présent document, le secrétariat s'est largement inspiré de la communication de Jacob Levitsky à la Conférence internationale sur la "construction d'une industrie des services d'aide aux entreprises moderne et efficace" (Rio de Janeiro, 2-5 mars 1999) et des débats qui ont eu lieu à cette l'occasion.

7/ CNUCED (1995), *Science and Technology in the new global environment: implications for developing countries* (UNCTAD/DST/8).

8/ Voir aussi CNUCED (1997), *An Overview of activities in the Area of inter-firm cooperation: a progress report* (UNCTAD/ITE/EDS/2); CNUCED (1998), *Questions, mesures et programmes concernant les partenariats interentreprises* (TD/B/COM.3/EM.4/2); CNUCED (1996), *Exchanging experiences of technology partnership: the Helsinki meeting of experts* (UNCTAD/DST/15).

9/ Voir CNUCED, *World Investment Report 1996* (sur les biotechnologies) et 1998 (sur les technologies de l'information); et L. Alcorta et al. (1998) sur la collaboration technologique entre entreprises de la région du Mercosur.

10/ Pour une analyse détaillée de la nature et du fonctionnement des réseaux de recherche Nord-Sud, voir R.J. Engelhard et Louk Box (à paraître), *"Making North-South Research Networks Work"*, CNUCED, Commission de la science et de la technique au service du développement.

11/ L. Mytelka et T. Tesfachew (1998).

12/ Pour cette partie du document, on a emprunté à des travaux antérieurs de la CNUCED dans le domaine des TIT notamment : UNCTAD (1995), *Information technology for development - ATAS X Bulletin* (UNCTAD/DST/10); UNCTAD (1993), *Information technology and international competitiveness: the case of construction services in industry* (UNCTAD/ITD/TEC/6) ainsi qu'aux travaux effectués dans le cadre de la Commission des sciences et des techniques pour le développement, notamment le rapport du Groupe de travail sur les TIT au service du développement (E/CN.16/1997/4, 1997) et *Knowledge Societies: Information Technology for Sustainable Development*, publication pour et sur l'Organisation des Nations Unies, Oxford University Press, 1998.

13/ On trouvera des données supplémentaires sur les possibilités de connexion à Internet et son utilisation dans les pays en développement dans le document de la CNUCED (1998) "Questions de fond concernant l'accès au moyen de participer au commerce électronique" (TD/B/COM.3/16).

14/ CNUCED (1995) "Issues concerning SMEs' access to finance".

15/ Gallardo, Joselito. (1997) "Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises".

16/ Carter, Lawrence W. et al. (1996) "Investment Funds in Emerging Markets."

17/ Agence des États-Unis pour le développement international (USAID).  
(Août 1996) "The Venture Capital Mirage: Assessing USAID Experience with  
Equity Investment".

18/ Banque mondiale (1989) "World Development Report 1989".

19/ Asian Development Bank (1997) "Microenterprise Development: Not By  
Credit Alone".

## RÉFÉRENCES

Alcorta L., Plonski G., Rimoli C. (1998) "The experience of technological collaborations by Mercosur companies", the United Nations University, Intech.

Asia-Pacific Economic Cooperation. (Novembre 1994) "The APEC Survey on Small and Medium Enterprises", Chinese Taipei.

Carter, Lawrence W. et al. (1996) "Investment Funds in Emerging Markets", Executive Summary, Lessons of Experience #2, International Finance Corporation, Washington, DC.

Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite entreprise (1997) "Business Development Services for SMEs: Preliminary Guidelines for Donor-Funded Interventions", World Bank, Washington, DC.

Dawson, Jonathan. (1997) "Beyond Credit - The Emergence of High-impact, Cost-Effective Business Development Services", *Small Enterprise Development*, vol. 8, No. 3.

Gallardo, Joselito. (1997) "Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises", Policy Research Working Paper Series, World Bank, Washington, DC.

Gibson, Alan. (1997) "Business Development Services: Core Principles and Future Challenges", *Small Enterprise Development*, vol. 8, No. 3.

Goldmark, Lara. (1998) "Sorting Out the truth: the Financial Viability of Business Development Services", International Conference on Building a Modern and Effective BDS Industry, Rio de Janeiro, 3-5 March 1999.

Inter-American Development Bank. (1995) "Enterprise Development Strategy: Small- and Medium-Sized Enterprises".

Levitsky, Jacob. (1995) "Support Systems for SMEs in Developing Countries: A Review", UNIDO Discussion Paper.

Levitsky, Jacob (1997) "Credit Guarantee Schemes for SMEs - an International Review", *Small Enterprise Development*, vol. 8, No. 2.

Mytelka L., Tesfachew T. (1998) "The role of policy in promoting enterprise learning during easy industrialization: lessons for African countries", UNCTAD, Geneva.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (1995) "Best Practice Policies for Small- and Medium-Sized Enterprises", Paris.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (1997) "Globalisation and Small- and Medium-Sized Enterprises", Paris.

Puente T., Jesus, with Juan Llisterri and Jorge Rivas. (1998) "Inter-American Development Bank Group Activities Supporting Small and Medium Sized Enterprises (1990-1998)", Inter-American Development Bank.

Sagari, Silvia B., with Gabriela Guidotti. (1992) "Venture Capital: Lessons from the Developed World for the Developing Markets", Discussion Paper No. 13, International Finance Corporation, Washington, DC.

CNUCED. (1995) "Questions relatives à l'accès des petites et moyennes entreprises aux moyens de financement", Groupe de travail spécial sur le rôle des entreprises dans le développement. TD/B/WG.7/6.

CNUCED. (1998) "Incidences des conditions économiques de l'après-Cycle d'Uruguay sur le développement des entreprises, et questions concernant la coopération, les groupements et les réseaux interentreprises : conclusions", Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement. TD/B/COM.3/L.9.

United States Agency for International Development. (1996) "The Venture Capital Mirage: Assessing USAID Experience with Equity Investment", USAID Program Operations and Assessment Report No. 17, Center for Development Information and Evaluation.

-----