



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

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/26  
TD/B/COM.3/EM.7/3  
26 juillet 1999

FRANÇAIS  
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT  
Commission des entreprises, de la facilitation  
du commerce et du développement

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LA QUESTION DE SERVICES FINANCIERS  
ET NON FINANCIERS DURABLES POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PME**

Tenue au Palais des Nations, Genève,  
du 2 au 4 juin 1999

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
I. Conclusions concertées et recommandations . . . . .	2
II. Résumé du Président . . . . .	5
III. Questions d'organisation . . . . .	21
Annexe	
Participation . . . . .	23

## I. CONCLUSIONS CONCERTÉES ET RECOMMANDATIONS

### A. SERVICES FINANCIERS

La Réunion d'experts,

1. Reconnaissant que les institutions financières hésitent à fournir des services aux petites et moyennes entreprises (PME) pour différentes raisons dont un risque et des coûts de transaction élevés, le manque de personnel expérimenté et une préférence pour des clients de plus grande envergure et plus rentables;
2. Reconnaissant que la fourniture de services financiers doit être étroitement associée à la fourniture de services d'aide aux entreprises permettant d'améliorer à la fois la viabilité des PME et leur capacité de rembourser leurs prêts, ainsi que de réduire les coûts de transaction associés à ces prêts;
3. Consciente de ce que l'accès au financement conditionne la création et la croissance des PME ainsi que leur capacité de s'engager dans le processus continu d'innovations nécessaire pour soutenir la concurrence économique nationale et mondiale;
4. Notant qu'aux besoins financiers des PME doivent correspondre des instruments et des programmes financiers appropriés;
5. Notant en outre l'absence d'instruments normalisés permettant aux banques et aux marchés boursiers d'identifier et d'évaluer les résultats des PME;

Demande

#### **aux gouvernements et à la communauté internationale :**

1. De renforcer la capacité de leurs institutions financières de desservir tous les clients solvables, y compris les PME. Ils devraient envisager d'assouplir les prescriptions réglementaires, le cas échéant, pour permettre aux banques de mieux desservir les PME. Ils devraient également encourager des pratiques novatrices lorsque cela est possible, telles que les prêts collectifs et des mécanismes comme la responsabilisation collective, l'établissement d'un lien entre épargne et crédit et la possibilité d'un crédit permanent;
2. D'envisager d'autres mécanismes novateurs, tels que des mécanismes de garantie du crédit, des systèmes de cotation du risque des entreprises et des systèmes d'instruction des dossiers de demande de crédit sur la base de notations, qui permettraient de réduire les coûts de transaction, et des mécanismes de crédit-bail, qui permettraient de diminuer les besoins en dépenses d'investissement des PME. Là où les marchés financiers s'y prêtent, il conviendrait d'étudier la possibilité de titriser les portefeuilles de prêts aux PME, ce qui aurait pour avantage d'accroître le volume de fonds pouvant être prêtés à ces entreprises;

3. D'éviter de recourir à des mécanismes de subvention non viables, qui risqueraient de perturber les marchés financiers;

4. D'inviter les établissements de prêt à trouver un équilibre prudent entre les fonds apportés par une PME et les capitaux prêtés pour couvrir le coût du projet de l'entreprise, afin à la fois d'accroître l'engagement personnel du chef d'entreprise et de réduire le fardeau du service de la dette;

5. D'encourager et de faciliter la modernisation et la diversification du secteur financier local en vue de promouvoir la création, la mobilisation et l'utilisation efficace de l'épargne nationale en faveur des PME;

**à la CNUCED :**

6. D'identifier et de promouvoir des approches novatrices, notamment celles auxquelles ont recours des institutions de microcrédit, qui pourraient être utilisées par les grandes institutions financières pour réduire les risques et les coûts de transaction liés aux prêts aux PME, et de faire rapport à la Commission aussitôt que possible;

7. De poursuivre ses travaux sur des recommandations relatives à un système comptable qui permettrait aux PME de produire une information financière et commerciale transparente, fiable et normalisée pouvant être utilisée pour l'évaluation du crédit et de la solvabilité, ainsi qu'à des fins de gestion interne, et de faire rapport à la Commission aussitôt que possible;

8. D'identifier et de tester des moyens d'appliquer des mécanismes de crédit, de crédit-bail, de financement sur fonds propres et de financement de capital-risque à des PME solvables ayant fait l'objet d'un système de présélection et de renforcement des capacités tel que le programme EMPRETEC ou qui ont été identifiées par des institutions de microfinancement, selon que les ressources extrabudgétaires le permettent;

9. D'identifier et de tester des services novateurs pouvant être adaptés et appliqués aux PME, en collaboration avec des institutions de microfinancement et autres institutions et en étroite coopération avec des services locaux d'aide aux entreprises, selon que les ressources extrabudgétaires le permettent. La CNUCED devrait établir à l'intention de la Commission un rapport circonstancié sur ces activités.

**B. SERVICES NON FINANCIERS**

La Réunion d'experts,

1. Reconnaissant que les PME ont un rôle essentiel à jouer dans la production et la répartition du revenu, la création d'emplois, la lutte contre la pauvreté, le développement communautaire, ainsi que dans l'intégration efficace des pays en développement, en particulier des pays les moins avancés (PMA), dans l'économie mondiale;

2. Consciente de ce que de nombreuses PME sont incapables d'apporter leur pleine contribution potentielle faute d'accès aux marchés, au financement, à la technologie et aux compétences commerciales;

3. Notant que des services d'aide aux entreprises effectifs et efficaces peuvent aider les PME à surmonter ces problèmes d'accès, et que le développement de tels services peut être encouragé dans le cadre d'un dialogue et d'accords de coopération entre secteur public et secteur privé, dans des conditions de transparence et selon des stratégies commerciales;

Demande

**aux gouvernements et à la communauté internationale :**

1. D'adopter, de faire connaître et d'adapter aux conditions locales les principes suivants de bonne pratique lorsqu'ils encouragent la fourniture de services d'aide aux entreprises, l'amélioration de la productivité, la mobilisation et l'utilisation efficace de l'épargne locale.

2. Les services d'aide aux entreprises devraient :

a) Répondre à la demande exprimée et être décentralisés en étant assurés, lorsque cela est possible, par ceux qui sont proches des besoins des clients; ils devraient également être conçus expressément pour les groupes visés et en fonction du contexte local;

b) Être ciblés, stratégiques et être fournis si possible à titre collectif, mais aussi à titre individuel lorsque l'environnement commercial, la taille des entreprises considérées et les conditions locales le permettent;

c) S'inscrire dans une optique de marché et de gestion commerciale;

d) Viser à un recouvrement progressif des coûts;

e) Relever d'une stratégie bien établie visant à parvenir à l'autonomie financière dans des délais raisonnables.

3. Les gouvernements qui réorientent actuellement leur approche pour répondre davantage à la demande exprimée sont invités à envisager :

a) De se concentrer sur les fonctions essentielles de l'État (par exemple, santé, éducation, loi et ordre public, formation de base, infrastructure et réseaux d'information) pour créer des conditions commerciales favorables aux PME;

b) De faciliter les services aux entreprises, plutôt que de les assurer eux-mêmes directement, et d'élargir le marché des capacités locales;

c) D'éviter toute distorsion du marché des services aux entreprises locales;

d) De veiller à fixer des normes de qualité et des normes éthiques pour les fournisseurs de services aux entreprises;

e) De créer un environnement encourageant les entreprises à renforcer leurs capacités pour l'utilisation, l'adaptation et le développement de la technologie et encourageant l'appui à la recherche-développement et aux services techniques.

4. Les gouvernements et la communauté internationale devraient encourager les fournisseurs de services aux entreprises à envisager des stratégies telles que des mécanismes de subventionnement croisé, la diversification des produits et des clients, et un élargissement de leur éventail d'activités lucratives, afin de limiter le risque que la priorité soit accordée aux clients les plus profitables, au détriment des PME dirigées par des chefs d'entreprise souvent considérés comme "défavorisés" (par exemple, femmes chefs d'entreprise, jeunes entrepreneurs et entrepreneurs ruraux).

**à la CNUCED :**

5. De contribuer à l'efficacité des fournisseurs de services aux entreprises en mettant au point des indicateurs leur permettant de mesurer la performance de leurs activités du point de vue de la portée, de l'audience touchée, de l'impact, du recouvrement des coûts et de la viabilité, et de faire rapport à la Commission aussitôt que possible.

6. D'identifier, à partir d'études de cas, les moyens de faire des services liés à la technologie un instrument efficace au service du développement des PME, et d'identifier les services d'aide aux entreprises qui pourraient contribuer à la modernisation industrielle des groupements d'entreprises.

## **II. RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT**

1. En ouvrant la Réunion, le **Secrétaire général adjoint de la CNUCED** a rappelé la grande contribution apportée par les petites et moyennes entreprises (PME) à la création de revenus et d'emplois et à la réduction de la pauvreté. Or, de nombreuses PME n'ont pas pu donner la pleine mesure de leurs capacités du fait de l'existence de diverses contraintes et de divers obstacles, notamment l'insuffisance de l'accès qui leur est ouvert aux marchés, au crédit, aux technologies et à d'autres activités et services d'aide aux entreprises et de création de nouvelles capacités. Les problèmes d'"accès traditionnel" se sont trouvés aggravés par la mondialisation et la libéralisation : la production est de plus en plus tributaire du savoir et la concurrence s'appuie à la fois sur l'innovation continue et sur les prix. C'est pourquoi, les entrepreneurs qui espèrent devenir concurrentiels dans le contexte économique mondial doivent passer maître dans l'art de concevoir, connaître à fond l'état du marché et les technologies et faire preuve d'innovation en permanence.

2. Par contre, de nombreux pays en développement se sont toutefois efforcés de leur mieux de trouver les moyens d'aider utilement l'ensemble de leurs PME à surmonter ces difficultés d'"accès". Dans ce contexte, il est

universellement admis que des services adéquats d'aide aux entreprises pourraient sans nul doute renforcer la compétitivité des PME. La Réunion d'experts devrait donc concentrer ses efforts sur la recherche des meilleurs moyens d'offrir ces services aux PME. La Réunion fait suite à la Conférence sur l'établissement de services modernes et efficaces d'aide aux entreprises qui a eu lieu à Rio de Janeiro, en mars 1999, sous le patronage de la Banque interaméricaine de développement, de la Banque mondiale, de l'Organisation internationale du Travail (OIT) et du Comité d'organismes donateurs pour le développement des PME. Les idées émises au cours de la Conférence de Rio et les conclusions qui en ont découlé ont inspiré la note thématique de la CNUCED sur la fourniture de services financiers et non financiers durables pour le développement des PME.

3. La Réunion d'experts est le fruit d'une collaboration étroite entre deux divisions de la CNUCED : la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises, et la Division de l'infrastructure des services pour le développement et de l'efficacité commerciale.

4. La **Directrice de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises** a mis en relief la contribution inestimable que les services d'aide aux entreprises pourraient apporter aux PME, et cela en particulier parce que les pratiques qui, il y a peu, étaient encore les meilleures ne conviendront plus pour répondre aux défis qui résultent du nouvel environnement mondialisé dans lequel s'exerce aujourd'hui la concurrence. Désormais, les PME se trouvent absolument obligées d'être novatrices en permanence, ce qui nécessite bien plus de ressources internes et extérieures, de contacts, de partenariats et de moyens de pression que ceux dont elles disposent ou auxquels elles peuvent accéder à l'heure actuelle.

5. La Réunion d'experts devait examiner plusieurs questions en rapport avec les services d'aide aux entreprises, notamment les moyens de déterminer les prestataires de services les plus efficaces et la façon d'en évaluer les résultats, la politique de subvention appropriée pour ces services et les moyens de garantir que les clients "marginiaux", par exemple les jeunes entrepreneurs, les entrepreneurs ruraux ou les femmes chefs d'entreprise, recevront un soutien approprié pour mener à bien leurs activités. Les difficultés que les PME éprouvent pour bénéficier de services financiers tiennent notamment aux risques perçus comme importants pour les prêteurs, aux coûts élevés de transaction imputables à l'absence de méthodes efficaces d'évaluation des risques, au manque d'informations adéquates telles que les pièces comptables et autres documents financiers à fournir par les PME, et enfin à la préférence des prêteurs pour les emprunteurs qui sont de grandes sociétés.

6. Il était important que la Réunion produise des recommandations concrètes, s'agissant en particulier des principes de bonne pratique à appliquer par les prestataires de services aux entreprises et des indicateurs de résultats à expérimenter et à utiliser, des mesures à appliquer pour éviter l'exclusion des clients marginaux et des bonnes pratiques de financement des PME, enfin de l'action que la CNUCED pourrait exercer à l'avenir dans ce domaine.

7. À l'ouverture de la première séance informelle, deux spécialistes ont exposé comment les PME pouvaient accroître leur compétitivité sur les marchés locaux et mondiaux avec le concours des services d'aide aux entreprises. Plusieurs questions ont été considérées, notamment i) les besoins réels des PME et les moyens d'y répondre efficacement; ii) la question de savoir si les organismes publics devaient fournir directement des services ou bien apporter indirectement leur soutien par le biais de structures d'appui locales; et iii) les moyens d'appliquer au mieux les principes de subsidiarité et de durabilité.

#### **Services d'aide aux entreprises**

8. Un expert a exposé les principes de bonne pratique pour la prestation de services d'aide aux entreprises, qui avaient été mis au point par le Comité d'organismes donateurs pour le développement des PME. Ces principes, qui s'inscrivent dorénavant dans un cadre commun aux organismes donateurs et organismes publics qui s'emploient actuellement à apporter des services d'aide aux entreprises, ont été définis comme suit :

a) Les services d'aide aux entreprises doivent s'inscrire dans une logique de gestion commerciale et répondre à la demande exprimée. Cela revient à dire en premier lieu que prestataires et clients doivent établir entre eux une relation contractuelle (et non caritative), en second lieu qu'il importe d'identifier les prestataires appropriés (c'est-à-dire ceux dont les structures, mentalités, etc., répondent directement aux besoins de leurs clients), d'associer le type souhaitable de client et de suivre des démarches qui garantissent le prix et le développement des produits dans des conditions concurrentielles, et en troisième lieu qu'il est nécessaire d'avoir ou d'adopter les systèmes de contrôle qui conviennent;

b) Le prestataire de services d'aide aux entreprises doit avoir explicitement comme stratégie d'assurer la durabilité des services, par exemple en se montrant précis dans la vision qu'il propose pour le long terme. Les prestataires de services, l'État et les donateurs ont besoin d'avoir des objectifs bien définis. Le volume des subventions ou encore le degré de durabilité peuvent varier beaucoup d'un pays à l'autre selon l'aide apportée par l'État aux PME et l'assistance offerte par les donateurs;

c) Les services d'aide aux entreprises doivent être ciblés et fournis si possible à titre collectif plutôt qu'individuel. Toutefois, à certaines étapes critiques de leur développement, les PME peuvent avoir besoin de services plus individualisés et taillés sur mesure. Le volume des subventions et la durabilité doivent être déterminés en fonction d'une perception stratégique et d'une analyse approfondie des points forts des fournisseurs locaux, des caractéristiques du groupe cible et des entreprises avec lesquelles constituer des réseaux appropriés afin de ne pas faire double emploi avec des initiatives déjà en cours, notamment;

d) Les services d'aide aux entreprises doivent se fonder sur la participation et mettre à profit le sentiment d'être impliqués et les étroites relations entre leurs fournisseurs et les PME qui en sont clients. Comme la propriété du capital est un trait caractéristique des PME, elle devrait l'être également pour les prestataires de services d'aide aux entreprises afin qu'ils puissent mieux comprendre les besoins de leurs clients;

e) Les services d'aide aux entreprises doivent intensifier les actions de prospection, s'agissant notamment d'atteindre un plus grand nombre de PME ainsi que de faciliter et d'encourager l'apprentissage "naturel" (c'est-à-dire par contact avec d'autres entreprises et non auprès d'un consultant);

f) La prestation de services d'aide aux entreprises doit être conforme au principe de subsidiarité, qui permet de répartir les tâches de façon optimale en fonction des compétences de chacun et suppose une vision critique du rôle envisagé de l'État (ce rôle correspond-il avec ce que l'État devrait faire ?).

9. Le rôle de l'État et son aptitude à promouvoir des services d'aide aux entreprises varient beaucoup d'un pays à l'autre. Cela dit, l'une de ses fonctions essentielles doit être d'assurer l'existence d'un certain nombre d'éléments décisifs du tableau d'ensemble, tels que le maintien de la stabilité macroéconomique, le respect des lois et règlements (y compris ceux concernant les droits de propriété) et la mise en place des infrastructures et services fondamentaux (services publics, santé, éducation, recherche et développement, formation, facilitation des achats, diffusion de l'information, normalisation, etc., par exemple). Sans cela, la prestation de services d'aide aux PME ne pourra ni déployer tous ses effets, ni garantir à ces entreprises une grande viabilité. De façon générale, les gouvernements doivent donc faciliter la prestation de services d'aide aux entreprises plutôt que les fournir eux-mêmes directement, accélérer le développement des marchés plutôt que de s'en remettre à un régime de subventions, éviter les interventions de nature à provoquer des distorsions et encourager le secteur privé à être le principal moteur de l'expansion des entreprises, de l'innovation et de la compétitivité.

10. Un autre expert a ensuite pris la parole pour souligner combien il était nécessaire de créer des services d'aide aux entreprises qui répondent à la demande du marché et aux besoins véritables des PME. Jusqu'à présent, les pouvoirs publics se sont surtout efforcés de mettre en place un grand nombre d'institutions et de fournisseurs de services d'aide aux entreprises en fonction de l'offre et de s'en remettre à de jeunes universitaires ou fonctionnaires de l'État pour la prestation des services. Cette façon de procéder s'est souvent révélée inefficace et la qualité des services dispensés laissait souvent à désirer ou ne correspondait pas aux besoins. Il existe une forte demande de services d'aide aux entreprises dans le domaine du transfert de technologie; or la plupart des services d'aide aux entreprises induits par l'offre n'ont pas réalisé grand-chose dans ce domaine. Par le passé, ce manque de résultats a surtout été dû à la nature du personnel chargé de fournir ces services.

11. Les services d'aide aux entreprises pourraient être mieux dispensés et avoir plus d'impact s'ils étaient mieux ciblés, par exemple si le choix des clients et des PME bénéficiaires se faisait par secteur et non pas simplement d'après la dimension ou l'échelle des entreprises concernées. De surcroît, ceux qui s'adressent à des groupes au lieu d'être dispensés sur une base individuelle se révéleraient plus rentables et donc durables. L'un des problèmes qu'il faut alors résoudre tient au caractère confidentiel



des informations d'ordre commercial étant donné qu'un certain nombre d'entreprises qui font partie d'un groupe sectoriel donné pourraient se retrouver en tant que concurrents directs sur le marché.

12. Les gouvernements doivent donc faciliter l'apport de services d'aide aux entreprises plutôt que de les fournir directement eux-mêmes, mais il faut également les encourager à faire appel autant que faire se peut aux fournisseurs de ces services qui existent ou pourront apparaître sur le marché, par exemple les consultants professionnels, le personnel des universités, voire même celui de grandes entreprises, ou encore aux réseaux ou associations professionnelles disponibles, les chambres de commerce et d'industrie et autres groupements sectoriels, par exemple.

13. Il importe de considérer à la fois les objectifs initiaux des services d'aide aux entreprises et leurs retombées sur l'ensemble de l'économie, par exemple sur l'emploi, la production et le commerce d'exportation. Le recouvrement des coûts et la durabilité pourraient être des indicateurs importants; cependant, il est très fréquent que les pouvoirs publics accordent de fortes subventions, même dans les pays industrialisés. L'intervenant a ensuite indiqué les possibilités d'utiliser des services d'aide aux entreprises - en particulier ceux que peuvent offrir de gros clients à des clients de moindre envergure ou ceux financés par les commissions perçues pour des services plus viables (par exemple des conseils sur des questions touchant au droit, à la comptabilité, au marketing et à la technologie) afin de subventionner indirectement la prestation des services moins rémunérateurs, par exemple les services de formation et les services consultatifs ainsi que d'autres activités de renforcement des capacités.

14. Le débat qui a suivi a donné lieu à de vastes échanges de vues sur les rôles respectifs et relatifs des pouvoirs publics et du secteur privé dans les services d'aide aux entreprises. En particulier, de nombreux experts ont remis en cause le caractère limité du rôle des pouvoirs publics - s'il consiste uniquement, comme cela a été suggéré, à faciliter le développement et l'activité des fournisseurs commerciaux de services d'aide aux entreprises. Les pouvoirs publics doivent prendre un certain nombre de décisions capitales ainsi que de mener des négociations officielles qui ont une incidence sur les différents secteurs de l'économie et les prestataires de services, y compris d'aide aux entreprises; à ce titre, ils ne peuvent pas se contenter de faciliter la prestation des services existants d'aide aux entreprises. Un autre expert a rappelé avec insistance que les pouvoirs publics jouaient un rôle important en tant que prestataire direct de services d'aide aux entreprises là où il n'en existait pas sur le plan commercial, ce qui est le cas dans de nombreux pays africains et certains pays en transition. Il a été signalé que les PME avaient ensemble une importance politique et que le marché souffrait de diverses imperfections. Ces réalités politiques, économiques et structurelles obligeaient les pouvoirs publics à intervenir, y compris en aidant directement les entreprises, mais amenaient à penser que la transition entre les services d'aide aux entreprises induits par l'offre et ceux induits par la demande pouvait être progressive.

15. D'autres experts ont mis en lumière le travail de facilitation dévolu aux pouvoirs publics. En Thaïlande, par exemple, une législation a été adoptée pour la promotion des PME et l'on s'efforce de coordonner les plans d'action pour favoriser leur développement. Les prestataires existants ou potentiels de services d'aide aux entreprises dans le secteur privé seraient invités à faire partie d'un comité de promotion des PME et à déterminer le type de prestations dont elles ont besoin. De plus, les pouvoirs publics créeraient un fonds de développement des PME à l'appui de toutes les activités, y compris la formation, réalisées au profit de ces entreprises. S'agissant de leur promotion, certains ont fait observer que le secteur privé pouvait fournir bon nombre des prestations nécessaires pour répondre aux besoins très divers de ces entreprises. Toutefois, les prestataires appartenant à ce secteur ne sont pas tous dûment qualifiés et il conviendrait alors que les pouvoirs publics réglementent et contrôlent la qualité, les normes et les prix des services commerciaux d'aide aux entreprises. Un autre expert a fait état des bons résultats obtenus par le Gouvernement israélien en tant que prestataire (direct) de services d'aide aux entreprises au travers de son programme d'adaptation intensive destiné aux nouveaux immigrants ainsi que de la contribution apportée par la formation technique fournie par l'armée au développement des compétences professionnelles, de l'esprit d'entreprise et du travail en réseau.

16. La durabilité et le recouvrement des coûts devraient avoir moins d'importance en période de fléchissement de la conjoncture ou lorsque les marchés ne sont pas encore suffisamment développés; il faudrait alors que l'aide aux entreprises ait aussi des objectifs sociaux tels que la création d'emplois et la réduction de la pauvreté. De plus, la capacité de rémunérer les services variera probablement d'une PME à l'autre et selon la nature des prestations car c'est cette nature qui détermine la structure des coûts. Cela étant, chaque prestataire de service d'aide aux entreprises devra généralement avoir pour objectifs la durabilité et le recouvrement des coûts. Ces questions sont extrêmement importantes non seulement parce que les donateurs et les pouvoirs publics ne peuvent continuer à soutenir indéfiniment les services d'aide aux entreprises mais aussi parce que l'on a constaté à l'usage que celles-ci accordent plus de valeur à ce qu'elles ont payé et que les prestataires de services se trouvent alors obligés d'améliorer leurs prestations afin d'en justifier le prix.

17. Même si ces objectifs ne pouvaient être atteints que peu à peu et étape par étape dans les pays en développement, il n'en demeure pas moins important de fixer des objectifs de durabilité et de commencer progressivement à s'efforcer de les atteindre. Il est concevable qu'un certain nombre de services d'aide aux entreprises devront être subventionnés pendant longtemps. C'est pourquoi l'enjeu de la durabilité s'inscrit dans une vision d'avenir. Les différences de capacité financière offrent des possibilités de recoupement des subventions entre les PME qui ont les moyens de rémunérer les services et celles qui ne les ont pas. De plus, les prestataires d'aide aux entreprises pourraient envisager d'offrir des services sans but lucratif afin de permettre la subvention de services moins rentables mais indispensables et trop onéreux pour la majorité des PME.

18. Les spécialistes ont compris et réaffirmé que les pouvoirs publics pouvaient contribuer concrètement au développement des PME. En tout premier lieu, ils doivent tout mettre en oeuvre pour fournir les ressources et services essentiels. En second lieu, l'État aurait à définir les normes et la qualité des services commerciaux d'aide aux entreprises et à en contrôler le respect. À certaines étapes du développement et dans certains des pays les moins avancés (PMA), il serait nécessaire que l'État subventionne ces services, encore que l'aide ainsi apportée doive être soigneusement ciblée et progressivement réduite au bout d'un certain laps de temps. En troisième lieu, il pourrait être utile que les pouvoirs publics prennent directement en charge les services d'aide aux entreprises lorsqu'il s'agit de transfert de technologie et d'autres mesures de renforcement des capacités dans ce domaine, en particulier si ces mesures font appel à des établissements de recherche ou de formation.

19. Un certain nombre de services d'aide aux entreprises offerts en Occident se sont révélés utiles dans ce contexte; il s'agit en particulier de la création de parcs scientifiques/technologiques avec la participation active des universités et autres institutions du secteur tertiaire. Cela dit, la plupart des réalisations européennes en la matière, même si elles sont instructives, ne présenteraient qu'un intérêt limité pour les PMA et ne peuvent donc pas généralement être reproduites en bloc ou telles quelles. Certains programmes réalisés par l'Union européenne pour encourager les PME à innover se sont révélés très efficaces, et il pourrait être utile de s'en inspirer pour les pays en développement.

#### **Faciliter l'accès aux technologies**

20. Les deux orateurs qui ont pris la parole au cours de la deuxième séance informelle ont abordé la question des mécanismes et politiques de nature à faciliter cet accès, à améliorer les connaissances et à diffuser les innovations auprès des petites entreprises, en privilégiant les technologies de l'information. Les experts qui ont participé au débat ont notamment examiné les points suivants : i) politiques et mesures que les pouvoirs publics devraient adopter pour faciliter l'accès des PME aux technologies et au savoir-faire et pour encourager l'innovation; ii) compétences dont les PME des pays en développement ont besoin pour acquérir et exploiter des systèmes d'information et moyens de développer ces compétences; iii) comment les réseaux et les partenariats peuvent élargir l'accès des pays en développement à l'information.

21. Deux spécialistes ont présenté des cas bien précis de services d'aide aux entreprises fournis au Costa Rica, au Ghana et au Zimbabwe dans le but d'améliorer la compétitivité des PME et ont abordé des questions en rapport avec l'accès de ces entreprises aux technologies et au savoir-faire. Ils ont évoqué en particulier l'emploi des moyens de diagnostic mis au point par la Fondation pour le développement technologique et industriel (CODETI), au Costa Rica, pour établir des plans d'amélioration de la compétitivité, qui comportaient des actions précises à réaliser par chaque entreprise manufacturière pour améliorer ses compétences technologiques. L'un des volets importants de l'application de ces plans en a été le suivi, et notamment une analyse des indicateurs d'impact et une évaluation de la viabilité de l'entreprise.

22. Les actions menées au Ghana et au Zimbabwe par les centres de la CNUCED pour l'innovation et le développement des entreprises ont apporté la preuve que les prestataires locaux de services en matière de technique, de gestion et de crédit, y compris les associations professionnelles, devaient coopérer et agir ensemble. La collaboration et les relations réciproques qui s'établiraient ainsi ne manqueraient pas d'inciter les entreprises manufacturières à chercher en permanence à innover et à faire preuve de dynamisme dans le domaine technologique. Les centres s'efforcent tout particulièrement d'éviter les doubles emplois et s'emploient à mettre en réseau les divers prestataires de services en jouant le rôle d'intermédiaire.

23. Ils se sont également fixé comme objectif de parvenir à un recouvrement total des coûts en cinq ans, et ils ont commencé à cet effet par offrir d'emblée un diagnostic gratuit (établi notamment à l'aide des moyens de diagnostic mis au point par la CODETI) à leur groupe cible d'entreprises; par la suite, ils négocient des honoraires avec chacune des entreprises en fonction du diagnostic qui a été posé et des économies qu'elle devrait réaliser. Cette démarche s'est révélée fructueuse car elle a encouragé les entreprises à définir leurs problèmes et, avec le concours des centres, à trouver des solutions novatrices. Tout au long du déroulement de l'opération, les centres sont parvenus à faire la preuve de leur compétence auprès des entreprises et à en gagner la confiance, ce qui a facilité la négociation des honoraires. Le recouvrement des coûts devrait en principe devenir plus facile à mesure que les centres se constituent un portefeuille de clients satisfaits et acquièrent une solide réputation qui devrait leur permettre de commencer à facturer la totalité de leurs prestations. Les actions réalisées par les centres offrent un exemple utile de la façon de résoudre la question de savoir s'il faut ou non facturer les prestations, ainsi que celles du moment choisi et de la façon de procéder.

24. Ces actions montrent également les avantages et les inconvénients de l'approche sectorielle et de l'approche multisectorielle pour dispenser des services d'aide aux entreprises. Au Ghana par exemple, la cible était un secteur relativement étroit de travail du bois, tandis qu'au Zimbabwe l'objectif principal était d'aider les entreprises de divers secteurs. Il est clair maintenant que l'approche sectorielle présente beaucoup plus d'avantages, s'agissant en particulier des possibilités de recouvrement des coûts. Cela dit, cette approche ne serait pas la meilleure si le secteur retenu n'était pas dynamique.

25. La gestion en fonction des résultats et les indicateurs de performance constituent un sujet difficile et complexe à peine abordé par la Réunion. S'agissant de la mesure des résultats, il importe de déterminer ce qu'il faut mesurer. Les possibilités sont nombreuses : étendue, prospection, impact, recouvrement des coûts et durabilité. Le programme de la CODETI semble être davantage axé sur les questions d'impact et amène à se poser la question intéressante des indicateurs à utiliser. Le représentant du secrétariat a informé les experts qu'une conférence virtuelle sur la question de la mesure des résultats était en train de se dérouler et les a invités à prendre contact avec le secrétariat s'ils voulaient en connaître l'issue ou s'ils souhaitaient participer à une conférence de suivi organisée par le Comité des donateurs, qui aurait lieu à Hanoi au début de l'an 2000.

26. Quant à l'accès des PME aux technologies et au savoir-faire, l'idée a été émise qu'il existait deux moyens d'aborder le problème - le transfert de technologies des pays développés vers les pays en développement et l'accroissement des moyens locaux, la prépondérance étant donnée à l'échange de connaissances et d'informations entre pays se trouvant à des stades similaires de développement. Toutefois, les experts estiment généralement qu'il n'existe pas réellement de choix entre ces deux démarches. Il serait dépourvu de sens de se cristalliser sur l'importation de technologies étrangères dès lors que les entreprises locales n'ont peut-être pas la capacité d'absorption nécessaire pour les utiliser avec efficacité. C'est pourquoi le transfert de technologies venues de l'étranger doit aller de pair avec des initiatives visant à accroître les capacités technologiques indigènes. Les investissements directs étrangers ont une contribution importante à apporter au transfert de technologies vers les pays en développement et c'est pourquoi la question des encouragements à l'investissement et la protection de la propriété intellectuelle méritent qu'on leur accorde une attention minutieuse eu égard à la nécessité d'ouvrir aux PME un large accès aux technologies et au savoir-faire. Dans certains cas, des échanges compensés (troc) pourraient être envisagés jusqu'à un certain point à titre de complément aux formes traditionnelles d'investissement direct étranger. Cette formule a été, dans une certaine mesure, appliquée en Asie.

27. Chaque pays qui s'efforce de renforcer la compétitivité des PME doit évaluer ses propres besoins. Certains, par exemple, ont constaté que les technopoles étaient ce qui leur convenait le mieux tandis que d'autres optaient pour les pépinières d'entreprises. Quoi qu'il en soit, cette évaluation sur place est indispensable, faute de quoi aucun soutien de l'extérieur ne pourra produire l'effet voulu dans le laps de temps souhaité.

28. Les discussions ont également porté sur la contribution des donateurs au transfert de technologies et au renforcement des potentiels technologiques locaux. Les donateurs peuvent beaucoup contribuer à renforcer les potentiels locaux, mais il arriverait un moment où il serait nécessaire de réunir des capitaux privés pour commercialiser les technologies mises au point localement. Il vaudrait peut-être mieux que les pays essaient de perfectionner leurs industries en demandant à leurs propres entreprises de travailler sur place dans ce sens et de coopérer entre elles avant de solliciter une assistance technique de l'extérieur. Le Chili par exemple est devenu, en ne comptant que sur lui-même, l'un des grands protagonistes mondiaux sur les marchés du saumon et du vin.

29. Le secrétariat de la CNUCED a clos le débat par un exposé sur le commerce électronique qui est à la fois un enjeu et la source de nouveaux débouchés pour les PME des pays en développement. Les grands problèmes et difficultés rencontrés par les PME se situent au niveau de l'accès, du savoir-faire et de la confiance et, dans ce contexte, l'efficacité de la distribution, l'infrastructure des télécommunications et la politique de concurrence sont considérées comme des questions essentielles qui doivent retenir l'attention des décideurs.

30. La création d'un site sur le Web constitue pour les PME des pays en développement un autre grand obstacle. Certains participants se sont dits préoccupés par l'écart qui ne cesse de se creuser entre pays développés et pays en développement au niveau de l'aptitude des PME à prendre part au commerce électronique. Il faut d'abord, comme cela a été souligné, créer un état d'esprit favorable au commerce électronique dans les pays en développement. Il importera en particulier de remédier à l'absence de législation qui pourrait servir de cadre pour le commerce électronique, à la fois sur le plan mondial et au niveau national. La confiance dépend dans une large mesure des dispositifs de sécurité. Dans les pays où le commerce électronique est particulièrement avancé, les pouvoirs publics ont largement contribué à l'adoption de textes de loi et au développement d'échanges de vues sur la question. De plus, des organisations telles que l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et l'Union internationale des télécommunications (UIT) ont de toute évidence une contribution à apporter dans la réglementation internationale du commerce électronique. Des organismes tels que les banques et compagnies d'assurance sont aussi très présents dans ce commerce au travers des engagements qu'ils ont pris sur le plan financier ou en matière d'assurance; il serait donc concevable qu'ils interviennent dans ce domaine dès lors que l'absence persistante de réglementations réalistes est source de désordre.

31. La CNUCED a prévu une série d'ateliers nationaux et régionaux qui réuniront diverses parties prenantes afin de pouvoir comparer les réalisations et encourager des échanges de vues sur le commerce électronique dans les pays en développement, dans la perspective de la prochaine conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui aura lieu à Seattle vers la fin de 1999.

#### **Accès aux services financiers**

32. Le secrétariat a ouvert la troisième séance informelle en présentant les enjeux et perspectives du financement du développement des entreprises. L'accès à des capitaux au moment voulu et en quantités suffisantes demeure l'une des principales difficultés auxquelles se heurtent les microentreprises et les PME. Cet accès est difficile pour diverses raisons, notamment l'absence d'informations fiables sur la situation financière et les opérations commerciales de ces entreprises, diverses imperfections du marché financier qui tendent à favoriser les gros emprunteurs, l'imposition d'une forte prime de risque sur les emprunts des PME et, dans certains pays, les difficultés à se faire rembourser. Il y a bien longtemps que l'on s'efforce par une action concertée de résoudre ce problème mais les initiatives et programmes réalisés dans ce sens, en particulier par les fournisseurs de crédits, ont eu un effet et une incidence limités. Les crédits bonifiés, en particulier, se sont révélés coûteux et ont provoqué des distorsions sur les marchés financiers. Ils ont également empêché l'apparition d'acteurs commerciaux sur ces marchés et n'ont pas été d'un grand secours lorsque les femmes et les minorités ont voulu emprunter. Dans certains cas, les services d'aide aux entreprises ont largement contribué à garantir un soutien des banques et autres établissements financiers, lorsque des services appropriés d'appui technique et d'appui en matière de gestion ont été fournis de façon efficace, sélective et régulière aux PME qui les demandaient. De même, la participation de représentants

d'établissements financiers au conseil d'administration de prestataires d'aides non financières aux entreprises peut faciliter l'accès au crédit de certaines PME.

33. Les principaux enseignements tirés des microfinancements ont notamment fait apparaître qu'il fallait réaliser les programmes de crédit de façon pragmatique et non dans un esprit philanthropique. Les prêts collectifs et autres modalités ou pratiques novatrices en matière de prêt ont beaucoup contribué à abaisser le coût de la transaction tant pour le prêteur que pour l'emprunteur. Les taux d'impayés ont pu être réduits par les pressions exercées par le groupe, des promesses de poursuite ou de renouvellement du crédit et des ouvertures de crédits en fonction de l'épargne. Le financement des entreprises par du capital propre ou du capital-risque s'est trouvé sévèrement limité par le manque d'informations adéquates de la part des PME elles-mêmes et l'absence de systèmes normalisés de communication de données financières, par le sous-développement des marchés et établissements financiers locaux, et par l'absence de législation et réglementation.

#### **Enseignements tirés des microfinancements**

34. L'expérience de la K-Rep au Kenya a servi de toile de fond pour étudier les possibilités d'utiliser les microfinancements pour financer les PME. La K-Rep, qui avait été une organisation non gouvernementale (ONG) spécialisée dans le microfinancement, s'est récemment transformée en banque commerciale. Il lui a fallu élargir la gamme des services et produits financiers qu'elle pouvait offrir, étant donné que la base des dépôts s'était élargie, que les microentreprises qui avaient été ses clients étaient devenues des petites entreprises et qu'il fallait diversifier les portefeuilles de prêts pour répartir les risques.

35. Les bons résultats obtenus par la K-Rep dans ses prestations en faveur des microentreprises permettent de dégager plusieurs enseignements importants. Un certain nombre de techniques bien connues ont permis de réduire les risques et les coûts de transaction, à savoir :

- a) l'approche et les garanties collectives;
- b) la promesse d'accroître à la longue le montant des nouveaux prêts;
- c) l'abaissement des taux d'intérêt sur les prêts ultérieurs;
- d) l'utilisation de formules de notation simples;
- e) l'établissement d'un lien entre les décisions en matière de crédits et les services complémentaires d'aide aux entreprises; et
- f) la détermination de garanties en fonction de critères de performance plutôt que de ressources.

36. L'accès au crédit ne représente que l'une des nécessités des PME. En fait, les chefs d'entreprise qui ont bénéficié de services non financiers ont souvent obtenu de meilleurs résultats, qu'il s'agisse des remboursements

du prêt en temps voulu ou de l'expansion de leurs activités. Ces services non financiers consistaient notamment à renforcer les capacités de gestion et autres qualifications professionnelles. Le prêt collectif s'est révélé efficace pour les microentreprises parce qu'il simplifiait les démarches, réduisait le coût de transaction et s'assortissait d'une surveillance plus étroite et de remboursements dans les délais (éventuellement sous la pression exercée par l'entourage). Toutefois, cette démarche ne convenait pas véritablement pour les prêts relativement importants, pour lesquels il est nécessaire d'obtenir des garanties supplémentaires. La prestation de services aux PME fait apparaître un certain nombre de problèmes nouveaux auxquels il faudra trouver des solutions, par exemple la détermination de nouvelles formes de garanties et la nécessité d'adapter les prêts aux besoins des clients.

37. Les participants ont entendu un exposé des enseignements tirés d'un projet d'assistance technique pour le financement des PME en Guinée-Conakry. Les "3A Entreprises", créées en 1988, étaient issues de ce qui était à l'origine un projet d'assistance technique multilatérale/bilatérale soutenu par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et l'Office marocain du développement industriel. Ce projet a permis de fournir des services à la fois financiers et non financiers à un grand nombre de PME en leur ouvrant un accès à diverses sources de financement dont l'utilisation était assujettie à des conditions très différentes (par exemple, le chef d'entreprise potentiel devait avoir moins de 40 ans, être handicapé ou être une femme à la tête d'un ménage). Il n'en a pas moins fourni un soutien à quelque 900 gestionnaires ou projets, permis la création de plus de 2 000 emplois et contribué à faire évoluer les mentalités à l'égard de l'esprit d'entreprise en procurant une formation à plus de 300 cadres.

38. Au bout d'un certain temps, cependant, il a fallu aborder la question de l'institutionnalisation des services analogues à ceux fournis dans le cadre du projet. C'est ainsi qu'a été créée une entité indépendante, les 3A Entreprises, qui fonctionnait selon les règles du secteur privé tout en bénéficiant d'un certain appui des pouvoirs publics. Les 3A Entreprises établissait une distinction entre la mise à disposition de crédits à court terme au secteur privé et les prestations qui comportaient un risque (crédits d'investissement et services consultatifs gratuits). Son exemple montre que les pouvoirs publics, les organismes donateurs et les organisations de développement peuvent définir utilement des modalités précises pour la prestation aux PME de services financiers et de services non financiers, qui devront s'accompagner de modalités institutionnelles précises adaptées aux conditions particulières qui prévalent dans les pays concernés.

39. Le débat qui a suivi a mis en évidence la nécessité de mettre en place des services supplémentaires et de faire participer les banques aux services d'aide aux entreprises. La formule du groupe de pairs adoptée pour le financement des microentreprises pourrait être reprise pour celui des PME; la dimension de ces groupes serait alors déterminante. En Italie, par exemple, des organisations féminines et groupes de garanties de prêts ne comprenaient que 10 membres, afin qu'ils puissent se contacter régulièrement. À cet égard, la question s'est posée de savoir si les garanties offertes avaient force exécutoire. Le spécialiste a expliqué qu'au Kenya les garanties avaient force obligatoire et qu'elles pouvaient inclure des biens mobiliers.



### **Expériences et initiatives nationales**

40. Un expert a rappelé que les PME occupaient une place importante dans l'économie japonaise. Elles représentent 98,9 % de l'ensemble des entreprises et emploient 77,6 % de la population active. Le Gouvernement a pris conscience de la nécessité primordiale d'encourager les activités des PME et de passer d'une économie industrielle à une économie du savoir. Pour aider ces entreprises, il a pris plusieurs mesures financières et fiscales, notamment les suivantes :

- a) Octroi de subventions pour la recherche-développement;
- b) Cautionnement des prêts accordés par l'Association de garantie des crédits;
- c) Fonds de capital-risque pour les PME;
- d) Dégrèvements d'impôts pour les investissements;
- e) Octroi de crédits pour l'acquisition en crédit-bail de machines et matériel;
- f) Prêts pour la modernisation des équipements;
- g) Prêts à faible taux d'intérêt;
- h) Investissements par la Société d'investissement pour les petites entreprises;
- i) Allégements fiscaux pour les PME qui investissent sans faire appel aux structures officielles; et
- j) Allégements fiscaux pour les PME en cas de report des pertes.

Le Gouvernement n'a cependant pas apporté d'assistance directe aux PME.

41. Les experts ont donné un aperçu d'un ensemble de mesures financières directes ou indirectes ainsi que de divers arrangements institutionnels destinés à promouvoir les PME et à encourager la formation dans plusieurs pays en développement. En Turquie, par exemple, la valeur d'une petite entreprise se situe, par définition, aux environs de 2,5 millions de dollars; une telle entreprise emploie jusqu'à 50 salariés, contre 150 pour une entreprise de dimension moyenne. Cela dit, il n'existe pas de définition unique (universelle) des PME, ce qui est source de complications lorsqu'il s'agit de mettre en oeuvre des programmes d'aide financière et technique. Des taux d'intérêt peu élevés et des allégements fiscaux figurent parmi les mesures d'incitation pour la promotion des PME. Toutefois, le marché du capital-risque n'est pas encore bien établi en Turquie, et des aides publiques ainsi que des systèmes de crédit ont été conçus à l'intention des grandes industries et entreprises. L'un des grands problèmes des PME en matière de financement n'est pas le coût du crédit, mais les moyens d'y accéder. Dans certains pays, le Pakistan par exemple, c'est un ministère des PME qui est chargé de tout ce

qui concerne leur développement; dans d'autres pays, par contre, il existe des institutions financières ou non financières spécialisées pour servir et protéger leurs intérêts.

#### **Établissement d'un lien entre les instruments financiers et les besoins des PME**

42. La quatrième séance informelle était consacrée aux pratiques, méthodes et instruments qui sont de nature à améliorer la durabilité des services financiers pour le développement des PME. Le débat a porté sur deux questions : i) quelle contribution doivent apporter les pouvoirs publics, le secteur privé et les PME dans la mise en place de services financiers; et ii) comment canaliser en direction des PME les fonds propres du secteur privé.

43. Le premier orateur a souligné combien il importait que les PME puissent présenter des rapports financiers et pièces comptables standardisés pour obtenir des crédits. Il leur était beaucoup plus facile d'obtenir des prêts auprès des banques ou de s'assurer de la coopération d'autres partenaires si elles pouvaient fournir des informations financières transparentes et standardisées. Les banques et autres établissements de crédit se trouveraient mieux disposés à accorder des crédits aux PME si celles-ci leur fournissaient non seulement des indicateurs quantitatifs, mais aussi de nombreuses autres informations sur les caractéristiques de l'entreprise, notamment les qualifications des entrepreneurs, y compris leurs capacités de gestion et leur conception de la stratégie de l'entreprise. Le renforcement des capacités serait alors un point important, car la plupart des PME des pays en développement manquent souvent de personnel qualifié, en particulier de comptables, pour garantir la transparence dans leurs relations avec les banques et leurs partenaires commerciaux.

44. Un autre spécialiste a surtout parlé des systèmes de garantie et autres instruments financiers destinés à améliorer l'accès des PME au crédit. Les entrepreneurs ne devraient pas chercher à emprunter la totalité du capital, dont une certaine proportion, pouvant aller jusqu'à 25 % des ressources nécessaires, devrait être constituée par des capitaux propres. Le capital-risque pourrait être une source importante de financement. Cela dit, comme ceux qui le fournissent cherchent naturellement à en obtenir un rendement élevé, ces capitaux s'investissent généralement dans des entreprises de haute technicité. Une autre difficulté possible tient au fait qu'un fournisseur de capital-risque pourrait souhaiter participer activement à la gestion de l'entreprise. De surcroît, la liquidation du capital-risque pourrait menacer gravement la viabilité de l'entreprise. Lorsque les entreprises ne peuvent emprunter pour acquérir des biens d'équipement, le crédit-bail peut constituer une solution avantageuse. La possibilité d'utiliser cette option dépend beaucoup de la législation ainsi que des règles fiscales et comptables en vigueur. Il existe également des mécanismes de crédit-bail qui transfèrent progressivement la propriété des biens d'équipement à l'emprunteur.

45. Les mécanismes de garantie du crédit servent à assurer un partage des risques, étant donné que le prêteur sera indemnisé en totalité ou en partie en cas de défaillance de l'emprunteur. Ces systèmes n'ont pas la faveur des banques qui préfèrent exercer un contrôle direct sur le recouvrement des prêts. La plupart des organismes de garantie ont essayé, principalement par le biais des commissions prélevées, de financer tous leurs frais administratifs avec le revenu des fonds investis. Ces commissions varient habituellement de 1 à 4 % du montant du prêt, mais sont parfois calculées en fonction du montant de la garantie. De plus, l'organisation qui gère ce mécanisme peut obtenir un revenu en investissant une partie des fonds de garantie disponibles en actifs relativement liquides. Toutefois, il serait difficile à un garant, en début de transaction, de prévoir à l'avance l'importance du défaut de paiement probable pour ces investissements.

46. De façon générale, les mécanismes de garantie du crédit pourraient beaucoup contribuer à réduire les risques dans les pays où les défauts de remboursement sont fréquents. Ces mécanismes présentent un intérêt particulier lorsque les chefs d'entreprise ont des projets valables et viables mais ne peuvent donner les garanties exigées. Les mécanismes de garantie doivent être appréciés en fonction du supplément de prêts qu'ils permettent d'obtenir, c'est-à-dire que les PME qui peuvent présenter ces garanties peuvent obtenir un prêt beaucoup plus important, et celles qui ne pouvaient emprunter auparavant peuvent maintenant obtenir du crédit. On ne peut évaluer l'efficacité du mécanisme avec une certitude raisonnable que sur le long terme, par exemple au bout de cinq ans ou quelque.

47. On accuse souvent les mécanismes de garantie des crédits d'entraîner l'apparition de "risques moraux"; en d'autres termes, le fait même qu'ils existent tend à affaiblir chez l'emprunteur la volonté et la détermination de rembourser son emprunt et chez le prêteur celles de se faire rembourser. Une solution à ce problème pourrait être d'exiger de ceux qui obtiennent un crédit d'offrir toutes les garanties dont ils disposent, et cette garantie serait alors offerte à une banque pour la partie du prêt non garantie. De plus, l'établissement de prêt doit assumer une part du risque de défaillance impliqué dans un défaut de remboursement d'un emprunt et, à cet égard, les meilleures pratiques semblent indiquer que les prêteurs doivent supporter 25 à 40 % du risque et, en tout état de cause, au moins 20 %. Les banques se désintéressent souvent d'un mécanisme qui apporte une garantie de 50 % tout au plus car elles devront alors procéder à toutes les formalités pour obtenir les garanties destinées à couvrir leur part de risque. Cela dit, une chose est certaine : il est impossible de créer des mécanismes de garantie du crédit si le système financier est faible, les institutions inefficaces et le cadre juridique et réglementaire inadéquat, ou encore si un défaut de remboursement des dettes est considéré socialement avec indulgence.

48. Revenant sur les interventions des spécialistes, plusieurs experts ont déclaré que les pouvoirs publics devaient largement contribuer à faciliter l'accès des PME aux ressources financières, notamment en encourageant le recours aux établissements de crédit. Il est possible d'accroître les ressources disponibles pour l'octroi de crédits de diverses façons : mobilisation des fonds des coopératives, épargne locale et autres sources nationales de financement. Les principaux problèmes rencontrés par les PME

des pays en développement tiennent à leur manque de capitaux propres et à leurs difficultés d'accès au capital-risque. Une autre solution possible consiste à se faire coter en bourse pour constituer un capital social à l'exemple de NASDAQ (États-Unis). Il ne fait aucun doute qu'il reste beaucoup à faire pour aider les entreprises à négocier avec les banques et autres établissements de crédit, à établir leurs plans d'exploitation, à choisir leurs partenaires et à se préparer à satisfaire aux conditions rigoureuses imposées pour leur entrée en bourse.

49. Certes, il ne faut pas s'attendre à ce que les activités des PME soient très rémunératrices, mais il n'en vaut pas moins la peine de noter que leurs opérations ont un effet stabilisateur sur le revenu et l'emploi. La création de dispositifs d'arbitrage permet d'assouplir la procédure de règlement des différends entre emprunteurs et prêteurs. Il faudra également normaliser les informations financières et les méthodes comptables. Les relations entre banques et PME doivent être transparentes et fondées sur une confiance mutuelle, et à cet égard les systèmes de cotation du crédit et d'évaluation des risques sont utiles et méritent d'être encouragés.

50. Les études comptables de la CNUCED à l'intention des PME devraient fournir des indications pour présenter les informations financières normalisées dont ont besoin les investisseurs et les créanciers et pour favoriser la gestion interne.

### III. QUESTIONS D'ORGANISATION

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

1. Conformément aux conclusions concertées adoptées par la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement à sa troisième session, le 14 décembre 1999 <sup>1/</sup>, la Réunion d'experts sur la question de services financiers et non financiers durables pour le développement des PME a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 2 au 4 juin 1999. Elle a été ouverte le 2 juin 1999 par M. Carlos Fortín, Secrétaire général adjoint de la CNUCED.

#### B. Élection du Bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

2. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le Bureau ci-après :

Président : M. Miguel von Hoegen (Guatemala)

Vice-Président/Rapporteur : M. Paul Frix (Belgique)

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

(Point 2 de l'ordre du jour)

3. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.7/1. L'ordre du jour se lisait donc comme suit :

1. Élection du Bureau
2. Adoption de l'ordre du jour
3. 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 petites et moyennes entreprises des pays en développement dans le cadre d'un dialogue entre le secteur privé et le secteur public
4. Adoption des recommandations et conclusions de la Réunion

#### D. Documentation

4. Pour l'examen de la question de fond inscrite à son ordre du jour (point 3), la Réunion d'experts était saisie d'un document thématique du secrétariat de la CNUCED intitulé "Fourniture de services financiers et non financiers durables pour le développement des PME" (TD/B/COM.3/EM.7/2).

---

<sup>1/</sup> Voir le rapport de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement sur sa troisième session (TD/B/45/15-TD/B/COM.3/20), chap. I, par. 20.

**E. Adoption de recommandations et conclusions**

(Point 4 de l'ordre du jour)

5. À sa séance de clôture, le 4 juin 1999, la Réunion d'experts a adopté ses conclusions concertées et recommandations (voir section I plus haut), a décidé d'incorporer le résumé du Président dans son rapport (voir section II plus haut) et autorisé le Vice-Président/Rapporteur à établir le rapport final de la réunion, sous l'autorité du Président.

**Annexe**

**PARTICIPATION\*\_/**

1. Les experts des États membres suivants ont participé à la Réunion :

Allemagne	Lesotho
Arabie saoudite	Lituanie
Argentine	Mali
Bangladesh	Mexique
Barbade	Maroc
Bélarus	Mozambique
Belgique	Népal
Bénin	Nicaragua
Bolivie	Niger
Brésil	Nigéria
Bulgarie	Norvège
Cameroun	Ouganda
Chili	Pakistan
Chine	Pays-Bas
Colombie	Pérou
Côte d'Ivoire	Philippines
Cuba	Pologne
Equateur	République de Corée
Égypte	République tchèque
El Salvador	République-Unie de Tanzanie
Espagne	Roumanie
Ethiopie	Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord
Fédération de Russie	Rwanda
Finlande	Sierra Leone
Guatemala	Soudan
Guinée équatoriale	Sri Lanka
Inde	Suisse
Indonésie	Thaïlande
Iran (République islamique d')	Tunisie
Îles Salomon	Turquie
Israël	Viet Nam
Italie	Yémen
Jamahiriya arabe libyenne	Zimbabwe
Japon	

---

\*\_/ La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.7/INF.1.

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

Groupe d'États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique  
Agence de coopération culturelle et technique  
Organisation arabe du travail  
Union du Maghreb arabe  
Secrétariat du Commonwealth  
Communauté européenne  
Centre Sud

3. Les institutions spécialisées ci-après étaient représentées à la Réunion :

Organisation internationale du Travail  
Organisation internationale des télécommunications  
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel  
Organisation mondiale du commerce

4. Le Programme des Nations Unies pour le développement était représenté à la Réunion.

5. Les organisations non gouvernementales suivantes étaient représentées à la Réunion :

*Catégorie générale*

Chambre de commerce internationale  
Union internationale chrétienne des dirigeants d'entreprises  
Confédération internationale des syndicats libres  
Association mondiale des petites et moyennes entreprises  
Fédération mondiale des associations pour les Nations Unies  
Institut mondial des caisses d'épargne

*Spécialistes*

M. A. Bah, Directeur de projet, Projet ONUDI, Guinée

M. Aboeku Brew-Hammond, Kumasi Institute of Technology and Environment, Centre for Innovation and Enterprise Development, Ghana

M. Alan Gibson, Springfiels Centre for Business Development, Durham, Royaume-Uni

M. Khantiko Kong, Directeur, Alliance 3 Development Partner, France

M. Jacob Levitsky, Consultant, Banque mondiale

M. Jorge Monge, Président de la CODETI (Fondation pour le développement technologique et industriel de l'Amérique centrale), Costa Rica

M. Kimanthi Mutua, Directeur de projet, Kenya.

-----