



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

17169-F

Distr. LIMITEE

IPCT.72(SPEC.)

1er novembre 1988

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS

Original : ANGLAIS

FINANCEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES*

par

Jacob Levitsky
Consultant de l'ONUDI

* Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat de l'ONUDI. Traduction d'un document n'ayant fait l'objet d'aucune mise au point rédactionnelle.

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Introduction	3
Raisons des difficultés d'accès aux crédits	4
Besoins financiers des petites entreprises	6
Etablissements financiers spécialisés	7
Institutions de financement du développement	11
Banques commerciales	14
Quotas pour les prêts aux petites et moyennes entreprises	15
Le refinancement	16
Etablissements participants	20
Marge des établissements prêteurs intermédiaires	20
Taux d'intérêt	22
Risque dû aux taux de change	23
Mécanismes de garantie du crédit	24
Délais de grâce et échéanciers	26
Pourcentage de remboursements	27
Banques et coopératives d'épargne	28
Capital social et capitaux à risque	29
Crédit-bail (leasing) et location-vente	32
Groupes cibles et conditions d'admissibilité	34
Caractère complémentaire des prêts spéciaux	36
Procédures de prêt	36
Evaluation du prêt	37
Versement du prêt	37
Supervision des prêts	38
Corrélation entre l'assistance financière et les autres formes d'assistance au développement	39
Organisation de l'assistance technique	41
Conclusions	44
Bibliographie	46

Note : Le sigle PME est employé dans l'ensemble du document pour désigner les petites et moyennes entreprises. Toutes les autres abréviations désignent des institutions ou des programmes; elles sont accompagnées, lorsqu'elles apparaissent pour la première fois, du titre développé.

Introduction

C'est un fait généralement reconnu que dans tous les pays - en développement ou industrialisés - les petites entreprises ont un accès limité à l'assistance financière des banques et des autres établissements financiers. Dans la plupart des pays en développement, le capital nécessaire pour lancer une petite entreprise (micro-entreprise en général) est très faible. En Sierra Leone et dans certains autres pays africains, un montant de 70 dollars peut suffire. On rapporte qu'en Afrique les femmes lancent des micro-entreprises avec des investissements qui dépassent rarement 100 dollars et peuvent dans un petit nombre de cas monter jusqu'à 300 ou 400 dollars. L'écrasante majorité de ceux qui lancent des entreprises aussi petites avec des capitaux aussi faibles font exclusivement appel à leurs propres économies ou à celles de leur famille.

Même en République de Corée, une étude réalisée en 1980 a montré que sur un échantillon de 1 411 nouvelles entreprises lancées entre 1971 et 1973 avec cinq à neuf employés, 44 % avaient un capital initial inférieur à 2 500 dollars; 6 % seulement avaient un capital initial supérieur à 5 000 dollars. Même dans ce pays en développement relativement avancé, 3 % seulement des 724 entreprises étudiées qui comptaient de 10 à 19 employés avaient un capital initial supérieur à 75 000 dollars. Il n'est pas surprenant que 8,8 % seulement des entreprises comptant jusqu'à 49 employés aient demandé des crédits à des établissements financiers.

Il semble que ces caractéristiques soient à peu près les mêmes dans la plupart des autres pays en développement. A la Jamaïque, les frais de premier établissement des entreprises comptant moins de 25 employés étaient couverts à 90 % par les économies personnelles de l'entrepreneur et à 6 % par les ressources fournies par ses amis et ses parents. En Haïti, les banques contribuaient pour moins de 3 % aux investissements initiaux, qui allaient de 100 à 6 000 dollars pour les entreprises comptant moins de 50 employés. La principale source de financement des investissements initiaux en Colombie était aussi l'épargne personnelle, souvent constituée par une indemnité de cessation de fonctions et complétée par des prêts qu'accordaient des membres de la famille et, dans certains cas, par des crédits fournisseurs. Aux Philippines, des études ont montré que le montant des investissements initiaux nécessaire était, compte tenu des prix en 1978, d'environ 800 à 2 700 dollars, dont 8 % seulement étaient couverts par des établissements financiers.

Le tableau I montre l'importance relative des diverses sources de financement des investissements initiaux des petites entreprises dans certains pays africains. On voit que le Ghana est le seul de ces pays où les banques ont couvert une part notable des investissements initiaux. Celle-ci n'était cependant que de 10,8 %, la principale source de financement de ces investissements étant là aussi les économies personnelles de l'entrepreneur et les contributions fournies par des parents.

Tableau 1. Sources de financement des investissements initiaux des petites entreprises dans certains pays africains (Répartition par source en pourcentage)

	Nigéria		Ghana	Tanzanie	Sierra Leone	Ouganda
	Région occidentale	Ibadan				
Economies personnelles	97,7	59,0	- 90,8	78,0	60,2	77,5
Parents	1,9	35,0		15,0	19,5	-
Banques	0,02		10,8	1,0	0,9	0,8
Gouvernement	-	2,0	-	1,0	-	-
Prêteurs d'argent	0,03		-	-	0,9	
Autres sources	-	4,0	-	6,0	18,3	21,7

Source : Small Enterprises in African Development: A Survey. (1979, p. 21).

Lorsqu'il s'est avéré difficile d'obtenir des crédits en s'adressant à des organismes officiels comme les banques, nombre de petits entrepreneurs dont la famille ne pouvait fournir des fonds suffisants ont eu recours, pour la phase de démarrage et les premières années de fonctionnement, aux "marchés financiers parallèles" : prêteurs d'argent (professionnels ou non), petits organismes bancaires privés non officiels, prêteurs sur gages et, dans certains cas, négociants intermédiaires fournissant des ressources financières et exerçant aussi parfois d'autres fonctions commerciales (en ce qui concerne par exemple les matériaux ou les ventes).

Selon Anand Chandavarkar, qui a étudié leur importance dans un certain nombre de pays, ces sources de crédit parallèles fournissent 24 % du montant total des crédits en zone rurale en Malaisie et environ 37 % aux Philippines (chiffres indiqués pour 1972). Toutes, sauf les prêteurs sur gages, ont pour caractéristique de ne pas exiger de garantie. Leur rôle dans le financement des entreprises est suffisamment important, surtout dans la phase de démarrage, pour qu'on s'y intéresse de plus près. Or, on les rejette généralement à l'arrière-plan en les considérant comme des éléments marginaux ou des prêteurs d'argent qui exigent des taux d'intérêt usuraires, pratiquent l'extorsion et fournissent peu ou pas du tout de services réels.

Raisons des difficultés d'accès aux crédits

Les raisons pour lesquelles les petites entreprises obtiennent difficilement des crédits des établissements financiers sont assez bien connues. Elles sont de divers types :

1) On considère qu'il est risqué de prêter aux petites entreprises. Les incertitudes qu'elles connaissent, leur taux de mortalité élevé et leur vulnérabilité face aux modifications du marché et aux fluctuations économiques font que les banques sont peu disposées à traiter avec elles. De fait, le taux de mortalité des petites entreprises est élevé. Dans une étude menée aux Philippines, on l'a estimé supérieur à 4 % par an. Dans les pays développés, il est beaucoup plus élevé. Aux Etats-Unis, entre 20 et 50 % des petites entreprises disparaissent dans la première ou la deuxième année qui suit leur création. La plupart des données semblent montrer que les petites entreprises ne sont pas moins solvables que les grandes. Les petites entreprises s'appliquent peut-être davantage à rembourser leurs emprunts afin de maintenir leur solvabilité, mais elles dépendent généralement d'un patron-exploitant unique et sont donc tributaires de ce qui peut lui arriver, situation évidemment inconnue des grandes entreprises.

2) Parallèlement, les petites entreprises hésitent à emprunter auprès des banques. Les formalités administratives à effectuer pour obtenir des crédits bancaires, en particulier le temps et le travail de paperasserie qu'elles nécessitent, ont un effet dissuasif considérable sur la plupart des petites entreprises. Certains petits entrepreneurs n'ont pas une formation suffisante pour affronter les divers aspects administratifs, et d'autres, du fait de leur situation géographique et du manque de temps, ont des difficultés pour s'acquitter des obligations que leur imposent les établissements bancaires avant d'accorder un crédit.

3) Les établissements financiers préfèrent nettement prêter aux grandes entreprises, avec lesquelles ils ont souvent des liens (liens au niveau de la direction, propriété conjointe, opérations financières conjointes).

4) Les prêts aux petites entreprises entraînent des dépenses d'administration élevées, ce qui réduit fortement leur rentabilité. Ceci est incontestable et des études l'ont confirmé. Une étude effectuée aux Philippines en 1978 par la Banque mondiale a montré que pour les prêts importants, les dépenses d'administration représentaient à peu près 0,3 % à 0,5 % du montant du prêt, contre 2,6 % à 2,7 % pour les prêts aux petites entreprises. Ces dépenses sont notamment fonction des risques et des pertes potentielles. Malgré ce qu'on a dit à propos de la solvabilité des petites entreprises, il ne fait aucun doute que plusieurs programmes de prêt aux petites entreprises ont été par le passé affectés par d'importants arriérés et de nombreux défauts de paiement.

5) Des petites entreprises ne peuvent ou ne veulent pas présenter toutes leurs pièces comptables et les autres documents exigés par les banques. Dans la plupart des cas, ces pièces n'existent simplement pas, ce qui rend difficile l'évaluation des demandes de prêt.

6) Généralement, ces petits emprunteurs ne sont pas en mesure de fournir les garanties et les sûretés exigées par les établissements financiers avant l'approbation de prêts.

La plupart de ces problèmes sont réels, même si l'on peut s'efforcer de réduire les effets de certains d'entre eux. Les dépenses d'administration sont élevées surtout lorsque les établissements financiers traitent avec de nouveaux petits emprunteurs. Il a été constaté dans certains pays (Colombie

et quelques autres pays en développement) que les prêts aux petites entreprises peuvent entraîner des dépenses allant jusqu'à 7 à 8 % du montant total desdits prêts. Pour donner une idée de la charge administrative que représente l'octroi de prêts à des petites entreprises, on peut citer l'exemple de la Development Bank in the Philippines (DBP) (Banque de développement des Philippines) : une étude faite en 1980 a montré qu'il fallait généralement quatre à six semaines à un spécialiste pour recueillir les données permettant de faire une recommandation et de prendre une décision concernant la fourniture de prêts à des PME, et ce dans une large mesure parce que lesdites PME ne tenaient pas bien leurs comptes.

Besoins financiers des petites entreprises

Ainsi qu'on l'a indiqué, la plupart des petites entreprises dans les pays en développement démarrent sous forme de micro-entreprises avec des capitaux faibles, sauf peut-être lorsqu'elles sont lancées dans le cadre d'un grand programme appuyé par les pouvoirs publics. Ces très petites micro-entreprises ont surtout besoin de trésorerie. Le niveau des technologies qu'elles emploient et leur productivité sont faibles. Leurs besoins d'investissements en capitaux fixes sont donc eux aussi peu importants. Même lorsque leur volume de production est faible, l'augmentation de leur trésorerie peut leur permettre d'accroître leurs stocks et de rechercher des possibilités plus favorables d'achat ou de vente de produits sur le marché. Les besoins en trésorerie sont donc les principaux besoins financiers qu'une petite micro-entreprise doit satisfaire pour pouvoir accroître le rythme de ses transactions.

Au fur et à mesure que l'entreprise se développe, ses besoins en capitaux de placement augmentent. Pour devenir une petite industrie, une micro-entreprise doit acquérir du matériel et des machines et élever le niveau technologique de ses opérations. Elle ne peut le faire sans un apport important en capital fixe, qu'elle ne peut généralement pas générer grâce à ses seules opérations menées à petite échelle. Il lui faut recourir soit à des capitaux d'emprunt, c'est-à-dire obtenir des crédits auprès d'organismes, soit à une forme de participation extérieure à son capital social.

En tentant de financer l'expansion rapide des petites entreprises uniquement avec des capitaux d'emprunt, on crée quelquefois des conditions telles que ces entreprises sont amenées à prendre des engagements financiers allant au-delà de leurs capacités et sont ensuite incapables d'assurer le service de leur dette. En pareil cas, il serait plus viable pour l'entreprise de rechercher des candidats à une prise de participation à son capital social, mais on se heurte alors à une caractéristique inhérente des petites entreprises : les entrepreneurs répugnent à partager la propriété de leurs entreprises. D'un autre côté, les possibilités en matière de participation au capital social (dont on traitera ultérieurement) sont extrêmement limitées pour les petites entreprises qui ne peuvent présenter les documents adéquats et promettre une rémunération rapide et élevée des capitaux investis. La combinaison prêts-participation au capital social est peut-être la formule de financement la plus souhaitable en cas d'expansion rapide d'une PME, mais, dans la réalité, ce n'est pas toujours la formule idéale.

Etablissements financiers spécialisés

Un moyen permettant aux PME d'obtenir davantage de crédits auprès des organismes consiste à créer des établissements financiers chargés de répondre exclusivement aux besoins de ces entreprises. C'est aux Pays-Bas que l'on trouve l'un des premiers exemples d'une telle mesure : en 1927, le gouvernement a joué un rôle essentiel dans la création, par fusion de 25 petites banques, de la Banque néerlandaise pour les petites et moyennes entreprises. Le gouvernement est resté l'un des principaux actionnaires de cette banque, mais celle-ci a progressivement perdu son orientation spécifiquement PME et est entrée aussi en concurrence avec les autres banques pour la fourniture de services aux clients plus importants. A l'époque de sa création, on estimait qu'il fallait un organisme de ce type, mais toutes les banques commerciales se sont mises à prêter davantage aux PME, et on a alors considéré qu'il devenait moins nécessaire qu'une banque spéciale s'acquitte de cette tâche. En outre, cette banque, essentiellement contrôlée par des intérêts privés, a jugé qu'il n'était pas assez rentable de prêter aux PME, aussi la direction s'est-elle efforcée d'étendre la gamme de ses activités aux formes de prêt plus rémunératrices.

Dans les pays en développement également, on trouve des exemples d'organismes spécialement créés pour financer les PME. En République de Corée, deux organismes de ce type ont été établis. En 1961, dans le cadre de la loi sur les petites et moyennes entreprises, on a créé la Small and Medium Industries Bank (SMIB) (Banque pour les petites et moyennes entreprises), initialement appelée Medium Industries Bank (Banque des entreprises moyennes). La SMIB était entièrement contrôlée par l'Etat et tenue de fournir des crédits à long comme à court terme au secteur des PME en République de Corée. Comme tous les organismes spécialisés de ce type existants dans le pays, la SMIB était supervisée par le ministère des finances qui devait approuver toutes ses opérations, son mode de fonctionnement et la nomination de ses cadres supérieurs. Bien que conçue comme un organisme de développement chargé de fournir une assistance financière et technique aux PME, la SMIB a été encouragée à s'engager dans des opérations bancaires commerciales comme la mobilisation des dépôts et les opérations de prêt à court terme.

Au fil des ans, la SMIB est devenue un instrument majeur du financement des PME en Corée. Au début de 1985, ses avoirs avaient atteint un montant équivalant à plus de 4 milliards de dollars des Etats-Unis, dont 27 % dus à son portefeuille de prêts à long terme. Ceci montre que la majorité des crédits accordés par la SMIB pour répondre aux besoins de trésorerie à court terme correspondaient plus aux opérations d'une banque commerciale qu'à celles d'une banque de développement. Il est aussi révélateur que 43 % de ses actifs - vraisemblablement ses prêts à court terme - étaient financés par des dépôts à court terme. Cependant, la SMIB est restée très tributaire de l'appui de l'Etat.

En 1985, la SMIB comptait 7 000 employés répartis dans 173 établissements (contre 116 en 1980) et ses dépenses d'administration représentaient environ 3 % du montant total de ses actifs, cette proportion inhabituellement faible pour un organisme de ce type s'expliquant en partie par l'importance de ses opérations bancaires commerciales.

Lors de sa création, il avait été demandé à la SMIB de fournir une assistance technique autant que financière aux PME, mais elle n'a jamais développé cet aspect de ses activités. Malgré un projet d'assistance PNUD/OIT/ONUDI réalisé dans les années 60 et au début des années 70, le service de promotion industrielle de la SMIB a été réduit en 1985 à une petite unité comptant seulement 36 spécialistes qui s'occupaient seulement d'une petite mincrite de la clientèle. La SMIB jugeait ce service trop onéreux et sa structure des traitements rendait difficile de le doter en personnel expérimenté. En outre, on a créé en 1980 la Small and Medium Industries Promotion Corporation (SMIPC) (Société de promotion des PME); celle-ci a pris en charge l'assistance technique directe aux PME, mais la coordination entre la SMIB et la SMIPC a été très faible.

La SMIB n'était pas le seul organisme à répondre en République de Corée aux besoins des PME. En 1963, la Citizens National Bank (CNB) a aussi commencé à fonctionner en tant que banque commerciale de développement contrôlée par l'Etat et chargée de fournir toute une gamme de services aux consommateurs et aux petites entreprises. Au départ, il avait été prévu que la CNB s'intéresserait aux besoins des consommateurs, des ménages et du petit commerce, et la SMIB à ceux des petites et moyennes industries parmi lesquelles figureraient aussi - avait-on reconnu - de petites entreprises. Dans la pratique, les chevauchements ont été considérables entre les deux organismes, car la CNB a élargi sa clientèle en empiétant sur celle prévue pour la SMIB. Pour tenter de réduire ces chevauchements, on a autorisé la CNB à financer des projets employant jusqu'à 100 personnes et la SMIB a été seule autorisée à financer des entreprises employant jusqu'à 300 personnes. La SMIB et la CNB ont continué à se faire concurrence pour une vaste gamme de projets de PME et l'existence de la CNB a entraîné de plus en plus la SMIB vers le financement d'entreprises plus grandes, dont certaines nécessitaient des investissements d'environ 3 millions de dollars et pouvaient difficilement être classées dans la catégorie des PME. Les montants des crédits offerts par la SMIB et la CNB grâce aux prêts qui leur ont été accordés par la Banque mondiale donnent une idée de la taille des projets financés par ces organismes : 238 000 et 188 000 dollars en moyenne dans le cas de deux prêts que la Banque mondiale a accordés à la SMIB entre 1978 et 1984 et 112 000 dollars dans le cas d'un prêt accordé par la Banque mondiale à la CNB jusqu'en 1984. Dans un cas comme dans l'autre, les projets ainsi financés ont généré moins d'emplois qu'on ne l'avait initialement prévu, ce qui montre que ces deux organismes ont plutôt eu tendance à financer les grands projets à forte intensité de capitaux. Les taux d'intérêt des prêts accordés tant par la SMIB que par la CNB étaient rigoureusement fixés par l'Etat qui, à diverses occasions, les a arbitrairement diminués et a ainsi gravement affecté la rentabilité de ces organismes.

La République de Corée n'est pas le seul pays à avoir créé un organisme spécialisé pour répondre aux besoins des PME. A la suite d'une étude que le Stanford Research Institute a réalisé en 1967 en Colombie, on a créé la Corporacion Financiera Popular (CFP), chargée tout spécialement d'accorder des prêts aux PME. En 1986, la CFP avait 18 bureaux régionaux et couvrait par ses opérations la majeure partie du pays. De manière générale, la CFP considère qu'une PME est une entreprise dont les actifs sont d'environ 500 000 dollars. Ses fonds venaient essentiellement de la Banque centrale colombienne - la Banco de Republica - ainsi que de la Banque mondiale, de la Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) et de l'Agency for International Development des Etats-Unis (USAID). La Banque mondiale a accordé depuis 1975 cinq prêts représentant un montant total de 120 millions de dollars.

La CFP offre diverses lignes de crédit couvrant divers besoins : artisanat, exportations, zones industrielles, bâtiments d'usines et assistance technique. Toutes ces lignes de crédit intéressent seulement les PME sauf le crédit à l'exportation (qui est accordé par l'intermédiaire de PROEXPO). On considère que les opérations de prêt de la CFP ont sensiblement contribué à accroître le volume des crédits à long terme à la disposition des PME en Colombie. Le volume total des prêts non amortis accordés aux PME est passé de 2 milliards 199 millions de pesos en 1968 (première année de fonctionnement de la CFP) à 6 milliards 875 millions en 1978 (les deux chiffres sont donnés en pesos de 1978). Sur le montant indiqué pour 1978, 2 milliards 122 millions (30,8 %) venaient des banques commerciales, 1 milliard 499 millions (21,8 %) de la CFP, et le reste d'autres organismes ou fonds. Ceci montre non seulement que la CFP a joué un rôle précieux en fournissant des crédits aux PME mais aussi que ses activités incité à la fois les banques commerciales et les banques de développement à prêter davantage à ce secteur.

En s'efforçant d'élargir et de promouvoir ses activités et de fournir des conseils techniques aux PME, la CFP a engagé des dépenses d'administration élevées (7,2 % de l'ensemble de son portefeuille de prêts en 1984), notamment parce qu'elle a établi un vaste réseau régional jugé nécessaire pour atteindre les grands groupes de PME. Pour améliorer sa situation financière, la CFP consacre plus de 30 % de ses activités à la fourniture de crédits à l'exportation qui lui assurent une commission fixe pour la gestion des fonds fournis à cette fin par le gouvernement.

La Halk Bank (ou plus précisément Turkiye Halk Bankasi) en Turquie est un autre exemple d'institution financière spécialisée. Créée en 1938 en tant qu'entreprise d'Etat chargée d'octroyer des crédits à court ou long terme aux artisans et aux PME, la Halk Bank définit une petite entreprise comme une entreprise dont les capitaux fixes ne dépassent pas un montant d'environ 400 000 dollars (les entreprises dont les biens fonciers et les avoirs sont d'environ 1,5 million de dollars sont considérées comme des entreprises moyennes). En 1985, avec 635 agences et plus de 13 000 employés, la Halk Bank était la deuxième banque privée de Turquie. On peut donner une idée du volume de ses opérations en indiquant qu'en 1985 elle a accordé des crédits à 769 coopératives employant au total plus de 500 000 artisans. Elle a aussi géré des fonds publics pour la construction de 197 zones industrielles jusqu'à la fin de 1985 (51 ont été achevées cette année-là).

La Halk Bank, dont les crédits aux PME étaient tous à des taux subventionnés nettement inférieurs aux taux commerciaux, a utilisé des fonds publics fournis à des conditions avantageuses, mais a néanmoins adopté en matière de garantie des règles aussi strictes que les autres banques commerciales. Elle a reçu au cours des dernières années un prêt de 10 millions de DM de la KFW et un prêt de 20 millions de dollars de la Banque mondiale. Grâce au volume important des fonds publics qu'elle gère sans risque et qu'elle obtient à des conditions avantageuses, la Halk Bank a pu fonctionner tout en faisant peu de profits.

Il est donc clair qu'un organisme spécialisé dans l'octroi de prêts aux PME ne fonctionne pas sans heurts. Ces organismes peuvent accroître les prêts aux PME mais ont généralement des difficultés à faire des profits parce que leur clientèle est limitée et que les coûts des opérations sont élevés. Dans certains cas, le fait que les risques présentés par cette clientèle soient plus grands entraîne des pertes plus importantes et affecte la solvabilité

des organismes en question. Ceux-ci - on l'a vu dans les exemples ci-dessus - s'orientent souvent vers d'autres activités plus rentables que les prêts directs aux PME, soit en imposant des conditions plus sévères aux emprunteurs, soit en gérant des fonds publics sans risque et avec une commission fixe. Ils ont généralement besoin en permanence de fonds publics obtenus à des conditions avantageuses, provenant souvent de donateurs extérieurs.

L'Industrial Development Bank of Pakistan (IDBP) représente un cas intéressant d'organisme dont le rôle était au départ de prêter aux PME mais a évolué par la suite. Créée en 1961 en tant qu'organisme de développement pour les PME, l'IDBP a constaté qu'il n'était pas financièrement viable de prêter exclusivement à ce secteur et dès 1980 prêtait à des entreprises privées et publiques de toutes tailles en concurrence avec les autres banques de développement du pays. L'IDBP affirme que cette orientation était nécessaire compte tenu des résultats médiocres obtenus avec son portefeuille de prêts aux PME.

Avant d'abandonner la question des organismes spécialisés dans la fourniture de services aux petits emprunteurs, il faudrait mentionner un organisme financier très exceptionnel qui, bien qu'on puisse le qualifier d'organisme financier spécialisé dans les prêts aux petites entreprises, diffère complètement de tous ceux décrits précédemment. Il s'agit de la Grameen Bank au Bangladesh. La Grameen Bank a été fondée en 1976 par Muhammed Yunus (son actuel administrateur gérant) agissant comme intermédiaire pour donner aux pauvres sans terre la possibilité d'emprunter auprès des banques d'Etat. Devenue en 1983 une banque à part entière, elle comptait au début de 1988 environ 400 000 clients, dont 82 % de femmes. La Grameen Bank prête mensuellement l'équivalent de 2,5 millions de dollars sous forme de prêts de montants très faibles (67 dollars en moyenne) et dispose de 400 agences opérant dans 8 000 villages. Elle combine l'épargne et le crédit et les économies que ses clients, pourtant extrêmement pauvres, y avaient déposées atteignaient 7 millions de dollars, en 1988. La Grameen Bank a clairement démontré, avec un taux de remboursement de 97 % sur son portefeuille de prêts, que les pauvres peuvent être des clients valables pour les banques. Les prêts de la Grameen Bank sont utilisés essentiellement pour faire fonctionner des entreprises individuelles agricoles ou non. Environ 10 % de ces prêts sont d'un montant relativement plus important que les autres et sont destinés aux coentreprises. La plupart des prêts pour les activités non agricoles vont au traitement des produits alimentaires, aux activités manufacturières, artisanales et familiales, et aux activités commerciales.

La Grameen Bank maintient une discipline financière et obtient de très bons résultats en matière de remboursement en recourant aux pressions exercées par des "groupes de pairs" plutôt qu'en exigeant des garanties. Elle est devenue un modèle de banque pour les prêts aux micro-entreprises et l'on s'efforce actuellement de copier sa forme et ses méthodes dans d'autres pays d'Asie et dans certains pays d'Afrique. M. Muhammed Yunus, son directeur gérant, considère que l'expérience de la Grameen Bank peut être reproduite dans d'autres pays en développement mais insiste sur la nécessité de tenir compte de tous les facteurs locaux et de procéder de manière progressive.

Il faut noter que la Grameen Bank a profité de fonds fournis à des conditions avantageuses par le Fonds international de développement agricole (FIDA), la Banque du Bangladesh (la Banque centrale) et de dons de la Fondation Ford et de donateurs scandinaves. Ses dépenses d'administration sont relativement élevées (à peu près 14,2 % du montant des prêts et avances)

mais, vu sa clientèle, son taux élevé de recouvrement des créances et la taille initiale de ses prêts, ce n'est peut-être pas surprenant.

Jusqu'à présent, la plupart des pays n'ont pas établi d'organismes financiers spécialisés chargés de diriger les crédits vers les PME car ces organismes leur paraissent trop onéreux du fait qu'il faut leur procurer des fonds à des conditions avantageuses et que les dépenses entraînées par leurs opérations sont élevées. En outre, des problèmes se posent lorsque les PME prennent de l'importance. Les PME qui ont réussi ont alors des difficultés pour obtenir des crédits, les organismes spécialisés qui leur en offraient, souvent à des conditions avantageuses, ne pouvant plus leur en accorder. La plupart des pays ont préféré s'orienter vers d'autres formules : organismes de financement du développement, banques commerciales et, dans certains cas, organismes distincts d'aide aux PME.

Institutions de financement du développement

Dans la plupart des pays en développement, la première mesure prise pour diriger davantage de crédits à long terme vers les PME consiste généralement à établir des institutions de financement du développement (IFD). La plupart de ces institutions ont été créées et développées sur l'initiative et avec les encouragements et l'assistance financière de la Banque mondiale. Il ne fait pas de doute qu'elles ont joué un rôle important en matière d'investissement industriel dans les pays en développement. Nombre de ces institutions ont aussi fait oeuvre de pionnier en fournissant aux PME - ne serait-ce qu'à une échelle limitée - des crédits que celles-ci ne pouvaient obtenir d'autres sources.

Malgré ce rôle important, une étude sur les IFD effectuée en 1985 par la Banque mondiale a montré que les banques de développement n'ont pas très bien réussi sur le plan des résultats financiers. Nombre de ces IFD étaient dans une situation financière grave qui, dans certains cas, menaçait jusqu'à leur survie. La plupart accusaient de lourds arriérés et plus d'un quart d'entre elles voyaient plus de la moitié de leur portefeuille de prêts ainsi affectée.

On admet généralement que les banques de développement n'ont pas été créées pour faire le maximum de profits et que leur orientation dans le sens du développement devrait rester l'élément essentiel. Cependant, pour la Banque mondiale et la plupart des autres organismes financiers internationaux qui prêtent à ces institutions, l'un des objectifs majeurs est que celles-ci deviennent autonomes et puissent mobiliser elles-mêmes des ressources. Sans un niveau minimum de rentabilité, il est impossible de mobiliser des ressources commerciales, et ces institutions restent alors tributaires de l'aide internationale et des fonds publics.

Le problème des IFD tient en partie au fait que leurs prêts ne suffisent pas pour couvrir les charges de fonctionnement ou pour faire face aux risques inhérents au financement du développement. Ceci vaut particulièrement pour certaines de leurs activités initiales de financement des petites entreprises. Pour que les prêts aux petites entreprises soient rentables, il faut que les marges soient sensiblement supérieures à celles que les IFD obtiennent pour les prêts aux grosses sociétés.

La situation financière difficile et les ressources limitées des IFD ne sont pas les seules raisons qui amènent à conclure que ces institutions ne sont pas toujours les plus adaptées pour orienter les crédits vers les PME. Les IFD sont généralement très centralisées et ne disposent pas du réseau d'agences nécessaire pour faire face rapidement aux besoins des petites entreprises. Dans la plupart des pays, elles ne sont pas autorisées à mobiliser les dépôts locaux ou jugent qu'il est impossible de le faire et ont de ce fait des difficultés pour répondre aux besoins de trésorerie des petites entreprises qui sont souvent les principaux besoins financiers de cette clientèle. La plupart des PME clientes préfèrent traiter avec une seule institution financière qui peut répondre à tous leurs besoins financiers. En outre, les banques de développement ont conçu un système d'évaluation fondé sur l'examen de documents et de données, que les petites entreprises sont loin de pouvoir fournir, aussi le traitement des demandes de prêt est-il lent et très souvent inadapté aux besoins des petits emprunteurs.

Cependant, malgré les contraintes, nombre d'IFD ont mis au point des programmes de crédit pour les PME, souvent en créant des départements spécialement chargés des PME ou des petites entreprises. A titre d'exemples d'IFD asiatiques qui ont créé des services de prêt distincts pour les petites entreprises, on peut citer la Development Bank of the Philippines (DBP), l'Industrial and Financial Corporation of Thailand (IFCT), la Bangladesh Shilpa Bank (BSB) et la Development Finance Corporation of Ceylon (DFCC à Sri Lanka). Plusieurs IFD africaines ont mis au point des programmes de prêt aux petites entreprises en créant des services auxiliaires ou de filiales. La Development Bank of Zambia (DBZ), en collaboration avec d'autres institutions zambiennes et grâce à l'aide de donateurs aux Pays-Bas et en République fédérale d'Allemagne, a créé en 1983 la Small-Scale Enterprise Promotion (SEP) Ltd., chargée de fournir des capitaux, des prêts et des services aux PME. La Development Finance Company du Kenya a créé la SEFCO (Small Enterprise Finance Company) en 1984 avec l'aide financière des Pays-Bas. Au Botswana, la Société néerlandaise de financement du développement (FMO) a apporté à la Botswana Development Corporation et à la National Development Bank - les deux principales IFD du pays - une assistance financière pour la création, en 1984, de la Tswelolo Ltd. chargée d'accorder des prêts aux PME locales. La NBCI (Nigerian Bank of Commerce and Industry) au Nigéria, et le CCI (Crédit de Côte d'Ivoire) en Côte d'Ivoire ne sont pas des organismes spécialisés chargés exclusivement des PME, mais les pouvoirs publics leur ont assigné un rôle d'IFD en leur demandant d'accorder des prêts à moyen et à long terme aux PME.

Pour les raisons indiquées plus haut, les IFD n'obtiennent pas toujours de bons résultats en dirigeant les crédits vers les PME. La création d'unités ou d'organismes auxiliaires indépendants les aide à surmonter certains de leurs problèmes en leur permettant d'obtenir des fonds spéciaux à des conditions avantageuses auprès des pouvoirs publics ou de donateurs extérieurs, et de se doter d'un personnel spécialisé pour offrir des services complémentaires (services consultatifs, programmes de formation, projets relatifs aux ateliers d'usine, sociétés de vente en gros et de commercialisation) qui sont parfois prévus par les unités ou les filiales des IFD mais qui ne se concrétisent pas toujours. La plupart des programmes africains (SEP en Zambie, SEFCO au Kenya, Tswelolo au Botswana) sont des créations relativement récentes (années 80) et n'ont jusqu'ici réussi à appuyer qu'un nombre assez faible de projets. Il apparaît déjà clairement que les frais de fonctionnement de ces organisations sont élevés et que de graves

difficultés de gestion et d'organisation se posent. Certaines IFD en Asie ont aussi eu de sérieux problèmes. L'IFCT s'est heurtée à des difficultés encourageant les crédits aux petites entreprises et en utilisant les fonds fournis à cette fin. Le programme PME de la DBP a été affecté par les graves problèmes qui touchent l'ensemble de cet organisme, son personnel était trop important et ses résultats en matière de recouvrement des sommes prêtées aux PME ont été médiocres. La BSB est bien connue comme une IFD ayant de très sérieux problèmes avec son portefeuille, et ses résultats en matière de recouvrement des sommes prêtées aux PME ont été très mauvais.

Les IFD n'ont généralement pas obtenu de bons résultats en fournissant des crédits aux PME, mais il y a eu des exceptions. La Development Bank of Mauritius (DBM) a exécuté ce qui apparaît comme un programme de prêt réussi aux petites industries et aux micro-entreprises à la fin des années 70. Le montant moyen de ses prêts était très faible (à peu près 830 dollars), ses résultats en matière de remboursement étaient bons (défauts de paiement : moins de 1 %), ses frais d'administration du programme ont été sensiblement réduits et elle a réussi à aider un groupe important de petites industries sans porter atteinte à la rentabilité globale de ses opérations. Elle a en particulier réussi à exploiter un réseau de bureaux régionaux, tenus par une seule personne, qui étaient en mesure de répondre rapidement aux besoins des petites industries et de suivre efficacement les résultats des emprunteurs.

Autre exemple, l'Industrial Development Bank of India (IDBI) a aidé à créer les State Financial Corporations (SFC) et a ensuite joué le rôle d'institution faitière en dirigeant les fonds vers ces SFC. Si les résultats obtenus par ces SFC, s'agissant de répondre aux besoins des PME et d'obtenir le remboursement des prêts, ont varié d'un Etat à l'autre de ce vaste pays, certaines ont assez bien réussi en accordant surtout des crédits à moyen ou à long terme aux PME relativement importantes. Il faut cependant rappeler qu'il y a en Inde beaucoup d'autres canaux de financement des PME.

Enfin, il faut reconnaître que dans plusieurs pays, la seule solution autre que le recours aux pouvoirs publics et aux donateurs extérieurs consiste à utiliser les IFD comme instrument majeur pour fournir des crédits aux PME. Lorsque le système bancaire commercial ne veut pas participer aux opérations de prêt aux PME ou n'est pas en mesure de le faire, les IFD restent la seule option ouverte en dehors des moyens non bancaires. Dans de nombreux pays africains, le système bancaire commercial est essentiellement aux mains des banques à participation étrangère qui mènent une politique prudente et ne sont pas disposées à prêter aux PME locales, et les quelques banques commerciales nationales existantes - généralement sous contrôle de l'Etat - sont trop faibles pour s'acquitter de ce rôle ou ne sont pas non plus disposées à le faire. Dans tous ces cas, les pouvoirs publics prennent en fait des dispositions pour que les fonds spéciaux accordés par les donateurs extérieurs pour offrir des crédits aux PME soient gérés par les IFD. La Banque mondiale a essayé avec un succès limité d'utiliser les IFD comme intermédiaires pour accorder des prêts aux PME dans des pays comme le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Burkina Faso, le Niger et la Gambie (les cas des Philippines, de la Thaïlande, de l'Inde et de Maurice ont déjà été mentionnés).

Les IFD ont aussi joué le rôle d'intermédiaires dans le cadre d'accords de refinancement, les crédits accordés aux PME étant réescomptés grâce à un fonds créé à cette fin dans des institutions faïtières (en général la banque centrale du pays). Les grandes IFD ont aussi joué le rôle d'institutions faïtières de refinancement dans des pays aussi divers que Sri Lanka (National Development Bank - NDB), le Maroc (Banque nationale de développement économique - BNDE), l'Equateur (Corporacion Financiera Nacional - CFN) et le Pakistan (IDBP). La BNDE au Maroc est la seule IFD à avoir en même temps participé aux programmes de refinancement en tant que prêteur direct. Malgré certaines appréhensions au début, aucun problème particulier ne s'est posé. La participation des IFD à de tels programmes en qualité d'institutions faïtières a dans certains cas eu pour avantage supplémentaire qu'elles ont pu aider les banques commerciales à renforcer leur capacité d'évaluation en matière de prêt qui est généralement l'une des spécialités des IFD.

Dans le cadre de tels arrangements de financement entre plusieurs organismes, les IFD ont pu, grâce à leur participation en qualité d'organismes de prêt, jouer le rôle de "prêteurs en dernier ressort", pour financer davantage d'entreprises nouvelles et éventuellement des "projets relativement risqués mais viables", dans les cas où les banques commerciales - plus prudentes - répugnaient à approuver des prêts. Il ne fait aucun doute que les IFD se soucieraient toujours moins que les banques commerciales de maximiser les profits et s'intéresseraient davantage aux aspects touchant le développement national. L'expérience montre aussi que ces organismes sont probablement plus susceptibles d'investir dans la préparation et la formation spécialisée du personnel, ce qui pourrait leur permettre d'aider les petites entreprises à bien mettre au point leurs projets.

La conclusion à tirer est la suivante : les IFD ont dans la pratique des possibilités très limitées de jouer le rôle d'organisme exclusif ou même d'organisme principal de prêt aux PME, mais il est souhaitable - et même indispensable dans nombre de cas - de trouver les moyens de les faire participer aux programmes de prêt aux PME.

Banques commerciales

Ainsi qu'on l'a déjà vu, les banques commerciales répugnent généralement à accorder des prêts aux PME. Le recours aux banques commerciales en tant qu'intermédiaires pour offrir des prêts aux petites entreprises présente cependant certains avantages : i) les banques disposent des ressources intérieures nécessaires et sont donc mieux à même de répondre à la fois aux besoins en trésorerie et aux besoins en capitaux fixes (en accordant des crédits d'équipement); ii) elles offrent une grande diversité de services bancaires; iii) elles ont généralement un vaste réseau d'agences qui permet le contact avec les petites entreprises à l'échelle locale; iv) elles sont mieux à même de répondre rapidement aux besoins des petites entreprises; v) elles ont plus d'expérience que les IFD en matière de recouvrement des créances. Les banques commerciales peuvent être encouragées à prêter aux PME du fait de leur intérêt à acquérir une nouvelle clientèle pour leurs autres activités bancaires.

D'un autre côté, ces banques (on l'a indiqué précédemment) se soucient davantage de la rentabilité, et tendent donc à considérer que les prêts aux PME sont particulièrement risqués et entraînent de lourdes dépenses

d'administration. Elles hésitent aussi beaucoup à accorder des prêts à long terme et préfèrent prêter à court terme parce que leurs sources de financement sont essentiellement les dépôts. Dans nombre de cas, les plafonds fixés pour les taux d'intérêt, les contrôles des crédits ou d'autres politiques financiers spécifiques peuvent aussi empêcher les banques commerciales de prêter aux PME dans la mesure où elles ne peuvent imposer des taux permettant de contrebalancer le fait que les risques sont plus élevés, les dépenses entraînées par les opérations plus fortes et les échéances des prêts plus longues. Les banques commerciales répugnent aussi à investir dans la formation spécialisée du personnel qui leur permettrait d'aider les clients à bien mettre au point leurs projets. Elles s'appuient davantage sur la solvabilité des clients et sur les garanties que sur l'évaluation des projets. Moins intéressées par les aspects touchant le développement, elles tendent moins à contrôler les clients tant qu'ils remboursent de manière satisfaisante.

Reconnaissant les avantages d'une participation des banques commerciales à la fourniture de prêts aux PME, les pouvoirs publics se sont efforcés d'utiliser à cette fin à la fois les incitations et les pressions : fixation de quotas pour les prêts aux PME, arrangements en matière de refinancement, plans de partage des risques ou de garantie des crédits, augmentation des marges, aide pour l'élaboration des projets, et assistance technique aux emprunteurs.

Indirectement, certains gouvernements n'ont fait qu'aggraver le problème en suivant en matière de crédit et de taux d'intérêt des politiques limitant fortement les opérations de prêt des banques et leur rentabilité. Une méthode employée par la Banque mondiale et d'autres donateurs pour élargir l'accès des PME aux crédits des banques commerciales a consisté à convaincre les gouvernements de réduire les restrictions touchant les crédits et, lorsque des plafonds existent, de prendre des dispositions pour que les crédits aux PME n'y soient pas soumis. Les banques sont alors fortement intéressées par l'utilisation de ces fonds.

Quotas pour les prêts aux petites et moyennes entreprises

Les banques commerciales sont souvent peu enclines à prêter aux petites et moyennes entreprises; aussi les pouvoirs publics de certains pays ont-ils pris des dispositions pour les obliger à affecter un pourcentage minimum du volume de leurs prêts aux petites entreprises. Avant d'imposer des quotas, certains Etats ou certains instituts d'émission commanditent des rapports sur le volume des prêts bancaires octroyés aux petites entreprises locales, ce qui atteste l'intérêt qu'ils portent à la part relative de leurs portefeuilles de prêts que les banques allouent à ce secteur.

En Inde et au Pakistan, les pouvoirs publics ont pris des directives fixant des quotas pour les prêts aux petites et moyennes entreprises il y a plus de 20 ans déjà. En Inde, en 1985, un quota de 40 % des engagements bancaires a été fixé pour les prêts aux secteurs décrétés prioritaires, 12,5 % de cet encours étant réservés aux petites entreprises. En Corée, ce qui se sait peut-être moins, les banques commerciales sont tenues de réserver chaque année 35 % de leur nouvel encours aux petites entreprises, chiffre qui est porté à 55 % pour les banques régionales.

En Malaisie et en Indonésie, les banques commerciales ont reçu pour instruction d'octroyer un pourcentage donné de prêts aux petites entreprises locales. L'instauration de quotas donne généralement de meilleurs résultats lorsque les banques commerciales appartiennent à l'Etat, mais ces directives s'appliquent également aux banques privées, le cas échéant.

Il est incontestable que grâce à ces directives, les petites entreprises ont vu le volume du financement disponible s'accroître nettement. En Inde, les portefeuilles de prêts aux petites entreprises sont passés de 74 000 comptes et 2,5 milliards de roupies en 1965, lorsque les premiers quotas par secteur prioritaire ont été fixés à 1,2 million de comptes et 53,9 milliards de roupies fin 1983. Cette progression est en grande partie le fruit des orientations imposées par les pouvoirs publics et de l'instauration de quotas. Dans certains pays, les banques risquent des sanctions si elles ne rapportent pas la preuve qu'elles ont atteint le quota fixé pour les prêts aux petites entreprises ou aux entreprises locales. Dans la négative, elles doivent déposer la différence entre le quota et l'encours réel de leurs prêts aux PME sur un compte spécial non rémunéré tenu par la banque centrale, ce qui peut entraîner une chute brutale de leurs recettes.

Toutefois, il semble que dans les pays où de telles directives ont été prises, leur application se soit heurtée à des difficultés, car en dernière analyse, les banques centrales n'ont, pour toute source d'information, que les rapports établis par les banques elles-mêmes. Par ailleurs, les banques commerciales sont parfois tentées d'atteindre les quotas en accroissant leurs prêts à court terme, comme cela s'est passé au Pakistan il y a quelques années lorsque, d'après une enquête menée en 1980, les prêts à long terme pour les immobilisations ne représentaient que 10 à 30 % de l'encours des banques. La Banque centrale pakistanaise a alors révisé ses objectifs en instituant des quotas distincts pour les prêts de financement des immobilisations et les prêts de financement des fonds de roulement.

L'instauration de quotas, qu'il s'agisse de pourcentages du portefeuille de prêts ou de montants fixes, est parfois utile, mais il convient de considérer ces quotas à la lumière de la conjoncture financière et de la possibilité de contrôler leur application. La plupart des pays ont opté pour des mesures d'incitation visant à encourager les banques à prêter davantage aux petites entreprises. En outre, l'instauration de quotas et de directives risque de perturber inutilement le fonctionnement du secteur financier, voire de priver les banques et certaines grandes entreprises de fonds qu'elles pourraient utiliser au mieux pour l'économie nationale.

Le refinancement

On a déjà évoqué le refinancement (on utilise aussi le mot réescompte). Les banques commerciales étant peu désireuses d'utiliser leurs fonds propres pour les prêts aux PME, elles ont besoin de fonds dont le coût et le calendrier de remboursement soient mieux adaptés à la rémunération et à l'échéancier des prêts qu'elles octroient. Dans le cadre du refinancement, ou réescompte, un fonds spécial administré par un établissement (ou par un service de la Banque centrale ou d'un organisme de financement du développement) réescompte les prêts consentis par les établissements prêteurs aux PME. Comme on l'a déjà indiqué, dans la plupart des pays, ce type de

fonds est tenu par la Banque centrale qui fait fonction d'établissement de "dernier ressort" ou d'établissement de refinancement. Aux Philippines, au Honduras, au Portugal, au Bangladesh et en Tunisie, les banques centrales ont ce rôle, mais dans les pays cités plus haut il est joué par une grande banque de développement.

Le Mexique a été le premier pays en développement à instaurer un mécanisme de refinancement à deux degrés lorsqu'a été créé, en 1954, le FOGAIN (Fondo de Garantía y Créditos de Fomento para la Industria Mediana y Pequeña - Fonds de garantie et de financement du développement pour les PME). Bien qu'initialement le FOGAIN ait été un fonds de garantie et de réescompte, il n'a jamais pu, pour diverses raisons d'ordre législatif, assumer pleinement sa fonction de fonds de garantie. Doté à sa création d'un statut de Fonds fiduciaire indépendant (Fideicomiso), il est administré sous la tutelle de la Nacional Financiera, qui est la plus grande banque nationale mexicaine de développement industriel. Etablissement de deuxième degré - il ne prête pas directement aux emprunteurs mais refinance les prêts octroyés aux PME par les banques commerciales et autres établissements financiers intermédiaires - le FOGAIN réescompte les crédits d'équipement, les crédits pour la construction d'installations industrielles et les crédits de financement des fonds de roulement. Son portefeuille de prêts représentait en 1985 l'équivalent de 424 millions de dollars EU. Au cours de ses 31 années d'existence, de 1954 à 1985, le FOGAIN a refinancé 66 925 prêts dont plus de 80 % sont allés à des PME, selon la définition qui en est donnée au Mexique, à savoir des entreprises comptant moins de 50 employés. L'une des particularités du FOGAIN est qu'il a non seulement financé les prêts aux PME des plus grandes banques commerciales du Mexique, mais qu'il a aussi réescompté certains prêts consentis par des établissements intermédiaires plus petits, en particulier des caisses de crédit mutuel et de crédit coopératif, facilitant ainsi l'accès au crédit à diverses petites entreprises qui auraient difficilement pu traiter avec les grandes banques commerciales.

Le FOGAIN a reçu à partir de 1975 plusieurs prêts de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement, mais l'essentiel de ses ressources est venu de l'Etat mexicain. A partir de 1982, le FOGAIN a prêté de l'argent aux taux du marché qui, en raison du niveau élevé de l'inflation, étaient parfois supérieurs à 100 %. Avant 1982, il prêtait à des taux fortement subventionnés, d'où des pertes considérables et diverses perturbations dans les emprunts qu'il finançait.

La ventilation des prêts du FOGAIN pour la période allant de 1954 à 1985 montre que 49 % d'entre eux allaient au financement des fonds de roulement, 46 % aux immobilisations (matériel et bâtiments industriels) et 5 % au rééchelonnement de la dette. En raison d'un fort taux d'inflation, associé au conservatisme des banques commerciales, 61 % des prêts étaient d'une durée inférieure à 36 mois (y figuraient vraisemblablement tous les prêts de financement des fonds de roulement) et 2 % seulement des prêts étaient d'une durée supérieure à 60 mois.

Le FOGAIN a réussi à étendre son programme de prêt à l'ensemble du pays, ce qui est important au Mexique car ce pays applique un programme volontariste de décentralisation industrielle et de développement régional. Près de 56 % des prêts du FOGAIN sont allés à des entreprises implantées hors des grandes zones urbaines.

Malgré les difficultés et les problèmes de gestion rencontrés au fil des ans, l'expérience du FOGAIN au Mexique peut être considérée comme une réussite en matière de programmes de prêts aux PME par le biais du réescompte.

Il existe en Amérique d'autres programmes de refinancement qui méritent d'être cités. En Equateur, par exemple, la CFN (Corporacion Financiera Nacional), une banque de développement appartenant à l'Etat, a créé en 1990 le FOPINAR (Fonds de développement des petites entreprises et de l'artisanat) dont la mission était de refinancer les prêts commerciaux octroyés aux PME par des banques commerciales et autres établissements financiers. Le FOPINAR a créé un service spécialisé chargé de gérer cette tâche. Six ans plus tard, il avait octroyé pour plus de 80 millions de dollars de crédits et assuré la promotion de projets d'investissement dans les PME d'un montant estimé à 130 millions de dollars. Cela a permis de financer la création de 700 à 800 petites entreprises, ainsi que le développement et la modernisation de plus de 1 200 entreprises. Le FOPINAR a entrepris de distribuer des crédits aux PME dans tout le pays grâce aux réseaux d'agences de 15 établissements financiers intermédiaires, essentiellement des banques commerciales, qui ont accepté de participer à ce programme. On citera en outre la participation de la Banco Nacional de Fomento (BNF), une banque de développement à qui furent confiés 41,9 % du premier prêt de la Banque mondiale, d'un montant de 30 millions de dollars, accordé au FOPINAR en 1981. En moyenne, les prêts accordés par la BNF s'élevaient à 10 900 dollars, ce qui atteste la toute petite taille des entreprises bénéficiaires.

En règle générale, les premiers prêts des banques commerciales qui participent à ces programmes de refinancement sont réescomptés à 100 %, mais on s'efforce ensuite de faire tomber ce pourcentage à 80 ou à 70 afin d'encourager les établissements participants à utiliser leurs fonds propres. Ainsi, au Pakistan, en 1986, dans le cadre d'un prêt de la Banque mondiale destiné au financement des PME par le réescompte des prêts des banques commerciales, seuls 50 % des prêts étaient réescomptés, le solde devant être financé par les banques sur leurs fonds propres. Toutefois, pour des raisons évidentes, les établissements qui participent à ces programmes de refinancement sont généralement réticents à l'idée d'un abaissement du pourcentage refinancé car ils jugent plus rentable d'utiliser leurs fonds propres pour d'autres prêts. Au Mexique, le FOGAIN, par exemple, continue, après 30 années d'existence, de refinancer 100 % des prêts des banques commerciales.

Il faut bien comprendre que dans tous les mécanismes de refinancement, les établissements participants continuent de supporter les risques de faillite. Les banques commerciales préférant que ces établissements octroient des prêts à court terme aux PME moyennant garantie, dans plusieurs pays, nombreux sont les projets impliquant des petites entreprises qui sont financés non pas par des prêts à long terme, mais par la reconduction de crédits à court terme ou de découverts. Ce type de financement peut se révéler pratique pour les banques qui maintiennent leur contrôle sur les prêts et les emprunteurs, mais il ne convient guère aux emprunteurs car les banquiers peuvent mettre fin aux prêts à tout moment et les conditions des prêts peuvent changer, ce qui rend difficile toute planification financière.

Certains analystes affirment que, dans les pays développés, les banques commerciales octroient aux petites entreprises des prêts d'un montant considérable sans garantie, mais après plus ample examen, on constate que cela

n'est pas vraiment le cas. Dans les pays développés, comme dans les pays en développement, les banques commerciales consentent essentiellement des prêts assortis de sûretés et ne se préoccupent pas outre mesure de la viabilité des projets financés, même si elles tiennent à s'assurer que leur argent ira à des projets rentables permettant aux clients de rembourser leurs emprunts. Les banques commerciales exigent souvent que les emprunteurs ouvrent des comptes de dépôt "compensatoires" et fournissent des sûretés dont la valeur est bien supérieure au montant du prêt, parfois jusqu'à 2 ou 3 fois ce montant. Il y a aussi des cas où les clients, dont la solvabilité est reconnue et qui ont toujours remboursé leurs emprunts, sont financés par des banques commerciales sans avoir à fournir de garantie, ou du moins en fournissant des sûretés d'un montant réduit.

On notera que la plupart des banques commerciales expérimentées sont peu enclines à réaliser les sûretés données en garantie et préfèrent prêter à des clients qui sont en mesure de rembourser leurs emprunts sans problème, s'épargnant ainsi les frais supplémentaires et les inconvénients qu'entraînent le recouvrement de créances, le suivi des prêts et les procédures contentieuses. C'est la raison pour laquelle de nombreuses banques commerciales n'évaluent pas la viabilité des projets, mais se contentent de vérifier la solvabilité de leurs clients pour prévenir toute défaillance dans le remboursement des prêts.

Bien que les banques commerciales des pays en développement soient généralement réticentes à l'idée de prêter de l'argent aux PME, il y a néanmoins des exemples intéressants de banques ayant prêté des sommes considérables à des PME. On citera en particulier la Syndicate Bank of India. En 1975, 95 % des prêts de cette banque, représentant un montant total d'un million de dollars, étaient des prêts inférieurs à 1 200 dollars (soit seulement 18 % de l'encours toutefois). Depuis sa création en 1925, la Syndicate Bank a mené une politique volontariste de financement des petits emprunteurs. La Bank of Baroda, également en Inde, a elle aussi octroyé de nombreux prêts aux PME et a participé activement à un programme de prêt aux micro-entreprises dans la région de Calcutta. Ces deux banques auraient même prêté aux PME dans des proportions supérieures au quota fixé par les pouvoirs publics. En Thaïlande, certaines banques commerciales (Krung Thai Bank, Bangkok Bank, Bank of Siam) ont octroyé ces dernières années un nombre important de prêts à des petites entreprises. En Equateur, la Banco de Pacifico a lancé, en 1977, un programme de prêt à l'artisanat et, cinq ans plus tard, elle avait prêté un total de 1,3 million de dollars à 3 000 entreprises de très petite taille au moyen de prêts situés dans une fourchette de 1 000 à 1 700 dollars. La Banco de Pacifico a, toutefois, signalé des arriérés importants (aux alentours de 27 %) au titre de ce programme de prêt.

Les exemples de banques commerciales prêtant aux PME sont peu nombreux. On citera la banque britannique Barclays dont le fonds de développement a consenti des prêts modiques à des entrepreneurs africains. Mais il s'agit là de cas relativement isolés et, la plupart du temps, les banques commerciales considèrent que les prêts aux PME sont sources de problèmes, en particulier de difficultés de remboursement.

Etablissements participants

Lorsque l'on conçoit un programme de prêt aux petites entreprises au moyen du réescompte, la tradition veut que toutes les banques, banques commerciales ou banques de développement, qui réunissent toutes les conditions requises (surface financière, structures et effectifs) y participent. Dans la pratique, il n'y a généralement pas d'affectation des fonds à tel ou tel établissement financier afin que joue la concurrence entre eux pour l'utilisation des fonds et afin que puisse être atteint l'un des objectifs de ces programmes, à savoir s'assurer la participation du plus grand nombre possible de banques commerciales.

L'expérience a montré, toutefois, que des problèmes pouvaient se poser lorsque la participation des banques se résume à quelques prêts. En pareil cas, les banques participantes sont parfois peu enclines à faire l'investissement nécessaire pour mettre en place les structures requises et former le personnel chargé de traiter avec cette clientèle spéciale, ou elles jugent cet investissement peu rentable. Dans une certaine mesure, il est possible de régler ce problème en fixant un certain nombre de conditions requises pour toute participation, de sorte qu'un établissement qui souhaite participer soit tenu de prouver que sa situation financière est saine, que son rapport de liquidité est acceptable, que son portefeuille de prêts présente une rentabilité raisonnable et que les prêts non rentables n'y sont pas surreprésentés et, enfin, qu'il a pris des dispositions pour couvrir les pertes liées à un éventuel non-remboursement de prêt. L'établissement en question doit posséder des effectifs suffisants, ainsi qu'un réseau de filiales, et être en mesure de prendre les dispositions administratives nécessaires pour traiter les demandes de prêt promptement et efficacement. Il doit également pouvoir suivre les emprunteurs après l'octroi des prêts. Souvent, ces conditions très strictes de participation à un programme de refinancement ont pour effet d'écartier les établissements qui ne sont pas disposés à octroyer au moins un certain volume de prêts. L'instauration de conditions d'admission pour les établissements participants a eu généralement pour résultat de rendre plus efficaces les programmes de refinancement, mais on a pris soin dans le même temps de ne pas rendre l'accès aux fonds disponibles trop difficile pour de nouvelles banques. En effet, cela n'est pas souhaitable car, dans certains cas, des banques ont d'abord fait quelques prêts, puis sont devenues par la suite des participants très actifs. Il semble par ailleurs que dans certains pays les petites banques régionales soient plus désireuses de participer activement à ces programmes de prêt et soient des prêteurs plus intéressants pour les PME que certaines grandes institutions financières nationales.

Marge des établissements prêteurs intermédiaires

Comme on l'a indiqué plus haut, l'un des moyens d'encourager les banques commerciales à participer à des programmes de prêt aux PME consiste à leur accorder une marge plus forte entre le taux qui leur est appliqué et celui qu'elles appliquent aux emprunteurs. Cela leur permet de compenser les frais généraux plus élevés qu'entraîne le financement des PME et cela a parfois pour conséquence de rendre ces types de prêts plus rentables. La plupart des études ont montré qu'une marge de 4 à 5 % est généralement requise pour que les programmes de prêt aux PME soient rentables pour les banques

commerciales. En pratique, dans les différents programmes de refinancement lancés ici et là, la marge varie dans une fourchette assez large, qui va de 2 % pour certains programmes de crédits aux PME au Maroc et en Tunisie à 7, voire 8 % aux Philippines et au Bangladesh. Dans certains programmes de prêt, la marge est comprimée pour les emprunteurs moyens et augmentée pour les tout petits emprunteurs. On observe parfois des marges de 7 ou 8 % pour les prêts aux micro-entreprises, tandis que pour les prêts aux entreprises moyennes la marge ne dépasse pas 4 %.

Dans la pratique, nombreuses sont les banques commerciales qui prêtent aux PME pour des raisons autres que la rentabilité de l'opération, telles que la possibilité d'attirer de nouveaux clients pour leurs autres services bancaires ou de prêter à leurs clients à un moment où le plafonnement du crédit tend à freiner la croissance de leurs autres activités de prêt. Au Maroc et au Portugal, par exemple, un accord avait été conclu avec les banques en vertu duquel les prêts aux petites entreprises consentis grâce à des fonds de la Banque mondiale au début des années 80 pouvaient être octroyés en dehors des plafonds de crédit alors en vigueur dans le pays. En dépit de ces considérations, il est apparu que des marges de 2, voire 3 %, sont, à long terme, insuffisantes pour inciter les banques commerciales à participer aux programmes de prêt aux PME, même s'il y a des exceptions, comme la Corée. Dans certains cas, lorsque la marge autorisée est relativement faible - de 3 à 4 % - les banques commerciales ont tendance à prêter aux emprunteurs de taille moyenne ou à leurs clients habituels dans l'espoir d'abaisser leurs frais généraux.

Les études sur les frais généraux entraînés par les prêts aux petites entreprises montrent que ces prêts, même s'ils sont gérés rationnellement, entraînent des frais généraux qui se situent dans une fourchette de 2 à 4 %, ce qui ne permettrait pas de couvrir les pertes au cas où les taux de remboursement seraient faibles. Dans la pratique, il arrive que les frais généraux soient inférieurs, mais c'est généralement parce que les établissements financiers ne prêtent qu'à des entreprises de la taille la plus grande permise par les conditions d'admission, présentant les documents requis et dont les antécédents sont bons. On ne peut pas demander aux banques commerciales de limiter leurs frais généraux à moins de 4 % et, dans le même temps, attendre d'elles qu'elles investissent davantage de temps et d'efforts dans la promotion d'un programme de prêt aux PME, dans la sélection et le traitement des demandes de prêt, dans la supervision des projets et le recouvrement de créances.

Lors de récents débats sur les prêts aux micro-entreprises (définies d'une manière générale comme des entreprises dont les actifs sont inférieurs à 10 000 dollars et qui bénéficient de prêts situés dans une fourchette de 1 000 à 5 000 dollars, voire une fourchette inférieure), on a avancé l'idée que des marges de 8 à 10 % pourraient être justifiées. Pour que de telles marges puissent être pratiquées, il faudrait que les établissements dispensateurs de crédits puissent mobiliser des fonds à un coût suffisamment bas, ou que les banques commerciales soient autorisées à prêter à des taux plus élevés que ceux qu'elles appliquent à leurs gros clients. Il y a un certain nombre de raisons qui justifient que l'on autorise les banques commerciales à prêter aux PME à des taux plus élevés pour couvrir leurs frais généraux plus élevés; d'aucuns estiment d'ailleurs que cela n'aurait pas pour effet de déprimer la demande émanant des petits emprunteurs qui, s'ils se trouvent dans

l'impossibilité d'obtenir des prêts bancaires, devront payer plus cher les fonds qu'ils se procureront sur le marché parallèle du crédit ou auprès de prêteurs sur gages. Toutefois, cette approche bute généralement sur des obstacles d'ordre politique. En effet, l'idée que les PME puissent payer le crédit plus cher que les gros emprunteurs rencontre une forte opposition dans la société.

Taux d'intérêt

Les taux d'intérêt auxquels les prêts sont consentis aux PME sont un des éléments essentiels de la plupart des programmes de prêt. Les gouvernements souhaitant, souvent pour des raisons politiques, subventionner les prêts aux PME, il ne pouvait pas ne pas se produire de distorsions. Les prêts subventionnés (c'est-à-dire à des taux réels négatifs ou à des taux sensiblement inférieurs aux taux d'intérêt commerciaux) tendent à bénéficier à ceux qui ont des relations, plutôt qu'à ceux qui ont véritablement besoin de fonds et peuvent les utiliser de la manière la plus efficace. Les banques commerciales récompensent souvent leurs clients réguliers en leur accordant des prêts à faibles taux, même lorsque les fonds doivent être utilisés pour des investissements ne représentant pas véritablement un intérêt pour l'économie nationale. En général, lorsque les taux d'intérêt réels sont négatifs et que la marge n'est pas suffisante par rapport au coût des fonds, il est pratiquement impossible aux banques d'utiliser leurs propres ressources pour accorder de tels prêts.

En outre, les prêts subventionnés conduisent à une érosion des fonds initiaux; aussi est-il impossible d'avoir des programmes de prêt auto-entretenus, ce qui les condamne à être perpétuellement tributaires d'autres sources, en général des donateurs extérieurs. En outre, les emprunteurs se montrent moins soucieux de rembourser les emprunts subventionnés, préférant naturellement rembourser d'abord les crédits plus coûteux. Distorsions et détournements de fonds ne sont certes pas inconnus dans les prêts commerciaux, mais tout laisse à penser que les opérations de prêt des organismes de financement du développement sont davantage soumises aux influences politiques.

Durant les 10 dernières années environ, les gouvernements ont graduellement pris conscience du fait que les prêts subventionnés, notamment aux petites entreprises, s'ils sont politiquement intéressants, sont contre-productifs, car ils introduisent des distorsions quant au type de bénéficiaire et encouragent des investissements qui ne sont pas véritablement justifiés économiquement. Petit à petit, la plupart des gouvernements, à quelques exceptions près, évoluent vers des taux d'intérêt réels positifs, c'est-à-dire des taux conformes au véritable coût de l'argent dans leur pays. Ils admettent maintenant que les prêts aux PME doivent se faire aux taux commerciaux. Auparavant, dans certains cas, ces prêts étaient consentis à des taux inférieurs non seulement aux taux commerciaux, mais aussi au taux de rémunération des dépôts bancaires, ce qui permettait aux emprunteurs de gagner de l'argent en se contentant de déposer immédiatement les fonds ainsi obtenus.

L'argument selon lequel des mécanismes de supervision et de contrôle peuvent empêcher les distorsions et détournements de fonds ne tient pas face à la réalité. En dernière analyse, l'argent est "fongible" et, même si l'argent prêté a été utilisé aux fins prévues, cela ne veut pas dire que l'emprunteur

n'aurait pas pu utiliser pour l'investissement d'autres fonds qu'il a choisi d'utiliser à d'autres fins. Il a été démontré à maintes reprises que l'accès au financement est plus important pour les PME que le coût des prêts offerts. Dans de rares cas, une augmentation précipitée des taux d'intérêt à un niveau réel après une période de subvention - comme cela s'est passé au Mexique en 1982 - a étouffé la demande pendant un certain temps, mais, après une période d'ajustement, la demande est revenue à ses niveaux antérieurs.

Il se pose un véritable problème dans les pays connaissant un taux d'inflation élevé et des taux de change volatils. On a avancé que, dans ces pays, les prêts devraient être accordés à un taux variable, aligné ou indexé de quelque manière sur le taux d'inflation ou peut-être le taux de change. C'est sans doute la seule manière dont les organismes de prêt peuvent se protéger du risque de pertes importantes lorsqu'ils consentent des prêts à moyen et à long terme. Peu de pays sont disposés à consentir des prêts à long terme à des taux variables, bien que, dans de rares cas en Amérique latine ces dernières années, en Ecuateur par exemple, des prêts à des taux variables aient été consentis à des petites entreprises. En général, les petites entreprises ne sont pas disposées à emprunter sans connaître exactement leurs obligations en matière de remboursement, ce qui serait le cas si elles empruntaient à des taux variables. Dans la pratique naturellement, les banques commerciales des pays connaissant un taux d'inflation élevé ne consentent que des prêts à court terme et des crédits renouvelables, afin de se prémunir contre les pertes dues à l'inflation.

Risque dû aux taux de change

Un certain nombre de crédits, notamment ceux consentis par des donateurs extérieurs tels que la Banque mondiale, les banques régionales ou des organismes bilatéraux, doivent être remboursés par les gouvernements emprunteurs en devises. La plupart de ces prêts sont utilisés pour permettre aux petites entreprises d'acheter des équipements fabriqués à l'étranger, même s'ils sont mis à la disposition des petites entreprises en monnaie locale. Etant donné que les petites entreprises ne souhaitent pas, et parfois ne peuvent pas accepter des prêts pour lesquels l'obligation de remboursement risque de se modifier sensiblement, il est en général convenu que les gouvernements prennent en charge le risque dû aux taux de change. Parfois il est demandé à ce titre une commission ou une prime qui, dans la plupart des cas, n'est pas suffisante pour couvrir les pertes au change, du moins lorsque la monnaie locale connaît une forte dévaluation. Toutefois, elle contribue à atténuer les pertes que peut encourir le gouvernement en prenant ce risque en charge. Dans la pratique, lorsque les prêts sont consentis à des taux d'intérêt réels, par exemple au moyen d'une indexation sur l'inflation (comme au Brésil durant les années 70), même lorsque les prêts sont consentis en monnaie locale, il a déjà été tenu compte de l'évolution des taux de change.

On peut en général recommander que, dans le cadre des programmes de prêt aux petites entreprises, le risque imputable au taux de change soit pris en charge par le gouvernement. Dans la plupart des cas, il est difficile de transférer ce risque au petit emprunteur ou à l'organisme de prêt, notamment lorsque la monnaie a été fortement surévaluée pendant une longue durée, ce qui entraîne ensuite une très forte dévaluation.

Mécanismes de garantie du crédit

Parmi les incitations offertes aux banques commerciales pour qu'elles octroient des prêts aux PME, on notera la mise en place de mécanismes de garantie du crédit, qui permettent une certaine forme de partage des risques. Ces mécanismes ont pour objet d'assurer un partage du risque avec les banques commerciales en cas de défaillance de l'emprunteur; ainsi, ces dernières sont davantage disposées à octroyer des prêts pour des projets viables lorsque l'emprunteur n'est pas à même d'offrir lui-même une garantie suffisante. Pour être considéré comme efficace, le mécanisme doit permettre l'accès au financement à des emprunteurs qui jusqu'ici n'avaient pu obtenir de prêt institutionnel.

Les avis divergent quant au pourcentage du prêt qui devrait être couvert par la garantie. Dans certains pays développés, notamment le Japon et la France, 100 % du prêt est garanti et l'expérience montre que le taux de défaillance n'est pas exceptionnel. Dans certains pays en développement éprouvant des difficultés à obtenir des banques commerciales qu'elles octroient des prêts aux PME, des mécanismes de garantie à 100 % ont été proposés (avec l'appui de l'USAID). Toutefois, il s'agit là d'exceptions. Dans la plupart des cas, la garantie ne porte que sur 50 à 80 % de l'emprunt et, parfois, sur une proportion très limitée de l'intérêt pour lequel l'emprunteur est en défaut de paiement. Certains mécanismes limitent également le montant de la garantie. De l'avis général, de tels mécanismes de garantie présentent un inconvénient : les organismes de prêt ne se sentiront pas réellement tenus d'évaluer et d'approuver le prêt et de recouvrer la dette s'ils savent qu'ils ne courent en fait aucun risque. C'est pourquoi, dans la pratique, les garanties ne portent que sur 80 % du prêt - ou moins - le reste étant au risque du prêteur.

Dans la plupart des cas, les garanties de crédit sont accordées contre commission. Dans certains pays, comme en Inde et au Royaume-Uni, il était prévu que les commissions couvriraient toutes les dépenses d'administration et de règlement des demandes de paiement, mais cela s'est en général révélé irréaliste. Un fonds de garantie additionnel est en général requis pour le règlement des demandes de paiement.

Le mécanisme adopté en Inde est une exception en ce sens qu'il contraint les banques à garantir tous les prêts une fois qu'elles ont adhéré au mécanisme. Ensuite, une commission est imposée sur le montant total des prêts, bien que la garantie ne porte que sur 60 % d'un montant limité. Ainsi, dans certains cas, la commission peut atteindre près de 10 % du prêt effectivement consenti.

Lorsque la commission est insuffisante pour couvrir les demandes de paiement, il faut disposer d'une autre source de revenus pour assurer les paiements. Dans un mécanisme raisonnablement bien géré, la commission devrait être suffisante pour couvrir les dépenses d'administration. Les réclamations en cas de défaut de paiement seront alors couvertes au moyen des revenus des investissements du fonds de garantie initial, parfois avec l'aide des commissions selon le niveau des paiements demandés. Dans certains pays, le mécanisme de garantie est considéré comme une forme de subvention aux petites entreprises, de sorte que le trésor public prend en charge les défauts de paiement, sans qu'un fonds n'ait à être créé.

Il est essentiel que les demandes de paiement soient traitées efficacement car c'est ce qui, en dernière analyse, détermine la confiance qu'ont les banques dans le mécanisme. Obtenir la confiance des banques commerciales et les faire participer au mécanisme semble être un problème important dans les pays en développement, où la confiance en les engagements du gouvernement est souvent faible.

Les mécanismes de garantie du crédit se sont révélés raisonnablement efficaces en Europe, au Japon et en Amérique du Nord. En Allemagne en particulier, on a créé de nombreux mécanismes de garantie du crédit efficaces couverts par un fonds auquel les banques commerciales elles-mêmes, les associations de petits entrepreneurs (Handwerkskammer) et les autorités locales et fédérales contribuent. Au Japon, où ils sont très répandus, ces mécanismes fonctionnent par le biais d'associations régionales de garantie du crédit qui réassurent les garanties auprès de sociétés nationales d'assurance du crédit aux petites entreprises.

Tous les mécanismes devraient comporter un système d'examen des recommandations des banques en matière de garanties, ne serait-ce que par échantillonnage. Il est bon d'empêcher tout abus du mécanisme par les banques qui pourraient n'en faire bénéficier que leurs emprunteurs à risque. Malheureusement, dans certains pays en développement, les banques continuent d'exiger une garantie des emprunteurs eux-mêmes, en même temps qu'elles sollicitent des garanties de crédit (aux Philippines par exemple), ce qui va à l'encontre de l'objet même du mécanisme de garantie.

Les mécanismes de garantie du crédit sont populaires depuis quelques années et on en a créé, ou on envisage d'en créer dans nombre de pays en développement (en Amérique latine, en Asie et en Afrique), parfois avec l'aide de donateurs étrangers. L'aide extérieure a joué un rôle important pour la mise en place de mécanismes en Afrique et en Amérique latine. (Au Pérou, par exemple, le FOGAPI - Fonds de garantie du crédit - a été constitué avec l'aide de l'Allemagne.) Sri Lanka, la Colombie, le Cameroun, la Jamaïque, le Libéria, le Maroc, le Népal, la Malaisie et la Thaïlande comptent parmi les pays en développement qui ont constitué des mécanismes de garantie du crédit durant les 10 dernières années. Dans la plupart de ces cas, ces mécanismes n'ont pas vraiment suffi pour persuader les banques commerciales de prêter aux petites entreprises. Soit leur financement était insuffisant, soit leurs effectifs étaient trop maigres, de sorte que les demandes de garantie et, ultérieurement, les demandes de paiement ne pouvaient être traitées avec diligence. Aussi ces mécanismes ne suscitent-ils plus ni confiance ni intérêt auprès des banques commerciales. Si ces mécanismes ne se sont pas dans l'ensemble révélés très efficaces jusqu'ici dans les pays en développement, cette expérience devrait amener à remettre en cause non l'utilisation de mécanismes de garantie, mais plutôt la manière dont ils ont été conçus ou gérés. Les mécanismes doivent disposer de ressources financières et humaines suffisantes afin de pouvoir s'acquitter de leurs obligations et obtenir ou conserver la confiance des banques participantes. Les commissions ne devraient pas être fixées à un niveau trop élevé, car cela ne ferait qu'augmenter le coût du crédit et le rendre moins attrayant pour les petites entreprises.

Récemment, l'un des donateurs actifs dans ce domaine, l'USAID, a contribué à l'introduction de mécanismes, notamment en Thaïlande, en collaboration avec l'IFCT. Ce dernier pays a créé en 1985 le SICGF (Small Industry Credit Guarantee Fund). Les débuts ont été lents, les banques manifestant peu d'intérêt. A la fin de 1987, le SICGF n'avait encore eu à régler aucune demande de paiement. Cela est peut-être dû au fait que ce mécanisme est encore nouveau, car les demandes de paiement ne commencent à paraître qu'après deux ou trois ans, ou au fait que les organismes de prêt ont adopté une attitude très prudente et ne prêtent qu'aux clients fiables. Ce cas n'est sans doute pas unique, ce qui revient à dire que les mécanismes de garantie du crédit n'ont sans doute pas réussi à élargir l'accès au crédit aux petites entreprises incapables de démontrer leur solvabilité ou d'offrir des garanties appropriées.

La Banque mondiale a procédé à un examen général des mécanismes de garantie dans les pays développés et dans les pays en développement. Cette étude, qui ne nie pas la valeur de ces mécanismes, appelle l'attention sur les divers aspects à prendre en considération lors de leur mise en place.

Délais de grâce et échéanciers

Pour une petite entreprise, les fonds requis pour assurer le service d'un emprunt peuvent être plus importants que le taux d'intérêt imposé. Les problèmes de trésorerie imputables au service de la dette sont davantage fonction de l'échéancier et du délai de grâce que du taux d'intérêt lui-même. Même lorsque les taux d'intérêt sont élevés, le service de la dette peut ne pas être au-dessus des moyens d'une petite entreprise si le délai de grâce et l'échéancier sont appropriés. Par contre, même un taux d'intérêt faible peut présenter des problèmes s'il n'y a pas de délai de grâce et si l'échéancier est trop court. En général, l'inflation et des taux d'intérêt élevés tendent à raccourcir les délais de paiement et à poser des problèmes de trésorerie aux emprunteurs.

Le délai de grâce (c'est-à-dire la période, habituellement au début du remboursement, où seul l'intérêt est remboursé et non le principal) est en général déterminé en fonction des besoins des prêteurs, par exemple la source des fonds utilisés et les conditions de remboursement imposées à l'institution. Il peut être également fonction des capacités et de la fiabilité attribuées à l'emprunteur. En dernière analyse, en imposant un délai de remboursement trop court, le prêteur risque d'aggraver les problèmes de l'emprunteur, réduisant ainsi sa capacité de remboursement.

Le climat financier général et les pressions inflationnistes peuvent être sources d'incertitudes quant au coût des fonds requis pour remplacer ceux qui sont prêtés; cela peut inciter le prêteur à imposer un délai de remboursement très bref. Il peut s'agir même d'un délai inférieur à trois ans pour le financement d'un capital fixe, comme c'est le cas au Mexique. La plupart des prêts étant consentis à des fins données, il est logique d'escompter que les prêts octroyés au titre du capital circulant, dont la rotation est plus rapide, seront remboursés plus rapidement. Il peut être de même logique de lier le remboursement à la vie utile du bien financé. On pourra s'attendre à un échéancier plus court pour des équipements de transport que pour des machines lourdes ou pour une usine; dans ces derniers cas, les organismes de prêt accordent en général des échéanciers beaucoup plus longs. Il est

également logique de prévoir des délais de grâce dans le cas de prêts consentis pour financer des équipements, de manière à tenir compte du délai requis pour que le nouvel équipement commence à fonctionner et à produire des recettes. Dans le cas notamment des nouvelles entreprises, les arriérés de remboursement sont souvent dus à un délai de grâce inapproprié.

Les banques commerciales n'aiment en général pas emprunter à court terme et prêter à long terme, de sorte que les fonds tirés de dépôts à court terme sont inévitablement utilisés par ces banques pour consentir des prêts à court terme, par exemple des prêts de trésorerie. C'est pourquoi, si l'on veut que les banques commerciales ou les banques de développement consentent des prêts à long terme aux petites entreprises, il faudra qu'elles puissent obtenir des fonds dont les délais de remboursement et les taux d'intérêt soient tels qu'il leur soit possible de les prêter à leur tour à des conditions acceptables pour le petit emprunteur.

Pourcentage de remboursements

La plupart des adversaires des prêts aux petites entreprises notent que les lignes de crédit accordées à ce secteur font apparaître un pourcentage de remboursements peu élevé. Il est vrai que plusieurs programmes de prêt aux petites entreprises connaissent de mauvais résultats en matière de remboursement des prêts. Il semble que les programmes gérés par des banques commerciales connaissent un taux de remboursement plus élevé que les programmes gérés par des organismes publics de financement du développement. En 1975, aux Philippines, le programme de crédit aux petites entreprises financé par la Banque mondiale comportait deux parties : une ligne de crédit passant par l'intermédiaire de la banque de développement et l'autre par l'intermédiaire de banques commerciales et d'autres organismes financiers recourant à un fonds de garantie et de prêt industriels. Le programme de prêt par l'intermédiaire de la banque de développement a connu un taux de remboursement nettement plus faible que l'autre. Toutefois, pour ce qui est des banques commerciales, dans certains cas les remboursements sont bons et dans d'autres, les arriérés sont très importants. Au Mexique, au Honduras et en Equateur, les prêts des banques commerciales ont connu un bon pourcentage de remboursements, bien supérieur à 90 %, alors qu'au Bangladesh, en Indonésie, au Maroc et, dans une certaine mesure, au Pakistan, les programmes de prêt aux petites entreprises par l'intermédiaire de banques commerciales ont enregistré des arriérés allant d'un niveau très élevé (plus de 50 %) à un niveau plus modéré (environ 20 %), mais toujours inacceptable. Comme on l'a déjà noté, il est probable que les banques commerciales ayant le meilleur taux de remboursement sont celles qui prêtent prudemment à des clients réputés disposant déjà d'une entreprise et qui exigent toujours une garantie de l'emprunteur, laissant aux organismes de financement du développement le soin d'octroyer des prêts plus risqués pour des projets douteux ou pour la création d'entreprises, des prêts destinés à des emprunteurs ne disposant pas de garanties solides.

En général, avec une évaluation efficace, une organisation appropriée et une supervision active du remboursement des prêts, les pourcentages de remboursement ne devraient pas être beaucoup plus mauvais dans le cas des prêts aux petites entreprises que dans celui des prêts aux grands emprunteurs industriels. En fait, c'est l'inverse qui est vrai et les défauts de

remboursement de prêts importants sont une des principales causes des problèmes financiers de nombreux organismes de financement du développement. Le coût élevé de supervision d'un grand nombre de petits prêts pose des problèmes et il est difficile et onéreux de fournir l'assistance requise aux bénéficiaires de petits prêts en cas de problèmes. Bien que l'on puisse discuter de ce qui doit être considéré comme un pourcentage acceptable d'arriérés et de défauts de paiement dans un programme de prêt aux petites entreprises de pays en développement, il est en général admis qu'il faut s'attendre à des arriérés un peu plus élevés dans le cas des petites entreprises. Néanmoins, au-dessus d'un certain niveau, les arriérés sont en général dus à une mauvaise gestion de portefeuille et à une supervision insuffisante, ainsi qu'à une sélection inappropriée des candidats et, souvent, à l'intrusion de facteurs politiques dans le choix des emprunteurs.

Banques et coopératives d'épargne

Nombreux sont ceux qui estiment très judicieux d'associer la mobilisation de l'épargne et l'octroi de prêts aux petites entreprises. En effet, l'épargne permet aux organismes de crédit d'accumuler des ressources financières pour accroître le volume des fonds dont ils disposent et alimenter constamment leur programme de prêt sans avoir à dépendre d'un apport régulier de fonds extérieurs. Les petites entreprises emprunteuses sont encouragées à constituer avec leur propre épargne de modestes réserves de capitaux qui leur permettent de développer et de compenser d'éventuelles baisses de recettes. Par ailleurs, l'association de l'épargne et du crédit dans un même organisme peut encourager les emprunteurs à participer plus activement à la gestion des programmes de prêt et à assurer le remboursement de ces derniers. Etant aussi des épargnants, les emprunteurs ont tout intérêt à ce que l'organisme en question soit solvable.

Dans toute l'Afrique, mais aussi dans d'autres parties du monde, il existe depuis un certain temps des groupes bien informés qui mobilisent l'épargne pour accorder des prêts. Ces ROSCA's (Rotating Savings and Credit Associations) ont fait l'objet d'études approfondies. Hans Siebel a fourni d'intéressants exemples de groupements autochtones d'auto-assistance dans les pays africains qui ont bien tiré profit de l'association de l'épargne et du crédit même si, dans de nombreux cas, il s'est agi de crédit à la consommation plutôt que de crédit industriel ou commercial.

Dans ce domaine, les banques d'épargne, les coopératives et les caisses populaires de crédit ont un rôle important à jouer. Ces institutions ont servi à financer les petites entreprises, dans les pays européens notamment. L'Union des caisses d'épargne allemandes (Deutscher Sparkassen und Giroverband) a joué un rôle majeur dans la promotion de l'épargne en Allemagne en octroyant tant des prêts hypothécaires aux particuliers que des prêts aux entreprises pour leur permettre de procéder à des investissements fixes. Les prêts aux petites entreprises ont toujours représenté une part importante des programmes de crédit des banques d'épargne allemandes. Alors que les grandes banques d'Allemagne affectent essentiellement leurs fonds au financement de leurs gros clients, les caisses d'épargne ont aidé à financer les petites entreprises. En 1985, le montant des prêts accordés par ces caisses s'est élevé à 38,7 % du total du crédit octroyé en Allemagne, dont environ 100 millions de DM sont allés aux petites ou moyennes entreprises, soit presque 30 % du total des prêts. La proportion des prêts consentis par ces banques aux "Handwerk" (petits métiers, artisans et petites entreprises) avait atteint 57,2 % de ce total.

Le succès remporté par les caisses d'épargne allemandes dans leur politique de prêt aux petites entreprises s'explique par leurs étroites relations avec leurs clients, qui y déposent aussi leur épargne; cela permet aux caisses de les conseiller quant au montant des crédits et, parfois, de leur dire dans quelles circonstances un emprunt ne serait peut-être pas judicieux. Ces dernières années, l'Union des caisses d'épargne allemandes a établi des contacts dans des pays en développement du Moyen-Orient, d'Asie et d'Amérique latine pour essayer d'y implanter leur type d'institution et d'aider les caisses d'épargne de ces pays à octroyer des prêts modestes aux petites entreprises; un exemple d'opération réussie à cet égard a été la mise sur pied d'une caisse d'épargne municipale au Pérou.

Le Crédit Mutuel de France et les institutions d'épargne et de crédit canadiennes ont également contribué à créer des coopératives d'épargne et de crédit au Zaïre, au Rwanda et au Burundi. Au début, ces institutions parviennent mieux à mobiliser l'épargne qu'à faire face aux besoins des petites ou micro-entreprises en matière de crédit. De plus, elles ne prêtent qu'à leurs membres. Elles ont tendance, en outre, à conserver cette épargne sur des comptes produisant des intérêts plutôt qu'à l'utiliser pour consentir des prêts. Cependant on peut s'attendre à ce qu'elles desservent de nouvelles sources de crédits modestes, spécialement pour les micro-entreprises. Elles ont la possibilité de réduire les frais des opérations en pratiquant parallèlement la mobilisation de l'épargne et l'octroi de prêts.

D'aucuns estiment que renforcer ces institutions d'épargne et de crédit, sous la forme soit de coopératives soit de caisses populaires de crédit, peut être le meilleur moyen de mettre le crédit à la portée des petites ou des micro-entreprises d'Afrique, en particulier dans les zones rurales où, souvent, le système bancaire n'a pas de débouchés. Par contre, Chandavarkar estime qu'il vaut mieux orienter les marchés parallèles du crédit vers l'octroi de prêts que vers la collecte de l'épargne, car il est préférable de laisser cette dernière opération aux institutions financières de type classique, contrôlées par la banque centrale. Ce problème de contrôle se complique, en effet, quand ce sont les organismes d'épargne qui fournissent les prêts au développement. Toutefois, quand leurs clients doivent épargner pour emprunter, les organismes de crédit ont d'abord à leur prouver qu'ils leur offrent toutes garanties.

Capital social et capitaux à risque

Il va de soi que les prêts ne suffisent pas à assurer le financement de l'expansion des petites entreprises, dont les propriétaires doivent investir quelques capitaux à risque avec leurs propres fonds et aussi sans doute avec des capitaux provenant d'autres sources. La plupart des plans de prêt aux petites entreprises comportent une clause en vertu de laquelle les sommes prêtées ne doivent représenter qu'une certaine proportion du coût du projet, inférieure en général à 70 % de celui-ci, les 30 % restants devant donc être constitués par le capital social apporté, sous une forme ou sous une autre, par les soins du chef ou du propriétaire de la petite entreprise. Celui-ci doit en effet apporter à son affaire une participation prélevée sur ses propres ressources, dont il assumera le risque. Cette pratique permet en outre d'éviter que l'entreprise ne soit surchargée de dettes aux intérêts trop lourds à supporter, ce qui est parfois le cas lorsque les plans de crédit sont trop généreux, c'est-à-dire lorsque 90 % - voire davantage - du coût du projet

sont couverts par des prêts. Certains prétendent même qu'il ne faudrait pas que les crédits représentent plus de 50 % du projet; cependant, dans les pays en développement, et surtout aux premiers stades de celui-ci, cette pratique serait très contraignante pour les petites entreprises qui démarrent, car les capitaux sont difficiles à trouver et les chefs d'entreprise potentiels ne disposent que de ressources très limitées.

Mis à part le capital social apporté par le chef d'entreprise, les capitaux à risque sont, dans certains pays, fournis par des institutions de financement spécialisées ou par des groupes de participation au capital social. Ces sociétés existent déjà depuis un certain temps dans les pays industrialisés, en particulier aux Etats-Unis, au Royaume-Uni ainsi que dans d'autres pays d'Europe occidentale, au Japon, en Australie et au Canada. Elles sélectionnent avec grand soin les projets des pays développés dans lesquels elles prennent une participation minoritaire et investissent surtout dans des projets à haute technologie.

Aux Etats-Unis, la Small Business Investment Act de 1958 (loi sur les investissements dans les petites entreprises) a institué les Small Business Investment Companies (SBIC's - sociétés d'investissement dans de petites entreprises), dont l'objectif est de fournir un capital-actions et des prêts au développement à des petites ou moyennes sociétés. En fait, les SBIC sont devenues peu à peu davantage des organismes de prêt aux petites et moyennes entreprises dans lesquelles elles ont pu prendre une certaine participation que des institutions ayant réellement pour vocation la constitution d'un capital-actions.

Des sociétés fournissant des capitaux à risque ont entrepris récemment des opérations dans certains pays en développement. La Société financière internationale, institution de la Banque mondiale chargée de réaliser des investissements dans le secteur privé, a joué un rôle moteur en défendant, dans les pays du tiers monde, l'idée de "capital à risque". En 1978, elle a investi dans la SEFINNOVA - première société à capitaux à risque créée en Espagne - et, par la suite, a contribué à mettre au point des institutions analogues au Brésil, en Corée, au Kenya et aux Philippines. Pour les pays en développement, les capitaux à risque peuvent être définis comme la recherche d'emplois à l'investissement (en général dans des sociétés holding minoritaires) capables d'engendrer des plus-values et des revenus substantiels pour les investisseurs. Les opérations portant sur les capitaux à risque ont tendance à comporter un élément de risque supérieur à la moyenne et, de ce fait, les sociétés qui les pratiquent s'attendent à n'obtenir des revenus substantiels que d'une partie de leurs investissements, pour compenser les pertes encourues par d'autres.

Dans les pays en développement, on ne s'intéresse aux capitaux à risque que depuis relativement peu de temps et la majeure partie des opérations réalisées concernent des entreprises de taille moyenne. Ce type de participation au capital social s'est heurté à la forte résistance opposée par les petites et moyennes industries au partage de la propriété de l'entreprise avec des partenaires soit du secteur public, soit du secteur privé. Ainsi, en Espagne, la SEFINNOVA a réalisé en moyenne pour 81 000 dollars

d'investissements dans des projets, alors que le montant correspondant pour les Philippines est seulement de 24 000 dollars*. Au Brésil et en Corée, la participation est plus importante (de l'ordre de 200 000 à 300 000 dollars) mais concerne toujours les moyennes entreprises.

Aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, l'expérience du fonctionnement des organismes apportant des capitaux à risque a montré que chacun d'eux ne réalise qu'un petit nombre d'investissements. Ces sociétés sont extrêmement sélectives et peuvent parfois étudier des centaines de possibilités avant de se décider. Toutes connaissent également un certain nombre d'échecs et d'expériences passés par profits et pertes (cela a été le cas pour la SEFINNOVA, en Espagne, et pour quelques sociétés brésiliennes à même vocation); les pertes doivent alors être épongées par les rares opérations ayant permis des bénéfices.

Il s'est agi jusqu'ici d'activités du secteur privé dans le domaine des capitaux à risque, généralement mises en route par des banques commerciales, même si interviennent parfois des fonds publics ou des contributions financières d'un donateur extérieur (la SFI par exemple). Dans certains cas, les gouvernements ont créé des organismes de participation au capital social alimentés par l'Etat, comme le FOMIN (Fondo de Fomento Industrial in Mexico, Fonds de développement industriel au Mexique). Le FOMIN, créé en 1972, est un fonds d'affectation spéciale du gouvernement mexicain géré par la NAFIN (National Financiera), dont le rôle est de contribuer à la création de nouvelles petites entreprises ou à renforcer les entreprises existantes par des apports au capital social en tant qu'actionnaire minoritaire (avec au départ moins de 30 % des actions de la société, et moins de 49 % depuis 1980). Pendant la période 1980-1985, le FOMIN a pris une participation dans 72 entreprises auxquelles il a consenti des prêts. Pour toutes les sociétés qui contribuent au capital social d'entreprises, réussir un programme de réduction progressive de leur participation à valeur réelle est un véritable problème car cela les oblige en général à vendre à des entreprises majoritaires. Le FOMIN est parvenu à se débarrasser d'un certain nombre de ses investissements en vendant ses parts aux partenaires majoritaires. Etablir la valeur de revente des participations du FOMIN s'est révélé un problème majeur, et l'on peut se demander si le FOMIN a toujours pu les vendre à leur valeur marchande réelle.

Un autre exemple de participation de l'Etat au capital social des petites ou moyennes entreprises est celui de la Korean Technology Development Corporation (KTDC), institution à laquelle la Banque mondiale a fait un don de 50 millions de dollars en 1981. Auparavant, le transfert de technologie à la

* Aux Philippines, la VIBES (Ventures in Industries and Business Enterprises) n'est pas vraiment une société chargée de la constitution de capital social. Ainsi, elle conclut des accords à court terme avec de très petites entreprises pour leur fournir les fonds de roulement qui leur permettront de faire face aux commandes; une fois celles-ci honorées, les bénéfices sont partagés.

Corée se faisait surtout par importation et achat de connaissances dans les domaines de la technique et de la gestion, en vertu d'accords sur les redevances et d'accords de licence. A mesure que l'industrie coréenne se développait et gagnait en complexité, la Corée a dû faire face à des versements de redevances de plus en plus importantes; de 2 millions de dollars en 1960, à plus de 80 millions en 1979. La KTDC a essayé d'aider l'industrie en monnaie - les résultats des efforts de recherche-développement réalisés dans le pays. Les petites et moyennes entreprises qui étaient à la pointe de l'innovation dans l'industrie coréenne ont bénéficié de la participation de la KTDC à leur capital social ainsi que de prêts pour la mise en fabrication des produits nouveaux. L'exemple de la KTDC montre comment une société de participation au capital social sert à encourager les innovations en matière d'investissement aux risques accrus dans des technologies nouvelles.

D'une manière générale, les capitaux à risque et la participation au capital social sont limités aux moyennes entreprises. En Afrique, toutefois, les personnes qui veulent lancer une petite entreprise n'arrivent même pas à mobiliser les très faibles montants nécessaires à cet effet; c'est pourquoi certains pays d'Afrique de l'Ouest ont créé des fonds d'envergure modeste, les "fonds de participation", alimentés par de petites contributions au capital social destinées à permettre à celui qui désire créer une affaire et possède la compétence nécessaire et un plan d'activités viables, mais n'a pu recueillir le minimum de capitaux requis, de faire démarrer ladite entreprise.

En général, tout pays en développement a besoin d'une source quelconque de capitaux de participation et de capitaux à risque pour élargir sa base industrielle et encourager les "nouveaux démarrages", voire l'expansion et la diversification des petites et moyennes industries existantes. Or, les capitaux d'emprunt n'y suffisent généralement pas. Quelques institutions de financement du développement, conscientes de ce fait, ont accepté dans certains cas de prendre une faible participation (en général inférieure à 10 %) dans la petite ou moyenne entreprise qu'elles aident à financer. Cette participation, comme dans tous les autres cas, ne suppose pas en général qu'elles interviennent dans la gestion quotidienne de l'entreprise.

Crédit-bail (leasing) et location-vente

L'apport de capitaux à une petite ou à une moyenne entreprise peut se faire d'une nouvelle manière, à savoir sous forme de crédit-bail (leasing). Cette opération consiste pour l'une des parties, appelée "bailleur" à laisser pour une durée limitée l'usage des capitaux à l'autre partie, appelée "preneur de bail", à un taux spécifié. Le capital fixe reste la propriété du bailleur pendant toute la durée du bail. Les arrangements de ce type ont des avantages très nets. Dans certains pays, ils contribuent à réduire la charge fiscale d'une entreprise car la redevance à verser peut être considérée comme une dépense courante de l'entreprise. Le leasing peut également améliorer le flux de trésorerie du preneur de bail dans la mesure où le contrat de bail prévoit habituellement un versement initial minimum, distinct de l'investissement beaucoup plus important nécessaire pour l'acquisition de biens de capital fixe.

En outre, le leasing exige de l'entreprise qu'elle ne fasse le premier versement au titre de l'accord de bail qu'au moment de la livraison de l'équipement, de sorte qu'aucun frais n'est encouru pendant la mise en place des biens de capital fixe (construction de bâtiments, installation du matériel, etc.). En règle générale, la redevance à verser a beaucoup moins d'incidence sur les bénéfices comptables que n'en ont la dévaluation et le versement d'intérêts lors d'un achat direct au vendeur. Parfois, le leasing peut être réalisé dans le cadre d'accords spéciaux en vertu desquels les paiements peuvent être ajustés aux recettes obtenues. Surtout, le leasing libère des capitaux sans emploi, qui peuvent être affectés à d'autres usages.

Pour toutes ces raisons, le leasing est souvent une solution intéressante à envisager au lieu de l'achat d'équipement. Il convient toutefois de faire observer que les accords de leasing présentent aussi quelques inconvénients. Dans l'ensemble, en effet, le leasing revient plus cher que l'achat, en particulier si le système fiscal prévoit un abattement au titre des investissements. Il exige en outre le respect d'obligations précises en matière d'entretien et d'assurance de l'équipement et suppose des limitations quant à la possibilité de disposer de celui-ci sans permission spéciale du bailleur. Avant tout, le matériel vendu à bail ne peut être utilisé comme garantie d'un prêt complémentaire, pas davantage qu'un immeuble en location. Tout ceci peut expliquer pourquoi le leasing a moins la faveur des petites et moyennes entreprises qui, pour une raison ou une autre, attachent beaucoup d'importance à la possession en propre de leur équipement.

Le leasing n'est pas aussi répandu que l'on pourrait s'y attendre, sauf lorsqu'il s'agit de se procurer des types d'équipement particuliers tels que véhicules utilitaires, ordinateurs et, dans certains cas, matériel de construction. Toutefois, dans certains cas, suivant le régime fiscal ou en raison de plafonds de crédits qui limitent les possibilités de prêts bancaires, le leasing a pu s'implanter. Ainsi, au Maroc, environ 7 % du financement de l'équipement des petites et moyennes industries s'effectue grâce au leasing et la plupart des grandes banques ont des filiales qui le pratiquent. Il existe également des sociétés de leasing - en général filiales d'institutions bancaires - en Corée et dans certains pays d'Amérique latine.

Depuis une vingtaine d'années, les opérations de leasing pour la fourniture d'équipement sont de plus en plus nombreuses en Europe occidentale, particulièrement en Allemagne; elles représentent maintenant environ 7 % du total des opérations de financement mais, là encore, il s'agit davantage d'équipement spéciaux. La plupart des accords de leasing prennent fin après un certain nombre d'années, la propriété de l'équipement passant au preneur, moyennant le versement d'une petite somme.

La location-vente est une autre forme de financement destinée à aider une entreprise à se procurer des biens de capital fixe. Elle ressemble au leasing, à cette différence près que, en général, les contrats stipulent au départ que, à la fin de la période couverte, la propriété sera transférée à l'utilisateur auquel il est demandé un dépôt plus important que pour le leasing et pouvant représenter 40 % de la valeur de l'équipement. Dans la plupart des cas, les contrats de location-vente portent sur une période plus courte que les contrats de leasing.

Le leasing et la location-vente peuvent représenter des solutions intéressantes quand le client ne peut fournir de garanties suffisantes. Toutefois, ces formules présentent des risques car le bailleur peut difficilement exercer un contrôle, ainsi les contrats de leasing ou de location-vente ne sont-ils conclus, d'habitude, qu'avec des clients réputés solvables.

Groupes cibles et conditions d'admissibilité

L'un des principaux problèmes à résoudre lorsqu'on met au point un programme de prêts aux petites entreprises est de savoir comment définir le groupe cible et déterminer quelles entreprises devraient pouvoir bénéficier des crédits offerts. La plupart des donateurs extérieurs, notamment la Banque mondiale, ont pour habitude de laisser le gouvernement de chaque pays donner sa propre définition du secteur des petites entreprises, en fonction des conditions prévalant dans le pays. Dans son document directif de 1978, la Banque mondiale a établi comme règle générale pour ce type d'entreprises que leur capital fixe devait être inférieur à l'équivalent de 250 000 dollars (valeur de 1976). Actuellement, on estime en général que la fixation d'effectifs minimaux ne doit pas être prise comme principale condition d'admissibilité car c'est principalement la création d'emplois que vise l'appui au secteur des petites entreprises, aussi les programmes de crédit ne devraient-ils pas être conçus de manière à décourager ces entreprises d'accroître leurs effectifs par crainte de se voir refuser une ligne de crédit.

La plupart des pays ont maintenant donné leur définition de la petite et de la moyenne entreprise et certains également de la micro-entreprise. Les micro-entreprises sont en général celles dont le montant des immobilisations est d'environ 10 000 dollars, parfois même de 20 000 dollars. Dans de nombreux cas, elles doivent satisfaire à une deuxième condition : ne pas avoir plus de 10 employés. Quant aux petites entreprises, le montant de leurs immobilisations doit plafonner entre 50 000 et 250 000 dollars et les effectifs maximaux se situer entre 50 et 100 employés. Les différences les plus grandes concernent les plafonds à respecter par la moyenne entreprise susceptible de recevoir des lignes de crédit spéciales, certains pays étant disposés à fixer entre 1 et 2 millions de dollars le niveau supérieur des immobilisations et entre 200 et 300 personnes le volume des effectifs.

Les plafonds fixés pour les moyennes entreprises ont tendance à s'élever. Dans certains cas, si les limites sont trop rigides ou trop basses, le nombre de demandes de prêt risque de diminuer. En outre, les banques commerciales n'ont alors plus intérêt à participer à la fourniture de lignes de crédit. Avec des plafonds trop bas, les petites et moyennes industries ne veulent plus se développer, de crainte de perdre leur accès au crédit. Bien qu'une définition des actifs immobiliers soit nécessaire, en fonction de la valeur de l'équipement ou du capital employé, le contrôle de ces chiffres se révèle souvent difficile dans la pratique. C'est pourquoi certains pays prennent les effectifs comme base de la définition bien que ce soit là un élément peu approprié, pour les raisons mentionnées plus haut. L'utilisation simultanée des deux critères - celui de la valeur des actifs immobiliers et celui du nombre de personnes employées - peut donner une indication plus précise de la taille réelle d'une entreprise.

La question des critères relatifs à l'importance des actifs immobiliers ou des effectifs n'est pas la seule qui se pose; vient s'y ajouter en effet celle de l'importance du prêt. Dans la plupart des cas, le montant à ne pas dépasser est proche de celui des actifs immobiliers reconnu; autrement dit, lorsque la ligne de crédit est définie comme visant à aider les petites et moyennes entreprises dont les actifs immobiliers sont inférieurs à l'équivalent de 250 000 dollars, le prêt ne devrait pas dépasser cette somme. Pour certaines lignes de crédit, des quotas sont fixés afin de permettre aux plus petites entreprises du groupe cible d'obtenir leur part. Cela signifie que 20 ou 40 % d'un certain fonds peuvent être affectés à des petites entreprises et ne peuvent servir à consentir des prêts à des entreprises de taille moyenne. Le financement des micro-entreprises a généralement bénéficié de lignes de crédit spécifiques, souvent accordées par l'entremise d'organismes non gouvernementaux qui, dans certains pays, autorisent parfois, voire encouragent, le prêt de très petites sommes, de l'ordre de quelques centaines de dollars.

Dans le cadre de la plupart des projets de prêt de la Banque mondiale aux petites et moyennes entreprises, les prêts se sont situés entre 20 000 et 50 000 dollars, avec cependant, pour quelques projets, une moyenne supérieure à 100 000 dollars. On peut considérer que les lignes de crédit s'adressent à des petites entreprises lorsque les prêts sont compris en moyenne entre 20 000 et 30 000 dollars, et à des entreprises de taille moyenne lorsque cette fourchette se situe entre 100 000 et 200 000 dollars, ou davantage.

La création d'emplois est un objectif important du prêt aux petites entreprises, et l'on s'est efforcé de décourager les projets à forte intensité de capitaux en excluant pour eux la possibilité d'un financement. Pour qu'un sous-projet puisse être financé, il doit répondre non seulement au critère de l'importance des actifs immobiliers ou des effectifs de l'emprunteur, mais aussi à celui du coût des investissements par emploi créé. Ce dernier critère a été utilisé dans certains pays, lorsqu'on a estimé que les institutions avaient tendance à financer les projets nécessitant de gros investissements et lorsqu'on a dû donner une préférence particulière à la création d'emplois. Dans la pratique, quand on achète des machines dont on risque de faire un usage limité, donc non justifiable sur le plan économique, c'est le plus souvent parce que le crédit est offert à des taux d'intérêt bonifiés.

En dehors du critère des actifs immobiliers et/ou des effectifs de l'emprunteur, celui dont il faut user avec prudence, en matière de financement, est le coût de l'investissement par emploi, afin d'éviter que les seuls projets relatifs aux petites entreprises à être financées soient ceux des secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre traditionnels, dont relèvent la plupart des petites entreprises. Les investissements par emploi sont en effet généralement difficiles à contrôler. La rétrocession des fonds au taux d'intérêt réel est dans la plupart des cas la meilleure façon de s'assurer que ces fonds ne serviront pas à réaliser des investissements injustifiés dans des équipements superflus. Par contre, il peut arriver que le refus de financer l'achat d'équipements supplémentaires, même sans création d'emplois, empêche une petite entreprise de devenir concurrentielle sur les marchés d'exportation, en particulier grâce à l'utilisation de techniques plus rentables.

Caractère complémentaire des prêts spéciaux

L'une des principales difficultés rencontrées lors de la mise au point d'un programme de prêts spéciaux aux petites entreprises consiste à s'assurer que les fonds ainsi mis à la disposition des petites entreprises ne remplaceront pas d'autres fonds (par exemple l'épargne familiale personnelle) et représenteront un accroissement net de ressources pour le secteur. De toute évidence, il est très difficile d'obtenir quelque certitude que ce soit sur ce point. Toutefois, lorsque des fonds sont libérés grâce à des arrangements qui réescomptent de 50 à 80 % des coûts du projet, et que le restant est financé par les fonds propres du promoteur ou par l'organisme de prêt lui-même, on peut considérer qu'il y a création de fonds supplémentaires pour le secteur, qui s'ajoutent à ceux libérés grâce au programme de crédit. Il est important de suivre en permanence les programmes pour s'assurer que les fonds libérés grâce aux programmes de prêts spéciaux viennent bien s'ajouter aux ressources qui peuvent être mobilisées grâce à l'épargne et à d'autres ressources personnelles.

Procédures de prêt

Tous les programmes de prêt doivent être appliqués de manière simple et efficace, selon une procédure garantissant une évaluation soigneuse aussi bien de l'emprunteur que du projet pour lequel un financement est demandé. Certains des programmes de prêt, où le demandeur doit attendre indûment la réponse à sa demande, puis le versement effectif de l'argent, font l'objet de nombreuses critiques. On entend dire parfois que tel ou tel emprunteur a attendu 9, voire 18 mois ou plus, avant de recevoir une réponse à une demande d'emprunt. Les décisions, notamment les rejets, doivent être communiqués au client sans délai. La plupart du temps, ces rejets ne représentent pas une décision définitive, mais s'accompagnent d'une demande de renseignements supplémentaires ou de modifications à apporter au projet.

Dans ce type de programmes, la plupart des procédures de prêt commencent par une entrevue. Lorsque les chargés de prêt ont reçu une formation, l'entrevue peut être décisive et conduire à une décision rapide, notamment si le demandeur présente un projet d'entreprise clair, ainsi que les documents comptables de son entreprise, et s'il a pensé à apporter la documentation relative à l'investissement prévu.

L'entrevue est généralement suivie de l'établissement d'un formulaire de demande. Même si ces formulaires diffèrent forcément selon les pays, il faut prendre soin de ne pas les surcharger de questions d'intérêt marginal. Certains jugent que toutes les demandes devraient être accompagnées des états financiers vérifiés de l'entreprise pour les trois dernières années et des documents comptables les plus récents, des comptes débiteurs et des comptes créditeurs, d'une estimation des recettes et de la marge brute d'autofinancement pour les trois prochaines années, ainsi que d'un plan du terrain, des bâtiments et des machines nécessaires. A cela, il faudrait - selon eux - ajouter tous les détails pertinents sur le personnel technique, la direction, les employés, etc. Tout ceci part sans doute d'une bonne intention, mais risque de représenter une tâche insurmontable pour beaucoup de petits entrepreneurs, qui présentent néanmoins des projets viables et ont les moyens de les réaliser si on leur accorde le financement nécessaire. Rien ne justifie, dans la réalité, de pareilles exigences. Sans compter que l'analyse

et la vérification des renseignements ainsi fournis ne contribuent qu'à retarder encore davantage l'approbation et le versement du prêt. Les données et les chiffres, probablement pas très exacts au départ, sont bientôt dépassés et ne correspondent plus à la situation réelle. Dans les pays souffrant d'inflation galopante, tous les retards apportés au traitement des prêts et à l'analyse des documents comptables rendent encore plus aléatoire l'évaluation de la demande de prêt.

Evaluation du prêt

L'évaluation du prêt est la phase la plus importante de la procédure. Elle consiste en général en plusieurs étapes, qu'il convient, si possible, de fusionner pour économiser du temps. Dans la plupart des cas, il est conseillé de se rendre sur le site prévu pour le déroulement des opérations, qu'il s'agisse d'une entreprise existante ou d'un nouvel investissement. Enfin, lorsque c'est possible, on s'assure une nouvelle fois de la solvabilité du demandeur.

En ce qui concerne le projet lui-même, on en analyse habituellement les aspects techniques, tels que l'échelle des opérations des machines et du matériel envisagés, la dimension des locaux, la disponibilité de la main-d'oeuvre appropriée, ainsi que du personnel technique et de direction nécessaire, l'approvisionnement en matières premières, et toute opération accessoire qui pourrait à un moment donné s'avérer nécessaire. La commercialisation est l'un des aspects les plus difficiles à évaluer. De toute évidence, il ne s'agit pas d'effectuer une recherche exhaustive sur tous marchés possibles, mais il convient d'analyser néanmoins le marché envisagé. L'évaluation doit englober la stratégie commerciale du demandeur, l'importance de la concurrence et le degré de réalisme des prévisions relatives aux ventes annuelles. Enfin, il convient d'analyser les états financiers, les profils de croissance, la marge brute d'autofinancement, la rentabilité et les ratios d'endettement. La capacité du projet à rembourser la dette est d'une importance capitale. A cette fin, il convient d'accorder davantage d'importance à la marge brute d'autofinancement prévue qu'au bilan déterminant la rentabilité ultime. L'approbation d'un projet pourra dépendre, en fin de compte, de l'évaluation de la capacité de la direction et du chef d'entreprise à mener à bien le projet envisagé.

Versement du prêt

Le versement devrait être une opération aussi simple que possible; malheureusement, le fait que la plupart des banques exigent des garanties est une source importante de délai. En règle générale, le matériel et les autres immobilisations financées sont des garanties insuffisantes pour les banques, qui, dans la plupart des pays, préfèrent des terrains pour garantie. Or les titres de propriété sont souvent peu probants. La nécessité pour le client de présenter des documents prouvant qu'il est effectivement propriétaire du terrain ou d'autres biens offerts comme garantie est une source majeure de retard.

A cet aspect concernant l'adéquation des garanties offertes s'ajoutent les démarches préalables au versement du prêt qui permettent à la banque de s'assurer que les fonds seront bien consacrés au projet pour lequel la demande a été faite.

Une autre difficulté surgit si l'entrepreneur essaie d'obtenir un financement auprès d'autres sources, soit pour parvenir à un ratio d'endettement convenu, soit parce que le prêt bancaire ne suffit pas à couvrir ses besoins. Il faut donc s'assurer que le financement complémentaire est disponible avant de déboursier le prêt, sinon l'ensemble du projet risque de rester en attente et de ne jamais être réalisé. Tout comme les garanties, la fourniture du financement complémentaire peut être une source majeure de retard dans le versement du prêt.

Les débours pour achat de matériel se font habituellement sous forme de paiement direct au fournisseur, qui doit prouver que le matériel doit être livré. Si le matériel est commandé à l'étranger, le débours est habituellement lié à l'établissement d'une lettre de crédit irrévocable au nom du fournisseur. Dans certains cas, des prêts sont consentis pour l'achat de matériel déjà commandé et partiellement payé; le versement est alors effectué sur la foi de factures acquittées ou d'autres documents certifiant le paiement.

Supervision des prêts

La plupart des banques commerciales ont tendance à négliger cet aspect de la question, estimant inutile et coûteux de surveiller le déroulement d'un projet lorsque le prêt est remboursé régulièrement. Une telle surveillance est néanmoins souhaitable pour de nombreuses raisons, ne serait-ce que parce qu'elle permet de prévoir certains problèmes.

Lorsqu'il se produit des retards dans le remboursement des dettes, il n'est pas rare que les banques divisent le portefeuille des prêts en trois ou quatre grandes catégories. La première est composée des prêts pour lesquels la situation est entièrement satisfaisante et où il n'existe aucun signe avant-coureur d'un manquement. Dans la seconde sont classés les comptes présentant certains problèmes, dont on a néanmoins toute raison de penser qu'ils seront surmontés avant qu'ils ne culminent en un défaut de paiement. La troisième catégorie est celle de ce qu'on appelle en Inde les "comptes malades", où les arriérés s'accumulent, sans qu'aucune solution ne soit entrevue. Dans dans la quatrième et dernière catégorie (parfois combinée avec la troisième), figureront probablement tous les prêts ayant donné lieu à une action juridique et pour lesquels on ne prévoit aucun revirement de la situation.

Il est intéressant de voir quels sont les critères retenus par les banques pour effectuer ce classement. En règle générale, la question importante est de savoir si le fonds de roulement est considéré comme suffisant pour assurer le fonctionnement normal de l'entreprise, ou bien si les profits sont en baisse. Les banques ont coutume d'autoriser des arriérés de trois mois maximum, avant de placer le prêt dans une catégorie inférieure. Toute banque de prêt qui veut gérer son programme de prêt de manière efficace doit surveiller de très près la situation en matière d'arriérés.

Le point de vue des banques commerciales qui estiment pouvoir, dans la mesure où le prêt est remboursé régulièrement, économiser sur les frais liés aux visites d'usine ou aux examens des projets, se défend. Toutefois, on a la preuve qu'en l'absence d'un minimum de supervision, les portefeuilles de prêts ont tendance à se détériorer du jour au lendemain, sans que la banque soit en mesure de prévenir l'aggravation de la situation. Le rééchelonnement d'un

prêt est un bon moyen, parfois, d'empêcher la situation de s'aggraver jusqu'au défaut de paiement. Toutefois, le recours excessif au rééchelonnement, comme chez certaines banques de développement, peut conduire à un relâchement de la discipline en matière de remboursement des prêts, du fait que les clients commencent à s'attendre à de telles faveurs et font moins d'efforts pour s'acquitter de leurs engagements.

Corrélation entre l'assistance financière et les autres formes d'assistance au développement

On sait depuis quelque temps déjà que le secteur de la petite ou moyenne industrie n'a pas seulement besoin d'une aide financière. Pour faire l'usage le plus efficace possible de l'aide financière qu'elles reçoivent, les entreprises ont besoin d'être informées, conseillées et guidées. C'est pourquoi la plupart des programmes d'aide aux petites entreprises comportent désormais une forme ou une autre de promotion ou d'assistance technique, en plus de l'assistance financière.

L'assistance technique fournie varie en général selon la dimension, le type et les caractéristiques de l'entreprise bénéficiaire et selon le degré de développement du pays et les compétences des chefs d'entreprise concernés. Ceux-ci ont avant tout besoin d'être aidés et conseillés dans le choix d'une technologie, c'est-à-dire pour sélectionner le matériel et les procédés les mieux adaptés à leur projet. Malheureusement, beaucoup de programmes d'assistance technique ne donnent que peu de conseils techniques et se concentrent davantage sur l'assistance en matière de gestion, domaine dans lequel la plupart des institutions chargées de l'assistance technique s'estiment plus qualifiées.

La coordination de l'assistance financière et de l'assistance technique pose souvent un problème. La plupart des organismes de promotion et d'assistance technique ont du mal à gagner la confiance des organismes de financement. Ceux-ci ne reconnaissent pas, en règle générale, la validité de la sélection et de l'évaluation auxquelles ont procédé les agences avant de recommander des projets. Ceci est dû en partie à la rivalité traditionnelle entre institutions, mais aussi, bien souvent, aux compétences limitées du personnel de ces agences de développement.

On note néanmoins quelques exceptions à cette règle, dont une au Mexique, par exemple, où le FOGAIN a contribué à la création du service de vulgarisation PAI en 1978. Ce système a bien fonctionné pendant quelques années et des centaines de projets ont été soumis par le PAI à l'INFOTEC (Servicio de Informacion Tecnologica - Service d'informations technologiques) pour avis technique et information. Le PAI a organisé des programmes de formation mis au point par son propre personnel et par d'autres institutions. Les entreprises ayant besoin de prêts ont été orientées directement vers le FOGAIN et, pour une participation au capital, vers le FOMIN. Le PAI a aussi contribué à l'installation de domaines industriels et, outre l'aide qu'il fournissait directement, a joué le rôle de centre d'aiguillage vers d'autres institutions spécialisées capables de fournir une assistance. Cet exemple de coopération réussie est dû aux liens étroits qu'entretenait le PAI avec les institutions de financement.

Une autre exception est celle de l'IAPMEI (Instituto d'Apoio a Pequena y Media Empresa Industriais - Institut d'appui aux petites et moyennes industries) au Portugal. Cet organisme gouvernemental de promotion et

d'assistance technique a été créé en 1975 pour aider les petites entreprises à s'adapter aux changements politiques de 1974. Il aidait les chefs d'entreprise à résoudre leurs problèmes techniques et à présenter aux banques commerciales des projets en bonne et due forme. L'IAPMEI gérait aussi un fonds de garantie. Les banques commerciales portugaises ont été les prêteurs directs des fonds fournis par la Banque mondiale en deux prêts, en 1979 et 1982, et, bien qu'elles n'aient pas toujours accepté les recommandations de l'IAPMEI et aient examiné et évalué les demandes de crédit de manière indépendante, des rapports de coopération tout à fait acceptables se sont établis entre elles et l'IAPMEI.

Dans la plupart des pays, les institutions financières ne disposent pas du personnel nécessaire pour juger du caractère approprié de la technologie ou des machines qui seront utilisées dans le projet pour lequel un crédit est demandé. Certaines institutions financières reconnaissent cette limitation et recrutent des ingénieurs capables d'analyser les aspects techniques des projets, tandis que d'autres demandent aux organismes d'assistance technique de les aider.

En règle générale, les organismes d'assistance technique ou de promotion prennent pour agents d'exécution des institutions publiques dont le personnel est souvent inexpérimenté, qui souffrent de problèmes budgétaires ou d'une rotation excessive du personnel de direction ou de leurs employés, et qui sont en général incapables d'offrir des conditions d'emploi pouvant attirer des spécialistes compétents. Le manque de personnel qualifié reste le point faible de la plupart des organismes d'assistance technique et de promotion du développement.

Comme indiqué plus haut, les institutions créées pour conseiller et informer les petites ou moyennes industries se considèrent généralement mieux équipées pour aider ces entreprises dans le domaine de la gestion que dans le domaine technique. Au Maroc, aux Philippines et en Colombie, par exemple, l'aide fournie aux petites ou moyennes industries vise essentiellement à améliorer la tenue des documents comptables et la présentation des projets en vue de leur financement. Les chefs d'entreprise reçoivent une aide pour mettre au point des études de faisabilité et pour appliquer les analyses de point mort aux projets pour lesquels ils recherchent un financement. Plus rarement, ces agences fournissent une aide en matière de technologie. Dans la pratique, la plupart des machines achetées grâce à des prêts secondaires accordés par des donateurs extérieurs sont importées et ce sont presque toujours les agents et les représentants des fabricants qui conseillent l'acheteur. S'agissant de donateurs bilatéraux, les fournisseurs de matériel sont habituellement des nationaux du pays donateur. Quelques projets d'appui aux petites ou moyennes industries comprennent une assistance financière pour la recherche de la technologie et le choix du matériel les plus appropriés. La Banque mondiale a introduit cet élément dans un projet exécuté en Colombie. Malheureusement, les fonds ont été déboursés avec du retard et n'ont pas permis, dans l'ensemble, de fournir le type d'assistance originellement prévue.

En Colombie également, la Banque mondiale a étudié le type de technologie utilisée par les petites entreprises. D'après cette étude, l'efficacité technique semble être la plus élevée dans les entreprises n'utilisant ni la plus simple ni la plus sophistiquée des technologies, mais plutôt un type

intermédiaire. Cette étude a également révélé l'usage répandu parmi les petites entreprises d'utiliser des machines d'occasion. (Celles-ci représentaient près d'un quart de tout le matériel utilisé dans les entreprises visitées.)

L'achat de matériel d'occasion est une question controversée dans la plupart des programmes d'aide financière aux petites et moyennes entreprises. Les gouvernements bénéficiaires désireux d'utiliser le financement extérieur pour l'achat de machines plus modernes hésitent à utiliser ces fonds pour l'acquisition de machines ayant déjà servi. Ils redoutent en particulier que les prix et la qualité de ce matériel soient difficiles à contrôler. Il est néanmoins incontestable que dans beaucoup de pays les petites entreprises utilisent au mieux ces machines d'occasion. Ce matériel est bien meilleur marché que les nouvelles machines importées et parfois mieux adapté technologiquement aux besoins des petites entreprises que des modèles plus modernes et plus compliqués. Lors d'ouvertures de crédit décidées récemment par la Banque mondiale, par exemple en 1986 au Chili, dans des circonstances où d'importantes quantités de matériel en bon état se trouvaient disponibles pour les petites ou moyennes industries, il a été prévu d'utiliser les fonds extérieurs pour acheter ce type de machines, moyennant quelques garanties quant à la qualité et aux prix.

Organisation de l'assistance technique

La question de l'organisation de l'assistance technique, c'est-à-dire des services d'information technique, des services consultatifs ou des services de promotion industrielle destinés aux petites ou moyennes entreprises, et son corollaire, celle des rapports que ces organismes devraient entretenir avec les institutions de financement, sont loin de faire l'unanimité.

Certains préconisent la fourniture directe d'une assistance technique par les institutions de financement. Ceci risque pourtant de représenter une charge financière pour ces institutions, auquel cas il faudrait sans doute créer des subventions pour couvrir le coût de cette assistance. L'existence d'un service d'assistance technique au sein des institutions financières permettrait bien sûr d'assurer la coordination, mais risquerait de compromettre l'indépendance de la décision relative au financement. L'organisme financier pourrait se sentir obligé de financer des projets pour lesquels des membres de son personnel auraient fourni conseils et assistance. L'assistance technique risquerait aussi d'être réservée à ceux qui bénéficient de crédits. Les chefs d'entreprise pourraient faire semblant d'accepter les conseils donnés afin d'obtenir le prêt auquel ils aspirent. Enfin, ce système pourrait créer dans l'esprit des bénéficiaires une certaine confusion entre la fourniture de l'assistance technique et la supervision d'un prêt ou du remboursement de la dette. Il est arrivé, par exemple, que les services de promotion industrielle d'institutions de financement, chargés de superviser un projet pour élucider les raisons d'un retard dans le remboursement d'un prêt, soient amenés à jouer surtout le rôle d'agent de recouvrement. Dans certaines situations toutefois, notamment dans les pays moins avancés, la fourniture d'une assistance technique par les institutions de financement est sans doute le système le plus efficace et le plus direct et peut-être même le seul qui puisse assurer une certaine coordination entre un programme de prêt et la fourniture d'une aide non financière.

Le plus souvent, l'assistance technique est fournie par un organisme de promotion industrielle distinct financé par des fonds publics, et placé soit sous la direction du ministère de l'industrie, soit sous celle d'une institution indépendante mais, de toute façon, soumis à une certaine forme de contrôle étatique. Les faiblesses organisationnelles d'un tel système ont été décrites. Ces organismes sont parfois accusés d'ignorer volontairement les faiblesses économiques, les défauts techniques et la viabilité incertaine des projets dans leurs efforts pour promouvoir davantage de petites ou moyennes industries. Bien souvent des organismes d'assistance technique moins importants, opérant peut-être à l'échelle locale ou régionale et/ou spécifiques à un secteur (l'habillement, la chaussure, la métallurgie, etc.), ont des chances d'être plus efficaces. Ce type d'organisations, moins bureaucratiques et dotées de personnel plus qualifié, peut entretenir avec les clients des relations plus étroites, fondées sur des connaissances techniques communes dans un secteur particulier, ou établies grâce à des contacts locaux. Ces organismes ont aussi des contacts plus faciles avec les succursales locales d'institutions de financement offrant des crédits aux petites ou moyennes industries et peuvent fournir une assistance technique appropriée aussi bien aux chargés de prêts qu'à leurs clients.

De toute évidence, les structures institutionnelles et le type de mécanismes choisis varieront selon les pays. La situation est différente selon qu'il s'agit de pays couvrant une vaste zone géographique ou de petites économies insulaires. Mais dans tous les cas, il est particulièrement judicieux de solliciter la participation du secteur privé, par le biais d'associations de petits industriels, de chambres de commerce, de groupes sectoriels et, le cas échéant, de consultants privés.

Le Kenya offre l'exemple intéressant d'une institution intégrée qui est aussi une institution financière fournissant une assistance promotionnelle et technique. Le Kenya Industrial Estates (KIE) a été fondé en 1967 en tant que filiale de l'Industrial Commercial Development Corporation (ICDC), qui gérait à l'époque un programme de crédit très limité en faveur des petites entreprises. Le KIE - comme son nom l'indique - était chargé de créer des domaines industriels pour les petites entreprises africaines. Après la construction d'un tel domaine à Nairobi, au début des années 70, d'autres furent édifiés à Monbasa, Nakuru, Kisumu et Eldoret, les principales villes du Kenya. Jusqu'en 1976, date à laquelle il est devenu indépendant de l'ICDC, le KIE a été principalement chargé de créer et de gérer ces domaines industriels pour de petites entreprises, grâce à des fonds provenant essentiellement du gouvernement et de donateurs bilatéraux et transférés au KIE sous forme de subventions ou de prêts du gouvernement. En 1977, alors que la Banque mondiale/IDA venait d'accorder un crédit de 10 millions de dollars, le KIE a été détaché de l'ICDC et transformé en intermédiaire financier autonome chargé de fournir un programme intégré d'assistance financière et technique aux petites entreprises. A la fin du premier semestre de 1982, le KIE avait accordé 501 prêts et possédait un portefeuille exceptionnel de 197 millions de shillings kényens (l'équivalent, à l'époque, de quelque 20 millions de dollars des Etats-Unis). Le KIE avait pour objectif de fournir des services techniques complets à toutes les petites industries africaines installées sur les domaines industriels et les centres de développement industriel rural créés dans les petites agglomérations après 1974. A partir de 1978, le KIE a

appuyé toutes les petites entreprises africaines, qu'elles soient situées ou non sur les domaines industriels. Le KIE a identifié des projets, aidé les chefs d'entreprise à préparer et à analyser leurs projets et a offert une aide directe à tous les stades de la conception et de l'exécution des projets.

Les résultats ont été mitigés. Le KIE a été sévèrement critiqué car en dépit de l'assistance extérieure considérable qu'il avait reçue de donateurs bilatéraux et multilatéraux (dont la République fédérale d'Allemagne, la Suède, la Norvège, le Japon, la Banque mondiale, l'ONUDI et l'OIT), son portefeuille de prêts souffrait d'arriérés importants. Entre 20 et 25 % de ses projets ont échoué complètement et ont dû être passés par pertes et profits. En outre, un grand nombre de projets élaborés par le personnel technique du KIE n'ont jamais été réalisés.

L'expérience du KIE a donné matière à réflexion. On a estimé en général que ses difficultés étaient dues en partie au fait que son rôle promotionnel était incompatible avec celui d'une institution de financement du développement. Jusqu'en 1985, le KIE n'a pas réussi, faute d'une gestion financière à la hauteur à gérer avec succès un programme de crédit. L'évaluation des projets, la supervision et le recouvrement de la dette étaient mal organisés. La situation s'est améliorée quelque peu vers le milieu des années 80, après que des changements aient été introduits. Rétrospectivement, on peut dire que, malgré de nombreuses difficultés, dont certaines dues à l'ingérence politique, le KIE a réussi mieux que toute autre institution d'Afrique à faire démarrer plusieurs centaines de petites entreprises africaines. Grâce à lui, au milieu des années 80, 400 projets industriels à petite échelle fonctionnaient de manière satisfaisante ou ne connaissaient que des difficultés minimales. Ceci ne doit cependant pas faire oublier la portée de ses pertes, ni le nombre de ses projets en difficulté ou ayant carrément échoué.

Dans le même ordre d'idée, la Kenya Commercial Bank (KCB) a fourni une assistance technique limitée en matière de gestion à ses clients responsables de petites ou moyennes entreprises, afin de les aider à améliorer les résultats de leurs entreprises. Son Service consultatif pour les entreprises (BAS), créé en 1977, a entrepris un certain nombre d'études de faisabilité et de consultations, la plupart du temps moyennant une certaine redevance, alors que le KIE fournissait une assistance gratuite. A la différence du KIE, organisme promotionnel que l'on a voulu transformer en institution de financement du développement, le KCB est une institution de financement au sein de laquelle on a créé un service consultatif distinct. Le BAS, conformément à l'ensemble du programme de prêt aux petites et moyennes entreprises de la KCB, a largement aidé, du moins à ses débuts, les entreprises non africaines.

Outre l'exemple du KIE, on pourrait citer un certain nombre de cas où des organismes de promotion des petites entreprises se sont vu confier des sommes limitées pour consentir des crédits ou une petite participation au capital à des personnes souhaitant créer une entreprise. Ces organismes (en Jamaïque, au Zimbabwe, au Lesotho, par exemple) ont généralement eu du mal à gérer efficacement un programme de crédit et à obtenir le remboursement régulier des prêts. La gestion des agences intégrées n'est pas facile, en particulier si elles démarrent en tant qu'institution de promotion et doivent ensuite se convertir en institution de financement du développement, censée considérer les projets et les clients d'un regard beaucoup plus critique.

Aucun mode d'organisation ne convient à toutes les situations. Lorsque des institutions distinctes seraient souhaitables, mais s'avèrent impossibles, il faut envisager l'organisation d'un service consultatif d'assistance technique au sein de l'institution financière. Dans les situations où les banques commerciales ou les institutions de financement du développement ne sont pas disposées à fournir des crédits aux petites entreprises, l'institution intégrée peut être l'unique solution. Dans ces cas-là, il vaut mieux être au courant des problèmes liés à ce type d'organisation.

Enfin, les programmes d'assistance technique ou de promotion des petites ou moyennes industries reviennent très cher. On n'a pas trouvé de solution satisfaisante à ce problème. Dans une institution intégrée, une partie des coûts peut être couverte grâce au prélèvement d'une marge supplémentaire sur les prêts ou à une redevance spéciale, mais il est peu probable que cela suffise. Beaucoup sont d'avis qu'il faudrait exiger des bénéficiaires mêmes de cette assistance technique une contribution financière. Enfin, même si des subventions de l'Etat s'avèrent nécessaires, sous une forme ou sous une autre, on peut néanmoins essayer de réduire les coûts en dispensant les informations ou les conseils techniques à des groupes industriels intéressés plutôt qu'individuellement, entreprise par entreprise, ce qui revient plus cher.

Si les avis sont partagés quant à l'importance de l'assistance technique, rares sont ceux qui contestent sa nécessité ou le fait qu'un bon programme d'information ou de promotion ne pourrait qu'aider les petites entreprises de tous les pays en développement à démarrer et à se développer. Certains voudraient réduire l'importance donnée à ces programmes et les réserver aux petites et moyennes entreprises les plus dynamiques. Les unités plus importantes, prêtes à se développer, auraient certainement besoin d'aide dans des domaines très précis, tels que les nouvelles technologies, la promotion des exportations ou le contrôle de qualité. Il n'est pas sûr que l'introduction de la comptabilité simple, notamment lorsque le chef d'entreprise n'est pas pleinement convaincu de son intérêt ou de sa nécessité, vaille la peine d'être tentée. Toutefois, l'opinion prévaut encore que si un programme d'assistance technique efficace peut être mis au point, il permettra de mieux utiliser les programmes d'assistance financière. Autrement dit, sans une aide portant non seulement sur les aspects financiers, mais aussi sur la technologie, la gestion et la commercialisation, les petites entreprises auront grand mal à prendre leur essor.

Conclusions

La conclusion qui s'impose est que même dans les pays où le secteur financier fonctionne de manière indépendante et relativement efficace, les petites ou moyennes industries auront toujours du mal à obtenir un financement institutionnel pour toutes les raisons énumérées. On admet aujourd'hui, même dans les pays développés, que des programmes spéciaux sont nécessaires pour diriger davantage de financement vers ce secteur. On a le choix entre l'ouverture de crédits pour l'octroi de prêts spéciaux par l'intermédiaire d'institutions de financement du développement et/ou de banques commerciales et la création d'incitations - accords de refinancement, systèmes de garantie, marges plus élevées, taux d'intérêt moins contrôlés ou prestation d'une aide aux clients potentiels pour la préparation de projets bancables - afin d'encourager les établissements financiers à prêter aux petites ou moyennes industries.

Même s'il est vrai que les prêts aux petites entreprises sembleront toujours moins avantageux aux banques commerciales recherchant un profit maximum, celles-ci ont néanmoins à leur disposition tout un éventail de possibilités pour tirer parti de ces prêts à long terme. En offrant divers services financiers à leurs clients, elles peuvent rendre leur association avec le secteur de la petite entreprise réellement avantageuse. On estime, en outre, bien que cette idée ne fasse pas l'unanimité, que dans certains pays, les banques devraient être prêtes à procéder à des subventions croisées, à savoir à accepter un niveau inférieur de rentabilité pour les prêts aux petites entreprises, qui serait compensé par les bénéfices élevés réalisés sur quelques gros emprunts provenant notamment du secteur commercial.

L'intervention gouvernementale peut s'avérer nécessaire, mais davantage pour suivre les politiques mises en oeuvre en matière de crédits, de taux d'intérêt, de réserves obligatoires et de réserves en devises, que pour exiger des banques qu'elles prêtent aux petites ou moyennes industries ou à un autre groupe spécifique.

Chaque fois qu'elle est possible, l'approche multi-institutionnelle, c'est-à-dire la distribution des fonds par les banques commerciales comme par les institutions de financement du développement, semble être la plus efficace. Les projets financés doivent être viables et contribuer au développement économique et social du pays. Enfin, l'un des objectifs des programmes de prêt devrait être de parvenir à se passer de toute aide extérieure, pour fonctionner de manière autonome.

FINANCEMENT DES PETITES OU MOYENNES ENTREPRISES

Bibliographie

- ADFIAP - "Association of Development Financing Institutions in Asia and the Pacific", Manuel modèle sur le financement des petites entreprises, 1983.
- D. Anderson et F. Khambata, "Small Enterprise and Development Policy in the Philippines - A Case Study.", Document de travail des services de la Banque mondiale, 1981.
- J. Brown, "Small-Scale Lending in Developing Countries", Agence pour le développement international (USAID), 1985.
- A. Chandavarkar, "The Role of Informal Credit Markets in Support of Microbusiness in Developing Countries", Mémoire pour la Conférence sur les micro-entreprises, Washington, juin 1988.
- M. Cortes, A. Berry et A. Ishaq, "Success in Small and Medium Scale Enterprises - Evidence from Colombia", - Publication du Département de la recherche de la Banque mondiale, 1987.
- R.D. Graffam, "Promoting Venture Capital Operations in the Developing World - The IFC Experience", Société financière internationale (SFI), 1983.
- GTZ, (Office allemand de la coopération technique), "Financing Small Enterprises", Rapport de la Conférence, Lusaka (Zambie), septembre 1985.
- M. Harper et M.F. DeJong, "Financing Small Enterprises", Actes du Séminaire de la Société néerlandaise de financement du développement (FMO), La Haye, 1986.
- M. Harper, "Small Business in the Third World", Wiley, Londres, 1984.
- S.P. Ho, "Small-Scale industries in Two Rapidly Growing Countries - Korea and Taiwan", Document de travail des Services de la Banque mondiale, 1980.
- Bureau international du travail (BIT), "Desarrollo de Empresas Pequeñas y Medianas, Situaciones Latino-Americanas", 1981.
- International Workshop on Commercial Bank Lending for Small Enterprises - Summary Record, Londres, Juillet 1986.
- P. Kilby, "Searching for Benefits", Agence pour le développement international, (USAID), 1985.
- P. Kilby, "Breaking the Entrepreneurial Bottleneck in the Late-Developing Countries", Mémoire pour la Conférence sur les micro-entreprises, Washington, juin 1988.
- J. Levitsky, "Financing of Small-Scale Enterprises in Selected Asian Countries", Mémoire, treizième cycle de formation SEANZA, Djakarta, octobre 1980.

- J. Levitsky et R. Prasad, "Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises", Collection "Industrie et finance", Banque mondiale, 1987.
- J. Levitsky, "World Bank Lending to Small Enterprises, A Review", Collection "Industrie et finance", Banque mondiale, 1986.
- J. Levitsky, "World Bank Lending to Small Enterprises Through Commercial Banks", Communication aux Journées d'étude internationales sur les prêts des banques commerciales aux petites entreprises, Londres, juillet 1986.
- J. Levitsky, "World Bank Experience in the Financing of Small Enterprises", Communication aux Journées d'étude sur la politique en matière d'industrialisation à petite échelle, La Haye (Pays-Bas), mai 1987.
- J. Levitsky, "Interrelationship of Finance and Technical Assistance Programs for Small Enterprise Development", Mémoire pour les Journées d'étude internationales sur la promotion des petites ou moyennes entreprises par le transfert de technologie, Budapest, août 1985.
- R. Mizrahi, "Crédit and Financial Intermediation for the Informal Sector", Banque interaméricaine de développement, août 1988.
- Molenaar, El-Namaki, Van Dijk, "Small-Scale Industry Promotion in Developing Countries", Institut de recherche RVB pour la science de la gestion, Delft (Pays-Bas), 1983.
- R.L. Meyer, "Financial Services for Microenterprises Programs or Markets", Mémoire pour la Conférence sur les micro-entreprises, Washington, juin 1988.
- J. Page, "Small Enterprise in African Development, A Survey", Document de travail des Services de la Banque mondiale, 1979.
- K.A. Saito et D.P. Villanueva, "Transaction Costs of Credit to the Small-Scale Sector in the Phillipines", Etudes sur le financement intérieur, Banque mondiale, 1978.
- R. Schmidt, "Small-Scale Financing and Credit Intermediaries", GTZ, RFA, 1985.
- H.D. Seibel, "Financial Innovation for Microenterprise Linking Formal and Informal Institutions in Africa and Asia", Mémoire pour la Conférence sur les micro-entreprises, Washington, juin 1988.
- J. Tendler, "What Ever Happened to Poverty Alleviation?", Mémoire pour la Conférence sur les micro-entreprises, Washington, juin 1988.
- T. Timberg, "Comparative Experience with Microenterprise Projects", Mémoire pour la Conférence sur les micro-entreprises, Washington, juin 1988.
- M. Yunus, "Grameen Bank: Organization & Operations", Mémoire pour la Conférence sur les micro-entreprises, Washington, juin 1988.
- Banque mondiale "Employment and Development of Small Enterprises", Document de politique générale, février 1978.

Banque mondiale, Document de politique générale sur l'intermédiation financière, juillet 1985.

Banque mondiale, Compte rendu analytique de la Réunion régionale pour l'Amérique latine des organismes donateurs pour le développement des petites entreprises, Quito, avril 1985.

Banque mondiale, Rapports sur les résultats des projets suivants :

- Banque nationale des citoyens, Corée, 1986.
- Banque des petites et des moyennes industries, Corée, 1986.
- Mexique : Premier et second projets de développement des petites et des moyennes entreprises, 1987.