Nations Unies A/CN.9/WG.I/WP.119/Add.1

Assemblée générale

Distr. limitée
27 juillet 2020
Français
Original : anglais

Commission des Nations Unies pour le droit commercial international
Groupe de travail I (Micro-, petites et moyennes entreprises)
Trente-quatrième session
Vienne, [28 septembre-2 octobre 2020]

Accès au crédit pour les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME)

Note du Secrétariat

Table des matières

Page

Introduction . . . 3

Annexe

I. Accès au crédit pour les MPME : sources et difficultés . . . 5
A. Les MPME et l'importance de l'accès au crédit . . . 5
B. Sources de financement et difficultés connexes . . . 8
1. Financement par capitaux propres . . . 8
2. Prêts traditionnels . . . 11
3. Microfinancement et financement des microentreprises par des membres de la famille ou des amis . . . 13
4. Financement participatif . . . 15
5. Financement garanti par des actifs, autres formes d'endettement et instruments hybrides . . . 16
6. Financement de la chaîne d'approvisionnement . . . 20
II. Améliorer l'accès au crédit pour les MPME . . . 22
A. Initiatives visant à améliorer l'accès au crédit pour les MPME . . . 22
1. Au niveau mondial . . . 23
2. Au niveau régional . . . 24
3. Au niveau national . . . 25

V.20-04082 (F)

Merci de recycler

B. Améliorer l'accès au crédit par des prêts garantis . . . 26
1. Biens meubles donnés en garantie . . . 27
2. Biens immeubles donnés en garantie . . . 32
C. Améliorer l'accès au crédit par la mise en place de garanties . . . 32
1. Mécanismes de garantie du crédit . . . 32
2. Garanties personnelles . . . 32
D. Améliorer l'accès au crédit par le renforcement des infrastructures . . . 32
1. Évaluation du crédit . . . 32
2. Médiation financière . . . 32
3. Services financiers numériques . . . 32
4. Aide à la restructuration . . . 32
5. Mesures de protection pour les MPME . . . 32
E. Améliorer l'accès au crédit par le renforcement des capacités . . . 32
1. Renforcement des capacités des MPME . . . 32
2. Renforcement des capacités des parties fournissant un financement . . . 33

Introduction

1. Additif au document A/CN.9/WG.I/WP.119, la présente note examine, sous forme de table des matières annotée, d'éventuels sujets à aborder dans un futur instrument (le « futur instrument ») sur l'accès au crédit des MPME, pour examen par le Groupe de travail. À titre d'exemple, elle illustre comment le futur instrument pourrait aborder les sujets figurant dans les chapitres « accès au crédit pour les MPME : sources et difficultés » (voir par. 3 à 23, A/CN.9/WG.I/WP.119) et « amélioration de l'accès au crédit pour les MPME » (jusqu'à la sous-section B-2 a). « biens meubles donnés en garantie », voir par. 24 à 34, A/CN.9/WG.I/WP.119). Quelques considérations préliminaires concernant le champ d'application, le public visé, la structure et le style du futur instrument précèdent ces chapitres types (qui sont reproduits en annexe à la présente introduction). Le Groupe de travail souhaitera peut-être examiner ces considérations et déterminer si la démarche proposée par le Secrétariat est adaptée à l'élaboration du futur instrument.

2. Les chapitres types relatifs aux thèmes intitulés « accès au crédit pour les MPME : sources et difficultés » et « amélioration de l'accès au crédit pour les MPME » sont reproduits en annexe à la présente introduction.

1. Champ d'application

3. L'objectif du futur instrument est de fournir des orientations sur la mise en place ou l'adaptation des cadres juridiques nationaux visant à faciliter l'accès des MPME au crédit. Il s'attachera principalement à l'amélioration des domaines du droit qui empêchent ou entravent l'accès des MPME au crédit, sans toutefois éluder le débat sur les mesures politiques et opérationnelles pertinentes si celles-ci contribuent à réduire les contraintes juridiques qui pèsent sur cet accès.

4. De par sa rédaction, le futur instrument sera un outil souple, à l'instar d'un guide législatif, afin de permettre aux États d'adapter ses orientations à leurs besoins internes.

2. Public visé

5. Le futur instrument s'adressera à la fois aux États qui ne disposent pas actuellement d'un cadre juridique étendu favorisant l'accès des MPME au crédit et à ceux qui souhaitent moderniser leur législation existante et l'harmoniser avec les lois d'autres États. Les législateurs nationaux et les décideurs politiques de toutes les régions géographiques et traditions juridiques constitueront le principal groupe cible. L'ouvrage pourrait également être utile à d'autres parties prenantes au sein des États ou à des organisations internationales qu'intéresse l'amélioration du cadre juridique de l'accès au crédit pour les MPME ou qui y participent activement, ainsi qu'aux personnes susceptibles d'être touchées par les réformes juridiques se fondant sur le futur instrument.

6. La Commission est convenue que les documents qu'élaborerait le Secrétariat devraient s'inspirer, selon qu'il conviendrait, de la Loi type de la CNUDCI sur les sûretés mobilières (la « Loi type ») [voir document A/74/17, par. 192 a)], mais que les utilisateurs du futur instrument ne devraient pas être tenus d'avoir une connaissance particulière de la Loi type et que même les personnes ne connaissant pas le régime envisagé dans ce texte législatif devraient être à même d'utiliser le futur instrument.

3. Structure

7. Le futur instrument consistera principalement en un texte autonome, qui pourra incorporer des éléments des textes pertinents de la CNUDCI si cela s'avère utile pour clarifier les sujets abordés. En particulier les utilisateurs qui ne sont pas familiers avec les textes de référence de la CNUDCI devraient bénéficier de cette approche. De

même, le futur instrument renverra aux textes pertinents d'autres organisations et pourra les intégrer si la qualité de la discussion en est rehaussée.

8. Suivant la démarche adoptée par le Groupe de travail V en ce qui concerne l'insolvabilité des micro- et petites entreprises, la discussion relative aux prêts garantis par des biens meubles (voir par. 72 à 95) s'appuiera sur le cadre existant de la CNUDCI, à savoir la Loi type, le Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties (2007), ainsi que sur le Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties : Supplément sur les sûretés réelles mobilières grevant des propriétés intellectuelles (2010) et le Guide de la CNUDCI sur la mise en place d'un registre des sûretés réelles mobilières (2013). Le futur instrument comprendra les outils les plus pertinents que prévoient ces textes pour faciliter l'accès des MPME au crédit.

4. Style

9. Le futur instrument s'appuiera sur une terminologie juridique neutre, destinée à faciliter l'adaptation du texte aux diverses traditions légales et aux techniques de rédaction juridique des États. Afin d'améliorer la lisibilité et d'élargir l'utilité du futur instrument, il y sera fait un usage équilibré de la terminologie juridique et d'un langage simple, afin que l'ouvrage soit abordable pour les néophytes sans toutefois tomber dans une simplification excessive.

Annexe

I. Accès au crédit pour les MPME : sources et difficultés

[*Ce chapitre explique les caractéristiques des MPME et pourquoi l'accès au crédit est essentiel pour elles. Il aborde ensuite les différentes sources de financement des MPME et les difficultés connexes.*]

A. Les MPME et l'importance de l'accès au crédit

1. Les MPME constituent la grande majorité des types d'entreprises dans tous les pays. Elles représentent environ 55 % du PIB dans les économies développées et 35 % dans les économies en développement[1]. À l'échelle du monde, elles représentent plus de 90 % des entreprises et 50 % des emplois[2]. Alors que les MPME représentent environ deux tiers du total de l'emploi dans les pays développés et en développement, le chiffre devient encore plus frappant en termes de création d'emplois dans les économies en développement, où l'on monte jusqu'à 95 %[3]. En particulier, les microentreprises ont tendance à être créées et gérées par des jeunes, des femmes et des personnes ayant perdu leur emploi ou autrement marginalisées. La Banque mondiale ayant prévu qu'environ 600 millions d'emplois seraient nécessaires pour occuper les jeunes entrant sur le marché du travail au cours des 15 prochaines années, de nombreux gouvernements ont dès lors donné la priorité aux MPME pour ce qui est de la création d'emplois.

2. Les MPME ne font l'objet d'aucune définition normalisée à l'échelle internationale. Cette notion peut donc renvoyer, de manière large, à toutes les entreprises autres que grandes. Si le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et les actifs sont les critères les plus couramment utilisés, d'autres variables, telles que l'endettement, le niveau de « formalité », et les années d'expérience, peuvent également être prises en compte[4]. Comme il appartient à chaque économie de définir ses propres paramètres, les MPME varient de manière démesurée en fonction du contexte pris en compte, qu'il s'agisse de l'environnement économique ou autre.

Caractéristiques des MPME

3. Bien qu'il soit dans l'intérêt des États et des MPME que les entreprises opèrent dans l'économie formelle[5], beaucoup d'entre elles ne le font pas encore et celles qui le font mènent leurs activités dans des secteurs très divers, revêtent des formes juridiques variées, et structurent et gèrent leurs ressources humaines de différentes manières[6]. La nature et les pratiques disparates des MPME permettent difficilement de fournir une description d'ensemble de ces entreprises ou d'identifier des dénominateurs communs de leurs caractéristiques.

4. Les MPME peuvent néanmoins partager certaines caractéristiques, notamment la totalité ou une partie des suivantes[7] : a) taille restreinte ; b) effet disproportionné des obstacles réglementaires les plus lourds ; c) dépendance à l'égard de la famille ou des amis pour le crédit ou le partage de risques ; d) accès limité au capital ou aux

---

[1] OMC, Rapport sur le commerce mondial 2016, (2016), p. 18.
[2] A/CN.9/991, par. 7.
[3] Centre du commerce international, Perspective de la compétitivité des PME 2015 : Connectivité, concurrence et changement pour une croissance solidaire, (2015), p. 15.
[4] SFI, MSME Country Indicators 2014: Towards a Better Understanding of Micro, Small, and Medium Enterprises (Indicateurs des MPME par pays 2014 : vers une meilleure compréhension des micro-, petites et moyennes entreprises) (2014), p. 5 et suiv.
[5] Guide législatif de la CNUDCI sur les grands principes d'un registre des entreprises, par. 1 à 4 ; A/CN.9/941, par. 28 à 31.
[6] À cet égard, la CNUDCI s'est penchée sur l'établissement d'une entité économique simplifiée adaptée aux besoins des MPME (voir, par exemple, le document A/CN.9/WG.I/WP.118).
[7] A/CN.9/941, par. 12.

services bancaires ; e) source limitée d'employés ; f) marchés restreints ; g) vulnérabilité à des comportements arbitraires et à des actes de corruption ; h) accès limité aux mécanismes de règlement des litiges, ce qui les met dans une situation de handicap face à l'État ou à des entreprises plus grandes ; i) incapacité à séparer les actifs, ce qui, en cas de faillite de l'entreprise, entraîne aussi souvent la perte du patrimoine personnel ; j) vulnérabilité aux problèmes financiers ; et k) difficulté à transférer ou à vendre l'entreprise et à tirer profit des actifs tant corporels qu'incorporels.

5. Si la plupart des caractéristiques découlent de la taille des MPME ou y sont liées, deux d'entre elles peuvent être particulièrement pertinentes pour l'accès au crédit, à savoir a) que la distinction entre l'entreprise et la personne qui la gère est faible ou inexistante et b) que le montant des prêts concernés est généralement bas, d'où le fait que l'entrepreneur s'appuie sur la famille ou les amis ou, si ce n'est pas le cas, que les coûts des opérations concernées doivent être minimes. Du point de vue des créanciers, l'accès limité aux renseignements concernant les MPME ou l'asymétrie de l'information est l'un des problèmes majeurs qui entravent le financement extérieur, car la collecte des informations en vue d'évaluer la solvabilité de ces entreprises revient souvent elle-même trop cher[8].

Déficits de crédit pour les MPME

6. Diverses études ont indiqué qu'il existe un décalage considérable entre les besoins des MPME et les financements qui sont à leur disposition dans la pratique : il y a donc un déficit de financement. Ces écarts se font sentir dans le monde entier et peuvent s'avérer plus contraignants pour les femmes que pour les hommes, en raison de différences culturelles, économiques et juridiques. Par exemple, on dit que les femmes ont moins accès au crédit car elles ont moins de garanties à offrir (aussi bien en termes d'actifs que de réputation), d'autant plus que les taux de remboursement de leurs microcrédits ne sont souvent pas pris en compte par les bureaux de crédit[9].

7. Dans un récent document de travail, la Société financière internationale (SFI) a fourni une estimation de la demande non satisfaite de financement de la part des MPME formelles dans les pays en développement et révélé un déficit de 5 200 milliards de dollars des États-Unis, soit une demande potentielle de 8 900 milliards de dollars si l'on soustrait l'apport de financements à hauteur de 3 700 milliards de dollars[10]. Selon l'étude, on dénombrerait 65 millions de MPME formelles en mal de crédit, représentant 40 % de toutes les entreprises dans les 128 pays étudiés, tandis que la demande potentielle de financement des entreprises informelles dans les pays en développement est évaluée à 2 900 milliards de dollars supplémentaires. Si l'Asie de l'Est et la région du Pacifique représentent l'essentiel de l'écart total, les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en ont également leur part, car un pourcentage important des MPME y éprouve des difficultés à accéder au crédit auprès des banques, des marchés de capitaux ou d'autres fournisseurs de financement[11].

8. On a estimé que dans les économies en développement du monde entier, environ 1,7 milliard d'adultes qui dirigeaient déjà des MPME, ou pourraient le faire, étaient

---

[8] Banque mondiale, International committee on credit reporting: facilitating SME financing through improved credit reporting (Comité international sur les rapports de crédit : faciliter le financement des PME par l'amélioration des rapports relatifs au crédit) (2014), p. 1.

[9] Centre du commerce international, Libérer l'accès des femmes entrepreneurs aux marchés, (2015), p. 23 et 25.

[10] SFI, MSME Finance Gap: Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small and Medium Enterprises in Emerging Markets (Le déficit de financement des MPME : évaluation des lacunes et des possibilités de financement des micro-, petites et moyennes entreprises sur les marchés émergents) (2017), p. 27 et suiv.

[11] OCDE, Le financement des PME et des entrepreneurs 2020. Tableau de bord de l'OCDE, (2020), p. 26 et 27 ; OCDE, The SME Financing Gap (Vol. I): Theory and Evidence (Le déficit de financement des PME (Vol. I) : théorie et preuves) (2006), p. 15 et suiv.

exclus du système financier formel car ils ne possédaient pas de compte (que ce soit auprès d'une institution financière ou d'un fournisseur d'argent mobile) et que, parmi ces personnes non « bancarisées », les femmes étaient surreprésentées[12]. Ces adultes exclus, qui représentent 30 % de la population mondiale, doivent également être en mesure de saisir les opportunités économiques.

9. Si la réduction, ou idéalement le comblement, du déficit de financement des MPME est importante, il convient de parvenir à un équilibre car des tensions peuvent se manifester entre les mesures visant à améliorer l'accès au crédit et celles destinées à protéger les MPME. Comme on l'a indiqué au paragraphe 1 ci-dessus, les MPME peuvent jouer un rôle important dans la création d'emplois et le développement économique général. Certes, les entreprises de toutes tailles contribuent à la croissance de l'emploi mais, dans la mesure où la plupart d'entre elles démarrent à petite échelle, les nouvelles MPME en particulier créent des postes et sont responsables d'effets indirects tels que l'amélioration de la compétitivité globale et de la capacité d'innovation du secteur économique[13]. Ainsi, il est impératif de débloquer l'accès au crédit pour les MPME, qui constitue sans doute le principal défi en ce qui concerne leur développement et leur santé ; c'est ainsi que la croissance de ces entreprises pourra s'élargir et avoir des incidences positives sur la croissance économique dans son ensemble et donc sur la réduction de la pauvreté. Par ailleurs, le déficit de financement pourrait faire naître un nouveau segment commercial, que les banques et autres institutions financières pourraient souhaiter combler. Il appartient aux gouvernements de prendre des mesures pour remédier aux contraintes de financement des MPME et aux conditions économiques en général, afin que les taux de crédit demeurent abordables, sans pour autant renoncer à la protection nécessaire ou mettre en péril la solidité des opérations bancaires.

10. L'amélioration du financement des MPME permettrait de soutenir les objectifs de développement durable (ODD)[14]. Les MPME peuvent avoir une influence énorme sur les ODD, en particulier (mais pas uniquement) par la création d'emplois. Ainsi le Centre du commerce international estime-t-il que, par les pratiques commerciales qu'elles choisissent d'adopter, par les secteurs dans lesquels elles opèrent et par l'influence qu'elles ont sur l'économie au sens large, les MPME contribuent tout particulièrement à la réalisation des objectifs 8 (Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous) et 9 (Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation), et qu'elles ont un impact positif sur 60 % des cibles des ODD, lorsque des financements suffisants sont en place[15]. Si les MPME disposaient d'un meilleur accès au crédit, leur potentiel pourrait croître et changer d'échelle, ce qui renforcerait l'autonomisation économique des femmes et contribuerait à réduire la pauvreté.

---

[12] Banque mondiale, The Global Findex Database 2017 (Base de données Global Findex) (2018), p. 35 et 36.

[13] Agence allemande de coopération internationale (GIZ), Is Small Still Beautiful? Literature Review of Recent Empirical Evidence on the Contribution of SMEs to Employment Creation (Est-ce que la petite taille sied encore aux entreprises ? Analyse documentaire des données empiriques récentes sur la contribution des PME à la création d'emplois) (2013), p. 15.

[14] Groupe de réflexion interinstitutions sur le financement du développement, Financing for Sustainable Development Report 2020 (Rapport 2020 sur le financement du développement durable) (2020), p. 8, encadré I.2.

[15] Centre du commerce international, SME Competitiveness Outlook 2019: Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals (Perspective de la compétitivité des PME 2019 : Des fonds en abondance pour les petites entreprises – le financement des objectifs de développement durable) (2019), p. xiv à xv.

B. Sources de financement et difficultés connexes

11. Si leur nature et leurs objets varient, les MPME ont cependant toutes en commun l'importance de leur financement, sous des formes appropriées et à tous les stades de leur cycle de vie. Elles ont généralement besoin de différentes sources de financement car leur accès aux capitaux et aux services bancaires est limité. Les banques, qui demeurent leur principale source du financement externe, hésitent souvent à octroyer des crédits aux MPME, en raison du coût élevé de la collecte d'informations adéquates pour évaluer la solvabilité des emprunteurs types de cette catégorie d'entreprises. Elles sont également réticentes à leur accorder des crédits non garantis, même à des taux d'intérêt élevés[16].

12. Dès lors, les MPME cherchent d'autres sources de financement au fil des différents stades de leur développement. Dans les premiers temps, lorsqu'une MPME encaisse peu de revenus et qu'elle ne dispose pas d'un dossier de crédit fiable, son accès au crédit formel est souvent limité et l'entrepreneur dépend fréquemment de ses propres économies ou du soutien de sa famille et de ses amis. Les start-ups présentant un fort potentiel de croissance, mais aussi des risques élevés, peuvent attirer des fonds de capital-risque (« venture capital ») et d'autres fonds spécialisés en matière de capital-investissement (« private equity »). À mesure qu'elles se développent et se dotent d'un dossier de crédit fiable, les MPME peuvent voir augmenter leur accès à d'autres sources de fonds, notamment les prêts bancaires et le financement garanti par des actifs. Enfin, les MPME matures peuvent émettre des titres de créance et des titres de participation par le biais des marchés boursiers ou de placements privés[17].

13. Il convient de noter que la disponibilité de différentes sources de financement pour les MPME dépend largement du développement des marchés financiers concernés. Alors que les prêts traditionnels, les titres cotés, les obligations d'entreprise, le microfinancement et le soutien de membres de la famille ou d'amis sont généralement disponibles dans tous les pays, d'autres types de financement (par exemple, le capital-investissement, le financement participatif, le financement garanti par des actifs, les créances titrisées, les obligations sécurisées, les instruments de financement hybrides et le financement de la chaîne d'approvisionnement) peuvent varier considérablement d'une région à l'autre ou au sein d'une même région. En outre, l'absence de cadres juridiques et politiques favorables peut restreindre plus encore l'accès des MPME à certains types de financement.

1. Financement par capitaux propres

14. Le financement par capitaux propres désigne toute action visant à apporter des fonds à une MPME en échange d'une participation à son capital. Les marchés de capitaux sont une source essentielle du financement par capitaux propres, mais ils restent embryonnaires dans de nombreux pays et, pour la plupart, inaccessibles aux plus petites MPME[18]. Principales catégories de financement par capitaux propres, le capital-investissement et l'émission de titres cotés (« public equity ») sont examinés en détail ci-après.

Titres cotés

15. Le financement par émission de titres cotés fait référence à l'inscription à une cote boursière et pourrait jouer un rôle important dans les pays qui ont mis en place

[16] A/CN.9/991, par. 8 c). SFI, MSME Finance Gap (voir note de bas de page 10), p. 44 (où il est noté que près de 79 % des prêts ou lignes de crédit étudiés avaient nécessité des garanties et que ce chiffre était également élevé dans la plupart des régions du monde).

[17] FMI, L'inclusion financière des petites et moyennes entreprises au Moyen-Orient et en Asie centrale (2019), p. 21.

[18] Groupe de réflexion interinstitutions, Financing for Sustainable Development (voir note de bas de page 14), p. 67.

des marchés boursiers spécialisés pour les MPME[19]. Dans le cadre du processus d'admission à la cote, les entreprises sont généralement tenues de communiquer un prospectus présentant des informations de base sur leurs activités et leur situation financière. Une fois cotées, elles sont tenues de fournir des informations régulières et les transactions se déroulent selon les règles et procédures définies par chaque bourse[20].

16. La cotation publique concerne particulièrement les grandes MPME, auxquelles elle permet d'attirer des financements extérieurs[21]. Elle pourrait aussi éventuellement améliorer la solvabilité des MPME, leur ouvrir d'autres sources de financement, et les rendre plus visibles et reconnaissables[22]. Les marchés boursiers spécialisés sont importants pour le développement des marchés de titres cotés pour les MPME[23]. Par rapport aux principales places boursières, les plateformes spécialisées pour les MPME pourraient offrir des frais de cotation réduits et des remises sur les frais annuels, des conditions d'entrée assouplies, une aide au développement des entreprises et/ou des obligations déclaratives moins fréquentes[24].

17. En raison des coûts fixes liés aux vérifications préalables (parfois désignées en tant que « diligence raisonnable ») et à la procédure elle-même, la cotation publique dans les principales places boursières constitue généralement un processus plus exigeant pour les MPME que pour les grandes entreprises. Outre les coûts, les obligations d'information et de déclaration imposées par ces grandes bourses sont également difficiles à remplir pour de nombreuses MPME. Malgré leur croissance notable dans le monde entier, les plateformes spécialisées pour les petites et moyennes entreprises (PME) sont beaucoup moins nombreuses dans les pays à faible revenu que dans ceux à revenu élevé[25]. La réticence de certaines MPME à s'adresser aux marchés de titres cotés s'explique également par des facteurs culturels et par certaines pratiques de gestion (par exemple, le manque de formation et de confiance en ce qui concerne le processus de cotation, la crainte d'être exposé à la volatilité du cours des actions, l'aversion pour le partage d'informations sensibles et la crainte de la perte de contrôle qu'implique une plus grande participation au capital)[26]. Enfin, dans certains pays, la différence de traitement fiscal entre le financement par l'émission de titres et le financement par emprunt explique également en partie le développement limité du marché des titres cotés pour les MPME[27].

Capital-investissement

18. Le capital-investissement comprend un large éventail d'instruments de financement externe, qui permettent aux entreprises d'obtenir des fonds de sources privées en échange d'une participation à leur capital[28]. À l'échelle mondiale, les fonds de capital-investissement détiennent des liquidités s'élevant à environ 2 000 milliards

---

[19] Centre du commerce international, SME Competitiveness Outlook 2019 (voir note de bas de page 15), p. 13, encadré 3.

[20] OCDE, Nouvelles approches du financement des PME et de l'entreprenariat : élargir la gamme des instruments, (2015), par. 413.

[21] Généralement dotées de systèmes de gouvernance et de gestion très structurés, les grandes MPME communiquent de nombreuses informations, ce qui permet aux intermédiaires de marché, aux analystes de crédit et aux investisseurs de bien les connaître.

[22] OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 44.

[23] Plusieurs pays ont mis en place des cadres réglementaires spéciaux pour les bourses s'attachant aux PME, qui prévoient des conditions de cotation plus souples ; c'est notamment le cas au Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord (AIM), au Canada (TSXV), dans la Région administrative spéciale de Hong Kong (Chine) (GEM), au Japon (Mothers), en République de Corée (KOSDAQ) et aux États-Unis d'Amérique (NASDAQ).

[24] CNUCED et Fédération mondiale des bourses de valeurs (WFE), The Role of Stock Exchanges in Fostering Economic Growth and Sustainable Development (Le rôle des bourses de valeurs dans la promotion de la croissance économique et du développement durable) (2017), p. 12.

[25] Ibid., p. 13.

[26] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 426.

[27] Ibid., par. 429.

[28] Ibid., par. 332.

de dollars[29]. Principales catégories de sources formelles de capital-investissement, le capital-risque et les fonds apportés par des investisseurs providentiels (voir par. 20 ci-dessous) sont examinés en détail ci-après.

19. Le capital-risque est une source importante de fonds pour les MPME[12]. Investissant directement dans des MPME non cotées, les gestionnaires de fonds de capital-risque apportent des capitaux et des compétences techniques et managériales pour augmenter la valeur de l'entreprise et réaliser des bénéfices à la sortie (par exemple, en vendant l'entreprise après quelques années)[30]. Il existe trois types d'investissements en capital-risque, qui correspondent à différentes étapes d'investissement : i) l'amorçage (par exemple, le financement visant à mettre au point un produit ou un service), ii) le démarrage (par exemple, le financement visant à lancer la production de masse et la commercialisation initiale) et iii) les étapes ultérieures (par exemple, le financement fourni à une entreprise en activité)[31].

20. Les apports de fonds par des investisseurs providentiels représentent une autre forme de capital-investissement et une source précieuse de capitaux pour les MPME, en particulier celles qui ne sont pas encore mûres pour le financement par capital-risque. Les investisseurs providentiels[32] interviennent généralement de manière active dans la gestion des entreprises et peuvent proposer des compétences commerciales, l'accès à un réseau et d'autres avantages non financiers aux entreprises dans lesquelles ils investissent (y compris les PME), ce qui permet à ces dernières de passer à un stade où les gestionnaires de fonds de capital-risque peuvent entrer en jeu[33]. Dans la mesure où ils gardent souvent l'anonymat et ne communiquent que rarement les détails de leurs opérations, il est difficile d'estimer l'importance des mises de fonds des investisseurs providentiels[34].

21. Dans de nombreux pays, le sous-développement des marchés de capital-investissement constitue le principal défi que doivent relever les MPME pour accéder au crédit. Pour prendre l'exemple de l'Afrique, environ la moitié des personnes interrogées dans le cadre d'une enquête sectorielle ont cité le nombre limité de gestionnaires de fonds de capital-investissement établis comme un facteur dissuasif pour les investissements[35]. Deuxièmement, s'il est vrai que le capital-investissement pourrait éventuellement réduire le déficit de financement des MPME, il ne convient pas à toutes les situations. Les gestionnaires de fonds de capital-risque ne s'intéressent souvent qu'à un petit groupe de MPME, à savoir celles qui disposent (au minimum) d'un modèle commercial rapidement évolutif[36]. Les investisseurs providentiels interviennent quant à eux généralement en faveur de MPME innovantes

---

[29] S'il a presque doublé entre 2015 et 2018 pour atteindre 70 milliards de dollars, le montant investi dans les marchés émergents ne représente encore qu'un cinquième des investissements réalisés uniquement aux États-Unis (soit 375 milliards de dollars) et il est principalement destiné à quelques grandes économies, comme l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine et l'Inde. En 2018, le montant des investissements de capital-investissement dans des sociétés de portefeuille basées en Europe s'élevait à 80,6 milliards d'euros. Voir Groupe de réflexion interinstitutions, Financement du développement durable (voir note de bas de page 14), p. 67 ; Fonds européen d'investissement, European Small Business Finance Outlook (Perspectives relatives au financement des petites entreprises européennes) (2019), p. iv.

[30] Groupe de réflexion interinstitutions, Financement du développement durable (voir note de bas de page 14), p. 67.

[31] Fonds européen d'investissement, European Small Business (voir note de bas de page 29), p. 25.

[32] Les investisseurs providentiels sont généralement des personnes ou des groupes de personnes fortunées qui fournissent des financements, généralement sur leurs propres fonds, en échange d'une participation au capital (parfois aussi d'une dette convertible). De manière générale, le terme « investisseurs » désigne des personnes ou des entités qui engagent des capitaux dans l'espoir d'en retirer un rendement financier.

[33] OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 43.

[34] Fonds européen d'investissement, European Small Business (voir note de bas de page 29), p. 32.

[35] Groupe de réflexion interinstitutions, Financement du développement durable (voir note de bas de page 14), p. 67.

[36] Centre du commerce international, SME Competitiveness Outlook 2019 (voir note de bas de page 15), p. 25.

qui sont encore en phase de démarrage[37]. Troisièmement, les gestionnaires de fonds européens ont identifié l'environnement de sortie, la collecte de fonds, la forte valorisation des entreprises bénéficiaires et le nombre d'entrepreneurs de qualité comme étant les principaux défis à relever dans le secteur du capital-risque[38]. Quatrièmement, l'absence d'un cadre réglementaire favorable, de formation et de données sectorielles décourage également les investissements de capital-risque (peut-être aussi les investisseurs providentiels) dans les pays en développement[39].

22. Il convient de mentionner qu'il existe également des sources informelles de financement par capitaux propres, à savoir des membres de la famille et des amis, qui investissent souvent dans les MPME en démarrage parce qu'ils font partie du réseau social proche de l'entrepreneur. S'agissant de l'évaluation des risques, ils n'ont pas la même démarche que les investisseurs professionnels[40]. Pour les MPME en démarrage aux États-Unis, par exemple, le montant des fonds collectés auprès de sources informelles a généralement dépassé les autres sources de capital-investissement (notamment les fonds provenant de capital-risque et d'investisseurs providentiels)[41]. Selon une enquête de la Banque centrale européenne (BCE), 18 % des PME européennes interrogées entre avril et septembre 2019 ont indiqué que les fonds provenant de la famille, d'amis ou d'entreprises liées représentaient pour elles des sources de financement pertinentes[42]. Comme les réseaux de capital-risque et d'investisseurs providentiels y sont moins développés, il est probable que les MPME dans les pays en développement dépendent davantage de la famille et des amis[43]. Cependant, ces fonds d'origine informelle représentent rarement une source garantie pour les différents types d'entreprises et, à cet égard, les MPME ne semblent pas faire face à des problèmes particuliers qui différeraient de ceux des grandes entreprises.

2. Prêts traditionnels

23. Par prêt traditionnel, on entend l'octroi d'un crédit essentiellement basé sur la solvabilité globale de l'entreprise, les prêteurs considérant généralement le flux de trésorerie futur prévu de cette dernière comme la principale source de remboursement[44]. Selon l'OCDE, la demande des PME en matière de crédit bancaire sous forme de prêts traditionnels variait considérablement d'un pays à l'autre en 2018, y compris dans une même région géographique[45]. La part de l'encours des prêts aux PME par rapport au total des prêts aux entreprises variait également de manière significative d'un pays à l'autre[46].

24. Les problèmes spécifiques qui limitent les prêts traditionnels aux MPME dans certains pays sont en grande partie liés aux difficultés que rencontrent les acteurs du

---

[37] OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 43.

[38] Fonds européen d'investissement, EIF VC Survey 2019 – Fund managers' market sentiment and policy recommendations (Enquête 2019 du FEI sur le capital-risque – Impressions des gestionnaires de fonds quant au marché et recommandations politiques) (2019), p. iv.

[39] Centre du commerce international, SME Competitiveness Outlook 2019 (voir note de bas de page 15), p. 27.

[40] Ibid., p. 24.

[41] Ibid., p. 21.

[42] Banque centrale européenne, Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area: April to September 2019 (Enquête sur l'accès des entreprises au financement dans la zone euro : avril à septembre 2019) (2019), p. 18.

[43] Centre du commerce international, SME Competitiveness Outlook 2019 (voir note de bas de page 15), p. 21.

[44] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 51.

[45] En 2018, par exemple, les PME chinoises étaient beaucoup plus susceptibles de demander un crédit (58,36 %) que les PME indonésiennes (3,35 %). OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 33.

[46] En 2018, la part de l'encours des prêts aux PME par rapport au total des prêts aux entreprises variait considérablement d'un pays à l'autre, allant d'environ 20 % ou moins au Canada, au Chili, aux États-Unis, en Fédération de Russie, en France, en Indonésie et au Pérou, à plus de 70 % en Lettonie, au Portugal, en République de Corée et en Suisse. OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 26.

financement pour évaluer et suivre ces MPME par rapport aux grandes entreprises. Premièrement, l'asymétrie d'information due au manque d'infrastructures d'information financière de soutien limite la capacité des investisseurs à octroyer des prêts[47]. Les MPME manquent souvent de compétences et d'expérience pour élaborer des états financiers adéquats. En conséquence, les acteurs du financement n'ont accès qu'à une documentation limitée sur les activités et la situation financière des MPME, et peuvent donc faire face à des frais de vérification préalable élevés par rapport au montant des prêts[48].

25. Deuxièmement, afin d'atténuer le risque de crédit, les prêteurs imposent souvent aux MPME des exigences strictes en matière de garanties et de sûretés. Comme l'indiquait un rapport de la SFI, des données de l'enquête de la Banque mondiale sur les entreprises montraient que près de 79 % des prêts ou lignes de crédit avaient nécessité des garanties et que ce chiffre était également élevé dans la plupart des régions du monde[49]. Alors que les biens meubles (par exemple, les machines, les équipements ou les créances) peuvent représenter la majeure partie du capital des MPME, les prêteurs sont souvent réticents à les accepter à titre de garanties en raison de l'absence ou de la vétusté des lois sur les opérations garanties et des registres de garanties[50]. Pour les MPME, les garanties de crédit peuvent être difficiles à obtenir dans les pays où il n'existe pas de réseau d'institutions de garantie locales ou sectorielles à leur intention[51].

26. Enfin, le manque de concurrence entre les acteurs du financement réduit l'accès au crédit pour les MPME[52]. Dans de nombreux pays en développement dont le secteur bancaire est peu compétitif, les banques sont plus susceptibles de facturer des frais de service plus élevés et sont moins incitées à servir les MPME[53]. Il convient de noter que des banques numériques, qui entrent en concurrence avec les établissements classiques, ont été établies dans plusieurs pays (par exemple, au Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, en Allemagne, en Chine et au Brésil) et qu'elles attirent de nombreuses MPME en facturant des frais transparents et peu élevés, en fournissant des services plus rapides et en améliorant l'expérience des utilisateurs grâce à leurs interfaces numériques[54]. Néanmoins, les taux d'intérêt restent élevés pour les MPME par rapport aux grandes entreprises[55].

27. Les femmes entrepreneurs risquent de rencontrer davantage de difficultés pour accéder à un crédit sous la forme d'un emprunt classique en raison de facteurs juridiques, institutionnels et socioculturels. Les données recueillies au niveau international montrent qu'elles sont moins susceptibles que les hommes d'être officiellement titulaires d'un compte bancaire. Les restrictions relatives à l'ouverture ou à l'utilisation d'un compte en banque, par exemple l'obligation d'obtenir la permission ou l'autorisation d'un membre de la famille de sexe masculin, limitent l'accès des femmes à ces comptes. De plus, en raison notamment du manque d'éducation financière, les femmes n'ont souvent pas accès à d'autres services

---

[47] Forum économique mondial, The Future of FinTech: A Paradigm Shift in Small Business Finance (L'avenir de la FinTech : un changement de paradigme dans le financement des petites entreprises) (2015), p. 9.

[48] Groupe de réflexion interinstitutions, Financement du développement durable (voir note de bas de page 14), p. 64.

[49] SFI, MSME Finance Gap (voir note de bas de page 10), p. 44

[50] Ibid.

[51] Fonds européen d'investissement, European Small Business (voir note de bas de page 29), p. 62.

[52] FMI, L'inclusion financière (voir note de bas de page 17), p. 13.

[53] Groupe de réflexion interinstitutions, Financement du développement durable (voir note de bas de page 14), p. 64.

[54] OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 50, encadré 1.2.

[55] En 2018, par exemple, les taux d'intérêt pour les PME dans un certain nombre de pays à revenu intermédiaire (par exemple, le Pérou, le Brésil, la Colombie, le Mexique et l'Ukraine) étaient proches de 17 %, et même dans les pays à revenu élevé (par exemple, le Chili et la Nouvelle-Zélande), ils étaient proches de 10 %. OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 28 et 29.

financiers, tels que l'épargne, les méthodes de paiement numérique et l'assurance[56]. Compte tenu de ces contraintes, on a estimé que les besoins de financement des femmes entrepreneurs dans les marchés émergents s'élevaient à 1 500 milliards de dollars[57].

3. Microfinancement et financement des microentreprises par des membres de la famille ou des amis

28. Pour démarrer ou développer leur activité, les microentreprises dépendent souvent de microfinancements et/ou du soutien de la famille et des amis[58], deux aspects examinés en détail ci-dessous.

Microfinancement

29. Les institutions de microfinance n'appliquent pas toujours des taux d'intérêt plus bas, mais elles sont moins exigeantes que les banques en ce qui concerne les garanties et les sûretés, et proposent des produits financiers plus personnalisés et plus simples[59]. Les prêts aux microentreprises sont souvent le premier produit qu'elles proposent à leurs clients[60]. Ce secteur a largement contribué à améliorer l'accès des microentreprises au crédit, en particulier celles qui sont dirigées par des femmes, puisqu'on estime que 8 clients de la microfinance sur 10 sont des femmes entrepreneurs[61].

30. Selon le Microfinance Information Exchange (MIX), le portefeuille brut de prêts aux microentreprises en 2017 (soit 762 prestataires de services financiers opérant dans le secteur de la microfinance sur 103 marchés en développement) s'élevait à environ 34 milliards de dollars[62]. Il est important de noter que les données du MIX distinguaient les besoins financiers des microentreprises des besoins personnels de leurs propriétaires. Le portefeuille brut de prêts pour le financement des ménages[63] constituait une catégorie distincte, représentant environ 29 milliards de dollars[64]. En Europe, les dernières données des études de marché ont montré que l'encours total du portefeuille de prêts aux microentreprises en 2017 atteignait 3,1 milliards d'euros, selon les données provenant de 136 institutions de microfinance[65].

31. L'examen des questions juridiques et réglementaires relatives à la microfinance avait précédemment permis d'identifier plusieurs défis auxquels font face les microentreprises à la recherche de financements abordables, notamment : i) le manque de transparence dans la fixation des prix de la plupart des produits de

---

[56] Voir Banque mondiale, « Expanding Women's Access to Financial Services » (Élargir l'accès des femmes aux services financiers), site Web, disponible (en anglais) à l'adresse https://www.worldbank.org/en/results/2013/04/01/banking-on-women-extending-womens-access-to-financial-services.

[57] SFI et Goldman Sachs, IFC & Goldman Sachs 10,000 Women: Investing in Women's Business Growth (10 000 femmes : Investir dans la croissance des entreprises dirigées par des femmes) (2019), p. 4.

[58] Bureau international du travail, Making Microfinance Work: Managing Product Diversification (Faire fonctionner la microfinance : Gérer la diversification des produits) (2011), p. 112.

[59] Fonds européen d'investissement, European Small Business (voir note de bas de page 29), p. vi.

[60] L'épargne, les microretraites, les microassurances, les prêts d'urgence, le crédit-bail et les subventions font partie des autres produits que les institutions de microfinance peuvent proposer aux microentreprises. Voir Bureau international du travail, Making Microfinance Work (voir note de bas de page 58), p. 112.

[61] Groupe de la Banque mondiale, Secured Transactions, Collateral Registries and Movable Asset-Based Financing (Opérations garanties, registres des sûretés et financement garantis par des actifs mobiliers) (2019), p. 23.

[62] Microfinance Information Exchange, Global Outreach & Financial Performance Benchmark Report – 2017-2018 (Rapport de référence sur la portée internationale et les performances financières) (2019), p. 36.

[63] Le terme « financement des ménages » désigne les prêts qui financent les achats d'un ménage non liés à l'entreprise d'un individu ou d'un ménage.

[64] MIX, Global Outreach (voir note de bas de page 62), p. 36 et 38.

[65] Fonds européen d'investissement, European Small Business (voir note de bas de page 29), p. 98.

microfinance ; ii) l'étendue et les effets de l'intervention des pouvoirs publics, notamment pour ce qui est de plafonner les taux d'intérêt applicables aux microprêts ; iii) le recours croissant à des garanties, qui donnait lieu à des pratiques abusives de recouvrement de la part de certaines institutions de microfinance ; iv) la nécessité de protéger le client, notamment de prévenir les pratiques abusives et de développer, de manière générale, l'alphabétisation financière ; et v) l'absence de réglementation applicable à la grande diversité d'institutions qui proposent des services de microfinance[66].

32. En outre, les structures de paiement applicables à certains prêts aux microentreprises sont très strictes, ce qui peut aussi empêcher ces entreprises d'en faire usage pour les investissements à plus haut risque et à plus long terme qui sont essentiels à leur croissance. Par ailleurs, si la numérisation des opérations de microfinance s'avère efficace, les institutions elles-mêmes ne sont que partiellement numérisées et les microentreprises ayant de faibles moyens n'ont souvent pas accès aux paiements numériques[67]. Par exemple, les enquêtes nationales du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP) sur les ménages de petits exploitants (2018) ont révélé que l'argent mobile était l'outil financier formel le plus important, mais que ces ménages étaient peu nombreux à posséder des téléphones intelligents[68].

Soutien de la famille et des amis

33. Pour l'apport de capital initial, les microentreprises dépendent souvent, outre du microcrédit, de la famille et des amis, surtout lorsque l'accès aux marchés de capitaux n'est pas envisageable[69]. D'après l'enquête du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres citée ci-dessus, il est courant que les ménages de petits exploitants prêtent de l'argent à leur famille et à leurs amis et leur en empruntent[70]. Selon la Banque mondiale, une enquête sur les entreprises dirigées par des femmes au Moyen-Orient et en Afrique du Nord a montré que la plupart des femmes entrepreneurs n'avaient pas accès au crédit formel et finançaient leur entreprise principalement avec leurs propres économies ou bien grâce à des prêts contractés auprès de membres de la famille[71].

34. Comme indiqué au paragraphe 22 ci-dessus, le soutien de la famille et des amis constitue également une source informelle de financement par capitaux propres pour les MPME (en particulier les microentreprises récemment créées). En fait, il y a très peu de différence entre un tel soutien sous forme de dette et celui sous forme de capitaux propres. En ce qui concerne l'endettement, les conditions des prêts sont souvent verbales, ce qui place les microentreprises qui empruntent en situation délicate. Les accords conclus oralement ne précisent souvent ni les conditions du prêt, ni les échéances de remboursement ou les recours en cas de défaillance. Par ailleurs, les emprunts contractés auprès de membres de la famille et d'amis représentent rarement une source de financement garantie pour les différents types d'entreprises et, à cet égard, les MPME ne semblent pas faire face à des problèmes particuliers qui différeraient de ceux des grandes entreprises.

---

[66] A/CN.9/927, par. 29 à 52 ; A/CN.9/780, par. 37.

[67] Fonds européen d'investissement, European Small Business (voir note de bas de page 29), p. vi.

[68] Cette enquête s'attachait à la vie financière des ménages de petits exploitants au Mozambique, en Ouganda, en Tanzanie, en Côte d'Ivoire, au Nigéria et au Bangladesh. Voir Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, Executive Summary – CGAP National Surveys of Smallholder Households (Résumé – Enquêtes nationales du CGAP sur les ménages de petits exploitants) (2018).

[69] Groupe de réflexion interinstitutions, Financing for Sustainable Development (voir note de bas de page 14), p. 67. CESAP, Small and Medium Enterprises Financing (Financement des petites et moyennes entreprises) (2017), p. 3.

[70] Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, CGAP National Surveys (voir note de bas de page 68), p. 15.

[71] Groupe de la Banque mondiale, Secured Transactions (voir note de bas de page 61), p. 23.

4. Financement participatif

35. Le financement participatif (qui constitue un moyen de lever des fonds externes auprès d'un large public plutôt qu'auprès d'un petit groupe d'investisseurs spécialisés, et où chaque individu fournit une petite partie de la somme demandée) a gagné en popularité auprès des entreprises (y compris les MPME) dans de nombreux pays. Il comprend différents types d'activités, globalement organisées en trois catégories (basées sur la dette ou sur les capitaux propres, ou ne reposant pas sur l'investissement)[72]. Sa gestion se fait de plus en plus par l'intermédiaire de plateformes en ligne, qui permettent généralement de répondre aux demandes en quelques heures, sans qu'il soit nécessaire de se rendre en personne dans une agence bancaire[73]. En 2018, les activités fondées sur l'endettement représentaient une part très importante (96,4 %) des volumes de financement participatif en ligne dans le monde[74].

36. Les statistiques du Centre du commerce international suggèrent que le financement participatif a connu une croissance rapide (de 1 à 34 milliards de dollars entre 2011 et 2015), notamment en Asie et en Afrique[75]. Si l'on a estimé le marché du financement participatif dans les pays en développement à 96 milliards de dollars par an d'ici à 2025, les activités de financement participatif basé sur la dette menées en ligne ont continué à être fortement concentrées dans un petit nombre de pays[76]. Malgré une forte baisse en 2018, la Chine reste de loin le plus grand marché, représentant 62,5 % des volumes mondiaux, suivie des États-Unis (20,5 %) et du Royaume-Uni (7,5 %)[77].

37. De par sa conception et en raison des restrictions réglementaires, le financement participatif est adapté aux jeunes entreprises dont les besoins de financement sont relativement faibles. Il risque d'être moins adapté aux MPME qui s'appuient sur des innovations complexes dans des domaines de très haute technologie et de pointe, qui exigent des connaissances spécifiques de la part des investisseurs. Deuxièmement, il peut s'avérer très coûteux de convaincre les gens de devenir acteurs du financement participatif, en particulier par le biais de communications de pointe et d'actions de sensibilisation nécessitant des présentations et des interventions dans des médias sociaux[78]. En effet, selon le Centre du commerce international, environ deux campagnes de financement participatif sur trois ont échoué à lever les fonds espérés[79]. Troisièmement, il est peu probable que les investisseurs institutionnels utilisent des plateformes en ligne ; ils préfèrent peut-être encore les réunions en personne pour

---

[72] Lorsqu'il n'y a pas d'investissement à proprement parler, le financement participatif se fait sous forme de dons, soit avec une contrepartie symbolique (les bailleurs fournissent des fonds à des individus ou à des entreprises, ou bien pour des projets, en échange de « récompenses » ou de produits non monétaires) soit sans aucune contrepartie (les donateurs apportent des fonds à des individus ou à des entreprises, ou bien pour des projets, pour des raisons philanthropiques ou civiques sans attendre de retour monétaire ou matériel). Voir Centre du commerce international, SME Competitiveness Outlook 2019 (voir note de bas de page 15), p. 72.

[73] Forum économique mondial, The Future of FinTech (voir note de bas de page 47), p. 13.

[74] OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 50.

[75] Centre du commerce international, SME Competitiveness Outlook 2019 (voir note de bas de page 15), p. 72 et 73.

[76] Voir Information for Development Program and World Bank, Crowdfunding's Potential for the Developing World (2013).

[77] En particulier, la part des volumes en Europe continentale est restée relativement modeste, la France étant le marché le plus actif (avec une part mondiale de 0,6 %), suivie de l'Italie (0,6 %) et des Pays-Bas (0,5 %). L'Amérique latine ne représente qu'une petite partie des volumes mondiaux de financement participatif en ligne : Pérou (0,4 %) et Chili (0,2 %). OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 52.

[78] Groupe de la Banque mondiale, Crowdfunding in Emerging Markets: Lessons from East African Startups (Le financement participatif dans les marchés émergents : leçons tirées des jeunes pousses d'Afrique de l'Est) (2015), p. 3.

[79] Centre du commerce international, SME Competitiveness Outlook 2019 (voir note de bas de page 15), p. 78.

l'échange d'informations approfondies qui leur permettra de se sentir à l'aise pour fournir des crédits importants[80].

38. Dans de nombreux pays en développement, les MPME ont beaucoup de mal à lever des fonds par le biais du financement participatif en raison des interruptions de l'accès à l'électricité et à l'Internet. La nécessité d'effectuer des paiements en ligne représente une autre difficulté dans les pays dont le secteur financier formel est peu développé. En Afrique et dans les Caraïbes, par exemple, une partie importante de la population ne possède ni carte de crédit ni compte bancaire et ne dispose pas non plus d'accès aux virements électroniques, ce qui rend impossible la participation à des plateformes en ligne[81]. En outre, les préoccupations relatives à la protection des contributeurs contre la fraude et l'absence d'un cadre juridique et réglementaire spécifique applicable au financement participatif ne contribuent pas à améliorer l'environnement commercial pour ce mode d'investissement[82]. Il est essentiel de mettre en place une législation qui protège les bailleurs de fonds et facilite le financement participatif pour que les MPME puissent utiliser ce levier pour attirer des fonds. En particulier, plusieurs marchés intérieurs (dont la Chine et la République de Corée) se sont considérablement réduits en raison des préoccupations relatives à l'existence de comportements douteux ou carrément frauduleux et de l'insuffisance d'une part des garanties en ce qui concerne les exigences de fonds propres et, d'autre part, des provisions pour pertes pour les investisseurs[83].

5. Financement garanti par des actifs, autres formes d'endettement et instruments hybrides

39. Ces dernières années, une gamme croissante d'options de financement (financement garanti par des actifs, autres formes d'endettement et instruments hybrides) a été mise à la disposition des MPME, même si certaines d'entre elles sont encore rudimentaires ou, dans leur forme actuelle, seulement accessibles à une petite partie des MPME[84]. Elles sont peu utilisées car elles se heurtent à certains obstacles, aussi bien du côté de la demande que de l'offre, qui sont présentés plus en détail ci-dessous.

Financement garanti par des actifs

40. Le financement garanti par des actifs comprend toutes les formes de financement qui reposent sur la valeur de biens spécifiques plutôt que sur la solvabilité ou la capacité d'endettement des entreprises, y compris le crédit-bail, l'affacturage et les récépissés d'entrepôt[85]. Le principal avantage de ces mécanismes est que les MPME peuvent accéder à des liquidités plus rapidement et à des conditions

---

[80] Ibid.

[81] Groupe de la Banque mondiale, Crowdfunding in Emerging Markets (voir note de bas de page 78), p. 8.

[82] Information for Development Program and World Bank, Crowdfunding's Potential (voir note de bas de page 76) ; PNUD, « Crowdfunding », site Web disponible à l'adresse https://www.sdfinance.undp.org/content/sdfinance/en/home/solutions/template-fiche12.html#mst-4.

[83] En 2016, la Commission chinoise de réglementation bancaire a constaté qu'environ 40 % des plateformes en ligne existantes étaient frauduleuses, et les autorités ont commencé à durcir les règles. Seules 427 plateformes de pair-à-pair étaient encore en activité en octobre 2019, contre 6 000 en 2015. Le marché de la République de Corée, lui aussi relativement développé, a également chuté de 77 % en 2018. OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 46 et 47.

[84] OCDE, Enhancing SME access to diversified financing instruments (Améliorer l'accès des PME à des instruments de financement diversifiés) (2018), p. 10 et 11.

[85] Le financement par récépissés d'entrepôt est moins utilisé que le crédit-bail et l'affacturage. Il permet aux producteurs (exportateurs) et aux vendeurs (importateurs) de produits agricoles ou d'autres biens d'accéder à des prêts en affectant en garantie des récépissés qui sont délivrés contre dépôt de ces produits dans des entrepôts. Voir A/CN.9/1014 pour plus de détails sur les travaux de la CNUDCI sur ce sujet.

plus souples que celles qu'elles auraient pu obtenir par des prêts traditionnels, indépendamment de leur bilan financier et de leurs perspectives de trésorerie futures[86].

41. Le crédit-bail est un mécanisme fréquemment mis en œuvre dans de nombreux pays pour financer l'utilisation et l'achat d'équipements, de véhicules à moteur et de biens immobiliers. Il permet au propriétaire d'un bien (bailleur) de donner à un client (preneur) le droit d'utiliser le bien pendant une période déterminée, en échange d'une série de paiements[87]. Le bailleur évalue la valeur d'un actif sous-jacent et la capacité du preneur à générer un flux de trésorerie suffisant à partir de ses activités commerciales pour faire face à des paiements réguliers, plutôt que sa solvabilité globale[88]. La location-vente est une forme spéciale de crédit-bail avec une option d'achat bien définie pour le preneur.

42. Comme l'explique le Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, l'affacturage est un mode de financement par cession de créances qui fait intervenir la vente ou la cession pure et simple de créances par le constituant en tant que vendeur (couramment appelé « cédant ») au facteur (couramment appelé « cessionnaire »)[89]. Le facteur ne s'attache pas aux états financiers, aux actifs immobilisés susceptibles d'être donnés en garantie ou aux antécédents de crédit du cédant, mais s'intéresse principalement à la solvabilité de ses clients et à la validité des factures[90]. Cette pratique est communément appelée « affacturage inversé » lorsque le facteur achète uniquement des créances de clients sélectionnés du constituant[91]. Étant donné que les MPME cédantes peuvent avoir comme clients des entreprises plus solvables (qui sont redevables du règlement des factures), les facteurs peuvent accorder des crédits à de meilleures conditions que celles qu'ils accorderaient si les MPME les plus risquées leur empruntaient directement les fonds[92]. Ces dernières années, des entreprises spécialisées, qui utilisent la technologie pour appuyer les transactions financières, ont mis au point des logiciels de comptabilité pour l'affacturage permettant de traiter les demandes en ligne automatiquement et d'effectuer les paiements instantanément[93].

43. Selon l'enquête de la BCE, 45 % des PME européennes interrogées entre avril et septembre 2019 ont indiqué que le crédit-bail était une source de financement pertinente, tandis que seulement 9 % de ces PME avaient recours à l'affacturage[94]. Les données disponibles indiquent que les activités de crédit-bail des PME ont considérablement augmenté dans d'autres régions, notamment en Colombie, au Kazakhstan et dans la Fédération de Russie[95]. Alors qu'ils ont fortement diminué au Canada et en Turquie, les volumes d'affacturage ont presque doublé en République de Corée[96].

44. L'un des défis auxquels les MPME font face lorsqu'elles veulent accéder à des prêts garantis par des actifs vient de la complexité des procédures (nécessitant, par

---

[86] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 69.
[87] Normes internationales d'information financière (IFRS) sur les crédits de location (IAS 17).
[88] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 126.
[89] Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, Introduction, par. 31.
[90] Il y a plusieurs types d'accords d'affacturage. Le facteur (cessionnaire) peut payer une partie du prix d'achat des créances au moment de l'achat (affacturage avec mobilisation de créances immédiate, ou « discount factoring »), au moment où les créances sont acquittées seulement (affacturage-recouvrement, ou « collection factoring »), ou encore à la date d'échéance moyenne de l'ensemble des créances (« affacturage à échéance »). Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, Introduction, par. 32. Voir aussi OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 97.
[91] Ibid., par. 91.
[92] SFI, MSME Finance Gap (voir note de bas de page 10), p. 45.
[93] Forum économique mondial, The Future of FinTech (voir note de bas de page 47), p. 20. Pour une définition de « FinTech » (technologie financière), voir A/CN.9/WG.I/WP.119, par. 55.
[94] BCE, Survey on the Access to Finance (voir note de bas de page 42), p. 18.
[95] OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 38.
[96] Ibid., p. 39.

exemple, l'évaluation des actifs, un audit, un suivi et des frais juridiques initiaux) et des coûts encourus, qui peuvent être sensiblement plus élevés que ceux associés aux prêts traditionnels, ce qui réduit les niveaux de bénéfices de ces entreprises[97]. En outre, les limites de financement pour de tels prêts sont souvent inférieures à celles des prêts traditionnels[98]. Plus précisément, les sociétés de crédit-bail sont généralement des institutions qui n'acceptent pas de dépôts et auxquelles il peut revenir plus cher de lever des fonds, car elles doivent se financer sur des marchés plus volatiles et plus onéreux[99]. La faiblesse des infrastructures d'information décourage également le recours à l'affacturage, car elle impose une charge excessive aux facteurs pour la collecte d'informations et l'évaluation du risque de crédit[100]. Dans certains pays, des raisons fiscales limitent plus encore le développement de l'affacturage[101].

Autres formes d'endettement

45. Il s'agit de mécanismes de financement que le profil du prêteur rend atypiques. On range notamment dans cette catégorie des outils « directs » permettant de lever des fonds auprès des investisseurs sur le marché des capitaux, comme les obligations d'entreprise (y compris les placements privés), et des outils « indirects », comme les créances titrisées et les obligations sécurisées[102].

46. Les obligations d'entreprise sont des titres de créance émis par des entreprises privées et publiques, y compris des MPME. En émettant de telles obligations, l'entreprise s'engage légalement à payer des intérêts sur le principal, indépendamment de ses performances, et à rembourser ce principal à l'échéance de l'obligation. L'émetteur peut avoir la possibilité de racheter l'obligation avant la date d'échéance[103]. Les obligations d'entreprise peuvent être garanties par des actifs spécifiques ou non garanties, et la qualité du crédit que représentent ces obligations est souvent déterminée par les agences de notation[104]. Dans la plupart des pays, les entreprises (y compris les MPME) qui ont l'intention d'émettre des obligations doivent communiquer aux autorités responsables un prospectus décrivant leur situation financière, les conditions des obligations, les risques de l'investissement, et la manière dont l'entreprise projette d'utiliser les fonds découlant de la vente de ses obligations.

47. Dans certains pays, les cadres réglementaires autorisent également les placements privés dans des obligations d'entreprise, c'est-à-dire l'offre d'obligations à quelques investisseurs sélectionnés par des entreprises non cotées (y compris des MPME). Les placements privés sont soumis à des obligations déclaratives moins strictes et n'ont pas besoin d'une notation de crédit officielle. Il s'agit d'un système particulièrement adapté pour les PME plus grandes et plus matures qui sont sur le seuil d'une transition majeure, telle qu'un changement de propriétaire, une expansion vers de nouveaux marchés, le lancement de nouvelles activités ou des acquisitions[105]. Bien que le marché des placements privés soit bien développé aux États-Unis et en Europe, il reste relativement limité dans les autres régions du monde[106].

---

[97] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 92.

[98] Ibid.

[99] Ibid., par. 140.

[100] Ibid., par. 105.

[101] L'affacturage peut être désavantagé par rapport aux prêts traditionnels si les intérêts y associés ne sont pas déductibles de la même manière que les paiements d'intérêts aux banques. L'ensemble de l'opération peut donner lieu à des coûts de TVA, plutôt qu'aux seuls frais de service, et des droits de timbre peuvent être imposés sur les factures affacturées. Voir ibid., par. 104.

[102] Ibid., par. 175.

[103] Ibid., par. 177.

[104] Ibid., par. 181 à 182.

[105] OCDE, Le financement des PME (voir note de bas de page 11), p. 42 et 43.

[106] Ibid.

48. Tout comme les MPME rencontrent des difficultés pour accéder au financement par émission de titres cotés (évoquées au paragraphe 17 ci-dessus), le processus d'émission d'obligations d'entreprise peut être plus lourd pour elles que pour les grandes entreprises en raison des coûts fixes liés aux vérifications préalables, et les coûts d'émission peuvent atteindre 10 % du montant émis[107]. Outre les coûts, les obligations d'information et de déclaration qu'imposent les autorités compétentes sont également difficiles à remplir pour de nombreuses MPME qui n'ont ni les compétences ni l'expérience voulues pour rédiger des prospectus. Par ailleurs, la rigidité qu'impliquent les stricts échéanciers de remboursement des intérêts et du principal peut décourager certaines MPME d'émettre des obligations d'entreprise, car il faut disposer d'une trésorerie relativement stable pour effectuer les remboursements[108].

49. Les créances titrisées désignent les titres de créance dans le contexte de la titrisation des prêts, à savoir la situation dans laquelle une banque accorde des prêts à ses clients (y compris des MPME), les regroupe dans un portefeuille commun et vend ce dernier à des investisseurs du marché des capitaux par l'émission de billets, l'opération étant réalisée par l'intermédiaire d'un fonds commun de créances (ou Special Purpose Vehicle – SPV) et garantie par le portefeuille de créances[109]. Comme l'explique le Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, la titrisation vise à réduire le coût du financement, étant donné que le fonds commun de créances est structuré de manière à « écarter » tout risque d'insolvabilité (théoriquement, il ne peut pas être insolvable) en limitant le montant de la dette qu'il peut contracter et les activités qu'il peut mener[110]. Cette structure peut réduire considérablement le risque dont les banques doivent généralement tenir compte pour déterminer le taux d'intérêt applicable au prêt[111]. La titrisation permet également aux banques émettrices de libérer de l'espace dans leur bilan, augmentant ainsi leur capacité de prêt[112].

50. Garanties par les flux de trésorerie provenant d'hypothèques ou de prêts (par exemple, les prêts bancaires aux MPME), les obligations sécurisées fonctionnent de manière similaire aux créances titrisées, si ce n'est que les actifs ne sont pas transférés à un fonds. Lorsqu'elles sont garanties par des actifs de la banque émettrice (par exemple, les prêts aux MPME), ces obligations sont considérées comme moins risquées que les obligations non sécurisées, d'où un financement à faible coût pour la banque émettrice et, en fin de compte, des taux d'intérêt plus faibles pour les prêts aux MPME. En cas de défaillance, les investisseurs disposent d'un double recours : auprès de la banque émettrice et sur les actifs regroupés pour la sécurisation. C'est pourquoi les obligations sécurisées bénéficient d'un traitement réglementaire plus favorable que les créances titrisées, et d'une plus grande liquidité sur le marché[113].

51. Si la titrisation peut être une forme de financement rentable lorsque les transactions sont suffisamment importantes, soigneusement structurées et correctement contrôlées, il s'agit d'un marché complexe qui exige des ressources importantes de la part des investisseurs[114]. Les investisseurs institutionnels à long terme ont l'envergure et les ressources nécessaires pour investir dans des créances titrisées, mais ils font face à des problèmes de réglementation et de disponibilité de l'information. Pour que la titrisation des nombreux petits prêts aux MPME soit couronnée de succès, il faut qu'elle soit largement diversifiée[115]. Il convient de noter

---

[107] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 191.
[108] Ibid.
[109] Ibid., par. 215.
[110] Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, Introduction, par. 36.
[111] Ibid.
[112] Groupe de réflexion interinstitutions, Financing for Sustainable Development (voir note de bas de page 14), p. 69.
[113] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 222.
[114] Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, Introduction, par. 35.
[115] Groupe de réflexion interinstitutions, Financing for Sustainable Development (voir note de bas de page 14), p. 70.

que le marché des obligations sécurisées pour les PME est relativement nouveau et que l'utilisation des prêts aux PME comme classe d'actifs dans les obligations sécurisées n'est toujours pas autorisée dans de nombreux pays ayant un marché actif d'obligations sécurisées[116]. Les États-Unis disposent du plus grand marché de titrisation, qui a atteint environ 1 000 milliards de dollars en 2019, y compris les prêts aux PME[117]. En Europe, le total des créances titrisées des PME en 2018 s'élevait à environ 29,5 milliards d'euros[118].

52. Alliant les caractéristiques des créances et des titres en un seul véhicule de financement, les instruments hybrides se situent au milieu de la gamme des risques d'investissement. Les titres de dette subordonnés et convertibles figurent parmi les instruments hybrides les plus couramment utilisés[119]. La dette subordonnée fait référence aux prêts ou aux obligations pour lesquels la personne qui apporte des fonds accepte que les créanciers de premier rang ou garantis soient entièrement remboursés avant que tout intérêt ou principal ne lui soit réglé[120]. La dette convertible est un instrument comportant une date d'échéance et des conditions de remboursement déterminées, qui se caractérise par une option de conversion en un autre instrument financier (notamment d'autres formes d'endettement, des produits dérivés ou des titres)[121].

53. Les instruments hybrides sont une forme de financement attrayante pour les entreprises (y compris les MPME) qui ont besoin de capitaux, mais ils sont généralement mis en œuvre sur des marchés privés qui s'avèrent souvent réservés aux investisseurs professionnels, institutionnels ou avertis[122]. En outre, leur utilisation exige également un certain niveau de compétence financière et les dirigeants de PME ne sont souvent pas au courant de l'existence d'options financières autres que les prêts traditionnels et manquent souvent des capacités nécessaires pour comprendre ce plus large éventail et y accéder[123]. Les grandes PME qui bénéficient d'une cote de crédit élevée se tournent traditionnellement vers les instruments hybrides.

6. Financement de la chaîne d'approvisionnement

54. Le financement de la chaîne d'approvisionnement, forme de financement commercial, désigne les techniques et pratiques utilisées par les banques et autres institutions financières pour gérer le capital investi dans la chaîne d'approvisionnement et réduire les risques encourus par les parties concernées. On a estimé, en se fondant sur un rapport de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) datant de 2016, que la moitié des demandes de financement commercial présentées par des PME dans le monde étaient rejetées, contre 7 % seulement pour les entreprises multinationales[124]. Selon la Chambre de commerce internationale (CCI), en 2018, si les PME représentaient plus de 80 % des entreprises en Afrique, elles ne représentaient en moyenne que 28 % des portefeuilles de financement commercial des banques[125]. Plus récemment, une enquête de la Banque asiatique de développement (BAsD) réalisée en 2019 indiquait que les PME représentaient 37 % de la demande de financement commercial, chiffre qui se fondait sur les propositions reçues par les banques questionnées dans le monde entier (51 % pour les banques

---

[116] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 222 et 230.
[117] Groupe de réflexion interinstitutions, Financing for Sustainable Development (voir note de bas de page 14), p. 70.
[118] Fonds européen d'investissement, European Small Business (voir note de bas de page 29), p. 72 et 73.
[119] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 285 et 286.
[120] Ibid., par. 287.
[121] Ibid., par. 294.
[122] Ibid., par. 308.
[123] Ibid., par. 310.
[124] OMC, Le financement du commerce et les PME : Combler les lacunes en matière d'offre (2016), p. 27.
[125] CCI, 2018 Global Trade – Securing Future Growth (2018), p. 98.

d'Asie et du Pacifique), et que le taux de rejet des propositions des PME était beaucoup plus élevé que celui des entreprises multinationales[126].

55. À la différence des produits traditionnels de financement du commerce (par exemple les lettres de crédit et les garanties bancaires), le financement de la chaîne d'approvisionnement est plus susceptible d'être utilisé dans le cadre du commerce à compte ouvert, où acheteurs et vendeurs ont une relation commerciale existante[127]. Dans la pratique, les MPME sont souvent des exportateurs établis dans un pays en développement, qui fournissent un gros acheteur. Le financement de la chaîne d'approvisionnement offre aux MPME fournisseuses une série d'options pour accéder à un financement abordable (comme l'escompte de créances, le forfaitage, le financement des distributeurs et le financement avant expédition)[128], ce qui réduit le temps nécessaire pour percevoir le paiement et améliore ainsi considérablement les flux de trésorerie de ces entreprises. Il convient de noter que l'affacturage inversé (comme expliqué au paragraphe 42 ci-dessus) est également un élément clef du financement de la chaîne d'approvisionnement, car il permet à des acheteurs solvables de faciliter la mise à disposition de leurs MPME fournisseuses d'options de financement favorables, en confirmant expressément les livraisons et les obligations de paiement qui en résultent à un facteur[129].

56. Bien que le financement de la chaîne d'approvisionnement puisse, en principe, faciliter l'accès au crédit pour les MPME tant fournisseuses que distributrices qui achètent des biens[130], la part des MPME dans le financement du commerce reste relativement faible au niveau mondial. Selon la BAsD (2019), les difficultés rencontrées par ces entreprises pour accéder au financement du commerce sont principalement liées i) à l'absence de garanties supplémentaires, ii) au fait que les PME ne se prêtent pas à l'obtention d'un soutien, iii) à de sérieuses préoccupations concernant la connaissance des clients, iv) à la mauvaise présentation des demandes de crédit, qui comportent des informations insuffisantes, v) au fait que les demandes ne soient pas assez profitables pour être traitées et vi) au manque de profitabilité de ces demandes dû à des contraintes réglementaires en matière de capital[131]. En Afrique, la faible part des PME dans le financement du commerce s'explique en partie par la perception des risques et le coût de l'activité commerciale plus élevés qui sont associés au financement de ces entreprises[132].

57. Dans le secteur agricole, l'agriculture contractuelle est un mécanisme qui coordonne la production et le commerce agricoles et fonctionne par ailleurs comme un vecteur de crédit car il encourage le financement de la chaîne d'approvisionnement en facilitant l'octroi de crédits aux producteurs et aux contractants, avec les avantages qui en découlent pour tous les participants (y compris les MPME) de la chaîne[133]. Une caractéristique typique de l'agriculture contractuelle est la fourniture d'un fonds de

---

[126] BAsD, ADB Briefs No. 113, 2019 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey (2019), p. 4.

[127] ICC Academy, « Supply Chain Finance: An Introductory Guide », page Web disponible en anglais à l'adresse https://icc.academy/supply-chain-finance-an-introductory-guide.

[128] L'escompte de créances désigne la technique de financement par laquelle des entreprises vendent à escompte tout ou partie de leurs créances (représentées par des factures impayées) à un prêteur afin d'obtenir une injection unique de liquidités dans un but particulier ; le forfaitage désigne l'achat sans recours d'une obligation de paiement futur ; le financement des distributeurs est généralement mis à la disposition des distributeurs de grands fabricants pour couvrir le stockage des biens destinés à la revente et parer au manque de liquidités en attendant la réception du produit de la vente des biens ; et le financement avant expédition, également connu sous le nom de financement de commande, est généralement fourni contre des bons de commande sur une base transactionnelle, mais peut également intervenir sur la base de prévisions de la demande ou de contrats commerciaux sous-jacents.

[129] OCDE, Nouvelles approches (voir note de bas de page 20), par. 92.

[130] SFI, MSME Finance Gap (voir note de bas de page 10), p. 48.

[131] BAsD, ADB Briefs No. 113 (voir note de bas de page 126), p. 5, fig. 5.

[132] CCI, 2018 Global Trade (voir note de bas de page 125), p. 98.

[133] UNIDROIT, FAO et FIDA, Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA (2015), Introduction, par. 26.

roulement par le contractant à titre d'acompte sur les livraisons futures, ce qui permet au producteur de commencer à produire sans avoir à avancer des sommes dont il ne disposerait pas autrement[134]. Il peut aussi arriver que le contractant utilise le contrat de production agricole en vue d'obtenir un crédit auprès d'une banque, par exemple en offrant les créances futures découlant du contrat à titre de garantie[135].

58. Si l'agriculture contractuelle offre un certain nombre d'avantages pour ce qui est de faciliter l'accès au crédit des MPME, elle comporte également des risques pour les producteurs et les contractants. En cas de mauvaise production saisonnière ou de baisse des prix inattendue sur le marché, les producteurs peuvent ne pas être en mesure de rembourser les avances versées par les contractants. De telles difficultés peuvent également résulter de clauses contractuelles défavorables rédigées par la partie en position de force (c'est-à-dire les contractants), ce qui met en évidence les problèmes qui peuvent découler des fluctuations du marché et du déséquilibre des pouvoirs[136]. Il va sans dire que l'incapacité du producteur à rembourser des avances importantes peut également peser sur les finances du contractant[137]. Dans ce contexte, le Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA constitue un bon outil pour les producteurs et les contractants car il fournit des conseils et des orientations portant sur l'ensemble de la relation, de la négociation à son extinction, en passant par l'exécution des obligations, les cas d'inexécution et la fin du contrat[138]. À l'heure actuelle, ce mécanisme de financement ne s'applique pas à tous les secteurs.

II. Améliorer l'accès au crédit pour les MPME

[*Ce chapitre présente, à titre d'information générale, un résumé des initiatives prises aux niveaux national, régional et mondial pour améliorer l'accès au crédit pour les MPME. Il aborde ensuite la question de l'amélioration de cet accès à travers l'octroi de prêts garantis par des biens meubles. Tout en reconnaissant l'importance des mesures réglementaires, institutionnelles et pratiques, le présent chapitre se concentre sur les mesures juridiques liées à l'octroi de prêts garantis par des biens meubles.*]

A. Initiatives visant à améliorer l'accès au crédit pour les MPME

59. Des études sont réalisées et des efforts déployés depuis un certain temps aux niveaux national, régional et mondial, en vue d'améliorer l'accès au crédit pour les MPME. Comme une grande partie des prêts accordés aux MPME impliquent principalement des banques, les systèmes d'évaluation du crédit et la numérisation à l'aide de la technologie financière semblent être pertinents et leur usage se développer. Divers systèmes de garantie, en relation avec les prêts bancaires et au-delà, sont également mis en place dans le monde entier. Certains États ont cherché à permettre un accès rapide et facile à de nouveaux financements et à mettre en place d'autres aides financières, allant des garanties de prêt aux prêts et subventions directs. Nombre d'entre eux sont encouragés à passer sans délai au commerce sans papier en supprimant les obstacles juridiques à l'utilisation des documents électroniques, notamment en adoptant la *Loi type de la CNUDCI sur les documents transférables électroniques* (2017).

60. Comme l'accès au crédit dépend d'un certain nombre de facteurs, une approche globale devrait être envisagée, la réforme juridique n'étant qu'un aspect de la

---

[134] Le fonds de roulement peut se présenter sous la forme d'intrants (tels que des semences, des plants, des engrais et d'autres produits phytosanitaires et des animaux et des produits vétérinaires) et de services (comme la préparation de la terre, la plantation, la récolte ou le transport des produits). Ibid.

[135] Ibid., par. 27.

[136] Ibid., par. 28.

[137] Ibid.

[138] Ibid., p. xv à xvii.

promotion de l'accès au crédit pour les MPME. Un résumé de certaines initiatives et mesures prises à différents niveaux est fourni ci-dessous, afin de donner un contexte. Bien qu'il ne soit en aucun cas exhaustif, il montre dans une certaine mesure que ces initiatives et mesures sont répandues. Par ailleurs, il relève un certain nombre de points communs dans les approches qui, indépendamment de la diversité des défis et des circonstances rencontrés, permettent d'identifier plusieurs meilleures pratiques.

1. Au niveau mondial

61. Le dernier rapport de la Mandataire spéciale du Secrétaire général pour la promotion de services financiers accessibles à tous qui favorisent le développement encourage l'utilisation de bonnes pratiques réglementaires pour les services de technologie financière (définis comme l'innovation par la technologie dans les services financiers) afin que ceux-ci soient accessibles à tous, sûrs et utilisés de manière responsable[139]. Il relève en particulier les éléments suivants, qui méritent d'être pris en considération : i) les bureaux de l'innovation, qui communiquent avec les fournisseurs de services financiers cherchant à offrir des produits et services novateurs et leur fournissent des précisions réglementaires ; ii) les boîtes à outils réglementaires, qui sont des programmes de réglementation officiels permettant aux acteurs du marché de tester de nouveaux services financiers ou modèles commerciaux avec des clients réels ; et iii) la technologie réglementaire, qui permet de mieux réglementer et superviser un marché financier en pleine numérisation[140]. Ces pratiques peuvent aider les services de technologie financière à offrir les avantages de l'inclusion financière à un grand nombre de personnes.

62. De même, le Groupe des Vingt (G20)[141] estime que la numérisation offre une occasion sans précédent de s'attaquer aux obstacles en matière d'admissibilité et d'accessibilité financière à l'inclusion financière, notamment en améliorant la vérification de l'identité, les paiements numériques et l'environnement de l'information[142]. Afin d'inclure financièrement dans l'économie formelle les particuliers et les MPME opérant dans l'économie informelle, le G20 a défini quatre éléments, qui ne sont pas obligatoires : l'introduction de l'identité numérique[143] ; l'infrastructure de paiement numérique ; l'utilisation de données alternatives pour l'évaluation du crédit et la protection des consommateurs de produits financiers[144] ; l'amélioration de la culture financière et la protection des données. Ces éléments soutiennent la mise en œuvre des Principes de haut niveau du G20 pour l'inclusion

---

[139] Mandataire spéciale du Secrétaire général pour la promotion de services financiers accessibles à tous, Groupe de travail sur la technologie financière et Cambridge Centre for Alternative Finance, « Early Lessons on Regulatory Innovations to Enable Inclusive FinTech: Innovation Offices, Regulatory Sandboxes, and RegTech » (2019), p. 9. Depuis 2009, la Mandataire spéciale s'intéresse aux services financiers accessibles à tous qui favorisent le développement aux niveaux tant mondial que national, l'objectif étant de favoriser la mise à la disposition de tous de services financiers d'un coût abordable, efficaces et offrant de bonnes conditions de sécurité, et l'utilisation responsable de ceux-ci.

[140] Ibid, p. 19, 26 et 33.

[141] Le G20 a établi un sous-groupe sur le financement des PME qui se concentre sur l'amélioration de l'accès au financement pour les PME dans les pays les plus pauvres, l'amélioration de l'accès au financement pour les PME agricoles et la promotion de l'accès au financement pour les femmes entrepreneures.

[142] Partenariat mondial pour l'inclusion financière, « G20 Policy Guide: Digitisation and informality – Harnessing digital financial inclusion for individuals and MSMEs in the informal economy » (2018), p. 9.

[143] L'introduction de l'identité numérique fait référence à l'introduction de systèmes d'identification juridique numérique. Ces systèmes ont la capacité d'élargir l'accès aux services financiers en facilitant l'obtention d'une identité par les particuliers et en rationalisant le travail du secteur financier, en particulier dans les pays en développement.

[144] Il n'existe pas de définition unique des « données alternatives ». Toutefois, la plupart des définitions soulignent que ces données viennent en complément des méthodes conventionnelles (par exemple, les antécédents de crédit) et peuvent être générées par les outils numériques, qui sont de plus en plus largement utilisés.

financière numérique, qui constituent la base des plans d'action nationaux visant à exploiter les technologies numériques pour parvenir à l'inclusion financière.

63. Dans un rapport publié en 2017[145], la Société financière internationale reconnaissait le rôle clef joué par le secteur public dans la réforme de l'environnement institutionnel entourant l'accès au crédit des MPME et mettait en exergue les principales politiques favorables au marché que les gouvernements pouvaient mettre en œuvre pour combler le déficit de financement des MPME. Ces politiques consistent notamment à améliorer la concurrence au sein du système financier et à permettre à diverses institutions financières de fonctionner ; à établir des programmes de prêts dirigés et des accords de partage des risques ; et à développer de solides systèmes d'information sur le crédit, des cadres et des registres relatifs aux garanties mobilières et des régimes d'insolvabilité efficaces. La Société financière internationale et son organisation sœur, la Banque mondiale (toutes deux faisant partie du Groupe de la Banque mondiale)[146], ont mis en place plusieurs programmes pour aider les États qui ont besoin d'assistance à mettre en œuvre ces politiques et à introduire des innovations dans le financement pour les MPME. Le Groupe de la Banque mondiale vise à garantir l'accès universel aux services financiers d'ici à 2020 afin qu'un milliard de titulaires de comptes puissent utiliser ces services pour lancer et développer leur entreprise[147].

2. Au niveau régional

64. Les bureaux de crédit, les registres de garanties et les garanties de crédit à l'appui des prêts bancaires destinés au financement des PME sont également au centre des recommandations de la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) qui visent à aider les États à améliorer les conditions d'accès au crédit des MPME. La CESAP soutient également la diversification des modalités de financement au-delà des prêts bancaires conventionnels comme moyen supplémentaire d'élargir l'accès des MPME aux services financiers[148]. À cet égard, elle encourage la mise au point de cadres d'action et de réglementation globaux régissant les institutions financières non bancaires, qui n'existent pas dans de nombreux pays de la région. On créerait ainsi un environnement concurrentiel sain entre les banques et les institutions financières non bancaires, ce qui permettrait de diversifier les marchés financiers et d'améliorer ainsi l'accès des MPME aux services financiers.

65. Dans le cadre d'une étude sur l'inclusion financière des petites et moyennes entreprises au Moyen-Orient et en Asie centrale, le Fonds monétaire international (FMI) encourage la mise en place de cadres d'action et de réglementation spécifiques pour favoriser le développement du financement des PME par un recours accru aux marchés financiers et aux nouvelles technologies. Cette étude recommande notamment de prévoir des mesures adéquates pour encourager le financement des MPME ; d'assurer l'accès aux informations sur le crédit et l'existence de cadres juridiques solides (concernant par exemple les droits de propriété, l'exécution des contrats, le nantissement et l'insolvabilité)[149]. Dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, où il existe une demande de produits islamiques, la Société financière internationale a proposé un cadre pour une stratégie bancaire islamique

---

[145] Société financière internationale, « MSME Finance Gap » (voir note de bas de page 10).

[146] Le Groupe de la Banque mondiale apporte un soutien aux fins du financement des PME, notamment en appuyant la mise en œuvre de mécanismes de garantie du crédit, en améliorant l'infrastructure du crédit (systèmes d'évaluation du crédit, registres des opérations garanties et des garanties, et régimes d'insolvabilité) et en introduisant des innovations dans le financement des PME.

[147] Banque mondiale, « UFA2020 Overview: Universal Financial Access by 2020 », page Web disponible en anglais à l'adresse https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020.

[148] CESAP, Small and Medium Enterprises Financing (voir note de bas de page 69), p. 8, 9 et 16.

[149] FMI, L'inclusion financière (voir note de bas de page 17), p. vi.

destinée aux PME afin d'adapter les produits bancaires islamiques aux besoins des petites entreprises. Ce cadre recommande notamment l'utilisation de la banque mobile pour réduire les coûts et le recours aux correspondants bancaires pour assurer la connectivité du dernier kilomètre des services bancaires. Il suggère également que les banques islamiques rationalisent leurs processus d'exécution des transactions afin de faciliter l'exécution des transactions pour les PME[150]. En outre, les États et les organismes réglementaires doivent encourager les prêts et autres services bancaires en faveur du secteur des PME et renforcer l'environnement juridique afin de préserver les actifs des PME dans les banques islamiques.

66. Dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) a mené ces dernières années un projet visant à identifier et à promouvoir la mise au point d'un large éventail d'instruments financiers permettant aux banques de développement de favoriser l'inclusion financière des PME[151]. De l'avis de la Commission, les banques de développement ont un rôle à jouer pour ce qui est de promouvoir l'innovation dans les processus financiers car elles sont mieux à même d'évaluer la capacité de paiement des PME, de contribuer à réduire les asymétries d'information et de faciliter le suivi[152]. En outre, il y a une dimension institutionnelle qui doit être prise en compte car les banques de développement de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes ont des modèles différents et peuvent faire l'objet d'une coordination au niveau national et être complémentaires aux banques privées, dans le contexte de cadres réglementaires favorisant l'innovation. Plus récemment, une étude publiée sous l'égide de la CEPALC a recommandé d'aborder la réforme du système de prêts garantis et d'instituer des mécanismes de garantie en bonne et due forme dans la sous-région des Caraïbes[153].

3. Au niveau national

67. Ces dernières années, plusieurs pays ont développé des stratégies juridiques et réglementaires afin de promouvoir l'accès au crédit pour les MPME. Celles-ci impliquent différents niveaux d'action et types d'initiatives visant à la fois à réduire le coût du crédit et à faciliter l'accès à celui-ci. Les paragraphes suivants fournissent quelques exemples.

68. Le Bangladesh a lancé sa première politique globale en faveur des PME en 2019 grâce à des efforts concertés déployés dans le cadre d'un travail en amont de haut niveau, au renforcement des capacités du régulateur et à la formulation de recommandations clefs intégrant une optique de genre. Cette politique requiert trois facteurs pour le développement des PME, à savoir des politiques de soutien et un environnement favorable, des institutions durables et efficaces, et l'accès des personnes démunies et défavorisées aux services financiers et aux services liés aux entreprises[154]. Parmi les outils stratégiques à utiliser figurent : l'augmentation du flux de crédit en faveur du secteur des PME ; l'introduction d'une « banque pour les PME » dans le pays ; le renforcement du régime de refinancement existant afin d'offrir aux PME des prêts à taux d'intérêt réduit ; la facilitation de l'accès au crédit et la réduction des taux d'intérêt pour les PME à travers le renforcement du

---

[150] Société financière internationale, « Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in MENA » (2017), p. 7, 46 et 51.

[151] Le projet de la CEPALC visant à promouvoir l'inclusion financière des PME s'est appuyé principalement sur l'expérience de l'Argentine, du Brésil, de la Colombie, du Costa Rica, de l'Équateur, du Mexique et du Pérou, afin de recenser des meilleures pratiques permettant de formuler des recommandations tendant à renforcer le rôle des banques de développement.

[152] CEPALC, « Background », page Web disponible en anglais à l'adresse https://www.cepal.org/en/inclusion-financiera-pymes/background.

[153] CEPALC, « A preliminary review of policy responses to enhance SME access to trade financing in the Caribbean » (2020), p. 35.

[154] Ministère de l'industrie de la République populaire du Bangladesh, « SME Policy 2019 », p. 5.

programme de crédit de gros et le lancement du fonds de garantie des crédits pour les PME.

69. La Chine, depuis l'entrée en vigueur de sa loi sur la promotion des PME en 2003, a établi des fonds pour soutenir ces entreprises. En plus des fonds spéciaux pour le développement des PME créés à l'appui des garanties de financement, le fonds national de garantie de financement, doté d'un capital social de quelque 9 milliards de dollars, a été créé en 2018 pour soutenir le système national de garantie de financement, un élément essentiel pour faciliter le financement des PME[155]. Alors que le Gouvernement chinois encourage les institutions financières à développer le crédit en faveur des PME et à utiliser les nouvelles technologies pour innover dans le domaine des services financiers destinés à ces entreprises, le montant total des prêts consentis aux PME est estimé à plus de 4,3 milliards de dollars et l'application de la technologie financière se développe également[156].

70. En 2005, l'Inde a lancé la création de l'Agence indienne de notation des PME (SMERA), la première du genre dans le monde, qui fournit des informations complètes aux institutions financières aux fins de l'évaluation du crédit[157]. Depuis, elle a réalisé plus de 50 000 notations de PME[158]. L'Agence a récemment lancé une plateforme de technologie financière qui facilite le flux de crédit en faveur des MPME en fournissant des informations au niveau de l'entreprise. La Banque de développement des petites industries de l'Inde (SIDBI), institution financière établie aux fins du développement et du financement des MPME, a lancé en 2017 un agrégateur numérique de prêts aux MPME et une plateforme de mise en relation, ainsi qu'une plateforme de prêt sans contact en 2018 basée sur les enseignements tirés de cette expérience. La plateforme de prêt sans contact a autorisé quelque 130 000 prêts, d'une valeur de 2 milliards de dollars, et réduit les délais d'exécution et le coût du crédit, en s'appuyant sur des solutions de technologie financière et des outils d'analyse des données[159].

71. En 2016, le Royaume d'Arabie saoudite a présenté sa vision pour 2030. Pour porter la contribution des PME au PIB à 35 %, il cherche à mettre en place des réglementations favorables aux entreprises et à faciliter l'accès au financement, et souhaite que ses institutions financières allouent jusqu'à 20 % du financement global aux PME d'ici à 2030. Un programme vise plus particulièrement à porter d'ici à 2020 la part du financement des PME dans les banques à 5 % et celle des transactions autres qu'en espèces à 28 %. L'Autorité des PME a été créée pour examiner les lois et règlements et faciliter l'accès au financement.

B. Améliorer l'accès au crédit par des prêts garantis

[*La présente section examine les opérations garanties par des biens meubles, et la manière dont celles-ci pourraient améliorer l'accès au crédit pour les MPME. Elle donne des précisions sur i) les types de biens meubles qui peuvent être utilisés à titre de garantie, ii) les caractéristiques d'un registre des sûretés qui facilite les opérations garanties par des biens meubles, et iii) les questions spécifiques aux microentreprises, en s'inspirant, le cas échéant, des dispositions pertinentes de la Loi type de la CNUDCI sur les sûretés mobilières*[160] *et des orientations fournies dans les textes connexes.*]

---

[155] OCDE, « Financing SMEs », p. 168.

[156] Mintai Institute of Finance and Banking, « China MSME Finance Report 2018 » (Compact Edition) (2018), p. 9.

[157] Société financière internationale, « SME Finance Policy Guide » (2011), p. 35.

[158] Acuité Ratings & Research, « WHO WE ARE », page Web disponible en anglais à l'adresse https://www.acuite.in/who-we-are.htm.

[159] Banque mondiale, « Implementation Completion and Results Report No ICR00004943 » (2019), p. 17 et 18.

[160] A/RES/71/136.

1. Biens meubles donnés en garantie

a) Types de biens

72. Les MPME ne possèdent que rarement des terrains ou d'autres types de biens immobiliers. Les biens meubles sont ainsi les principaux types de biens susceptibles d'être affectés en garantie. Or certains systèmes juridiques imposent des limites ou des restrictions à la constitution de sûretés sur des biens meubles par des entreprises. Et même dans les systèmes qui autorisent l'utilisation de biens meubles à titre de garantie, les règles applicables sont souvent complexes ou peu claires.

73. Par conséquent, les MPME pourraient grandement bénéficier d'un cadre juridique permettant et facilitant l'utilisation de biens meubles à titre de garantie. Cela réduirait sans doute le coût du crédit et permettrait aux entreprises d'obtenir des crédits de durée plus longue. Un accès au crédit plus facile et à un coût raisonnable aide les MPME à croître et à prospérer. En ce sens, la Loi type constitue une base solide pour les réformes visant à fournir un cadre juridique relatif aux opérations garanties impliquant tous types de biens meubles.

74. Comme on l'a noté, il devrait être simple pour des MPME de constituer une sûreté sur leurs biens meubles. Il est facile de constituer une sûreté mobilière conformément à la Loi type. Il suffit que les parties concluent une convention constitutive de sûreté répondant à certaines exigences limitées. De plus, la Loi type autorise une personne à constituer une sûreté sur un bien sans avoir à en donner la possession au créancier garanti.

75. Le cadre juridique régissant les opérations garanties devrait par ailleurs être complet. Il devrait être possible pour une MPME (agissant en tant que « constituant ») de constituer une sûreté sur presque tout type de bien meuble, notamment des stocks, du matériel, des créances, des comptes bancaires et des propriétés intellectuelles ; sur des biens qu'elle pourrait acquérir à l'avenir ; et sur l'ensemble de ses biens meubles, présents et futurs. Afin de simplifier la constitution d'une sûreté sur l'ensemble des biens d'une MPME, lorsque le prêteur finance l'exploitation continue de l'entreprise, il faudrait autoriser la conclusion d'une convention constitutive de sûreté unique portant sur tous les biens[161].

76. Les MPME peuvent ne pas avoir d'actifs « présents » et devoir compter sur des actifs qu'elles acquerront à un stade ultérieur (par exemple, des créances futures) ou au moyen du financement obtenu. Par conséquent, les dispositions de la Loi type concernant les biens futurs (c'est-à-dire les biens sur lesquels le constituant compte acquérir des droits ou qu'il compte pouvoir grever ultérieurement) sont particulièrement pertinentes pour les MPME. On notera par exemple que, pour les biens futurs, la sûreté est constituée si et à partir du moment où le constituant acquiert ces droits ou ce pouvoir[162]. La constitution d'une sûreté sur des biens meubles futurs ne devrait toutefois pas l'emporter sur les dispositions légales limitant la constitution ou la réalisation d'une sûreté sur certains types de biens meubles (par exemple, les avantages sociaux en général, ou jusqu'à un certain montant), qui devraient être décrites dans la loi de manière claire et précise[163].

77. Dans la pratique, les MPME peuvent convenir avec les prêteurs que le bien ne sera que partiellement grevé (par exemple, seulement dans les limites d'un droit indivis de 50 %) ou qu'il ne garantira qu'un montant limité (par exemple, seulement sa valeur au moment de l'octroi de la sûreté réelle mobilière)[164]. Toutefois, en l'absence d'accord de ce type, la sûreté devrait porter sur l'intégralité du bien, l'intégralité des droits de la MPME en tant que constituant sur le bien et la valeur intégrale du bien au moment où il devient nécessaire de réaliser la sûreté[165].

---

[161] Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, chap. II, par. 63.
[162] Ibid., chap. II, par. 55.
[163] Guide pour l'incorporation de la Loi type de la CNUDCI sur les sûretés mobilières, par. 93.
[164] Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, chap. II, par. 50.
[165] Ibid.

b) Registre des sûretés

78. Selon la Loi type, il n'est pas nécessaire que le créancier garanti possède les biens pour obtenir une sûreté. Il lui suffit d'inscrire un avis au registre pour rendre sa sûreté opposable et l'existence d'un système de registre facilite ce type d'opérations sans dépossession. Dans de nombreux pays, on établit pour cela un registre général des sûretés. La procédure d'inscription, qui est généralement menée par le créancier garanti, devrait être peu coûteuse, car tout frais connexe risque d'avoir un effet négatif sur le coût du financement.

79. En vertu de l'article 18 de la Loi type, une sûreté sur un bien grevé peut être rendue opposable par l'inscription d'un avis la concernant dans le registre des sûretés[166]. Selon l'article 29 de la Loi type, la date de l'inscription constitue, en règle générale, la base pour déterminer l'ordre de priorité entre une sûreté et le droit d'un réclamant concurrent[167]. Ce mécanisme apporte aux prêteurs une certaine sécurité quant aux droits dont ils jouissent dans le cadre de ces transactions, si bien qu'ils sont davantage disposés à prêter aux MPME.

80. Il convient de mentionner un certain nombre de caractéristiques d'un registre des sûretés qui faciliteraient les opérations garanties et l'accès au crédit des MPME. Premièrement, les lignes directrices juridiques et opérationnelles régissant les services du registre, notamment l'inscription et la recherche, devraient être simples, claires et sûres aux yeux de tous les utilisateurs potentiels[168]. Deuxièmement, les services du registre, notamment l'inscription et la recherche, devraient être conçus de manière à être aussi rapides et économiques que possible, tout en garantissant la sécurité et la facilité de consultation des informations figurant dans le fichier du registre[169]. Troisièmement, il faudrait adopter un système d'inscription d'avis (plutôt qu'un système d'inscription de documents) qui n'exige pas d'inscrire les documents sous-jacents ni même de les présenter au personnel du registre pour examen[170], ce qui réduit le coût de l'opération pour les personnes procédant à l'inscription puisqu'elles n'ont pas besoin de présenter la preuve de leur convention constitutive de sûreté pour ce faire[171].

81. Plus précisément, le registre des sûretés devrait être électronique, ce qui permettrait de conserver les informations contenues dans les avis inscrits sous forme électronique dans une base de données unique, de manière à garantir que le fichier du registre soit centralisé et unifié[172]. En outre, l'accès aux services du registre devrait lui aussi être électronique, ce qui permettrait aux utilisateurs de soumettre des avis et des demandes de recherche directement par Internet ou par des systèmes de réseaux[173]. On notera que l'accès électronique aux services du registre contribue à éliminer le risque d'erreurs commises par le personnel du registre lors de la saisie des informations dans le fichier du registre, permet un accès plus rapide et plus efficace des utilisateurs aux services du registre et réduit considérablement les coûts d'exploitation du registre, ce qui se traduit par des frais plus bas pour les utilisateurs du registre[174].

c) Questions spécifiques aux microentreprises

82. Malgré les avantages évidents que les MPME peuvent tirer de l'existence d'un cadre juridique fondé sur la Loi type, cela ne suffit pas à éliminer tous les obstacles

---

[166] Guide pour l'incorporation de la Loi type de la CNUDCI sur les sûretés mobilières, par. 143.
[167] Ibid.
[168] Guide de la CNUDCI sur la mise en place d'un registre des sûretés réelles mobilières, par. 10.
[169] Ibid.
[170] Ibid., par. 57.
[171] Ibid., par. 59.
[172] Guide pour l'incorporation de la Loi type de la CNUDCI sur les sûretés mobilières, par. 145.
[173] Ibid., par. 146.
[174] Ibid.

auxquels les MPME risquent de se heurter pour obtenir un crédit, en particulier ceux que rencontrent les microentreprises, qui sont énumérés ci-après.

Absence de garanties

83. Les microentreprises sont confrontées à des difficultés de financement car les banques et autres institutions financières hésitent généralement à leur accorder des crédits non garantis, même à des taux d'intérêt élevés, en raison notamment des coûts élevés associés à l'obtention et à l'évaluation d'informations adéquates concernant la qualité de crédit de ces entreprises. Nombre d'entre elles n'ont pas le montant ni le type d'actifs susceptibles de servir de garantie. Les biens de consommation ne sont souvent pas acceptés à titre de garantie car ils ont généralement une faible valeur et se déprécient trop rapidement.

84. Contrairement aux banques et autres institutions financières, certaines institutions de microfinance peuvent parfois accepter en garantie des bijoux, des avoirs productifs de l'entreprise, voire des meubles et des appareils électroménagers[175]. Du point de vue de ces institutions, ces formes de garantie non traditionnelles servent principalement à démontrer l'engagement de la microentreprise, plutôt que de constituer une source secondaire de remboursement[176].

85. Les exigences en matière de garanties sont assez élevées dans le monde entier pour les emprunteurs (y compris les microentreprises). En Asie et dans le Pacifique, la réglementation financière de nombreux pays en développement exige que les garanties représentent au moins 125 % de la valeur du prêt[177]. Dans d'autres pays, les exigences en la matière sont encore plus élevées et peuvent atteindre 250 % de la valeur du prêt[178]. Selon une enquête de la BAsD (2019), l'absence de garanties constitue la principale difficulté à laquelle se heurtent les PME pour accéder au financement du commerce[179]. Les microentreprises ont généralement encore moins d'actifs pouvant servir de garantie que les PME.

86. Si les exigences élevées en matière de garanties et l'absence de biens pouvant être donnés en garantie limitent l'accès des microentreprises au crédit, dans certains pays, ce problème se pose tout particulièrement pour les femmes entrepreneures, car il arrive souvent que les biens ou avoirs éventuels soient détenus ou enregistrés au nom du conjoint. Dans certains États, par exemple, l'inégalité des droits de succession et les restrictions au travail limitent l'accès des femmes à un financement par nantissement[180]. Dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, les taux d'entrepreneuriat féminin sont les plus faibles au monde, ce qui s'explique en partie par le fait que les femmes n'aient que des droits limités sur les biens familiaux susceptibles de servir de garantie et aient par conséquent des difficultés d'accès au crédit[181]. Dans certains États de cette région, les femmes n'ont pas le droit d'administrer les biens matrimoniaux, pas même les biens qu'elles ont apportés au moment du mariage ni les biens acquis durant le mariage[182].

Évaluation des actifs

87. Les prêts basés sur des biens meubles nécessitent l'évaluation de ces derniers, et les règles en la matière sont généralement assez complexes. Dans la pratique, il existe de nombreuses façons de déterminer la valeur des biens à grever et la méthode choisie diffère souvent en fonction du type de bien. Dans le cas de créances, par exemple, la valeur se fondera généralement sur le montant que le prêteur s'attend à

---

[175] BIT, « Making Microfinance Work » (voir note de bas de page 58), p. 120.
[176] Ibid.
[177] BAsD, « Thematic Evaluation: ADB Support for SMEs » (2017), p. 3, note de bas de page 12.
[178] FMI, L'inclusion financière (voir note de bas de page 17), p. 16.
[179] BAsD, ADB Briefs No. 113 (voir note de bas de page 126), p. 5, figure 5.
[180] Centre du commerce international, « Unlocking Markets for Women to Trade » (2015), p. 22.
[181] Ibid.
[182] Groupe de la Banque mondiale, « Secured Transactions » (voir note de bas de page 61), p. 22.

recouvrer auprès des débiteurs[183]. Dans le cas de stocks susceptibles d'être vendus, la valeur de ceux-ci sera généralement évaluée à partir des prix sur le marché secondaire concerné[184]. Le prêteur ne sera toutefois pas nécessairement en mesure de recouvrer la valeur de marché actuelle car la valeur peut être diminuée si les conditions du marché se dégradent. Par ailleurs, si la vente est urgente, l'acheteur cherchera souvent à acquérir le bien à un prix bien inférieur[185].

88. En outre, les prêteurs ont souvent besoin de connaissances spécifiques pour évaluer de manière fiable les actifs destinés à être grevés. La valeur de certains actifs – tels que les équipements industriels et manufacturiers, les cultures et les produits agricoles – peut dépendre non seulement de leur état, mais aussi des conditions et des tendances du marché[186]. Par exemple, du matériel en bon état de fonctionnement peut avoir une faible valeur de revente si un modèle plus efficace est disponible ou si les tendances du marché favorisent une conception plus récente[187]. D'autres facteurs externes (par exemple, les conditions météorologiques et les catastrophes naturelles) peuvent également présenter des risques pour les cultures et les produits agricoles[188].

89. Pour les parties qui prêtent aux microentreprises, l'évaluation des actifs présente plus de difficultés car certaines méthodes d'évaluation peuvent être trop coûteuses par rapport à la valeur du bien. Dans bien des cas, il semble plus efficace et moins coûteux de laisser le prêteur, plutôt qu'un évaluateur indépendant, procéder à l'évaluation[189]. Comme indiqué dans le *Guide pratique relatif à la Loi type sur les sûretés mobilières*, il peut également être particulièrement difficile de déterminer la valeur d'un bien s'il s'agit d'un type de bien qui n'est pas habituellement négocié sur le marché concerné[190].

Prise de garanties excessives

90. Les parties fournissant un financement ne disposent pas nécessairement d'outils peu coûteux et efficaces pour évaluer les risques et les microentreprises n'ont souvent pas d'antécédents de crédit ni de données de transaction. De ce fait, les prêteurs exigent parfois des garanties dont la valeur dépasse largement le montant du prêt (on parle de « prise de garanties excessives »). Dans certains cas, en raison des coûts et des difficultés liés à l'évaluation des actifs, ils exigent purement et simplement des microentreprises qu'elles octroient une sûreté sur l'ensemble de leurs biens. Même si les prêteurs ne peuvent réclamer plus que le montant du prêt majoré des intérêts et des frais (et éventuellement des dommages-intérêts en cas de défaillance), la prise de garanties excessives peut créer des problèmes pour les microentreprises. Ainsi, elle peut priver une microentreprise de la possibilité d'obtenir un crédit garanti auprès d'un autre bailleur de fonds en lui accordant une sûreté de deuxième rang sur les mêmes biens grevés, ou en tout cas lui compliquer la tâche[191]. En outre, comme tous les biens de la microentreprise sont grevés, la réalisation par ses créanciers chirographaires peut être, sinon impossible, du moins plus difficile, sauf s'il reste un excédent de valeur clairement identifiable après satisfaction de toutes les obligations garanties[192].

91. Pour remédier à ce problème, les tribunaux de différents pays ont élaboré diverses solutions, qui consistent : i) à déclarer nulle une sûreté qui grève la valeur d'un bien dans des proportions manifestement excessives par rapport au montant de l'obligation garantie majoré des intérêts, des frais et des dommages-intérêts ; ii) à

[183] Guide pratique relatif à la Loi type sur les sûretés mobilières, par. 121.
[184] Ibid.
[185] Ibid., par. 122.
[186] Groupe de la Banque mondiale, « Secured Transactions » (voir note de bas de page 61), p. 104.
[187] Ibid.
[188] Ibid.
[189] Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, chap. VIII, par. 70.
[190] Guide pratique relatif à la Loi type sur les sûretés mobilières, par. 123.
[191] Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, chap. II, par. 68.
[192] Ibid.

autoriser le constituant à demander la mainlevée de la sûreté excessive ; et iii) à exiger du créancier garanti qu'il négocie de bonne foi avec le constituant, à la demande de ce dernier[193]. Il convient de noter que le *Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties* ne recommande pas d'habiliter les tribunaux à annuler une sûreté ou à réduire l'assiette de la sûreté au motif qu'elle est jugée excessive[194].

92. La réponse appropriée à ce problème a de grandes chances de varier d'un État à l'autre et peut parfois se trouver dans les règles prévues dans d'autres domaines du droit. Par exemple, la législation de certains États peut aussi prévoir la réduction du champ des biens susceptibles d'être grevés si leur valeur dépasse sensiblement le montant de l'obligation garantie[195].

Réalisation

93. En cas de défaillance, la sûreté permet au prêteur de recouvrer le montant qui lui est dû à partir de la valeur du bien grevé. Il existe plusieurs moyens pour ce faire : i) vendre les biens grevés et se rembourser sur le produit de la vente, ii) louer ou mettre sous licence les biens grevés et se rembourser sur les loyers ou les redevances, et iii) acquérir les biens grevés à titre de remboursement intégral ou partiel du montant qui lui est dû[196].

94. Le choix du mode de réalisation d'une sûreté dépend largement du type de bien et des circonstances commerciales[197]. Pour les biens corporels d'une microentreprise (par exemple, du matériel et des stocks), le mode de réalisation le plus souvent retenu par le prêteur consiste à prendre possession du bien grevé avant d'en disposer, généralement en le vendant[198]. Pour les biens incorporels d'une microentreprise (par exemple, des créances), le prêteur peut recouvrer le paiement directement auprès du débiteur de la créance, ce qui lui permettra peut-être d'obtenir une valeur supérieure à celle qu'il obtiendrait en cas de vente[199].

95. Autrefois, les prêteurs étaient tenus de saisir un tribunal ou une autre autorité pour réaliser leurs sûretés, et ne pouvaient saisir et vendre des biens grevés que dans le cadre d'une procédure judiciaire[200]. La réalisation extrajudiciaire n'était autorisée que dans certains cas et dans des conditions très restreintes[201]. En plus d'être longues et coûteuses, les procédures judiciaires peuvent conduire à des résultats incertains et détruire la relation entre la microentreprise et le prêteur. Ces dernières années, la réalisation extrajudiciaire s'est répandue dans de nombreux pays. Les créanciers garantis sont généralement tenus d'envoyer un avis de défaillance ou d'intention de disposer, d'agir de bonne foi et de manière commercialement raisonnable, et de remettre au constituant le produit de la disposition[202].

96. Pour les microentreprises, la législation pertinente de certains pays ne prévoit pas de limite à ce qui peut être saisi par le créancier garanti à des fins de réalisation. Les biens personnels essentiels devraient absolument être protégés et exclus du champ d'application des dispositions relatives à la réalisation de la législation pertinente, en particulier dans le cas des entrepreneurs individuels. La législation de certains États peut limiter la constitution de sûretés sur des biens d'équipement ménager ou la saisie d'actifs personnels, ou limiter le montant pour lequel une sûreté sur ces biens peut être réalisée. Dans le cadre des procédures de réalisation judiciaire, les tribunaux peuvent être habilités à imposer une certaine protection pour les biens personnels essentiels des microentreprises, conformément à la législation nationale pertinente.

---

[193] Ibid.
[194] Ibid., chap. II, par. 69.
[195] Guide pratique relatif à la Loi type sur les sûretés mobilières, par. 25.
[196] Ibid., par. 305.
[197] Ibid., par. 306.
[198] Ibid.
[199] Ibid.
[200] Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties, Introduction, par. 71.
[201] Ibid.
[202] Ibid., chap. VIII, par. 31.

2. Biens immeubles donnés en garantie

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 35 à 40 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

C. Améliorer l'accès au crédit par la mise en place de garanties

1. Mécanismes de garantie du crédit

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 42 à 44 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

2. Garanties personnelles

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 45 à 47 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

D. Améliorer l'accès au crédit par le renforcement des infrastructures

1. Évaluation du crédit

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 49 à 51 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

2. Médiation financière

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 52 et 53 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

3. Services financiers numériques

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 54 à 56 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

4. Aide à la restructuration

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 57 à 59 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

5. Mesures de protection pour les MPME

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 60 à 63 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

E. Améliorer l'accès au crédit par le renforcement des capacités

1. Renforcement des capacités des MPME

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 65 et 66 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]

2. Renforcement des capacités des parties fournissant un financement

[*Pour une brève description, voir les paragraphes 67 et 68 du document A/CN.9/WG.I/WP.119. Cette section sera développée, le cas échéant, dans la prochaine version du présent document.*]