

Synthèse

Financements solides pour petites entreprises : Financer les Objectifs de développement durable



© Centre du commerce internationale 2019

Le Centre du commerce internationale (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Adresse géographique :

ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

Adresse postale : ITC
Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse

Téléphone : +41-22 730 0111

Fax : +41-22 733 4439

Courriel : itcreg@intracen.org

Internet : <http://www.intracen.org>



Financements solides pour petites entreprises : Financer les Objectifs de développement durable

Table des matières

Avant-propos.....	1
Synthèse.....	3
1. Investir dans les petites entreprises pour un développement durable.....	4
2. Investisseurs intéressés par les petites entreprises.....	6
3. Approches pour investir dans les petites entreprises.....	7
4. Préparer les petites entreprises pour les investisseurs.....	8
5. Relier les investisseurs aux petites entreprises.....	9
6. Conclusions.....	11
Apparaissent dans l'édition 2019 de la Perspective de la compétitivité des PME	13
Profils pays.....	13
Leaders d'opinion.....	14
Études de cas.....	14

Avant-propos



Les Objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies demeurent un élément fondamental pour concrétiser le monde que nous voulons tous d'ici à 2030. Un des composants essentiels de ces ODD en est leur financement – mais pour beaucoup d'entre nous, le monde de la haute finance internationale est un monde difficile à comprendre, et difficile à naviguer. Cela s'explique déjà en partie par ses seules dimensions. Les gestionnaires d'actifs gèrent des dizaines de milliards de dollars à l'échelle mondiale. Des centaines de milliards de dollars sont quotidiennement échangés sur les marchés boursiers. Un autre frein tient parfois au langage impénétrable utilisé par ces experts, et un autre encore à la distance qui sépare le monde de la haute finance internationale et la vie au quotidien de la plupart des individus et des entreprises.

Le travail du Centre du commerce international (ITC) touche souvent au monde de la finance – ou plus précisément au monde « en défaut de finance ». Il n'est pas inhabituel pour les petites et moyennes entreprises (PME) avec lesquelles nous travaillons de rencontrer des difficultés pour honorer une grosse commande, simplement parce qu'elles ne peuvent pas emprunter quelques milliers de dollars afin d'investir et augmenter leur production. Nous collaborons fréquemment avec des start-up qui ont d'excellentes idées d'affaires, et pourtant peinent à trouver les financements requis pour concrétiser ces idées. Pour chacune de ces entreprises qui ne parvient pas à sécuriser les financements dont elle a besoin, c'est une opportunité de perdre de contribuer aux ODD.

De fait, les PME présentent un potentiel énorme d'avoir un impact sur les ODD, à travers les emplois qu'elles génèrent, les pratiques commerciales qu'elles choisissent d'adopter (par exemple des processus de production durables et écologiques), les secteurs au sein desquelles elles opèrent (par exemple une production agricole augmentée qui permet de réduire la faim dans le monde), sans oublier leur impact sur l'innovation et la diversification de l'économie. Notre analyse suggère que les PME peuvent avoir un impact positif de 60 % sur chacune des cibles des ODD.

Le programme des Nations Unies pour le financement du développement ambitionne de renforcer les synergies entre les finances publiques et privées, afin de bénéficier aux ODD. Le financement des PME est donc un élément indispensable au financement du développement, qui vise à « ne laisser personne de côté ».

Ce rapport démontre que le fait de fournir davantage de financements aux PME des pays en développement rapporterait des dividendes sans commune mesure en termes de progrès vis-à-vis des ODD, tout en livrant de solides retours aux investisseurs.

La première attente d'un investisseur potentiel est un retour sur investissement raisonnable. Bien que certains investissements en lien avec les ODD ne rapportent que des avancées sociales, il existe aussi des projets de développement du secteur privé qui offrent des opportunités de fournir à la fois des progrès sociaux et des retours financiers. Le monde en développement fourmille de PME avec des idées d'affaires viables en termes commerciaux. Une estimation de ce marché de financement des PME l'évalue à 5,2 billions de dollars.

Pourtant, les investisseurs considèrent en général les PME comme des investissements risqués, et plus encore dans le monde en développement. Ils perçoivent l'environnement macro comme précaire, et les processus d'investissement comme non transparents et imprévisibles. De plus, les faiblesses des intermédiaires financiers pertinents dans la plupart des pays en développement se traduisent par un manque de renseignements commerciaux fournis aux investisseurs internationaux, les empêchant d'identifier les opportunités prometteuses et d'évaluer correctement les risques.

Dans ce rapport, nous visons à démystifier et démêler ce qu'il faut pour rapprocher le monde de la haute finance internationale et celui des PME sur le terrain. Nous décrivons aussi ce que les gouvernements et les agences multilatérales peuvent faire pour réduire le fossé d'informations qui sépare les investisseurs étrangers des petites et moyennes entreprises locales.

Les intermédiaires financiers locaux – que ce rapport dénomme « facilitateurs d'investissement » – sont essentiels pour relier la haute finance internationale et les PME des pays en développement. Plus ces facilitateurs sont solides, plus il sera facile pour les investisseurs étrangers d'évaluer les risques et opportunités d'investir dans les PME locales. Cela ne sera pas une surprise pour les spécialistes financiers de la communauté en développement, qui se désolent depuis longtemps des faiblesses des systèmes financiers du monde en développement.

Investir dans des intermédiaires financiers plus solides, comme les accélérateurs, les agences de promotion de l'investissement, ou les institutions financières locales pourrait avoir des effets multiplicateurs.

Selon nos calculs, générer annuellement un billion de dollars supplémentaire d'investissements privés pour les PME aurait des répercussions majeures sur la réalisation des ODD. C'est là un ordre de grandeur réaliste pour la communauté de la haute finance internationale, qui correspondrait à réduire d'un cinquième le retard financier des PME du monde en développement.

À l'ITC, nous avons toujours travaillé avec et au travers de partenaires locaux pour atteindre les PME. Nos partenaires, ou multiplicateurs comme nous les appelons, comprennent des agences de promotion, des chambres de commerce et des associations de secteurs. Dans la mesure où les entreprises prêtes à l'export sont aussi en général prêtes à l'investissement, nous travaillons de plus en plus avec des accélérateurs locaux et des agences locales de promotion de l'investissement. En renforçant ces partenaires et leurs réseaux par la connaissance des PME locales, nous contribuons à faire du commerce et de l'investissement une réalité.

Cœuvrer à travers des facilitateurs locaux est efficace et permet une appropriation nationale. Il s'agit du meilleur mécanisme pour passer à l'échelle supérieure, et faire du slogan « Financements solides pour petites entreprises » une réalité, et surtout apporter une contribution tangible à la réalisation des ODD.



Arancha González
Directrice exécutive

Synthèse

Financements solides pour petites entreprises : Financer les Objectifs de développement durable

1 billion de dollars par an aurait un impact majeur sur la réalisation des Objectifs de développement durable, tout en générant des profits pour les investisseurs.

Augmenter les investissements annuels dans les petites et moyennes entreprises (PME) des pays en développement à hauteur d'un billion de dollars pourrait générer des dividendes sans commune mesure en termes de progrès vis-à-vis des Objectifs de développement durable (ODD), tout en livrant de solides retours aux investisseurs. Pourtant, moins de 1 % des dizaines de billions de dollars administrés par les gestionnaires d'actifs internationaux sont actuellement investis dans les PME des pays en développement. Cette publication, *Financements solides pour petites entreprises*, explique comment accroître le capital du secteur privé pour les PME des pays en développement et ainsi générer un impact sur le développement durable.

Les PME contribuent aux ODD à travers les opportunités d'emploi qu'elles créent, les pratiques commerciales qu'elles choisissent d'adopter, les secteurs dans lesquels elles opèrent, et l'impact qu'elles ont de manière plus large sur l'économie.

Leur pertinence est soulignée par le Programme de développement durable à l'horizon 2030 des Nations Unies, qui appelle la communauté internationale à développer des politiques qui « stimulent la croissance des microentreprises et des petites et moyennes entreprises et facilitent leur intégration dans le secteur formel, y compris par l'accès aux services financiers ».

Selon l'édition 2019 de la Perspective de la compétitivité des PME, le manque de projets d'investissement évolutifs dans les PME, et de connaissances sur les capacités des entreprises, ainsi que les difficultés à relier les PME et les investisseurs, empêchent ces derniers de canaliser davantage de financements qui leurs seraient pourtant profitables vers des opportunités d'investissement dans les pays en développement.

Les principales questions abordées par ce rapport sont les suivantes :

- Quelle est l'importance du financement des PME vis-à-vis de la réalisation du Programme de développement durable ?
- Pourquoi le financement des PME dans les pays en développement est-il considéré comme un investissement risqué, et que peut-on faire pour réduire les risques et la perception des risques ?
- Qui sont les investisseurs internationaux qui financent les start-up et les PME, et quelle est leur approche ?
- Que peuvent faire les décideurs politiques pour combler l'écart entre l'offre de financements de la part des investisseurs internationaux et la demande de financements de la part des PME des pays en développement ?

1. Investir dans les petites entreprises pour un développement durable

Les analyses de l'ITC montrent que les investissements dans les PME peuvent contribuer jusqu'à 60 % des 169 cibles des ODD.

Les petites entreprises des pays en développement contribuent aux ODD à travers quatre canaux principaux : l'emploi, les pratiques commerciales, les secteurs, et la compétitivité nationale. Les analyses de l'ITC montrent qu'à travers ces canaux, les investissements dans les PME peuvent contribuer jusqu'à 60 % des 169 cibles des ODD. Les ODD 8 et 9 se démarquent parmi les multiples objectifs qui bénéficieraient de PME renforcées.

Liens entre des PME compétitives et la réalisation des ODD

- **Impacts sur l'emploi.** Les PME emploient entre 60 et 70 % de la force de travail dans de nombreux pays. Les investissements qui augmentent leur compétitivité peuvent favoriser la création d'emplois décents et avoir une influence positive sur la rémunération, avec des effets significatifs sur la réduction de la pauvreté et des inégalités.
- **Impacts sur les pratiques commerciales.** La manière dont les chefs d'entreprise choisissent de mener leurs affaires affecte les aspects environnementaux et sociaux des communautés alentours. Les politiques de ressources humaines peuvent, par exemple, améliorer l'égalité des genres, tandis que des méthodes de production efficaces du point de vue énergétique peuvent réduire l'empreinte environnementale.
- **Impacts sur les secteurs.** Les petites entreprises des secteurs de l'assainissement, de l'eau, de la santé, de l'éducation, de la manufacture, de l'agriculture et de l'énergie fournissent des biens et services qui peuvent s'avérer cruciaux pour répondre aux besoins de base au cœur des ODD.
- **Impacts sur l'économie nationale.** Les PME qui créent de la valeur stimulent les liens en amont et en aval et encouragent la concurrence, l'innovation, la diversification, les échanges internationaux et la croissance. Les investissements dans les capitaux humains et physiques améliorent la productivité et accélèrent les transformations structurelles.

Comment l'investissement dans les PME compétitives peut aider à réaliser les ODD



Note : Les analyses montrent que les ODD les plus impactées par les PME sont les ODD 8 et 9.

Source : ITC.

Un billion de dollars pour créer des emplois décents et appuyer un secteur privé durable

Combien faut-il de financements additionnels pour permettre aux PME de contribuer pleinement au Programme 2030 ? Les analyses menées par l'ITC indiquent que des investissements annuels additionnels dans les PME à hauteur d'un billion de dollars pourraient libérer leur potentiel et leur permettre de réaliser les objectifs de développement durable.

Ce chiffre a été calculé en comparant les crédits octroyés aux PME dans le cadre de la réalisation des ODD, pour les principaux ODD dans les pays en développement. Les analyses montrent que les ODD les plus impactés par les PME sont ceux en lien avec une croissance économique durable, avec un emploi décent pour tous (ODD 8), et avec l'innovation et une industrialisation durable (ODD 9). Une telle augmentation des financements pourrait aider les pays en développement à améliorer de 15 à 20 points de pourcentage leurs scores des ODD 8 et 9, avec des effets positifs supplémentaires sur les autres ODD.

Les défis à relever pour mobiliser l'investissement du secteur privé

Attirer un billion de dollars additionnels pour le financement des PME dans les pays en développement représente un défi, mais reste faisable. Cette somme représente un cinquième des 5,2 billions de retard des PME, selon l'estimation de la Société financière internationale (IFC), et peut potentiellement générer des retours positifs. Par ailleurs, dans un monde aux taux d'intérêt faibles, les investisseurs aspirent à dénicher des opportunités d'investissement offrant des retours plus conséquents. En 2017, les gestionnaires d'actifs administraient un stock de près de 80 billions de dollars, dont plusieurs billions étaient détenus par des institutions à travers le monde et n'avaient pas encore été investis. En 2018, les fonds internationaux détenaient un billion de dollars de fonds propres privés en liquide attendant des opportunités d'investissement.

Pourtant, partout dans le monde les PME semblent rencontrer de plus en plus de difficultés pour accéder aux financements. Des défis supplémentaires surgissent lorsqu'il s'agit de déployer des investissements privés au-delà des frontières en faveur des PME dans le monde en développement.

Une partie du problème est liée aux risques auxquels les investisseurs sont confrontés lorsqu'ils investissent dans les PME des pays en développement. D'abord, investir à l'étranger peut comporter des risques complexes liés aux transactions à l'étranger et aux procédures juridiques. Ensuite, investir dans les pays en développement peut présenter des risques en termes macroéconomiques, réglementaires et politiques. Enfin, investir dans des PME ou des start-up est souvent plus risqué que d'investir dans les grandes sociétés.

Améliorer la facilitation des investissements pourrait rendre les processus d'investissement transfrontaliers plus efficaces et donc répondre au premier point. Un groupe de membres de l'Organisation mondiale du commerce a engagé des discussions pour élaborer des règles internationales dans ce domaine, et il existe de nombreuses initiatives régionales et bilatérales pour améliorer la transparence et la prévisibilité des procédures d'investissement.

Le besoin pour les pays en développement de s'attaquer aux risques macroéconomiques, réglementaires et politiques – soulevés dans le deuxième point – est bien établi. Les agences internationales telles que l'Organisation de coopération et de développement économiques et la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement offrent aux pays des conseils sur les réformes en matière de réglementation et les politiques macroéconomiques pertinentes qui permettraient d'attirer les investissements.

Ce rapport se concentre plutôt sur l'aspect pratique de l'investissement. Quels sont les investisseurs qui investissent dans les PME, et pourquoi ? Comment investissent-ils dans les PME, et comment évaluent-ils les risques ? De quels appuis ont-ils besoin, et qui doit les fournir ? Ces aspects de l'investissement dans les PME n'ont jusqu'à présent reçu que peu d'attention au niveau politique international. Ce rapport vise à combler cette lacune et à fournir aux décideurs politiques une solide compréhension de ce que signifie concrètement d'investir dans les PME, et de ce qui peut être fait pour faire passer ce type d'investissement à l'échelle supérieure.

En 2018, les fonds internationaux détenaient un billion de dollars de fonds propres privés en liquide attendant des opportunités d'investissement.

2. Investisseurs intéressés par les petites entreprises

Il existe trois types d'investisseurs étrangers qui investissent habituellement dans les PME des pays en développement : les investisseurs dans les start-up ; les investisseurs directs étrangers ; et les fonds d'investissement spécialisés. Chaque type approche l'investissement dans les pays en développement de manière différente.

Investisseurs dans les start-up

Una amplia gama de inversores invierte en empresas de nueva creación o start-ups. La financiación de estas empresas procede de familiares y amigos, fondos públicos, inversores informales (business angels) y capitalistas de riesgo durante su fase de puesta en marcha.

Les investisseurs providentiels sont des personnes fortunées qui placent une partie de leur richesse dans les start-up prometteuses. Dans la mesure où elles ne se concentrent pas uniquement sur les profits, la vision que leur présente un entrepreneur peut être aussi importante que la perspective de retours importants. Les investisseurs providentiels s'organisent parfois en réseaux afin de filtrer les start-up de manière plus efficace. Un moyen prometteur d'accroître le capital à disposition des start-up est d'appuyer la création de ces réseaux dans les pays en développement.

Les investisseurs de capital-risque tendent à chercher des projets offrant les trois qualités suivantes : un modèle d'affaires rapidement évolutif, un marché de taille conséquente, et un produit largement meilleur que ceux de la concurrence. Le manque de ce type d'investisseurs dans les pays en développement freine le développement d'idées entrepreneuriales exaltantes.

Investisseurs direct étrangers

Les PME matures n'ont pas accès aux financements des start-up, mais elles peuvent bénéficier des 600 milliards de dollars d'investissements directs étrangers (IDE) qui affluent vers les pays en développement chaque année. Il existe deux principaux types d'IDE :

- Les investissements directs (dans les friches industrielles) peuvent aider les PME à obtenir les financements dont elles ont besoin pour intensifier leurs activités, les étendre, et diversifier leurs marchés.
- Les IDE sur sites vierges ne ciblent pas spécifiquement les PME mais peuvent s'approvisionner en biens et services auprès des entreprises locales au travers de liens en amont.

Ces investissements – souvent associés aux chaînes de valeur internationales – peuvent avoir des répercussions en termes de transfert de connaissance et de technologie, et appuyer la certification aux normes internationales et l'accès aux financements.

Fonds d'investissement spécialisés

Les PME typiques des pays en développement recherchent souvent des capitaux de démarrage ou de croissance de quelques milliers à quelques millions de dollars, des sommes qui sont trop petites pour un fonds d'investissement international pour qu'il le gère directement. En conséquence, ces fonds investissent dans des institutions financières locales qui ont une forte présence dans les pays en développement. Dans ce contexte, les institutions financières locales comprennent des banques traditionnelles, des banques spécialisées dans les PME, des assureurs et des institutions de microfinance.

Les fonds internationaux octroient des prêts ou achètent des participations au capital lorsqu'ils investissent dans des banques locales, des institutions financières non bancaires ou des fonds locaux au service des PME dans les pays en développement ciblés.

La famille à l'étranger ou de riches personnes étrangères, ou encore les investisseurs providentiels, sont des sources significatives du financement des start-up.

Les institutions locales de financement peuvent rassembler des milliers de petits prêts en des sommes plus larges, constituant ainsi un portfolio assez important pour attirer les investisseurs.

Ces institutions financières locales ont la possibilité de rassembler des milliers de petits prêts en des sommes plus larges, constituant ainsi un portfolio de taille suffisante pour attirer les grands investisseurs institutionnels. Toutefois, pour générer des retours compétitifs, ces intermédiaires financiers reposent sur des évaluations précises de la performance de leurs PME.

Le fait de fournir des informations de crédit de haute qualité, par exemple au travers d'une couverture accrue des registres publics, peut aider à améliorer l'efficacité des institutions financières locales, encourageant ainsi davantage de fonds à investir dans les PME. Les nouvelles technologies, telles que les chaînes de blocs (*blockchains*), peuvent jouer un rôle important. De plus, créer des marchés boursiers dédiés aux PME, lorsque c'est possible, peut permettre aux fonds internationaux d'allouer des ressources aux petites entreprises à la recherche de capitaux.

Premières difficultés à sécuriser un investissement

Les différents types d'investisseurs analysent tous les opportunités en déterminant si les profits attendus justifient les risques encourus. Quel que soit leur moyen préféré d'investir dans les PME des pays en développement, par le biais de la dette ou d'une participation au capital, les investisseurs suivent un processus similaire. Il consiste en cinq étapes : identifier les opportunités, examiner les projets d'investissement présélectionnés, négocier l'accord final d'investissement, gérer l'investissement, et sortir de l'investissement.

Dans les pays en développement, de nombreuses opportunités d'investissement échouent à cause des difficultés rencontrées lors des deux premières étapes. Dans le premier cas, les investisseurs cherchant à investir dans les pays en développement peinent à identifier les bonnes opportunités. Ce problème est encore plus sévère pour le secteur des PME, caractérisé par un manque d'information sur les pays et secteurs qui ont des entreprises de qualité suffisante pour y investir.

L'étape de sélection peut comporter une analyse détaillée de la position de l'entreprise sur le marché, de ses capacités d'approvisionnement, de son usage des technologies, de sa base de coûts et de son potentiel de croissance. Seuls les entreprises et projets d'investissement bien préparés réussissent à franchir cette étape.

3. Approches pour investir dans les petites entreprises

L'investissement dans les PME constitue une proposition de plus en plus attirante pour de nombreux détenteurs d'actifs. Mais les investisseurs hésitent souvent sur la meilleure manière d'approcher les PME. Comment diriger les fonds d'investissement vers les entreprises plus petites en optimisant des dividendes de développement durables ?

L'investissement d'impact est en pleine expansion et peut profiter aux petites entreprises

L'investissement d'impact est une approche qui vise à la fois des retours financiers et des avancées sociales. Les principes de l'investissement responsable, qui peuvent être alignés sur les cibles des ODD, guident de plus en plus les fonds d'investissement et les sociétés multinationales disposant de branches d'investissement. De nombreux investisseurs dans les start-up et un nombre croissant de fonds de placement privés et d'investissement vont plus loin en cherchant des opportunités ayant un impact significatif en termes de changements sociétaux.

Des estimations récentes suggèrent que le marché mondial d'investissement d'impact dispose de 502 billions de dollars d'actifs totaux, dont la plupart sont dans les pays développés. Même si ce chiffre est en croissance rapide, il ne représente en réalité qu'une fraction du manque annuel estimé de financements octroyés par les pays en développement aux PME dans le cadre des ODD.

Financements mixtes pour les PME

Les fonds privés considèrent souvent l'investissement dans les pays en développement comme une aventure risquée. Un des moyens d'atténuer ce sentiment est de passer par le secteur public, sous la forme de prêts concessionnels, d'une assistance technique, d'assurances risques ou de subventions pour les phases de conception.

Connu sous l'appellation de financement mixte, ce type de structure combine les capitaux publics et privés dans un fonds unique, et l'investisseur public est celui qui assume en premier les pertes si l'investissement échoue. Les partisans de ce type de financement pensent qu'il permet d'attirer les capitaux privés pour des actifs que les investisseurs auraient mal évalués, comme étant trop risqués. C'est une forme de subvention destinée aux investisseurs privés, dont la justification économique est de chercher à corriger les manquements du marché. Il n'est toujours pas établi si les financements mixtes fonctionnent comme prévu.

Obligations de développement durable

Les obligations ODD constituent un instrument financier relativement nouveau, créé pour répondre à deux facteurs. Les investisseurs peinent à identifier les opportunités qui contribuent de manière significative aux ODD. De plus, de nombreuses sociétés opèrent dans des secteurs ayant un impact sur les ODD, et/ou intègrent le souci de durabilité dans leur modèle d'affaires.

Ces obligations réunissent investisseurs et sociétés sur les marchés mondiaux de capitaux grâce à des obligations à revenus fixes alignés sur les ODD, qui s'accompagnent de mécanismes de gouvernance afin de s'assurer que les investissements soient bien destinés à des activités en lien avec les ODD. Même si la plupart des obligations ODD sont réservées aux investisseurs institutionnels opérant à grande échelle, les innovations dans l'industrie d'investissement d'impact et dans les banques de détail améliorent leur accès à d'autres acteurs et des classes d'actifs plus petites.

Financement du commerce : une opportunité d'investissement ?

Le financement des échanges commerciaux facilite la vente de biens aux clients étrangers. Avec un taux de défaut moyen d'à peine 0,02 %, une durée de vie courte et un bon retour, il est vu par certains investisseurs comme une opportunité attrayante.

Selon les estimations, les investisseurs institutionnels ont placé entre 7 et 25 milliards de dollars dans le financement du commerce en 2018. Environ 90 % des échanges mondiaux de marchandises bénéficient du financement du commerce sous une forme ou une autre. Cependant, les PME rencontrent les plus grandes difficultés pour accéder à ce genre de financement.

4. Préparer les petites entreprises pour les investisseurs

Les innovations financières telles que la microfinance, l'argent mobile et la banque en ligne, ont aidé des millions de petites entreprises à interagir avec le secteur financier. Cependant, de nombreuses PME peinent encore à obtenir les financements dont elles ont besoin pour démarrer et étendre leurs activités. Elles ignorent les facteurs pris en compte par les investisseurs au moment de décider d'investir dans une PME. Être préparé à l'investissement est donc essentiel, mais comment se préparer pour attirer des financements ?

Des plans commerciaux solides, des signes de qualité et la visibilité

Pour attirer l'attention des investisseurs, il est fondamental de présenter une opportunité d'investissement à la fois exaltante et séduisante. Pour y parvenir de manière efficace, les petites entreprises doivent se concentrer sur la rédaction d'un plan commercial attrayant, démontrer leur qualité au travers de leur conformité aux normes, et accroître leur visibilité.

Risques préoccupant les investisseurs

Comprendre les risques du point de vue des investisseurs privés peut aider les start-up et les PME à anticiper les préoccupations qui pourraient assaillir les investisseurs lorsqu'ils examinent une opportunité d'investissement. Les catégories de risque les plus importantes comprennent les risques de marché, les risques opérationnels, financiers et réglementaires, et les risques de catastrophe ou encore les risques cybernétiques. Les différentes combinaisons de ces risques jouent un rôle lorsque les investisseurs considèrent un investissement particulier. Dans pratiquement tous les cas, les petites entreprises doivent convaincre les investisseurs qu'elles sont capables d'évaluer les risques de marché et les risques opérationnels. La dynamique à l'œuvre au sein d'une PME jouera certainement un rôle important sur la manière dont les investisseurs vont évaluer ces risques.

Se préparer à l'investissement grâce aux programmes de formation

Les gouvernements et les organisations d'appui au secteur privé peuvent aider les PME à se préparer à l'investissement, au travers d'initiatives de renforcement de leurs capacités qui permettent aussi de d'étoffer les connaissances des petites entreprises.

Des programmes sont ainsi conçus pour aider les dirigeants et les entrepreneurs à acquérir les compétences dont ils ont besoin pour évaluer et réduire les risques. Ils constituent le meilleur moyen d'augmenter le nombre de PME prêtes à l'investissement.

Les meilleures initiatives sont proposées par les associations de secteur et les agences de promotion du commerce et de l'investissement, ainsi qu'au travers de programmes appuyés par l'État ou l'industrie en partenariat avec des institutions d'éducation et des organisations de développement.

5. Relier les investisseurs aux petites entreprises

Malgré les efforts des PME pour trouver des investisseurs, et les interventions des décideurs politiques pour favoriser un environnement des affaires propice, trop souvent les investisseurs et les PME ne se trouvent pas. Le marché échoue régulièrement à réunir les investisseurs étrangers et les PME des pays en développement, sapant ainsi la perspective de combler le retard d'investissement dans les PME et les ODD, estimé à un billion de dollars.

Les facilitateurs locaux d'investissement existent précisément pour corriger ce manque de mise en contact. Ils relient les investisseurs potentiels aux opportunités lucratives d'investissement dans les PME capables de promouvoir le développement durable.

Les facilitateurs d'investissement sont la clef

Ce rapport présente quatre types de facilitateurs d'investissement : les accélérateurs d'investissement, les plateformes d'investissement en ligne, les agences de promotion de l'investissement (API) et les institutions financières locales.

Les **accélérateurs** sélectionnent quelques start-up et leur fournissent un programme de formation intensive et de mentorat. Ils identifient les opportunités de mise en relation au travers d'un examen attentif des start-up potentielles, d'une évaluation des entrepreneurs, de leurs plans commerciaux, des risques et des profits de l'investissement. Cette information sert à attirer les principaux investisseurs, y compris les investisseurs providentiels et les sociétés de capital-risque.

Les accélérateurs dans les pays en développement recourent à différents modèles d'affaires. Parmi eux, on compte de nombreuses entreprises privées qui prennent une participation dans la start-up, habituellement entre 5 et 20 %, en échange d'un capital d'amorçage et la participation à leur programme. Certains accélérateurs sont publics ou partiellement subventionnés par des fonds publics ou des subventions de développement.

Les faits montrent que la participation des PME à ces accélérateurs d'investissement augmente leurs chances de sécuriser un financement de 21 à 41 %.

Malgré leur faible prévalence dans les pays en développement, les enquêtes indiquent que ces accélérateurs fournissent des résultats positifs – par exemple grâce à davantage d'investissements externes dans les sociétés accélérées. L'étude du programme d'accélération de Start-Up Chile montre que la participation à l'accélérateur accroît les probabilités de sécuriser des financements additionnels de 21% à 41 %.

Les accélérateurs se concentrent en général sur les start-up les plus profitables et évolutives immédiatement, au détriment d'autres projets. En conséquence, ils n'interviennent que dans certains segments de produits spécifiques, et uniquement durant la phase de démarrage.

Les plateformes en ligne de mise en relation et d'investissement connaissent une croissance rapide, mais deux campagnes de financement participatif sur trois échouent.

L'**investissement en ligne**, et les mises en relation qu'il propose, croît rapidement et pourrait fournir de larges bénéfices aux PME des pays en développement qui souffrent d'une exclusion financière en raison de leur situation géographique. Par agrégation des capitaux et la constitution d'un bassin d'investisseurs plus large pour appuyer ce capital agrégé, les sites de financement participatif élargissent le paysage de l'investissement dans les pays en développement, et augmentent les opportunités de mobiliser et de relier des fonds à la croissance des PME.

Même si elles sont prometteuses, ces plateformes en ligne présentent aussi des lacunes. En gros, deux campagnes de financement participatif sur trois échouent à mobiliser l'investissement ciblé. Les réglementations afférant aux paiements en ligne ou aux actions négociées en ligne font souvent défaut. Par ailleurs, le financement participatif requiert une fourniture constante et fiable d'électricité, de même qu'un accès tout aussi fiable et constant à Internet, deux facteurs qui manquent dans de nombreux pays.

Des cadres juridiques et politiques efficaces sur le transfert de données et les paiements en ligne pourraient accroître le volume de fonds mobilisés sur les sites de financement participatif en faveur des PME du monde en développement. C'est particulièrement le cas pour les financements participatifs par émission d'action ou sur base d'un prêt, qui ont un potentiel de croissance considérable.

Bien que 84 % des investisseurs affirment que les API de haute qualité sont essentielles, seuls 13 % recourent à leurs services.

Les **agences de promotion de l'investissement** (API) sont des institutions sous fonds publics qui encouragent l'investissement étranger direct (IDE) dans le pays hôte. À la différence des autres facilitateurs d'investissement, les API sont actives à chacune des étapes d'une procédure d'investissement, depuis l'identification jusqu'aux services de suivi. Elles essaient souvent d'agir comme un guichet unique pour les investisseurs.

Parmi les investisseurs interrogés lors de l'Enquête de compétitivité sur les investissements mondiaux, réalisée par l'IFC en 2017, 84 % d'entre eux affirment que les API de haute qualité sont essentielles, mais seuls 13 % déclarent aussi avoir effectivement recouru à leurs services. Cela suggère que la performance des API est insuffisante, malgré une forte demande de la part des investisseurs.

Les institutions locales de financement au service des PME sont uniques parmi les facilitateurs, de par leur capacité à capter les milliards de dollars nécessaires à réduire le retard de financement des ODD.

Les **institutions locales de financement** au service des PME ont des formes variées. On trouve ainsi des institutions financières non bancaires qui se concentrent sur les PME, des banques commerciales proposant des programmes de prêt pour petites entreprises, des banques entièrement dédiées aux PME, des organisations de microcrédit, des fonds d'investissement et des assureurs.

Ces institutions transforment les capitaux internationaux en services financiers pour PME de la manière suivante. Les détenteurs étrangers d'actifs ayant un intérêt à investir dans les PME confient leur capital à un fonds. Le responsable du fonds rassemble ses ressources et sélectionne des institutions locales de financement au service des PME dans un pays en développement donné. Ces institutions identifient les opportunités de mise en relation en examinant les PME qui viennent les voir à la recherche de financements. Les services financiers fournis incluent des prêts, des actions, un système d'affacturage et des assurances.

De très nombreuses initiatives sont en cours pour étendre les prêts via les institutions locales de financement, avec entre autres la création de fonds locaux dédiés aux PME. Ces institutions locales de financement sont uniques parmi les facilitateurs d'investissement, en ce qu'elles ont la capacité de capter les milliards de dollars de capitaux que les fonds d'investissement dirigent vers les PME et l'impact social dans les pays en développement.

6. Conclusions

Ce rapport identifie quatre canaux principaux au travers desquels les investisseurs, les facilitateurs et les entreprises peuvent former des partenariats en vue d'un développement durable. Le déploiement des financements pour les PME est plus facile lorsque de tels partenariats existent et sont solides.

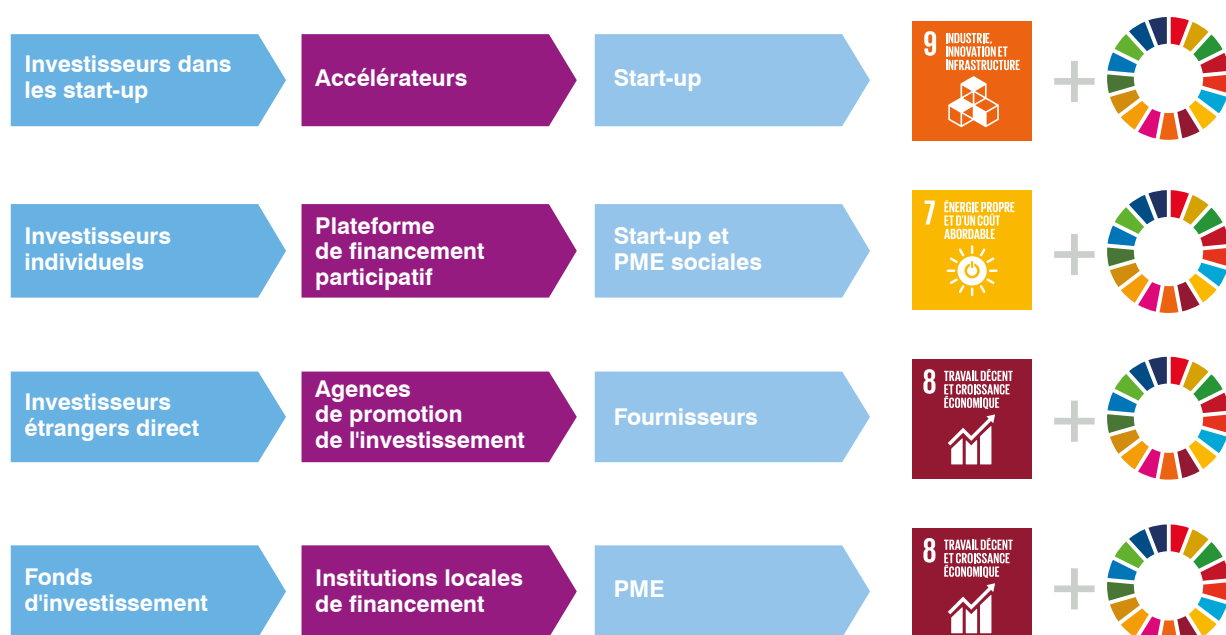
Le premier type de partenariat est axé sur la phase d'amorçage et le capital-risque pour les start-up. Le deuxième, concentré sur le recours aux plateformes de financement participatif, joue un rôle intéressant pour financer les PME proposant un modèle commercial innovant ou les PME des régions éloignées. Le troisième cherche à développer l'investissement étranger direct. Le dernier type de partenariat, en raison de sa large portée, présente le plus gros potentiel pour renforcer les prêts et les assurances pour PME.

Ces quatre types de partenariat d'investissement reposent sur la présence d'un facilitateur d'investissement solide dans l'économie locale. L'existence et la qualité de ces acteurs va déterminer si les financements du programme de développement seront aussi efficaces pour les PME. Les points suivants présentent un certain nombre de mesures essentielles pour s'assurer que les facilitateurs d'investissement puissent pleinement jouer leur rôle.

Accélérateurs logés dans les pôles d'innovation : Les meilleurs écosystèmes pour start-up fournissent un flot continu de start-up hautement innovantes, de professionnels offrant des compétences en gestion commerciale, des entrepreneurs expérimentés pouvant servir de mentors, et des réseaux d'investisseurs. Les accélérateurs fonctionnent le mieux lorsqu'ils sont intégrés dans de tels écosystèmes de start-up.

Cependant, dans de nombreux pays en développement, les accélérateurs échouent à se relier aux start-up candidates. En pareille situation, sensibiliser davantage sur les programmes d'accélérateurs existants pourrait aider. Par ailleurs, de nombreux pays en développement n'ont que peu d'investisseurs providentiels ou en capital-risque. Des efforts pour appuyer la création de tels réseaux pourraient aider à mobiliser les financements nationaux, mais aussi étrangers, souvent depuis la diaspora.

Quatre partenariats d'investissement pour le développement durable



Source : ITC.

Besoin de clarifier les réglementations des plateformes d'investissement en ligne :

Les plateformes d'investissement en ligne ont le potentiel de relier des milliers d'investisseurs individuels et de PME. Elles rendent la chose possible en facilitant la recherche et les contacts via l'Internet, et donc la quête d'opportunités d'investissement sur mesure.

Dans les pays en développement, les cadres réglementaires manquent de clarté vis-à-vis des investissements participatifs. Des efforts pour clarifier ces réglementations autour des financements participatifs en tant qu'investissement (et non en tant que donation) pourraient aider à intensifier cette forme de financement.

Relier les agences de promotion de l'investissement et les PME : Un flux de 600 milliards de dollars d'investissements étrangers directs (IDE) s'écoule chaque année dans les pays en développement. Pour que ces flux augmentent et bénéficient aux PME, il faut renforcer le lien entre les IDE et les PME.

L'appui aux API peut comporter une évaluation comparative qui s'intéresse aux forces et faiblesses de l'agence, tout en identifiant les opportunités d'amélioration. De plus, favoriser l'accès à des données de haute qualité sur les PME prêtes à l'investissement est essentiel pour relier les PME et les investisseurs selon les volumes et qualités requis pour stimuler davantage les flux d'IDE. Enfin, il est également fondamental de s'assurer que les API se coordonnent avec des organisations complémentaires, telles que des bureaux de crédit, des registres fonciers et des organisations financières d'entrepreneurs, pour mener à bien leur travail.

Institutions locales de financement – regrouper les investissements pour les petites

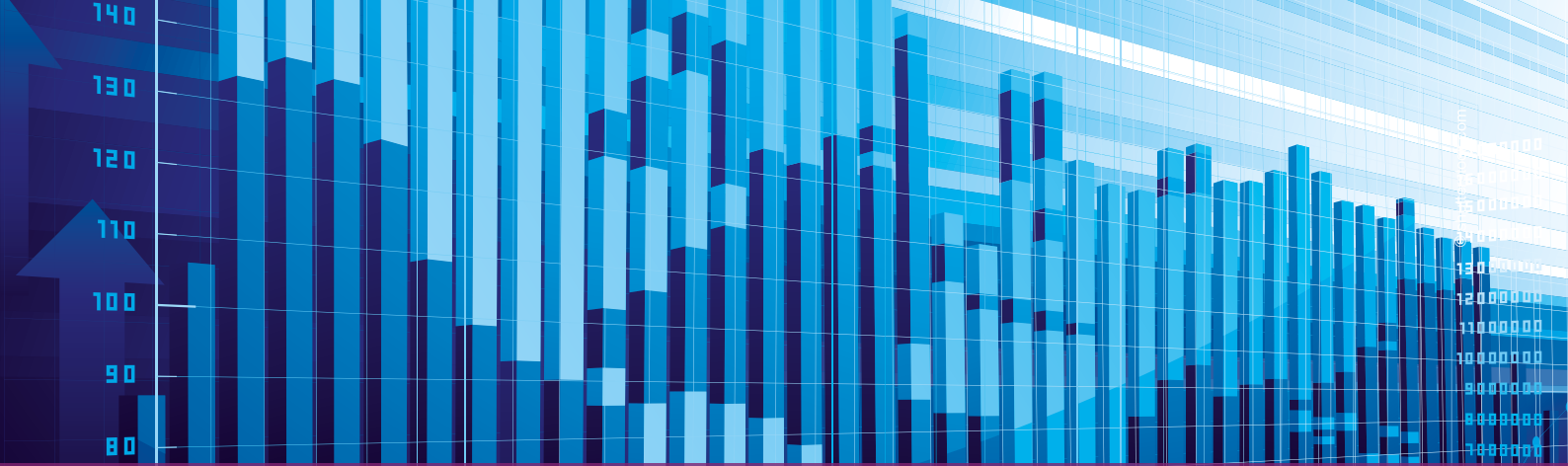
entreprises : Les institutions financières ont toujours peiné à atteindre les PME, surtout dans les pays en développement. Malgré ces problèmes, de grands investisseurs privés internationaux placent de plus en plus fréquemment leur capitaux dans des fonds d'investissement avec mandat d'investir dans les PME des pays en développement. Ces fonds rencontrent toutefois des difficultés pour investir directement dans les PME des pays en développement, en raison des coûts élevés de transactions résultant de la recherche et des services offerts à des milliers de petites firmes.

Les institutions locales de financement, telles que les banques locales, les assureurs, les fonds spécialisés et les agences de microcrédit ont donc leur rôle à jouer. Elles sont bien placées pour collecter, et le cas échéant fournir les informations sur les PME, nécessaires à une évaluation exacte des risques de performance. De même, elles sont idéalement placées pour regrouper les opportunités d'investissement dans les PME, en des instruments financiers pouvant attirer les fonds d'investissement internationaux et les inciter à investir à grande échelle. Cela peut notamment inclure la transformation de la dette – la forme de financement la plus demandée par les PME – en participation, ou en d'autres instruments financiers pouvant être plus attrayant pour les investisseurs internationaux.

Le financement mixte a également un rôle à jouer. De nombreux fonds d'investissement privés bénéficient de garanties du secteur public, la plupart sous forme de financements de première perte, selon lesquels les fonds publics assument les premières pertes. L'intention est de fournir des incitateurs lors de financements offrant des retours commerciaux faibles ou incertains, en comparaison avec des alternatives sur le court-terme, mais qui ont l'avantage d'encourager le développement de nouveaux marchés plus propices à réaliser les ODD.

Bien que cette forme de financement puisse aider à capter les capitaux du secteur privé, il faut néanmoins s'assurer que de tels arrangements ne deviennent pas des subventions coutumières pour les grands investisseurs. Les acteurs financiers les plus solides du monde en développement doivent tirer parti des financements mixtes selon leur première intention.

En route pour 2030 : Ce rapport fait valoir de manière solidement argumentée que l'investissement dans les petites entreprises permet de réaliser les objectifs de développement durable. Les investissements du secteur privé peuvent être au cœur du processus, mais le succès va dépendre des partenariats établis avec les facilitateurs locaux d'investissement. Les acteurs qui relient les PME et les investisseurs sont essentiels pour placer les gros capitaux là où ils devraient être – entre les mains des petites entreprises qui pourront les transformer en développement durable.



Apparaissent dans l'édition 2019 de la Perspective de la compétitivité des PME

- | | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|--|
| 1. Albanie | 30. Guatemala
(données récentes) | 59. Pérou |
| 2. Angola | 31. Guinée | 60. Philippines |
| 3. Argentine (données récentes) | 32. Honduras | 61. Pologne |
| 4. Arménie | 33. Hongrie | 62. République de Moldova |
| 5. Azerbaïdjan | 34. Indonésie | 63. République démocratique
du Congo |
| 6. Bangladesh | 35. Kazakhstan | 64. République démocratique
populaire lao |
| 7. Bénin | 36. Kenya | 65. République dominicaine |
| 8. Bhoutan | 37. Kirghizistan | 66. République-Unie
de Tanzanie |
| 9. Bolivie (données récentes) | 38. Lesotho | 67. Roumanie |
| 10. Bosnie-Herzégovine | 39. Lettonie | 68. Rwanda |
| 11. Botswana | 40. Libéria (données récentes) | 69. Sénégal |
| 12. Bulgarie | 41. Lituanie | 70. Serbie |
| 13. Burundi | 42. Macédoine du Nord | 71. Sierra Leone
(données récentes) |
| 14. Cambodge | 43. Madagascar | 72. Slovaquie |
| 15. Cameroun | 44. Malawi | 73. Slovénie |
| 16. Chili | 45. Mali | 74. Tadjikistan |
| 17. Colombie
(données récentes) | 46. Mauritanie | 75. Tchad (données récentes) |
| 18. Côte d'Ivoire | 47. Mexique | 76. Tchéquie |
| 19. Croatie | 48. Mongolie | 77. Timor-Leste |
| 20. Égypte | 49. Monténégro | 78. Turquie |
| 21. El Salvador | 50. Myanmar | 79. Ukraine |
| 22. Équateur (données récentes) | 51. Namibie | 80. Uruguay (données récentes) |
| 23. Estonie | 52. Népal | 81. Venezuela |
| 24. Eswatini | 53. Nicaragua | 82. Viet Nam |
| 25. Éthiopie | 54. Nigéria | 83. Yémen |
| 26. Fédération de Russie | 55. Ouganda | 84. Zambie |
| 27. Gambie (données récentes) | 56. Pakistan | 85. Zimbabwe |
| 28. Géorgie | 57. Panama | |
| 29. Ghana | 58. Paraguay (données récentes) | |

Leaders d'opinion



Amina J. Mohammed
Petite taille, grand impact :
les MPME font avancer le
développement durable



**Coimbatore Ramaswamy
Anandkrishnan**
De l'Inde vers l'Afrique :
Un premier pas vers
l'internationalisation



John W.H. Denton
La technologie est
la clef pour réduire le retard
des financements commerciaux



Clare Akamanzi
Les petites entreprises sont
l'épine dorsale du périple
économique du Rwanda



Stefano Manservigi
Utiliser des fonds
européens pour influencer
le financement privé en faveur
du développement durable

Études de cas



**Catalyser les financements
pour les entreprises détenues
par des femmes**



**Faciliter l'investissement
indien dans le cuir
ougandais**



**Encourager l'investissement
technologique en Ouganda
et au Sénégal**



**Préparer les PME en Afrique
aux investissements
extérieurs**



**Réduire les déchets et
autonomiser les femmes
en Côte d'Ivoire grâce au
financement écologique**



**Partager les expériences
pour renforcer la promotion
de l'investissement**



**Guides d'investissement :
s'adapter aux besoins des
investisseurs**

Imprimé par le Service d'impression numérique de l'ITC.

Une version PDF gratuite est disponible sur le site de l'ITC :
www.intracen.org/publications.

