

Le financement du commerce et les PME

Comblers les lacunes en matière d'offre



Photo de couverture : Usine de la plantation
de thé de Makaibari à Kurseong (Darjeeling).

Le financement du commerce et les PME

Comblen les lacunes en matière d'offre



ORGANISATION
MONDIALE
DU COMMERCE

Avertissement

La présente publication et les opinions qui y sont exprimées relèvent de la seule responsabilité du Secrétariat de l'OMC. Elles ne prétendent pas refléter les opinions ou les vues des Membres de l'OMC.

Table des matières

Avant-propos du Directeur général de l'OMC Roberto Azevêdo	4
Résumé	6
Introduction	8
Chapitre 1 – Le financement du commerce en bref	10
Chapitre 2 – Importance du financement du commerce	14
Chapitre 3 – Quantification du déficit de financement dans les pays en développement	22
Chapitre 4 – Efforts en cours pour remédier aux problèmes de financement du commerce dans les pays en développement	30
Recommandations	40
Bibliographie	42
Sigles	44



Avant-propos du Directeur général de l'OMC Roberto Azevêdo

La disponibilité de financements est essentielle à l'existence d'un système commercial sain. Aujourd'hui, jusqu'à 80% des échanges mondiaux bénéficient d'une forme ou d'une autre de financement ou d'assurance-crédit. Mais il y a des lacunes considérables en matière d'offre, si bien que de nombreuses entreprises n'ont pas accès aux instruments financiers dont elles ont besoin. Sans un financement suffisant du commerce, des possibilités de croissance et de développement sont perdues, et les entreprises sont privées du combustible requis pour faire du commerce et se développer.

Ce sont les petites et moyennes entreprises (PME) qui rencontrent le plus d'obstacles pour accéder au financement à des conditions abordables. Cette situation est d'autant plus préoccupante que les PME sont un moteur essentiel du commerce, de l'emploi et du développement économique. La recherche montre qu'elles se heurtent à ces obstacles dans les pays développés aussi bien que dans les pays en développement, mais les difficultés sont plus grandes dans les pays à revenu inférieur. Cela vient généralement du fait que ces pays ont des secteurs bancaires relativement modestes et que les institutions financières mondiales ne sont guère motivées pour faire des affaires avec eux – problème qui s'est fortement aggravé depuis la crise financière.

La disponibilité de financements du commerce est souvent citée par les entreprises du monde entier – notamment les PME – comme un obstacle majeur à leur capacité de faire du commerce. Nous devrions entendre cet appel et agir pour améliorer l'offre. Je pense en effet qu'il y a un certain nombre de mesures que nous pouvons prendre.

Ces questions sont examinées en détail dans le présent rapport, qui rassemble des enquêtes et des recherches récentes pour mettre en relief l'ampleur des lacunes en matière d'offre de financement du commerce, examine les actions menées actuellement dans ce domaine et évoque quelques actions possibles pour l'avenir. Ces actions pourraient être, entre autres, les suivantes : renforcer les programmes actuels de facilitation du financement du commerce ; aider les secteurs bancaires locaux à se développer en améliorant les programmes de formation ; mieux suivre les problèmes en matière d'offre ; et intensifier le dialogue avec les organismes de réglementation. Le rapport tend à montrer que la fixation d'objectifs spécifiques pourrait constituer un moyen efficace de mobiliser et de coordonner les efforts visant à combler les lacunes en matière d'offre.

Pour réussir dans ce domaine, le partenariat et le dialogue interinstitutionnels seront un élément essentiel – et nous avons un solide bilan sur lequel nous appuyer en matière de coopération. Je rends hommage au travail qu'effectuent déjà de nombreuses organisations et je compte bien intensifier notre collaboration avec une série de partenaires pour accentuer nos efforts. Tous ensemble, nous pouvons faire en sorte que l'offre de financement du commerce ne soit plus un obstacle au commerce mais un tremplin vers la croissance et le développement.



Roberto Azevêdo

Directeur général de l'OMC



“ **Aujourd'hui, jusqu'à 80% des échanges mondiaux bénéficient d'une forme ou d'une autre de financement ou d'assurance-crédit.**

Résumé

- Jusqu'à **80% des échanges** sont financés par le crédit ou l'assurance-crédit, mais la couverture n'est pas uniforme. Le manque de financement du commerce constitue un important obstacle non tarifaire au commerce, notamment (mais pas exclusivement) dans les pays en développement.
- Ce sont les petites et moyennes entreprises (PME) qui rencontrent le plus d'obstacles pour accéder à un financement du commerce abordable. Dans certains grands pays développés, jusqu'à **un tiers des PME** se heurtent à ces difficultés. Les PME représentent 20% des exportations des États-Unis et 40% des exportations de l'UE.
- À l'échelle mondiale, **la moitié des demandes de financement** du commerce des PME sont rejetées contre seulement 7% des demandes des entreprises multinationales. Plus un pays est pauvre, plus les PME ont des difficultés pour accéder au financement du commerce. Les liquidités mondiales tendent à être concentrées parmi les plus grandes institutions et leurs clients.
- Les PME des pays en développement ont encore plus de mal à accéder au crédit. La valeur de la **demande non satisfaite de financement du commerce** est estimée à 120 milliards de dollars EU en Afrique (un tiers du marché du financement du commerce du continent) et à 700 milliards de dollars EU dans l'Asie en développement. Comblers ces déficits permettrait de libérer le potentiel commercial de plusieurs milliers d'individus et de petites entreprises dans le monde.
- La **pénurie d'offres de financement du commerce** est la plus forte dans les nouveaux pays « frontières » pour le commerce, où les possibilités commerciales augmentent avec l'évolution de la structure mondiale de la production.
- Les déficits de financement du commerce sont dus à un mélange de **facteurs structurels et de facteurs liés au développement**. La réticence du secteur financier mondial à investir dans les pays en développement après la crise financière de 2008-2009 a aggravé ce problème, car les secteurs bancaires locaux sont souvent mal équipés pour combler les insuffisances du marché.



- Avec un aussi grand nombre d'entreprises privées du soutien dont elles ont besoin pour croître, **il faut agir** pour remédier à ces déficits de financement du commerce, ainsi que le souligne le programme de financement du développement de l'ONU.

- Diverses mesures sont déjà en cours pour s'attaquer à ce problème sur trois fronts : premièrement, **encourager les institutions financières mondiales à rester engagées** et à veiller à ce que la réglementation ne soit pas prohibitive ; deuxièmement, **augmenter les capacités** des institutions financières locales ; et, troisièmement, offrir des mesures de soutien pour **accroître la disponibilité** de financements du commerce par l'intermédiaire des banques multilatérales de développement.

- Plusieurs autres mesures pourraient être prises, par exemple :
 - renforcer les programmes existants de facilitation du financement du commerce afin de **réduire le déficit de financement** de 50 milliards de dollars ;
 - **réduire le déficit de connaissances** dans les secteurs bancaires locaux en ce qui concerne le maniement des instruments de financement du commerce en formant au moins 5 000 professionnels au cours des cinq prochaines années ;
 - **maintenir le dialogue** avec les organismes de réglementation du financement du commerce pour que les considérations en matière de commerce et de développement soient pleinement prises en compte dans l'application des réglementations ; et
 - **améliorer le suivi de l'offre de financement du commerce** pour identifier et combler les déficits, notamment en relation avec les futures crises éventuelles.

- **Un nouvel effort** visant à aider les PME à accéder au financement du commerce selon les modalités indiquées ici pourrait avoir un impact positif très important.

- Pour accomplir cette tâche, il faudra un **dialogue et une coordination interinstitutionnels solides** qui s'appuient sur le bilan positif de la coopération entre l'OMC et ses partenaires dans ce domaine.



Introduction



Le commerce est un important moteur de développement mais, pour bien fonctionner, il a besoin d'un financement suffisant et d'une aide au renforcement des capacités. Le crédit et l'assurance-crédit contribuent à mettre de l'huile dans les rouages du commerce en comblant l'écart entre les attentes différentes des exportateurs et des importateurs au sujet des délais de paiement. Il est donc important d'identifier les déficits de financement et d'y remédier à chaque fois qu'ils apparaissent.

Le financement du commerce est souvent considéré comme évident dans les pays développés, car les importateurs et les exportateurs sont appuyés par des secteurs financiers matures. Pourtant, même dans ces pays, les petites et moyennes entreprises (PME) se heurtent à des obstacles pour obtenir des financements, car elles ont généralement moins de garanties et moins d'antécédents en matière de crédit que les grandes entreprises. Le financement du commerce peut donc être un facteur important de contribution des PME à la croissance économique et au développement.

Le financement du commerce est peut-être plus préoccupant pour les PME dans les pays en développement, en particulier les économies de marché émergentes, car ces entreprises représentent une part toujours croissante du commerce mondial. Les PME des pays en développement peuvent rencontrer certains obstacles identiques à ceux de leurs homologues des pays développés, tels que la reconnaissance de la solvabilité, mais elles doivent aussi faire face à de nouvelles difficultés telles que des secteurs financiers locaux plus petits, plus sélectifs et peut-être moins avancés. Une difficulté importante dans de nombreux pays en développement est l'accès aux connaissances et aux compétences requises pour manier les instruments de financement du commerce.

Il est essentiel que l'offre de financement du commerce soit suffisante, car les économies en développement cherchent à tirer parti des

possibilités commerciales offertes par l'évolution des structures de production. Certains affirment que le problème peut-être progressivement résolu au moyen d'une réforme du secteur financier local, comme cela a été le cas sur les marchés émergents où le secteur financier a progressivement renforcé ses moyens de soutenir le secteur commercial. Cependant, le développement du secteur financier local tire généralement avantage de la présence de banques et d'autres acteurs mondiaux ainsi que du transfert des connaissances nécessaires. Or, en cette époque postérieure à la crise financière, les banques mondiales ont moins tendance à investir dans de nombreux pays en développement, ce qui nuit aux perspectives d'offre de financement du commerce là où précisément le potentiel commercial est le plus grand. Il y a donc de larges déficits de financement, notamment en Afrique et en Asie, auxquels il faut remédier.

Il est essentiel que l'offre de financement du commerce soit suffisante, car les économies en développement cherchent à tirer parti des possibilités commerciales offertes par l'évolution des structures de production.

Chapitre 1



Le financement du commerce est souvent décrit comme l'huile dans les rouages du commerce.

Le financement du commerce en bref

Le commerce a besoin de crédits ou de garanties de paiement

Seule une petite partie des échanges internationaux est payée à l'avance, car les importateurs souhaitent généralement payer au plus tôt à réception de la marchandise, afin de vérifier son intégrité physique à l'arrivée. Quant aux exportateurs, ils souhaitent être payés au moment de l'expédition.

Pour combler le décalage entre le moment où les exportateurs souhaitent être payés et celui où les importateurs effectuent leur paiement, il faut un crédit ou une garantie de paiement. Le financement du commerce fournit le crédit, les garanties de paiement et l'assurance nécessaires pour faciliter le paiement des marchandises ou des services à des conditions qui satisfont à la fois l'exportateur et l'importateur. C'est pourquoi il est souvent décrit comme l'huile dans les rouages du commerce. La plupart des crédits commerciaux, des garanties de paiement et des assurances sont à court terme, avec une échéance habituelle de 90 jours. Dans certains cas, le crédit commercial peut avoir une échéance plus longue, notamment pour les catégories de marchandises qui ont des cycles de production et de livraison plus longs telles que les aéronefs et les biens d'équipement.

Un aspect essentiel du financement du commerce est qu'il contribue à atténuer le risque des transactions commerciales sans espèces.

Il existe deux formes principales de financement du commerce :

- **Le crédit interentreprises**

Le crédit est directement accordé par l'acheteur au vendeur (« crédit acheteur ») ou, inversement, par le vendeur à l'acheteur (« crédit vendeur »), selon la capacité de l'un ou de l'autre de faire

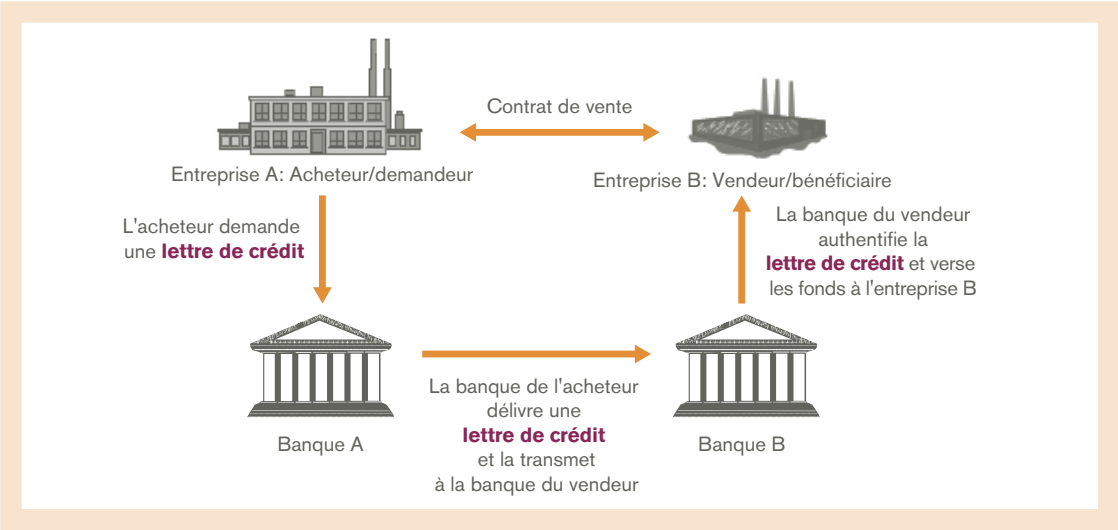
crédit et le moment auquel les deux parties se mettent d'accord sur l'échéance du paiement final. Une telle transaction simple peut néanmoins devenir complexe étant donné la forme du commerce moderne, caractérisée par de vastes « écosystèmes » de relations au sein de chaînes d'approvisionnement. Dans ces chaînes, la capacité des entreprises (c'est-à-dire les grands fournisseurs) de faire crédit à leurs contreparties (les acheteurs) est renforcée par la possibilité d'escompter leurs créances (c'est-à-dire de recevoir immédiatement des espèces en échange de documents tels que le contrat d'exportation, processus dénommé « affacturage ») ou d'atténuer le risque de paiement en souscrivant une assurance-crédit commercial. Les relations de longue date entre acheteurs et vendeurs peuvent conduire les deux parties à choisir de payer les transactions « en compte ouvert », c'est-à-dire que le crédit correspondant au décalage de paiement est automatiquement accordé par l'une ou l'autre des deux parties.

- **Financement intermédié**

Les lettres de crédit sont largement utilisées dans le commerce de marchandises, y compris entre pays en développement. Il s'agit d'engagements écrits de payer généralement émis par la banque de l'acheteur (importateur, entreprise A) en son nom au profit du vendeur (exportateur, entreprise B) ou de sa banque (voir le graphique 1.1). La lettre de crédit garantit au vendeur que l'achat sera payé et comporte un certain nombre d'obligations pour le vendeur (conditions de livraison, présentation des documents) et l'acheteur (notamment la garantie que, si l'acheteur ne peut payer, la banque règlera le montant dû).

La plupart des lettres de crédit sont régies par des règles connues sous le nom de Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires, promulguées par la Chambre

Graphique 1.1 : Lettres de crédit

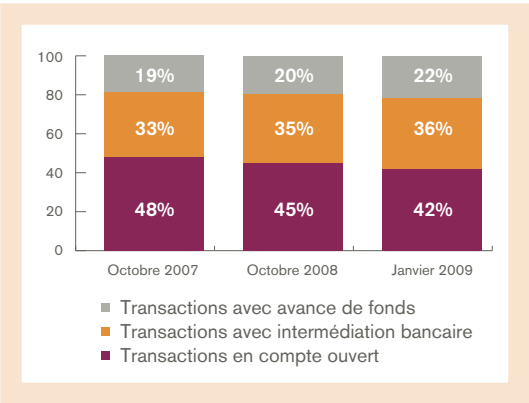


de commerce internationale. Les lettres de crédit, généralement utilisées par les entreprises importatrices et exportatrices pour des achats importants, suppriment souvent la nécessité pour l'acheteur de payer un acompte avant la livraison. La lettre de crédit substitue en effet la solvabilité de la banque à celle de l'acheteur. Les lettres de crédit ne sont pas la seule forme de financement du commerce d'origine bancaire. Les prêts consentis par les banques peuvent consister, par exemple, à financer l'exportation avant expédition,

soit sous la forme de fonds de roulement pour permettre à l'exportateur d'acheter les matières premières nécessaires à la fabrication du produit final, soit sous la forme de prêts avec recours en échange d'une commande d'exportation confirmée fournie par l'acheteur ou d'une lettre de crédit.

Comme on l'indique dans la section suivante, il est difficile de déterminer la part exacte des deux formes principales de financement du commerce, le crédit interentreprises en compte ouvert et le financement intermédié. Selon les enquêtes réalisées à l'échelle mondiale par le Fonds monétaire international (FMI) et la Bankers' Association for Finance and Trade (BAFT), les parts de ces deux formes sont relativement comparables (voir le graphique 1.2), même si certains établissements estiment que la part des transactions en compte ouvert prédomine dans les transactions liées aux chaînes d'approvisionnement mondiales.

Graphique 1.2 : Évolution de la composition des activités de financement du commerce (% des répondants), 2007-2009



Source : FMI-BAFT (2009), page 10.

Estimation de la taille des marchés de financement du commerce

Selon la Banque des règlements internationaux (BRI), il n'existe pas de source statistique unique et complète permettant d'évaluer la composition exacte et la taille du marché du financement du commerce (BRI, 2014b). La Banque constate

cependant que le marché du financement du commerce, pris dans sa définition la plus large, est gigantesque – certainement bien supérieur à 12 000 milliards de dollars EU annuels sur 18 000 milliards de dollars EU d'exportations (ou d'importations).¹ Pour le financement du commerce à court terme avec intermédiation bancaire, la BRI a déterminé qu'« environ 6 500 à 8 000 milliards de dollars EU ... ont été accordés en 2011, dont environ 2 800 milliards de dollars EU sous la forme de lettres de crédit ». Elle ajoute qu'« environ un tiers du commerce mondial était soutenu par un ou plusieurs produits de financement du commerce avec intermédiation bancaire » et que « [l]e reste était financé par des crédits commerciaux interentreprises » (sans intermédiaire bancaire).

Financement du commerce et risque

Si les risques commerciaux associés à une transaction commerciale internationale semblent

en principe plus élevés que ceux liés à une transaction nationale – défaut de paiement, perte ou détérioration des marchandises au cours de l'expédition, fluctuations des taux de change –, le financement du commerce est considéré comme particulièrement sûr, car il repose sur des garanties solides et des opérations de crédit documentaire.

Le faible risque présenté par le financement du commerce à court terme est illustré par les données recueillies dans le registre des pertes et défauts de paiement liés au financement du commerce de la Chambre de commerce internationale (ICC), mis en place en 2011. Selon le rapport « Global Risks – Trade Finance 2013 » de l'ICC, le taux moyen de défaut pour le crédit commercial international à court terme n'excède pas 0,021%, dont 57% sont recouvrés grâce à la vente de l'actif sous-jacent, c'est-à-dire la marchandise.² Le tableau 1.1 détaille les caractéristiques de risque pour les différentes catégories d'instruments de financement du commerce à court terme.

Tableau 1.1 : Produits de financement du commerce à court terme - Caractéristiques de risque, 2008-2011

Catégorie	Taux de défaut des transactions	Échéance implicite (jours)	Taux de recouvrement ¹	Taux de perte sur les transactions faisant l'objet d'un défaut ²	Taux de perte spécifique au niveau des transactions
Lettres de crédit à l'importation	0,020%	80	71%	42%	0,008%
Lettres de crédit à l'exportation confirmées	0,016%	70	40%	68%	0,011%
Prêts à l'importation	0,016%	110	45%	64%	0,010%
Prêts à l'exportation : risques liés aux banques	0,029%	140	32%	73%	0,021%
Prêts à l'exportation : risques liés aux entreprises	0,021%	70	51%	57%	0,012%
Garanties de bonne fin	0,034%	110	18%	85%	0,029%
Total	0,021%*	90	52%	57%	0,012%**

¹ Recouvrements observés en % des expositions sur lesquelles il y a eu défaut pour l'ensemble des produits.

² Taux de perte économique estimé en % des expositions sur lesquelles il y a eu défaut après application de l'escompte et des coûts.

* Sur la période 2008-2011, les taux de défaut annuels moyens des entreprises pondérés par l'entité émettrice observés pour les clients notés Aa étaient de 0,14%.

** Le taux de perte total moyen et les taux de perte au niveau des produits et au niveau des transactions soutiennent favorablement la comparaison avec le taux de perte de crédit annuel moyen observé pour les clients de Moody's sur la même période (1,49%).

Source : ICC (2013), pages v et 23.

1 La transaction commerciale ne peut être financée deux fois. En cas de crédit interentreprises, il y a un crédit vendeur ou un crédit acheteur, mais pas un crédit pour l'exportation et l'importation.

2 Ce qui impliquerait un taux de perte économique sur les transactions d'environ 0,012% (0,021% x 57%) pour les opérations de financement du commerce à court terme. À titre de comparaison, le niveau moyen des prêts improductifs dans les principales banques des États-Unis au cours des 20 dernières années a été de 3% (données de la Banque mondiale).

Chapitre 2



Le financement du commerce est universel et vital pour les activités commerciales.

Importance du financement du commerce

Le financement du commerce et le système commercial

Même si le financement du commerce est une opération courante, il est universel et vital pour les activités commerciales. Jusqu'aux crises financières des années 1990 et de 2008-2009, il était facile de tenir le financement du commerce pour acquis. Durant les crises financières asiatique et latino-américaine, le resserrement du crédit au niveau national s'est répercuté à la fois sur les exportations et les importations jusqu'à se tarir, comme cela avait été le cas en Indonésie après la suspension de la fourniture ou de la confirmation des crédits commerciaux (OMC, 1998). Cette situation a conduit la communauté internationale à se pencher sur la disponibilité de financements du commerce pendant les périodes de crise et au-delà. Le FMI (2003) et l'OMC (2004) ont mis en évidence des éléments de défaillance du marché, des réactions mimétiques de la part des banques, une confusion entre risque de contrepartie et risque pays, des décalages entre le risque de crédit perçu et réel, et d'autres comportements perturbateurs. Le FMI a recommandé plusieurs mesures pour accroître la confiance entre les importateurs, les exportateurs et leurs banques, notamment le recours à des programmes multilatéraux destinés à faciliter le financement du commerce pendant les crises aussi bien que les périodes de calme.

Au cours de cette période, les Membres de l'OMC ont indiqué, à la cinquième Conférence ministérielle de l'OMC qui se tenait à Cancún, que « sur la base essentiellement de l'expérience acquise en Asie et ailleurs, il existe un besoin d'améliorer la stabilité et la sécurité des sources

de financement du commerce, notamment pour faire face aux périodes de crise financière. Les pays, les organisations intergouvernementales et tous les partenaires intéressés du secteur privé doivent faire davantage d'efforts, en particulier dans les situations exceptionnelles de crise financière » (OMC, 2003).

Malgré les leçons de la crise financière asiatique, au cœur de la crise financière de 2008-2009, les marchés de financement du commerce ont connu de graves pénuries en raison de la contagion des crises à d'autres segments de l'activité bancaire. Bien que le G-20 ait mis en place une enveloppe de 250 milliards de dollars EU (dont 130 milliards pour les pays en développement) sous la forme de garanties de crédit et d'assurance des commerçants, la situation n'est revenue à la normale sur les principales routes commerciales qu'en 2012, et elle semble s'être détériorée dans les pays pauvres depuis cette époque, en raison notamment de la réduction des réseaux bancaires mondiaux (OMC, 2013). Ce message n'a cessé d'être exprimé par le Groupe d'experts sur le financement du commerce, un groupe d'institutions multilatérales et de banques du secteur privé qui observe les tendances sur les marchés de financement du commerce. Les rapports du Groupe sont mis à la disposition des Membres de l'OMC et examinés par eux (voir, en particulier, OMC, 2014b).

Vulnérabilité des petites entreprises en matière d'accès au financement du commerce

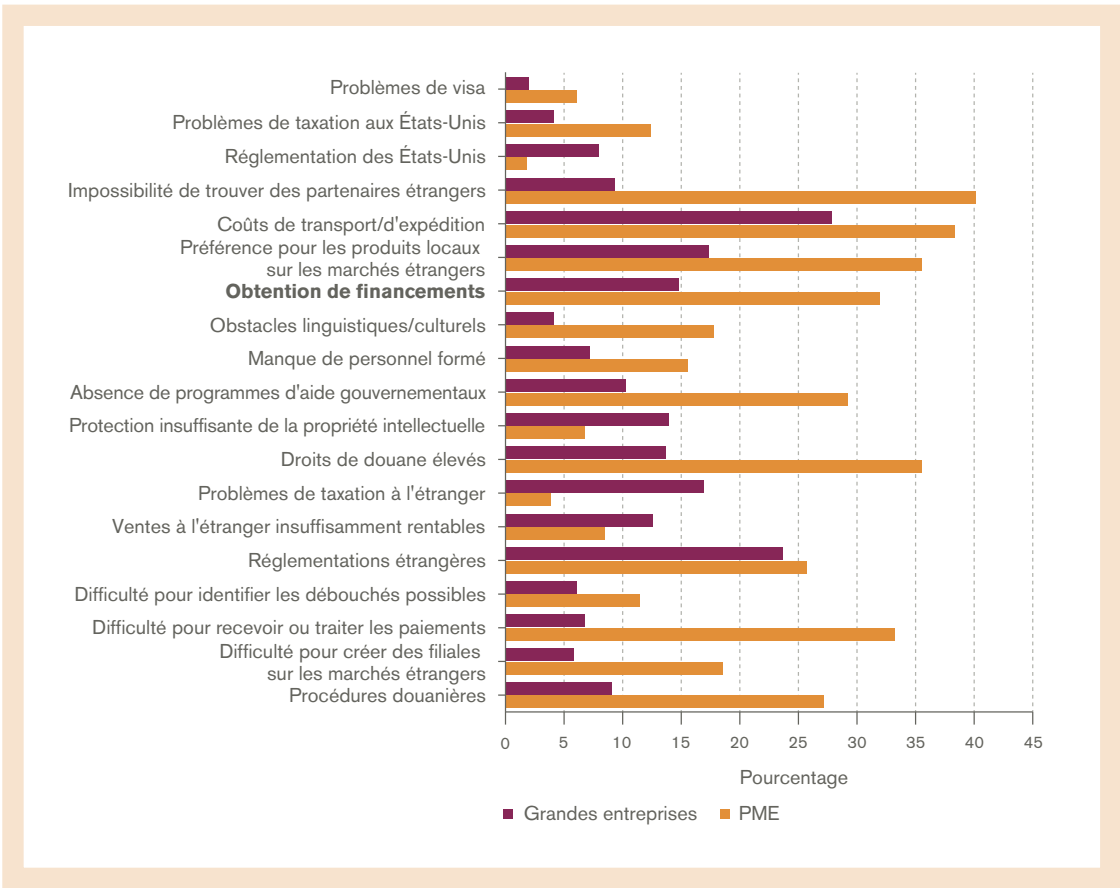
Les petites et moyennes entreprises (PME, c'est-à-dire les entreprises ayant au maximum

250 salariés) constituent la grande majorité des entreprises enregistrées dans les pays développés et les pays en développement. Source de croissance et d'innovation, leur rôle dans l'activité économique ne saurait être surestimé. Selon la Banque mondiale, les PME représentent plus de 60% de l'emploi total dans les pays développés et 80% dans les pays en développement, y compris le secteur informel estimé (Banque mondiale, 2013). En outre, selon les chiffres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), les PME représentent 40% des exportations dans les pays de l'OCDE³ et un peu moins dans les

pays en développement, où la concentration des exportations est plus forte parmi les grandes entreprises (Banque mondiale, 2013).

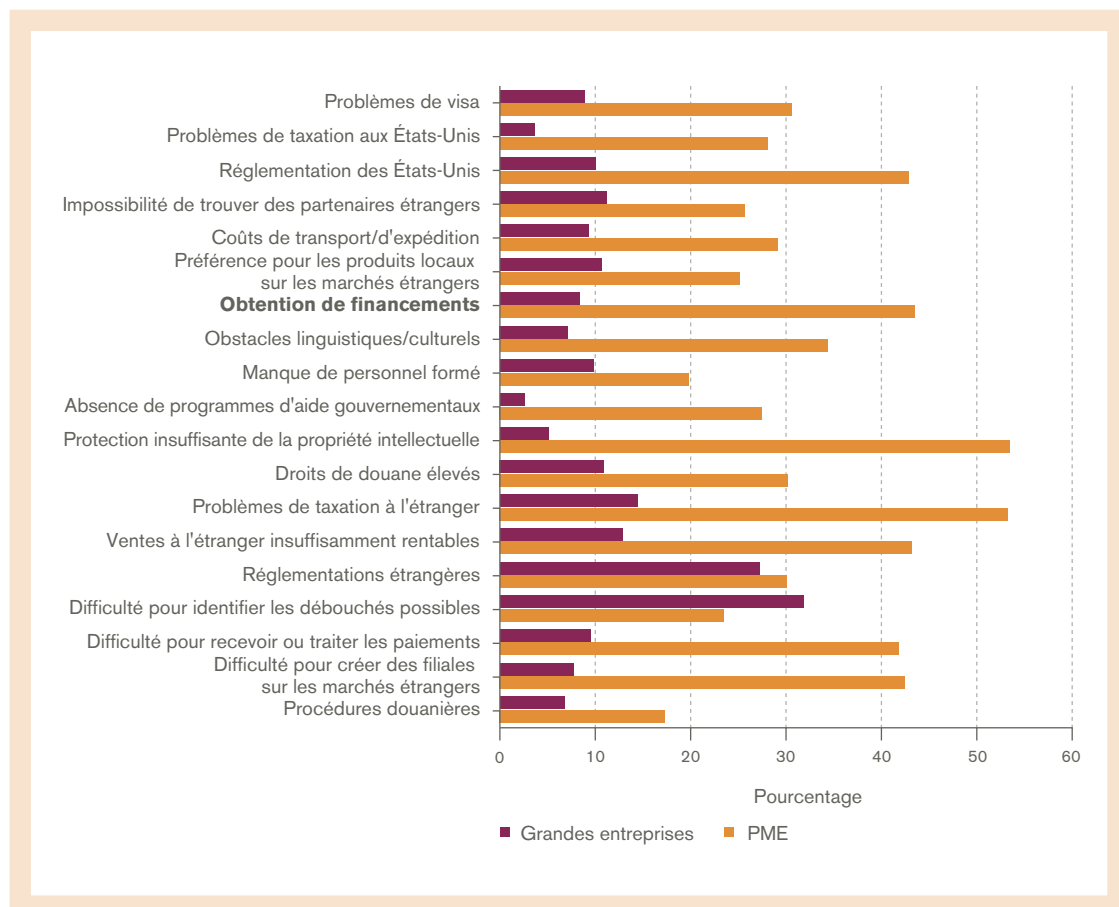
Selon des recherches récentes, le manque d'accès, ou l'accès limité, au financement peut entraver fortement le développement des PME formelles, quel que soit le niveau de revenu par habitant du pays. Les défaillances du marché, notamment les marchés financiers (qu'il s'agisse de crises financières ou d'« asymétrie d'information »), se répercutent de façon disproportionnée sur les PME, ce qui rationne encore davantage le crédit,

Graphique 2.1 : Les PME manufacturières des États-Unis considèrent l'obtention de financements comme un obstacle majeur à leur engagement dans le commerce mondial



Source : USITC (2010), pages 6 à 12. Calculs de l'USITC à partir des données issues de questionnaires.

Graphique 2.2 : Les PME de services des États-Unis considèrent l'obtention de financements comme le troisième obstacle majeur à leur engagement dans le commerce mondial



Source : USITC (2010), pages 6 à 11. Calculs de l'USITC à partir des données issues de questionnaires.

augmente les coûts de « sélection » et conduit les banques à imposer des taux d'intérêt plus élevés qu'aux grandes entreprises (Stiglitz et Weiss, 1981 ; Beck et Demirgüç-Kunt, 2006).

Les contraintes en matière de crédit pèsent en particulier sur l'accès au financement du commerce. Une enquête réalisée par la Commission du commerce international des États-Unis (USITC) auprès de 2 350 PME et 850 grandes entreprises a montré que 32% des PME du secteur manufacturier et 46% des PME du secteur des services

jugeaient « pesant » le processus d'obtention de financements pour faire du commerce au-delà des frontières. Seulement 10% des grandes entreprises du secteur manufacturier et 17% du secteur des services connaissaient les mêmes difficultés. L'étude de l'USITC a également révélé que le manque d'accès au crédit était la principale contrainte des PME du secteur manufacturier et l'une des trois principales contraintes des PME du secteur des services qui cherchent à exporter ou à s'implanter sur de nouveaux marchés (voir les graphiques 2.1 et 2.2). Même certains secteurs

offrant des niveaux élevés de solvabilité et de garantie (matériel de transport, technologies de l'information et services professionnels) considéraient l'obtention de financements comme un problème « aigu » (USITC, 2010).

L'étude de l'USITC a également révélé que, bien que les banques des États-Unis considèrent le segment du marché des PME en général comme offrant un potentiel élevé de rentabilité, les PME ne sont pas leurs emprunteurs préférés du fait que les coûts de transaction et d'information sont plus élevés dans les opérations avec ces entreprises qu'avec les grandes entreprises. Quant aux PME, elles se plaignent de la surveillance excessive des banques, du fait qu'elles ne répondent pas à leurs besoins spécifiques en matière d'emprunt et du manque de flexibilité concernant le recours à d'autres sources de financement.

D'autres enquêtes menées en Europe et au Japon aboutissent à des résultats similaires. Une étude portant sur 50 000 exportateurs français durant la crise financière de 2008-2009 a révélé que les obstacles au crédit étaient beaucoup plus élevés pour les petits exportateurs que pour les grandes entreprises, au point de réduire l'éventail des destinations ou d'amener les PME à cesser totalement d'exporter (Bricongne *et al.*, 2009).

Au Japon, les PME avaient plus tendance à être associées aux banques en difficulté, de sorte que celles qui exportaient étaient plus vulnérables en période de crise financière (Amiti et Weinstein, 2011). D'une manière générale, les entreprises ayant un accès limité au crédit – qui étaient le plus souvent des PME – avaient aussi moins tendance à exporter (Bellone *et al.*, 2010 ; Manova, 2013). Dans les économies moins développées ou ayant une moindre intensité de capital, ou dans les économies ayant des taux d'épargne plus faibles, les banques locales sont plus prudentes encore lorsqu'il s'agit de soutenir les exportateurs et les importateurs des pays en développement. Dans les pays en

développement, les banques locales peuvent manquer des capacités, des connaissances, de l'environnement réglementaire, des réseaux internationaux et/ou des devises nécessaires pour offrir des financements à l'importation et à l'exportation. De même, les commerçants peuvent ne pas connaître les produits disponibles ou la manière de les utiliser efficacement. Parmi les autres obstacles dans les pays en développement figurent le risque bancaire ou le risque pays, en particulier dans le contexte des crises financières régionales et mondiales. Les exportations des pays asiatiques, notamment durant la crise financière asiatique, ont souffert de la contagion des crises financières régionales, qui ont causé dans certains cas des interruptions des importations et des exportations du fait que les banques confirmatrices n'avaient pas confiance dans les lettres de crédit émises dans les pays touchés par la crise (OMC, 2004). Plus récemment, les exportations des pays d'Afrique subsaharienne et d'autres pays à faible revenu ont été particulièrement affectées par la crise financière mondiale, car elles dépendent plus de l'intermédiation financière que les autres régions (Institut allemand de développement, 2015). Le chapitre 3 du présent rapport examine les études récentes des banques multilatérales de développement qui cherchent à quantifier le déficit de financement du commerce pour toutes les transactions commerciales dans les pays en développement, où la capacité de prise de risque ou la probabilité de soutien aux PME est plus faible encore que dans les pays développés.

Difficultés dues à la concentration des marchés mondiaux de financement du commerce

L'étude susmentionnée de la Banque des règlements internationaux (BRI, 2014b) a révélé qu'une part élevée du financement du commerce

international était fournie par un groupe assez restreint de banques internationales actives au niveau mondial. Ce groupe d'une quarantaine de banques représente environ 30% du financement du commerce international, le reste provenant des banques locales et régionales. Dans un article novateur, Amiti et Weinstein (2011) ont montré que la santé des banques influait sur les conditions de financement du commerce offertes aux entreprises, et donc sur leur croissance à l'exportation. La disponibilité de financements du commerce est donc largement influencée par la solidité des banques internationales à un moment donné (OMC, 2013 ; BRI, 2014b).

Les principales banques de financement du commerce dominant également dans d'autres segments des services financiers, de sorte qu'elles ont été à la fois responsables et victimes de la crise financière mondiale récente. Depuis lors, elles ont été assujetties à des règles plus strictes en matière de fonds propres et de prêt et ont dû recalibrer leur bilan en conséquence, ce qui a eu des effets sur leur capacité de fournir des financements du commerce aux niveaux mondial et local (OMC, 2013). Autrement dit, la diminution de la taille des banques mondiales après la crise financière a probablement eu un impact négatif sur la possibilité pour les commerçants des pays en développement de bénéficier de crédits, de faire confirmer leurs lettres de crédit et d'accéder à des fonds en dollars EU, monnaie la plus répandue dans le commerce international (BRI, 2014b).

La réduction du levier d'endettement des banques internationales s'ajoute donc aux difficultés structurelles rencontrées par les commerçants des pays en développement qui cherchent un financement du commerce abordable et accessible auprès de leurs propres banques. Compte tenu des difficultés signalées régulièrement par le Groupe d'experts de l'OMC sur le financement du commerce au sujet de l'assèchement du financement

du commerce sur le « segment inférieur » du marché – expression codée désignant le financement en faveur des PME – depuis la fin de la plus récente crise financière, certaines institutions partenaires ont décidé de quantifier le déficit de financement dans les pays en développement pour comprendre les occasions perdues, en se penchant plus particulièrement sur les PME (voir le chapitre 3).

L'encadré 2.1 présente une étude de cas qui illustre les difficultés rencontrées par les PME dans les nouveaux pays « frontières » pour le commerce. Il décrit les problèmes susmentionnés : faible probabilité que les banques internationales s'intéressent aux nouveaux marchés prometteurs ; manque de capacités et de connaissances des banques locales pour soutenir les nouveaux commerçants ; et recours à des palliatifs qui cantonnent les producteurs et les commerçants dans des opérations en aval ou entraînent des coûts d'opportunité élevés liés à l'emploi de liquidités peu abondantes.

Pourtant, des milliers de PME se sont intégrées dans les chaînes de valeur mondiales, non seulement comme fournisseurs de composants dans des réseaux manufacturiers intégrés verticalement, mais aussi comme partenaires innovants dans les domaines de la bioagriculture, de l'électronique et des services à forte valeur. Les instruments bancaires sont complétés ou remplacés par d'autres dispositifs tels que les prêts interentreprises, y compris le paiement en compte ouvert et l'affacturage. Mais ces techniques de remplacement nécessitent une gestion coûteuse ou compliquée de la part des PME. Les éléments qui atténuent habituellement les risques pour les prêts interentreprises, tels que l'assurance-crédit commercial ou l'affacturage, ne sont généralement pas disponibles dans les pays les plus pauvres. L'inexécution des contrats ne facilite pas les choses. C'est pourquoi le financement intermédié reste populaire dans les pays en développement,

Encadré 2.1 : Étude de cas : difficultés en matière de financement du commerce au Myanmar

Le Myanmar est un nouveau pays « frontière » pour le commerce. Selon l'association nationale de l'industrie du vêtement, deux nouvelles usines de vêtements ouvrent chaque jour, financées par des investisseurs locaux, chinois et indiens. De nouveaux investisseurs tournés vers l'exportation sont également apparus dans le secteur agroalimentaire et le secteur des produits de consommation. Cependant, les PME ont des difficultés pour financer leurs importations et leurs exportations, ce qui leur fait perdre des possibilités commerciales. Ces difficultés sont symptomatiques des contraintes existant dans les pays ayant des niveaux de développement similaires. Elles peuvent être les suivantes : faible capacité du secteur bancaire local pour soutenir le commerce ; manque de renseignements sur les produits de financement du commerce offerts par le secteur bancaire local ; et méconnaissance par les organismes locaux de réglementation de la réglementation appropriée aux produits de financement du commerce. Au Myanmar, par exemple, une réglementation dépassée interdit aux importateurs de payer à l'avance les marchandises étrangères ou aux exportateurs d'être payés après l'exportation. En outre, de nombreuses banques étrangères se sont montrées peu intéressées par une implantation sur le marché intérieur, en partie parce qu'elles sont en train de redimensionner leurs réseaux mondiaux. En vertu de la législation nationale, celles qui souhaitent le faire sont cantonnées dans des transactions avec des clients à capitaux étrangers.

Dans un environnement aussi difficile, les principaux commerçants du Myanmar ont eu recours jusqu'à présent à des palliatifs consistant principalement à contourner la législation en payant leurs importations au moyen de comptes bancaires situés à l'étranger ou en ouvrant des lettres de crédit par l'intermédiaire de courtiers dans des centres offshore tels que Singapour et Hong Kong, Chine. Mais seules les grandes entreprises peuvent se le permettre. Les nouveaux petits exportateurs de vêtements ne détiennent pas de liquidités à l'étranger avec lesquelles payer leurs fournisseurs et n'ont pas non plus d'antécédents suffisants en matière de crédit pour permettre à des courtiers de trouver des banques étrangères qui ouvrent des lettres de crédit. Ils peuvent seulement recourir aux banques nationales, qui ont des capacités limitées de gestion des risques, facturent encore 1 500 dollars EU de commission pour ouvrir des lettres de crédit et exigent une garantie minimale de 30%. Il n'y a pas de système de compte ouvert au Myanmar, et l'assurance-crédit commercial n'est pas autorisée. Faute d'un financement du commerce efficace et abordable, les nouveaux exportateurs de vêtements et de produits alimentaires tendent à être cantonnés dans des opérations en aval qui ne nécessitent pas d'acheter des produits importés ou d'obtenir un crédit sur les recettes d'exportation. Comme les entreprises sont limitées à se faire rémunérer pour des opérations d'assemblage, elles ne peuvent s'élever dans la chaîne de valeur et accéder à des emplois de meilleure qualité et mieux payés.

Le gouvernement du Myanmar est déterminé à engager des réformes. Les réformes dans le secteur financier sont progressives, et il faudra sans doute un certain temps avant que la réglementation du financement du commerce soit modifiée et que les banques locales prennent plus de risques et proposent à leurs clients une gamme plus large de produits de financement du commerce qui soient compétitifs.

À l'extérieur, les secteurs du commerce et des finances du Myanmar continuent de subir les effets négatifs des sanctions financières internationales, dont la plupart ont désormais été levées. De nombreuses banques mondiales sont en train de réduire leurs réseaux internationaux et leurs relations de correspondant, ainsi que leur levier d'endettement et leurs coûts. À mesure que les efforts de mise en conformité s'intensifient, la perception du risque de réputation se concentre sur les règles relatives à la connaissance de la clientèle et à la lutte contre le blanchiment d'argent. Malgré les efforts qu'il déploie pour relever ses normes, le secteur financier local est encore considéré comme ne répondant pas aux exigences requises, ce qui ne facilite pas son intégration internationale.

Le Myanmar bénéficie actuellement d'une assistance technique de la communauté internationale pour moderniser ses systèmes de commerce et de finance. Le diagnostic du financement du commerce s'est amélioré récemment, avec des missions conjointes et des rapports de plusieurs organisations internationales, parmi lesquelles le Centre du commerce international, la Banque mondiale et le Cadre intégré renforcé.

Source : Secrétariat de l'OMC, chapitre sur les intrants, EDIC du Myanmar, Cadre intégré renforcé (à paraître).

bien que le taux d'utilisation des lettres de crédit varie d'un pays à l'autre : il dépend aussi de la distance entre les commerçants, du type de marchandises échangées et de la disponibilité. L'existence ou l'absence d'un système réglementaire approprié est importante. Les garanties exigées, qui peuvent aller jusqu'à 100% de la valeur de la marchandise, constituent des obstacles non négligeables.

3 Données disponibles à l'adresse suivante : <http://www.oecd.org/fr/std/stats-echanges/trade-by-enterprise-characteristics.htm>

Chapitre 3



C'est dans les pays les plus pauvres, notamment d'Afrique et de l'Asie en développement, que les déficits de financement sont les plus élevés.

Quantification du déficit de financement dans les pays en développement

Convergence des estimations quantitatives

La détermination du déficit quantitatif de financement du commerce est difficile, car les statistiques sur le financement du commerce au niveau mondial, régional ou national sont limitées ou partielles, même dans les pays développés. La plupart des données proviennent d'enquêtes et sont donc de nature qualitative. Toutefois, les enquêtes livrent des renseignements utiles sur les tendances, notamment lorsqu'elles sont menées de façon régulière. Chaque année, des études sont menées par la CCI, le Forum économique mondial et le Centre de promotion des importations en provenance des pays en développement (CBI), qui fait partie de l'Agence de l'entreprise des Pays-Bas et qui relève du Ministère des affaires étrangères néerlandais. Elles reposent sur des méthodologies rigoureuses et ont une large couverture mondiale (près de 300 banques dans plus de 100 pays pour l'ICC et des milliers de petites et moyennes entreprises exportatrices pour le CBI).

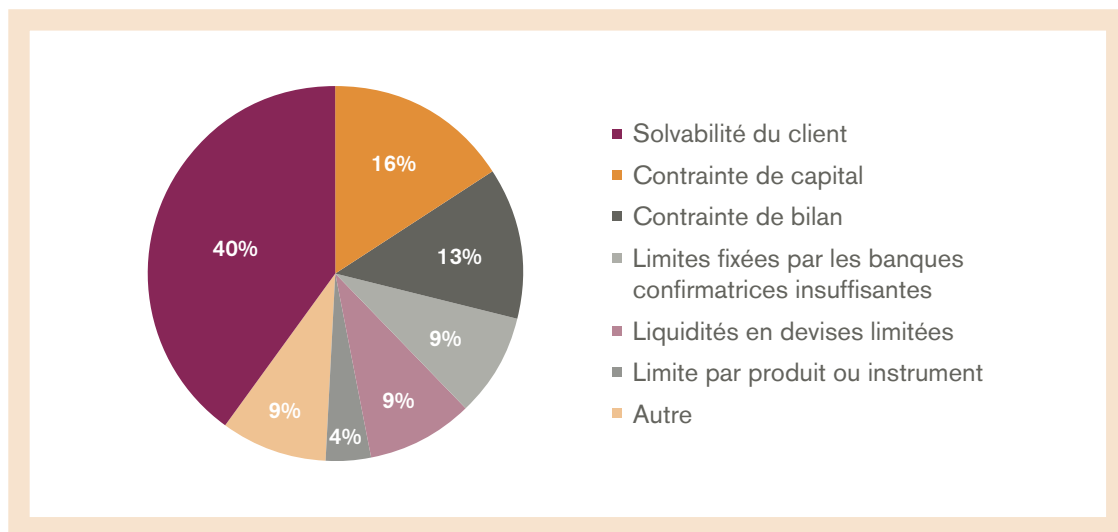
C'est dans les pays les plus pauvres, notamment d'Afrique et de l'Asie en développement, que les déficits de financement sont les plus élevés. Il existe deux enquêtes récentes sur le continent africain, dont la plus récente et la plus « modérée » est celle de la Banque africaine de développement (BAfD, 2014). L'autre étude, financée par l'Union européenne pour le Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), retient une

estimation qui est parmi les plus élevées (ACE International Consultants, 2013). Les résultats de ces deux études sont décrits ci-après.

Dans son rapport récent intitulé « Le financement du commerce en Afrique » (2014), la Banque africaine de développement a passé en revue les activités liées au commerce de 276 banques commerciales africaines établies dans 45 pays d'Afrique. Elle a constaté que la valeur des financements du commerce obtenus par l'intermédiaire d'une banque s'établissait entre 330 et 350 milliards de dollars EU mais qu'elle aurait pu être supérieure si une part importante des demandes de financement présentées par les commerçants n'avait pas été rejetée. Sur la base d'une estimation de ces rejets, l'estimation modérée de la valeur de la demande non satisfaite de financement du commerce en Afrique était de 110 milliards de dollars EU en 2011 et de 120 milliards de dollars EU en 2012 (BAfD, 2014).⁴

On estime que la valeur de la demande non satisfaite de financement du commerce en Afrique s'élevait à 120 milliards de dollars EU en 2012.

Graphique 3.1 : Raisons invoquées par les banques africaines pour justifier le rejet des demandes de lettres de crédit



Source : BAfD (2014), page 35.

Les principales raisons du rejet des demandes de financement sont le manque de solvabilité et l'absence d'antécédents en matière de crédit, l'insuffisance des limites fixées aux banques africaines émettrices par les banques confirmatrices, la modicité des bilans et des capitaux des banques africaines et l'insuffisance des liquidités en dollars EU (voir le graphique 3.1). Ces contraintes sont en partie structurelles et l'on ne peut y remédier qu'à moyen ou à long terme : en Afrique, le secteur bancaire n'est pas très concentré, ce qui limite la capacité de financement des banques ; la pénurie de liquidités en dollars EU est chronique ; et de nombreuses banques africaines sont peu disposées à prendre des risques, car les garanties que présentent les petits commerçants sont limitées. L'étude explique que le programme de facilitation du financement du commerce de la BAfD et ceux d'autres institutions de financement du développement sont nécessaires et particulièrement bien adaptés pour surmonter certains de ces obstacles.

L'étude de 2013 sur les pays ACP retient une estimation particulièrement élevée du déficit de financement en Afrique. Elle tente d'estimer la demande non satisfaite de financement du commerce. Le déficit de financement du commerce par le système financier dans les pays d'Afrique subsaharienne est évalué à 225 milliards de dollars EU par an (dont une

En 2014, la demande mondiale non satisfaite de financement du commerce représentait peut-être jusqu'à 1 400 milliards de dollars EU.

partie a pu être comblée par des sources de financement informelles). D'après cette étude, les principales contraintes qui empêchent de combler ce déficit sont le coût et les délais de remboursement du crédit, notamment en période de crise, une forte dépendance vis-à-vis des sources extérieures de financement du commerce, une vulnérabilité aux chocs extérieurs, la capacité institutionnelle limitée des fournisseurs locaux et une inclusion financière limitée due à l'utilisation limitée de comptes bancaires (ACE International Consultants, 2013).

Le coût des prêts liés au commerce constitue un autre indicateur supplétif utile du déficit de financement du commerce. Tout comme les prix du marché reflètent l'offre et la demande, l'existence de déficits dans certaines régions du monde se répercute logiquement sur le coût

des instruments de financement du commerce. D'après les marges des instruments de crédit commercial dans les marchés émergents publiées par Omni Bridgeway – une importante société de restructuration du financement du commerce –, un grand nombre de pays africains sont confrontés à des marges extrêmement élevées dans le secteur du financement du commerce, dont le niveau reste constant d'une année sur l'autre, comme le montre le tableau 3.1. En 2014, par exemple, les taux d'intérêt annuels sur les prêts commerciaux ont atteint 49% au Kenya et 70% en Angola.⁵ En dehors de quelques pays pour lesquels ces taux peuvent être justifiés par le risque politique, ces coûts prohibitifs pour les pays africains traduisent une déconnexion entre la perception du risque commercial et son niveau réel.

Tableau 3.1 : Coût du crédit commercial en Afrique (taux d'intérêt annuel)

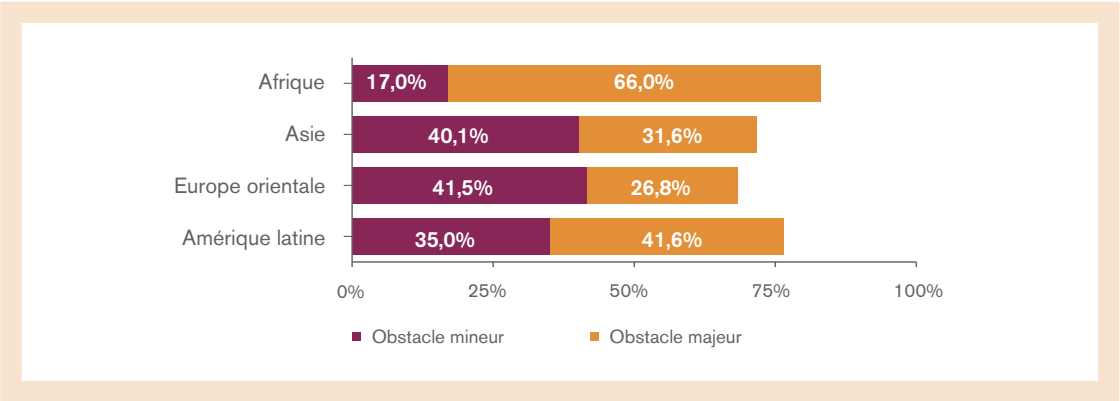
Pays	Fourchette des coûts en mai 2011		Fourchette des coûts en avril 2014	
	BAS	HAUT	BAS	HAUT
Angola*	60%	65%	65%	70%
Cameroun	14%	20%	18%	24%
Congo	22%	26%	22%	26%
République démocratique du Congo	16%	20%	22%	27%
Ghana	78%	82%	74%	78%
Kenya*	39%	49%	39%	49%
Mozambique	20%	26%	20%	26%
Sénégal	12%	16%	12%	16%
Soudan	15%	19%	9%	14%
Tanzanie	10%	13%	25%	35%
Ouganda	14%	16%	16%	18%
Zambie	13%	20%	13%	20%

Note : Les crédits commerciaux et la documentation y relative diffèrent selon les cas, et les fourchettes de coûts n'ont donc qu'une valeur de repère. Elles sont basées sur une compilation mensuelle de sources et d'analyses. La liquidité de la plupart des instruments est très limitée et il n'y a parfois pas eu d'échanges depuis un certain temps.

*Les taux sont corrigés pour tenir compte de l'inflation.

Source : Omni Bridgeway (2011, 2014).

Graphique 3.2 : Mesure dans laquelle l'accès au financement du commerce fait obstacle aux exportations des entreprises, par région

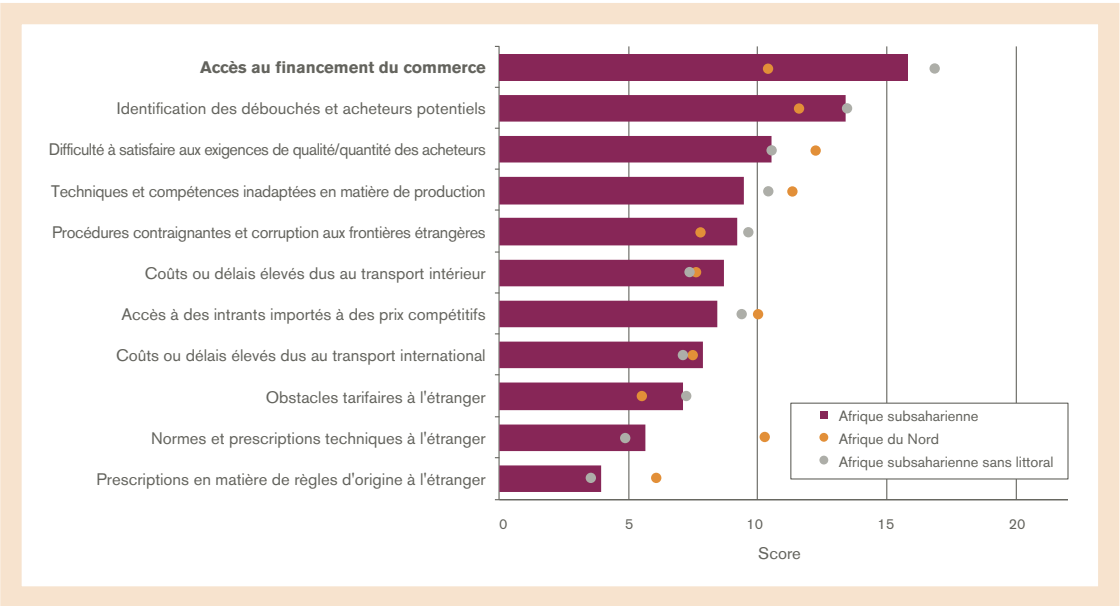


Source : CBI (2013), page 23.

Utilisant à la fois une enquête et des calculs économétriques, la Banque asiatique de développement a estimé qu'en 2014 la demande mondiale non satisfaite de financement du commerce représentait peut-être jusqu'à

1 400 milliards de dollars EU d'échanges (BAsD, 2015).⁶ Dans les seules économies en développement d'Asie, la pénurie pourrait atteindre 700 milliards de dollars EU pour l'ensemble des plus grands pays – tels

Graphique 3.3 : Facteurs les plus problématiques pour l'exportation en Afrique



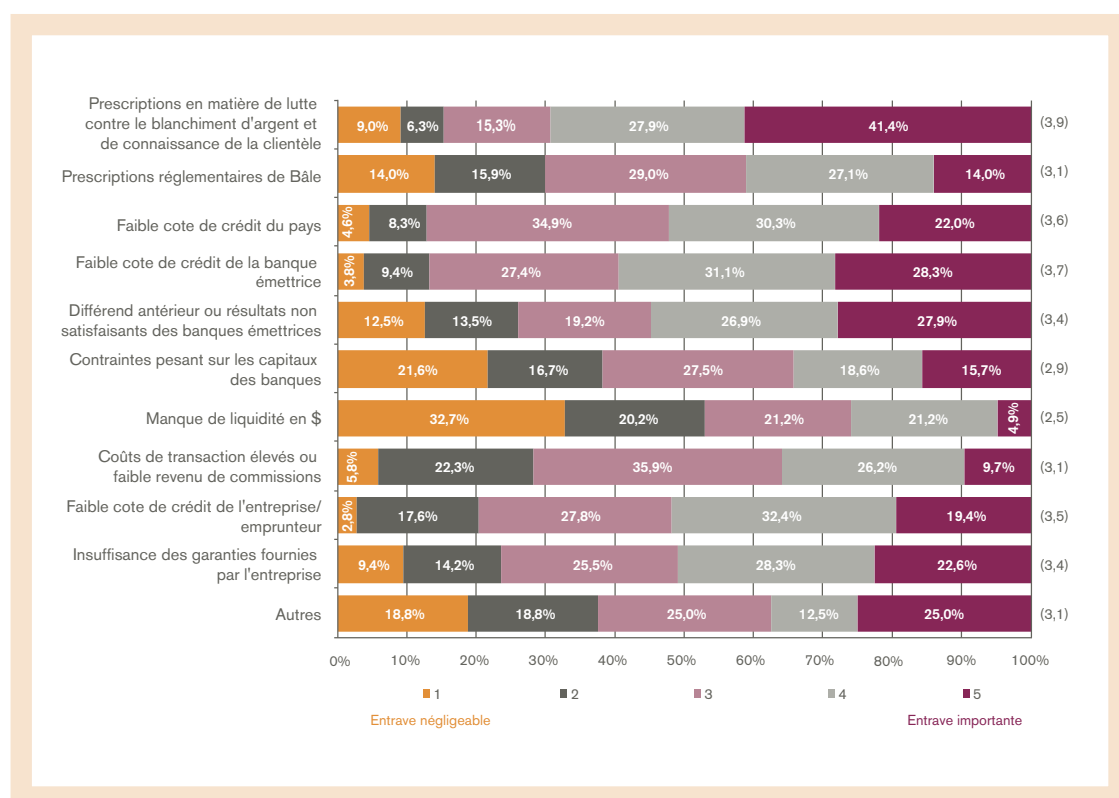
Note : À partir de la liste de facteurs ci-dessus, il a été demandé aux répondants de choisir les cinq facteurs les plus problématiques pour le commerce dans leur pays et de les classer de 1 (le plus problématique) à 5. Les barres du graphique montrent les réponses pondérées selon leur classement.
Source : FEM (2013), page 54.

que l'Inde et la Chine – et des pays en développement les plus pauvres : Bangladesh, Cambodge, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Népal, Pakistan, Sri Lanka et Viet Nam.

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont celles qui souffrent le plus du manque de crédit : on estime que la moitié de leurs demandes de financement du commerce sont rejetées, contre 7% seulement pour les sociétés multinationales. Sachant que 68% des entreprises interrogées indiquent qu'elles ne cherchent pas de solutions de remplacement lorsque leurs demandes sont rejetées, les déficits de financement du commerce semblent être aggravés par le fait que les entreprises, notamment petites, ne connaissent pas ou

connaissent mal les nombreux types de produits de financement du commerce et de solutions novatrices existants tels que le financement des chaînes d'approvisionnement, les obligations de paiement des banques et l'affacturage à forfait. Une grande majorité des entreprises ont en effet déclaré qu'elles gagneraient à être mieux informées sur le plan financier. Enfin, les entreprises ont cité les contraintes en matière de coûts comme le principal obstacle systémique à l'obtention de financements du commerce. L'enquête confirme que les programmes de financement du commerce des banques multilatérales de développement contribuent à combler ces déficits persistants de financement du commerce en Asie et ailleurs.

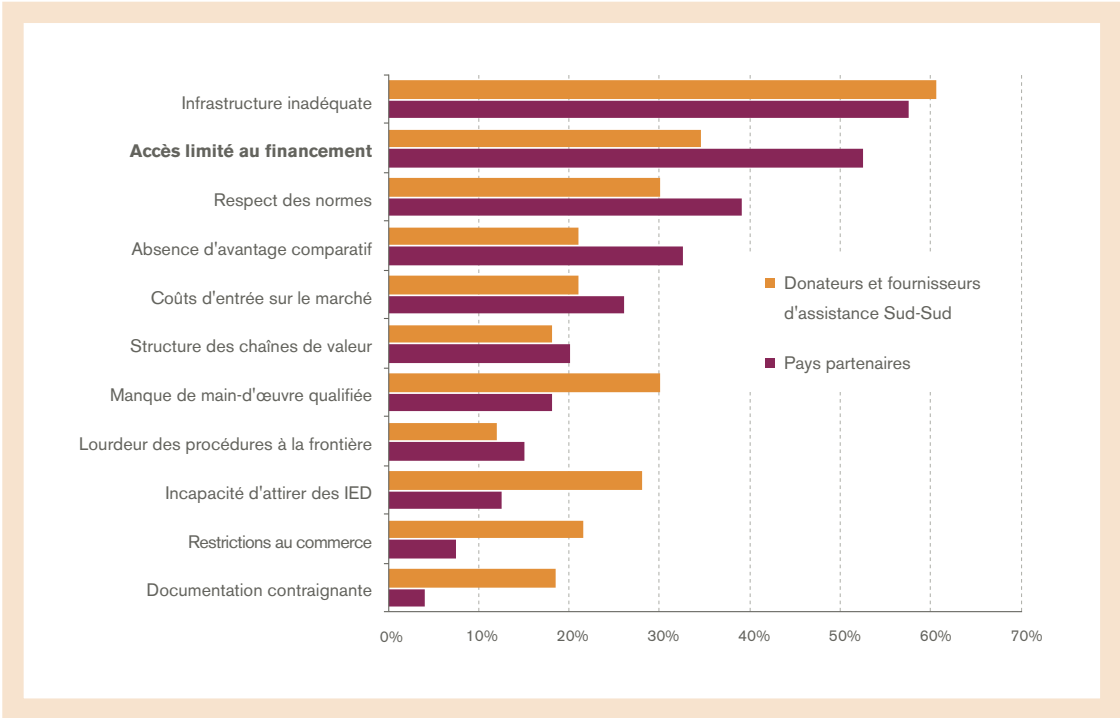
Graphique 3.4 : Entraves au financement du commerce selon les banques interrogées



Note : Les chiffres entre parenthèses sont des moyennes pondérées des notes attribuées. Plus la moyenne est proche de 5, plus l'entrave est considérée comme importante. Une moyenne proche de 1 indique que l'entrave est peu importante.

Source : ICC (2014), page 97.

Graphique 3.5 : Points de vue du secteur public sur les principaux obstacles à surmonter pour connecter les entreprises aux chaînes de valeur (% de réponses)



Source : OMC-OCDE (2013), page 26.

Convergence des enquêtes qualitatives

Les enquêtes qualitatives peuvent aider à positionner le manque de financement du commerce par rapport à d'autres problèmes structurels du côté de l'offre rencontrés par les exportateurs dans les pays pauvres. Sans surprise, le manque d'accès au financement est la principale préoccupation lorsqu'il s'agit d'opérer sur les marchés internationaux. Diverses sources indiquent qu'il s'agit d'un obstacle important pour les négociants en Afrique, mais c'est aussi le cas dans d'autres régions.

L'enquête publiée par le CBI des Pays-Bas portait sur les difficultés rencontrées par 3 000 PME de 52 pays pour accéder au financement du commerce. Les répondants considéraient que le

manque d'accès au financement du commerce était problématique, en particulier pour les PME exportatrices. Les pénuries de financement du commerce nuisaient à la fois aux exportations et au chiffre d'affaires en raison des ventes à des clients étrangers qui n'avaient pas pu être réalisées. Selon les répondants, le secteur financier local était souvent incapable d'appuyer les transactions internationales modernes telles que le financement des créances commerciales. Il a été demandé aux PME exportatrices si l'accès au financement du commerce était un obstacle plus sérieux, aussi sérieux ou moins sérieux que trois ans auparavant. Les résultats montrent que, pour le tiers des exportateurs, il s'agissait d'un obstacle plus sérieux, tandis que plus de la moitié estimaient que la situation n'avait pas changé (CBI, 2013).

Comme le montre le graphique 3.2, l'accès au financement du commerce s'est dégradé dans des proportions différentes d'une région à l'autre. L'Afrique reste la région la plus touchée du monde, suivie par l'Amérique latine et l'Asie. L'enquête est actuellement mise à jour.

Ces résultats sont corroborés par l'édition 2014 du Global Enabling Trade Report du FEM. Publié tous les deux ans, ce rapport évalue la qualité des institutions, des infrastructures générales et des services liés au commerce. Dans ce rapport et dans les autres, le FEM a classé le manque d'accès au financement du commerce comme l'un des facteurs les plus problématiques pour l'exportation en Afrique (voir le graphique 3.3).

L'enquête mondiale 2014 de l'ICC, qui s'appuie sur des données provenant de 298 banques de 127 pays, confirme ces constatations, puisque 41% des banques interrogées ont reconnu l'existence d'une pénurie de financement du commerce au niveau mondial, touchant notamment les PME et l'Afrique. Les principaux obstacles qui limitent l'accès des PME au financement du commerce sont, entre autres, la charge accrue que représentent la mise en conformité et les prescriptions réglementaires ainsi que les faibles cotes de crédit des pays et des banques locales (voir le graphique 3.4). Dans l'enquête, 70% des banques interrogées ont reconnu que les banques multilatérales de développement avaient un rôle à jouer dans l'accès au financement du commerce.

Le manque d'accès au financement du commerce est un obstacle majeur à la participation des pays à faible revenu aux chaînes de valeur mondiales.

Enfin, s'agissant de la question du financement du commerce dans le contexte des chaînes de valeur mondiales, une enquête réalisée en 2013 par l'OMC et l'OCDE pour le quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce a conclu que le manque d'accès au financement du commerce était un obstacle majeur à la participation des pays à faible revenu aux chaînes de valeur mondiales (voir le graphique 3.5).

4 Les banques multilatérales de développement s'efforcent actuellement d'améliorer la méthodologie des enquêtes, notamment en ce qui concerne les questions de rejet des demandes de crédit comme indicateur supplétif du déficit de financement du commerce. Un crédit peut être refusé pour de multiples raisons, de sorte que le refus n'est pas nécessairement un indicateur de défaillance du marché. Les questions complémentaires posées dans le cadre des enquêtes peuvent contribuer à clarifier le lien entre le crédit refusé et les échanges commerciaux non réalisés. Les progrès en cours au sujet de la méthodologie sont appliqués à ces vastes enquêtes pour améliorer la qualité et la granularité des résultats.

5 Outre des taux d'intérêt élevés, les prescriptions peuvent inclure la présentation d'états financiers sur une période allant jusqu'à trois ans et des garanties couvrant 30% à 50% de la valeur actuelle nette des prêts.

6 Ce chiffre est une limite supérieure, car les réponses ne distinguent pas la qualité des demandes de financement du commerce et la méthodologie nécessite une extrapolation à partir de données partielles. Plus précisément, la valeur estimative du déficit mondial a été calculée en deux étapes : premièrement, le taux de rejet des banques interrogées est déduit des réponses des banques quant à la valeur totale approximative des opérations proposées et au pourcentage moyen des opérations rejetées ; et, dans un second temps, ce déficit signalé par la population étudiée est projeté au niveau du secteur bancaire mondial, obtenu par une pondération des actifs des banques interrogées en tant que proportion des actifs mondiaux.

Chapitre 4



Les programmes multilatéraux de facilitation du financement du commerce ont contribué à faciliter plus de 30 milliards de dollars EU d'échanges en 2014.

Efforts en cours pour remédier aux problèmes de financement du commerce dans les pays en développement

Soutien aux banques multilatérales de développement pour mettre en place un réseau mondial de programmes de facilitation du financement du commerce

En 2011, le Directeur général de l'OMC et le Président de la Banque mondiale ainsi que les dirigeants des banques multilatérales de développement ont appelé l'attention sur les problèmes de financement du commerce.

Le document du Sommet du G-20 qui s'est tenu à Séoul indiquait ce qui suit :

« ... pour soutenir la capacité des pays à faible revenu de faire du commerce ..., [n]ous affirmons notre engagement à ... soutenir les mesures visant à accroître la disponibilité de financements du commerce dans les pays en développement, en particulier les pays à faible revenu. À cet égard, nous convenons aussi de suivre et d'évaluer les programmes de financement du commerce à l'appui des pays en développement, en particulier leur portée et leur incidence sur les pays à faible revenu, et d'analyser l'impact des régimes de réglementation sur le financement du commerce ». (G-20, 2010, paragraphe 44)

Dans le cadre du mandat du G-20, le Secrétariat de l'OMC a passé en revue les efforts déjà déployés par les banques régionales de développement et le Groupe de la Banque mondiale (par le biais de la Société financière internationale (SFI), sa branche chargée du secteur privé) pour soutenir le financement du commerce. Ces efforts sont importants, comme le résume le tableau 4.1. La Banque asiatique de développement (BAsD), la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), la Banque interaméricaine de développement (BID), la Société internationale islamique pour le financement du commerce (ITFC) et la SFI mettent en œuvre des programmes relativement similaires. Au début de 2013, la Banque africaine de développement (BAfD) a mis en place un programme permanent, et elle a déjà financé près de 1 milliard de dollars EU de transactions commerciales en Afrique, montant qu'elle prévoit de porter à plus de 10 milliards de dollars EU au cours des quatre prochaines années. Les différentes institutions travaillent souvent en partenariat. Ainsi, la BAsD a collaboré avec la BID et la BAfD pour inclure les banques de leurs membres dans leurs programmes de financement du commerce respectifs afin d'encourager les relations transcontinentales directes entre les banques et de combler une partie du déficit de financement du commerce entre les pays en développement.

L'expansion des programmes de facilitation du financement du commerce et des programmes similaires ne coûte pas d'argent au contribuable. Ces programmes sont des instruments d'atténuation des risques gérés en fonction de la demande du secteur privé et axés sur les clients dans les pays en développement les plus pauvres. Toutes les institutions qui mettent en œuvre de tels programmes en retirent des bénéfices d'exploitation nets, tout en facilitant le commerce dans les régions du monde où les marchés privés ne fonctionneraient pas. Ces programmes renforcent l'inclusion financière et commerciale dans les pays à faible revenu. Ils fournissent en effet des moyens d'atténuation

des risques (garanties) à la fois aux banques émettrices et aux banques confirmatrices, pour permettre un endossement rapide des lettres de crédit, principal instrument utilisé pour financer les transactions commerciales entre les pays en développement ainsi qu'entre les pays développés et les pays en développement. La garantie fournie par la banque multilatérale de développement assure à la banque (généralement la banque de l'exportateur) qui accepte de confirmer une lettre de crédit (généralement émise par la banque de l'importateur) qu'elle sera payée même en cas de défaut de paiement de l'émetteur.

Tableau 4.1 : Aperçu des principaux programmes de facilitation du financement du commerce des banques multilatérales de développement

	BERD	SFI	BID	BAoD
	Programme de facilitation du commerce (PFC)	Programme de financement du commerce mondial (GTFP)	Programme de facilitation du financement du commerce (TFFP)	Programme de financement du commerce (TFP)
Nombre de pays où le programme est mis en œuvre	23	96	21	18
Lancement du programme	1999	2005	2005	2004
Nombre de transactions depuis le lancement (fin d'exercice 31.12.2012)	15 508	31 600	4 457	8 338
Valeur des transactions en 2013	1,2 milliard d'€	22 milliards de \$EU	1,21 milliard de \$EU	4,03 milliards de \$EU
Nombre de banques confirmatrices	800+	1 100	297	124
Créances à ce jour	2 – aucune perte	zéro	zéro	zéro

Source : ICC (2014), page 75.

La garantie assure que la banque de l'exportateur sera payée. Ces garanties sont rarement exécutées, mais elles sont utiles, car elles réduisent le risque perçu lié aux transactions commerciales dans les pays à faible revenu : elles comblent « l'écart de confiance » entre le risque perçu et le risque réel. La demande pour de tels programmes a augmenté pendant la crise financière de 2008-2009 et elle demeure élevée.

Par ailleurs, la Banque islamique de développement, au travers de sa filiale chargée du financement du commerce, la Société islamique internationale de financement du commerce (ITFC), soutient des opérations de financement du commerce auprès des pays membres de l'Organisation de coopération islamique. Le modèle de l'ITFC consiste à fournir un financement direct aux banques, institutions et gouvernements partenaires ainsi qu'au secteur privé par le biais de structures conformes à la charia. Le programme offre un soutien financier direct de manière très efficace, y compris avant l'exportation. En 2013, les transactions commerciales financées directement par l'ITFC ont représenté 5 milliards de dollars EU, contre 3 milliards en 2011. En 2015, ce montant est passé à 6 milliards de dollars EU. Les principaux bénéficiaires sont des PME situées dans les pays membres d'Afrique, d'Asie centrale et du Moyen-Orient. Le programme de financement du commerce de l'ITFC est un outil très efficace pour soutenir le commerce dans ces régions, qui prend actuellement de l'importance et complète entièrement les programmes des autres banques multilatérales de développement.

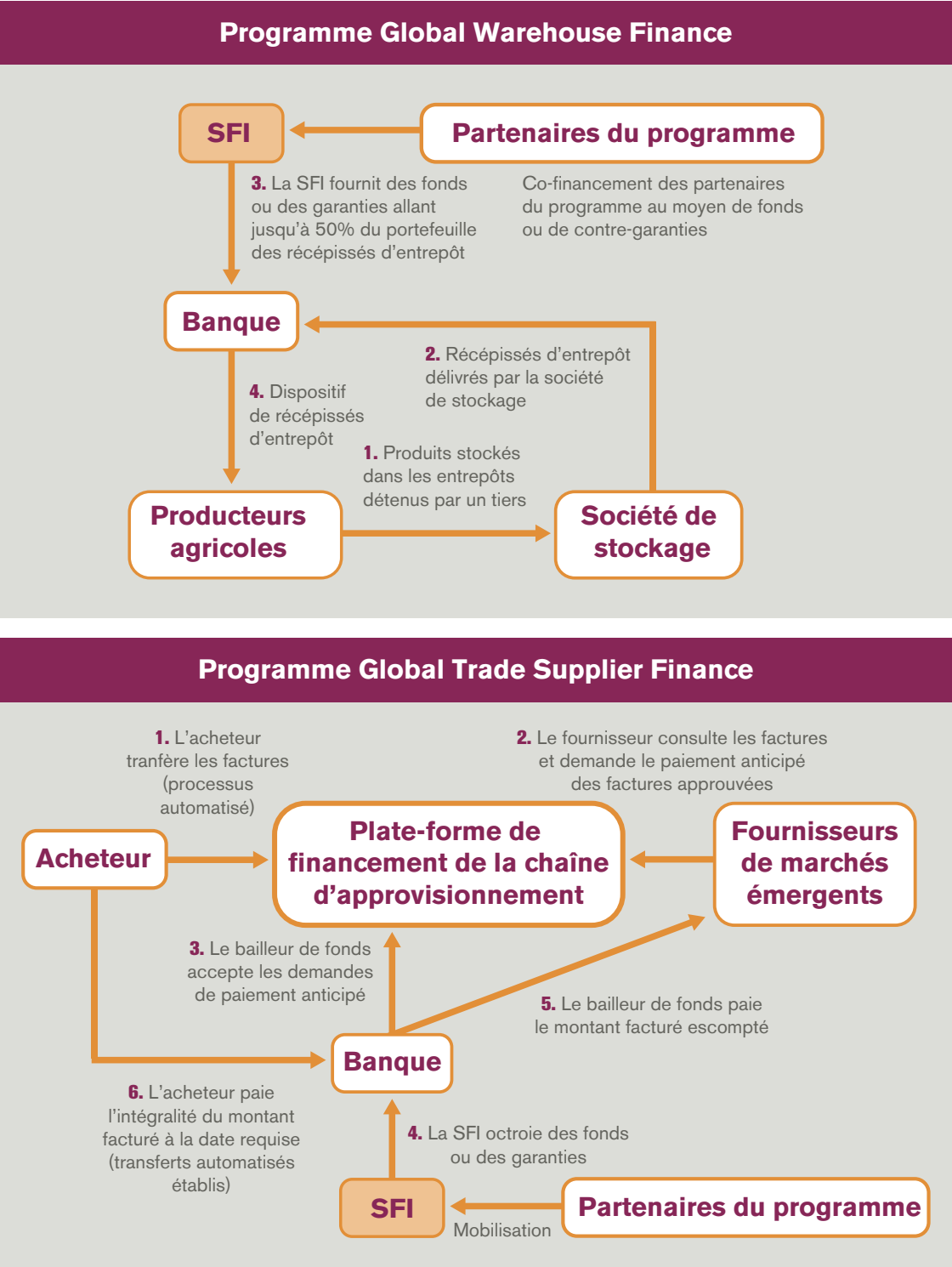
Au total, les programmes multilatéraux de facilitation du financement du commerce ont contribué à faciliter des transactions commerciales d'une valeur supérieure à 30 milliards de dollars EU en 2014 sur les marchés où les lacunes en matière d'offre sont les plus grandes. Près du tiers des opérations

totales de la SFI ont eu lieu en Afrique subsaharienne, et les programmes d'atténuation des risques de la BAsD sont principalement destinés aux régions les plus pauvres d'Asie, parmi lesquelles le Pakistan, le Bangladesh, le Viet Nam, Sri Lanka, le Népal et l'Ouzbékistan.

Création de nouvelles initiatives pour répondre aux besoins des pays à faible revenu

L'enquête OMC-OCDE de 2014 a révélé que le manque d'intégration des pays à faible revenu dans les chaînes de valeur mondiales constituait un obstacle majeur à leur développement. Dans ces pays, la capacité du secteur financier local de fournir une aide au financement des chaînes d'approvisionnement est limitée. L'accès à l'affacturage au niveau local est presque inexistant, et les PME sont en grande partie exclues des systèmes privés de financement des chaînes d'approvisionnement. Pour remédier à ces difficultés, les banques multilatérales de développement accordent une aide en matière de financement de créances par le biais des banques locales afin d'aider à intégrer les petits fabricants de pays prometteurs dans les chaînes d'approvisionnement internationales. Dans le cadre de son programme de financement du commerce mondial, la SFI a récemment mis en place deux types de produits de financement : des produits de financement des entrepôts qui visent à octroyer des fonds de roulement aux petits exploitants et producteurs agricoles participant aux chaînes d'approvisionnement alimentaires en utilisant leur production comme levier ; et des produits destinés aux chaînes d'approvisionnement qui offrent un financement à court terme aux exportateurs des marchés émergents qui vendent leurs produits à de grandes sociétés internationales en compte ouvert. La BAsD et la BERD proposent aussi des produits similaires

Graphique 4.1 : Solutions de la SFI pour la chaîne d'approvisionnement



Source : SFI (2012), pages 8, 10.

destinés aux chaînes d'approvisionnement. Ces évolutions positives pourraient favoriser une participation plus grande du secteur privé au financement de créances et à la mobilisation d'un financement additionnel pour les activités commerciales, facilitant ainsi l'intégration des PME exportatrices ou productrices dans les chaînes d'approvisionnement.

Le financement au moyen de récépissés d'entrepôt, transaction garantie par des produits de base, est une forme particulièrement adaptée de financement avant exportation pour le secteur agricole dans les marchés émergents. C'est une technique consistant à accorder des prêts bancaires aux agriculteurs, producteurs et négociants de produits agricoles, qui donnent en gage leurs récépissés d'entrepôt reçus en contrepartie des produits déposés dans des entrepôts agréés. Plusieurs conditions préalables sont nécessaires au bon fonctionnement du marché des récépissés d'entrepôt : un environnement juridique et réglementaire approprié, un soutien de la part des banques locales et des entreprises du secteur des produits de base et une bourse des marchandises fonctionnant bien qui garantisse la transparence des prix. Le graphique 4.1 décrit le fonctionnement des programmes Global Warehouse Finance et Global Trade Supplier Finance de la SFI. Depuis 2011, le programme Global Warehouse Finance a permis de financer plus de 7,5 milliards de dollars EU de transactions portant sur des produits de base dans plus de 41 pays, parmi lesquels le Burkina Faso, l'Éthiopie, le Ghana, la Guinée-Bissau, le Kenya, le Malawi, l'Ouganda, le Sénégal et la Tanzanie.

Les marchés privés innovent aussi afin de faciliter l'accès des PME au financement du commerce. L'affacturage est la source de financement à court terme pour les petits et moyens fournisseurs qui connaît la plus forte croissance. Contrairement à une relation de crédit traditionnelle, il permet aux fournisseurs dont

Les marchés privés innovent actuellement pour faciliter l'accès des PME au financement du commerce.

la cote de crédit est faible d'avoir accès à un financement basé sur la valeur de leurs créances (factures confirmées). D'après l'enquête mondiale 2014 de l'ICC, le financement de la chaîne d'approvisionnement est l'une des innovations les plus susceptibles de changer le secteur du financement du commerce, son importance croissante étant soulignée par 66% des banques interrogées. Afin de permettre aux petits fournisseurs de tirer davantage parti du financement de la chaîne d'approvisionnement, plusieurs pays en développement encouragent l'utilisation de mécanismes d'affacturage. Au Mexique, le programme « Cadenas productivas » (chaînes de production) permet d'échanger des créances contre des espèces par le biais d'une plate-forme en ligne sécurisée. La Banque centrale de l'Inde a récemment annoncé la mise en place d'un système d'escompte pour les créances commerciales (TReDS) analogue au programme mexicain.

Éviter les conséquences involontaires de Bâle III sur le financement du commerce, notamment pour les pays en développement

Traditionnellement, le financement du commerce – principalement les lettres de crédit et d'autres instruments de paiement à dénouement automatique – bénéficiait d'un traitement préférentiel de la part des

organismes de réglementation nationaux et internationaux au motif qu'il était l'une des formes de financement les plus sûres, ayant le meilleur dénouement automatique et offrant les meilleures garanties. Preuve en était le faible facteur de conversion en équivalent risque de crédit (FCEC) déterminé dans le cadre de Bâle I pour la capitalisation de ces instruments, qui avait été fixé à 20%, un taux cinq fois moins élevé que pour n'importe quelle créance inscrite au bilan. Toutefois, à mesure que les communautés bancaire et réglementaire ont progressivement adopté des systèmes de notations internes et d'actifs pondérés en fonction du risque dans le cadre de Bâle II, des problèmes concernant la structure des échéances et le risque pays sont apparus.

Après la crise financière de 2008-2009, dans le contexte de la reréglementation prudentielle du système financier au titre de Bâle III, certains ont demandé que le financement du commerce, qui avait souffert par contagion des difficultés rencontrées par d'autres segments du secteur financier, ne soit pas pénalisé. Il fallait éviter d'éventuelles conséquences involontaires du resserrement des exigences prudentielles, notamment en ce qui concerne la capacité des pays en développement à accéder à un financement du commerce abordable. À la fin de 2011, le G-20 a demandé que l'OMC et la Banque mondiale, d'une part, et le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, d'autre part, engagent des discussions en vue d'améliorer leur compréhension commune du financement du commerce et d'identifier les possibles conséquences involontaires de la réglementation prudentielle. Ce dialogue s'est révélé extrêmement utile. Grâce aux données collectées par l'ICC dans le cadre du registre pilote du financement du commerce, les organismes chargés de la réglementation prudentielle ont mieux compris le financement du commerce et ont pu vérifier

que le secteur présentait un faible risque et ne recourait pas à l'effet de levier. Les données agrégées fournies, qui portaient sur plus de 20 grandes banques internationales et plus de 5 millions de transactions, ont révélé moins de 1 150 défauts. Depuis 2011, l'OMC et la Banque mondiale ont des discussions avec le Comité de Bâle.

Depuis lors, le Comité de Bâle a apporté trois modifications pour tenir compte du faible niveau de risque présenté par le financement du commerce et en améliorer le traitement au niveau réglementaire.

- Le 25 octobre 2011, le Comité de Bâle est convenu de réduire les prescriptions excessives en matière de pondération des risques pour les pays à faible revenu et de supprimer la durée minimale d'un an pour les lettres de crédit et produits similaires. Ces deux mesures sont très importantes pour lever les obstacles au financement du commerce dans les pays en développement (BRI, 2011).
- Le 6 janvier 2013, les nouvelles lignes directrices de Bâle III sur la liquidité (concernant le ratio de liquidité à court terme) se sont révélées favorables aux instruments de financement du commerce à court terme à dénouement automatique. Dans sa décision, le Comité de Bâle permettait aussi aux autorités nationales chargées de la réglementation de fixer des taux très bas applicables aux sorties – entre 0% et 5%, soit beaucoup moins que précédemment – pour les obligations de financement conditionnelles liées aux instruments de financement du commerce. Les banques sont autorisées à détenir moins d'actifs liquides en contrepartie des engagements commerciaux conditionnels, ce qui permet d'accroître la disponibilité de financements du commerce (BRI, 2013).

- Le 12 janvier 2014, le Comité de Bâle a réduit le ratio de levier appliqué aux lettres de crédit commerciales et autres instruments à dénouement automatique liés au commerce, qui est tombé d'un FCEC de 100% à un FCEC de 20% (pour les fonds propres) et 50% pour les garanties commerciales (BRI, 2014a). La modification apportée en 2014 a été saluée par le Directeur général de l'OMC comme étant « d'une importance particulière pour l'accès des pays en développement au financement du commerce, dans la mesure où les lettres de crédit y sont un élément essentiel de paiement. C'est une bonne nouvelle pour les pays en développement, pour l'expansion de leurs échanges et pour la poursuite de la croissance des flux commerciaux Sud-Sud » (OMC, 2014a).

Sur le front prudentiel, la situation semble meilleure qu'elle ne l'était il y a quelques années, grâce aux discussions institutionnelles engagées par l'OMC et le Comité de Bâle et au soutien fourni par l'ICC en matière de données. Il ne fait guère de doute que ce type d'initiative a contribué à améliorer la cohérence des politiques entre les autorités prudentielles et les banques centrales, d'une part, et la communauté commerciale, d'autre part.

Les autres questions de réglementation non prudentielle décrites sous le nom de prescriptions relatives à la « connaissance de la clientèle » ont fait l'objet de discussions au sein de la communauté du financement du commerce de l'OMC. Le débat ne porte pas sur les prescriptions réglementaires, qui ont pour objectif légitime d'accroître la transparence dans les relations financières (y compris diverses prescriptions en matière d'information destinées à lutter contre le financement illicite et l'évasion fiscale) mais plutôt sur les diverses manières dont elles sont actuellement structurées, définies et mises

en œuvre selon les pays et les régions. On a prétendu, sans toujours pouvoir le prouver, que l'accumulation de ces prescriptions (informations très détaillées, variant selon les juridictions, sur l'identité du client et l'utilisation finale de l'argent prêté) conduisait les banques à mettre fin à des relations bancaires, y compris le financement du commerce, avec les pays en développement. Il faut donc plus de clarté pour déterminer si le manque d'harmonisation des prescriptions réglementaires décourage le commerce, notamment dans les pays en développement. Certains ont dit que le secteur du financement du commerce avait besoin de plus de données concrètes sur les échanges commerciaux non réalisés, les relations de correspondant bancaire perdues et d'autres critères avant que l'impact du manque d'harmonisation réglementaire dans ce domaine puisse être évalué (OMC, 2014c). Le dialogue sur cette question devrait bien entendu se dérouler au sein des structures de gouvernance appropriées telles que le Groupe d'action financière (GAFI) de l'OCDE. L'OMC reste prête à y participer.

Renforcer la capacité du secteur bancaire local à soutenir le commerce

Alors que les prêteurs mondiaux ont tendance à se concentrer sur leurs principaux clients, les banques locales et régionales ont des possibilités d'intervenir lorsqu'elles en ont les moyens. Les banques de premier et de deuxième rang de la région Asie-Pacifique (Chine, République de Corée, Taïpei chinois, Indonésie, Malaisie), d'Amérique latine (Brésil, Colombie) et du Moyen-Orient et d'Europe de l'Est augmentent leurs parts de marché dans le financement du commerce. D'après Yaw Kuffour, spécialiste du financement du commerce à la Banque africaine de développement,

« certains des principaux acteurs du Nigéria, du Kenya et d'Afrique du Sud essaient de faire davantage ... pour mobiliser des ressources et les orienter vers ce marché... [Toutefois], les banques africaines n'ont pas encore la masse critique et la force suffisantes pour octroyer les crédits nécessaires et il est donc indispensable que les institutions financières de développement interviennent ». (Whitehead, 2013)

Selon l'étude de la BAfD intitulée « Le financement du commerce en Afrique » (2014), la grande majorité des banques commerciales africaines investissent dans des opérations de financement du commerce, qui représentent en moyenne 17% de leurs revenus. Bien qu'un grand nombre de banques confirmatrices soient situées hors d'Afrique, l'étude montre le rôle croissant des banques confirmatrices africaines, même si les banques d'Afrique du Nord, par leur taille, éclipsent celles des autres sous-régions. Les prêteurs africains sont encore gênés par la modicité relative des bilans des banques africaines. Par exemple, la Banque africaine d'import-export (Afreximbank) a reçu des demandes de financement dépassant 23,8 milliards de dollars EU en 2014, mais n'a pu financer que 2,68 milliards de dollars EU de transactions.

Il faut donc des efforts pour renforcer la capacité des pays en développement de financer leur propre commerce et d'acquérir le savoir-faire nécessaire pour manier les instruments de financement du commerce. De ce point de vue, les programmes de facilitation du financement du commerce peuvent accroître la capacité des petites banques commerciales locales et les connecter aux banques confirmatrices mondiales. À cette fin, les fonds accordés par les donateurs au titre de l'assistance technique sont utilisés pour former les banquiers des pays en développement dans le cadre de séminaires ou de formations

in situ (en particulier par le biais des fonds d'affectation spéciale de la SFI et de la BERD pour les formations en matière de financement du commerce). Les donateurs de ces fonds sont, entre autres, l'Autriche, l'Espagne, la France, l'Irlande, Israël, le Japon, les Pays-Bas, la Suède et le Taipei chinois. Dans le cadre des programmes de formation de la SFI, plus de 2 800 participants appartenant à 360 banques des pays en développement ont suivi des cours et bénéficié de services consultatifs sur place. La BERD a également formé un grand nombre de participants et s'est associée à l'ICC pour ouvrir une plate-forme d'apprentissage en ligne. L'ICC est en train de créer une académie qui permettra de dispenser des qualifications et des certifications en matière de financement du commerce à un nombre de stagiaires pouvant atteindre 2 000 par an à moyen terme. L'OMC a également intégré un module complet sur le financement du commerce dans le programme principal de sa plate-forme populaire d'apprentissage en ligne.

Les organismes de crédit à l'exportation (OCE) ont aussi joué un rôle très actif dans le renforcement des institutions. Les OCE de l'Union de Berne, par exemple (tels que la Société japonaise d'assurances exportation et investissement (NEXI) au Japon, la Banque d'import-export (EXIM) aux États-Unis, Euler Hermes en Allemagne, la Compagnie

Il faut des efforts pour renforcer la capacité des pays en développement de financer leur propre commerce.

française d'assurance pour le commerce extérieur (COFACE) en France et divers OCE des pays nordiques), ont fourni une assistance technique pour mettre en place des OCE semblables dans les pays les moins avancés. Certains OCE ont activement soutenu la création d'OCE régionaux en Afrique et dispensé une formation *in situ*.

⁷ Les programmes de facilitation du financement du commerce comportent une « limite » maximale en matière de garanties et de financement du commerce, que chaque institution est disposée à relever à un moment quelconque. Toutefois, ces garanties et ces financements directs ne s'appliquent qu'aux transactions commerciales à court terme dont l'échéance est généralement comprise entre 60 et 90 jours. Par conséquent, au cours d'une même année, la valeur des transactions commerciales financées et garanties par ces institutions est supérieure à la limite globale puisque, par exemple, les garanties offertes pour des transactions à 90 jours peuvent être utilisées quatre fois dans l'année (90 jours multiplié par 4 égale 360 jours).

Recommandations

1. Réduire les limitations figurant dans les programmes multilatéraux existants

Les banques multilatérales de développement devraient examiner les limitations institutionnelles figurant dans les programmes existants de facilitation du financement du commerce, afin de remédier aux désavantages géographiques ou de pouvoir travailler avec certains opérateurs. Bien que les conseils d'administration de chaque institution conservent la souveraineté sur leurs programmes, il pourrait être utile de revoir ces limitations en fonction d'un examen des besoins permettant d'évaluer si l'assouplissement de certaines limitations pourrait contribuer à réduire les déficits identifiés en matière de financement du commerce. Il est notamment préoccupant que de grands pays en développement n'aient pas droit aux programmes de facilitation du financement du commerce. Dans ces pays, il se peut que la liquidité disponible pour le commerce ne soit apparente qu'au niveau global, surtout si elle est concentrée dans les principales banques du pays, de sorte qu'elle bénéficie aux principaux commerçants mais pas aux banques et aux entreprises de deuxième et troisième rangs.

Pour les autres programmes, il peut y avoir une limitation concernant le type d'opérateurs admissibles. Dans les pays à faible revenu, les banques d'État sont courantes et jouent un rôle important dans les importations et les exportations. En Éthiopie, par exemple, une grande partie du financement du commerce passe par la Banque commerciale d'Éthiopie, une banque d'État, qui ne peut bénéficier de certains programmes. Avec l'expansion rapide des échanges, y compris au travers des nouvelles chaînes d'approvisionnement dans le secteur du vêtement, le secteur bancaire africain évolue lui aussi rapidement, même s'il reste en partie aux mains des États.

2. Augmenter la taille des programmes lorsque c'est possible

Une pression s'exerce sur certains des programmes les plus vastes pour relever les limites de financement du commerce lorsque les limites actuelles sont atteintes. Il y a peut-être des possibilités de faire plus – notamment pour les programmes nouvellement créés en Asie et en Afrique.

3. Fixer un objectif réaliste pour le volume total du commerce visé

Un objectif réaliste et pourtant ambitieux serait de porter de 30 à 50 milliards de dollars EU par an le volume du commerce soutenu par l'ensemble des programmes multilatéraux existants de facilitation du financement du commerce. Cela pourrait se faire grâce à un effort partagé entre tous les organismes concernés – et ce serait bien sûr aux banques multilatérales de développement de déterminer la répartition de cet accroissement. Même si cet objectif ne comble qu'une portion du déficit de financement estimé, le fait de se concentrer sur un objectif précis serait un moyen efficace de mobiliser et de coordonner les efforts. Ce serait donc un pas important et constructif dans la bonne direction.

4. Accroître le soutien au renforcement des capacités

À mesure que la capacité des secteurs financiers locaux à soutenir les PME qui font du commerce s'étoffera, les économies pourront se passer des programmes de facilitation du financement du commerce. Il faut donc accroître l'assistance technique avec le soutien des donateurs – tant les banques multilatérales de développement que le secteur privé – afin de renforcer les capacités des secteurs bancaires locaux, y compris en formant une nouvelle génération de spécialistes du financement du commerce. De ce point de vue, le nouveau programme d'enseignement de l'Académie de l'ICC sera un complément important aux portails d'apprentissage en ligne des institutions multilatérales qui agissent dans le domaine du financement du commerce, y compris l'OMC.

Il est possible de faire plus à cet égard, notamment pour réduire l'écart d'information et de connaissances entre les pays en développement et les pays développés. Il faudrait ainsi mieux faire savoir quels produits de financement du commerce sont disponibles, améliorer la capacité de sélectionner les meilleurs produits et mieux former les spécialistes du financement du commerce. Les banques multilatérales de développement et l'ICC reçoivent déjà des fonds de donateurs pour leurs initiatives de renforcement des capacités, mais il serait possible d'exploiter davantage ces efforts des donateurs.

Le Groupe d'experts de l'OMC sur le financement du commerce peut suivre les progrès accomplis dans le cadre des efforts de formation faits par les institutions associées. Un objectif réaliste serait que toutes les institutions multilatérales (banques multilatérales de développement, OMC, ICC et Union de Berne, pour n'en citer que quelques-unes) forment 5 000 professionnels dans le monde aux rudiments du financement du commerce au cours des cinq prochaines années.

5. Maintenir le dialogue avec les organismes de réglementation du financement du commerce

Il sera important de renforcer le dialogue avec les organismes de réglementation financière, afin de partager les expériences dans chaque domaine et d'améliorer ainsi les connaissances et l'expérience de toutes les parties. Le Groupe d'experts de l'OMC sur le financement du commerce examine depuis déjà un certain temps les prescriptions relatives à la connaissance de la clientèle. Il est vital que ces prescriptions atteignent leur objectif consistant à accroître la transparence dans les relations financières, sans avoir pour autant de conséquences involontaires sur les possibilités commerciales des pays pauvres. L'OMC s'est donc déclarée disposée à faciliter un dialogue – en l'occurrence avec le Groupe d'action financière (GAFI) de l'OCDE – pour améliorer la compréhension entre les deux communautés et éviter de telles conséquences involontaires.

6. Améliorer la capacité de la communauté internationale d'analyser les marchés et de prévoir les problèmes

Les perturbations des marchés du financement du commerce sont généralement soudaines, et il y a un manque d'informations globales. À la suite de la crise financière de 2008-2009, le Groupe d'experts de l'OMC sur le financement du commerce a décidé d'améliorer l'information commerciale en rassemblant autant de renseignements que possible. En l'absence d'un ensemble complet de statistiques fiables recueillies par des institutions publiques, l'ICC a été chargée de réunir diverses sources d'information et enquêtes dans ses Enquêtes mondiales. Les banques multilatérales de développement ont également commencé à réaliser de grandes enquêtes, en s'appuyant en partie sur le réseau de banques de l'ICC, pour quantifier les déficits de financement mentionnés dans ce rapport.

Ces efforts sont utiles, mais ils pourraient être renforcés et mieux intégrés. Premièrement, les enquêtes sur les déficits de financement devraient être harmonisées, afin d'offrir une vision des déficits par région. Deuxièmement, un nombre aussi grand que possible de banques multilatérales de développement devraient soutenir ces enquêtes au moyen de leurs propres réseaux de banques émettrices, qui sont souvent bien implantées sur les marchés locaux. Troisièmement, il faut espérer que des améliorations méthodologiques résulteront d'une interaction accrue et meilleure entre les institutions publiques ainsi qu'entre les organisations multilatérales et le secteur privé. Il est impératif d'améliorer l'alerte rapide et les indicateurs analytiques concernant le financement du commerce avant que survienne une nouvelle tourmente financière.

Bibliographie

ACE International Consultants (2013), "Feasibility study of an ACP investment bank project", mars 2013, European Commission Framework Contract Beneficiaries Programme, document 2012/290369/1, rapport de Seck, O., Jacobson, D., Cishak, A. et Spinoit, B.

Amiti, M. et Weinstein, D. E. (2011). "Exports and financial shocks", *The Quarterly Journal of Economics* 126(4) : 1841-1877.

Banque africaine de développement (BAfD) (2014), "Le financement du commerce en Afrique", 3 décembre 2014, Abidjan : Banque africaine de développement.

Banque asiatique de développement (BAfD) (2015), "2015 trade finance gaps, growth, and jobs survey", ADB briefs n° 45, octobre 2015, Manille : Banque asiatique de développement.

Banque des règlements internationaux (BRI) (2011), Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, "Traitement du financement du commerce dans le cadre du dispositif de Bâle sur les fonds propres", octobre 2011, Bâle : BRI, http://www.bis.org/publ/bcbs205_fr.pdf.

Banque des règlements internationaux (BRI) (2013), communiqué de presse, "Le Groupe de gouverneurs de banque centrale et de responsables du contrôle bancaire adopte la version révisée de la norme de liquidité applicable aux banques", 6 janvier 2013, http://www.bis.org/press/p130106_fr.pdf.

Banque des règlements internationaux (BRI) (2014a), communiqué de presse, "Le Comité de Bâle modifie le ratio de levier Bâle III", 12 janvier 2014, http://www.bis.org/press/p140112a_fr.htm.

Banque des règlements internationaux (BRI) (2014b), "Trade finance: Developments and issues", Committee on the Global Financial System (CGFS) publication n° 50, par Clark, J., Bâle : BRI.

Banque mondiale (2013), "Evaluation of the World Bank Group's targeted support for small and medium enterprises", Independent Evaluation Group (IEG) approach paper, Washington (D.C.) : Banque mondiale.

Beck, T. et Demirgüç-Kunt, A. (2006), "Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint", *Journal of Banking and Finance* 30(11) : 2931-2943.

Bellone, F., Musso, P., Nesta, L. et Schiavo, S. (2010), "Financial constraints and firm export behaviour", *The World Economy* 33(3) : 347-373.

Bricongne, J.-C., Fontagné, L., Gaulier, G., Taglioni, D. et Vicard, V. (2012), "Firms and the global crisis: French exports in the turmoil", *Journal of International Economics* 87 : 134-146.

Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries (CBI) (2013), "Access to trade finance: First-hand perspectives on bottlenecks and impacts for SME exporters in the South", La Haye : Ministère néerlandais des affaires étrangères.

Chambre de commerce internationale (ICC) (2013), "Global Risks – Trade Finance Report 2013", Paris : ICC Banking Commission.

Chambre de commerce internationale (ICC) (2014), "ICC Global Trade and Finance Survey 2014: Rethinking Trade and Finance", Paris : ICC Banking Commission.

Fonds monétaire international – Bankers' Association for Finance and Trade (IMF-BAFT) (2009), "IMF-BAFT Trade Finance Survey: A survey among banks assessing the current trade finance environment", Washington (D.C.) : FImetrix for the IMF and BAFT.

Fonds monétaire international (FMI) (2003), "Trade finance in financial crises: An assessment of key issues", IMF Policy Development and Review Department, Washington (D.C.) : IMF Board Paper.

Forum économique mondial (FEM) (2013), "Africa Competitiveness Report 2013", Genève : FEM.

Forum économique mondial (FEM) (2014), "The Global Enabling Trade Report 2014", Genève : FEM.

Groupe des 20 (G-20) (2010), "The Seoul Summit Document – Framework for strong, sustainable and balanced growth", Séoul : G-20.

Institut allemand du développement (DIE) (2015), "Financing global development: The role of local currency bond markets in Sub-Saharan Africa", Briefing paper 11/2015, par Berensmann *et al.*, Bonn : DIE.

Manova, K. (2013), "Credit constraints, heterogeneous firms, and international trade", *Review of Economic Studies* 80 : 711-744.

Omni Bridgeway (2011), "Debt Prices", *Omni Bridgeway News*, mai 2011.

Omni Bridgeway (2014), "Debt Prices", *Omni Bridgeway News*, avril 2014.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (1998), *Examen des politiques commerciales – Indonésie*, Genève : OMC.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2003), Document WT/WGTDF/2 – Groupe de travail du commerce, de la dette et des finances – Rapport au Conseil général, 11 juillet 2003.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2004), "Improving the availability of trade finance during financial crises", WTO Discussion Paper, par Auboin, M. et Meier-Ewert, M., Genève : OMC.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2013), "Trade finance in periods of crisis: what have we learned in recent years?", ERSD Working Paper par Auboin, M., et Engemann, M., Genève : OMC.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2014a), Nouvelles 2014, "M. Azevêdo salue la décision de Bâle sur le financement du commerce comme une "bonne nouvelle" pour les pays en développement", 17 janvier 2014, https://www.wto.org/french/news_f/news14_f/dgra_17jan14_f.htm.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2014b), Document WT/WGTDF/W/74 – Groupe de travail du commerce, de la dette et des finances – "Améliorer la disponibilité du financement du commerce dans les pays en développement : évaluation des lacunes restantes" – Note du Secrétariat, 4 septembre 2014.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2014c), Document WT/WGTDF/W/75 – Groupe de travail du commerce, de la dette et des finances – Rapport du Groupe de travail du commerce, de la dette et des finances (2014) au Conseil général – Projet, 14 novembre 2014.

Organisation mondiale du commerce (OMC) – Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2013), "*Panorama de l'Aide pour le commerce 2013 : Se connecter aux chaînes de valeur*", Paris : OCDE.

Société financière internationale (SFI) (2012), "Guide to products: Global trade and supply chain solutions", avril 2012, Washington (D.C.) : SFI.

Stiglitz, J. et Weiss, A. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review* 71(3) : 393-410.

United States International Trade Commission (USITC) (2010), "Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance" Investigation n° 332-510, USITC publication n° 4189, novembre 2010, <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4189.pdf>.

Whitehead, E., "African banks look to fill trade finance gap", *This is Africa*, 26 juin 2013, <http://www.thisisafrikaonline.com/News/African-banks-look-to-fill-trade-finance-gap>

Sigles

ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
BAfD	Banque africaine de développement
BAFT	Bankers' Association for Finance and Trade
BAsD	Banque asiatique de développement
BERD	Banque européenne pour la reconstruction et le développement
BID	Banque interaméricaine de développement
BRI	Banque des règlements internationaux
CBI	Centre de promotion des importations en provenance des pays en développement, Ministère néerlandais des affaires étrangères
FCEC	Facteur de conversion en équivalent risque de crédit
FEM	Forum économique mondial
FMI	Fonds monétaire international
GAFI	Groupe d'action financière (OCDE)
ICC	Chambre de commerce internationale
ITFC	Société internationale islamique pour le financement du commerce
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCE	Organisme de crédit à l'exportation
OMC	Organisation mondiale du commerce
PME	Petite et moyenne entreprise
SFI	Société financière internationale
USITC	Commission du commerce international des États-Unis

.....
Publication de l'Organisation mondiale du commerce

Conçue par : Triptik

Imprimée par le Secrétariat de l'OMC

© Organisation mondiale du commerce 2016

Crédits photo :

Couverture : Panos/Sanjit Das

Page 8 : iStock/idealistock

page 10 : iStock/StHelena

Page 14 : iStock/MickyWiswedel

Page 20 : iStock/MickyWiswedel

Page 28 : iStock/ShutterWorx
.....

Le financement du commerce joue un rôle essentiel pour aider les pays en développement à participer au commerce mondial. À la suite de la crise économique de 2008-2009, les petites et moyennes entreprises (PME) ont eu de plus en plus de difficultés pour accéder à cette forme vitale de crédit. Plus le pays est pauvre, plus la difficulté est grande. La pénurie de financement du commerce est particulièrement aiguë en Afrique et dans l'Asie en développement. Si la fourniture de crédit était facilitée dans les régions où le potentiel commercial est le plus grand, cela pourrait grandement contribuer à aider les petites entreprises à croître et soutenir le développement des pays les plus pauvres. La présente publication examine de près ces questions et souligne l'importance d'une collaboration entre les organismes multilatéraux pour y répondre. Elle contient des recommandations visant à combler le déficit en matière d'offre de financement du commerce, à savoir renforcer les programmes existants de financement du commerce, accroître la capacité commerciale des pays en développement et améliorer la communication entre toutes les parties prenantes du financement du commerce.



ORGANISATION
MONDIALE
DU COMMERCE

Organisation mondiale du commerce
Rue de Lausanne 154
CH-1211 Genève 21
Suisse
Tél. : +41 (0)22 739 51 11
Fax : +41 (0)22 731 42 06
enquiries@wto.org
publications@wto.org

ISBN: 978-92-670-4071-8

