

## Le financement des PME et des entrepreneurs

**Pourquoi est-il si important de financer les PME ?**

**Quelle est l'ampleur du déficit de financement des PME ?**

**Quels sont les obstacles à l'accès des PME au financement ?**

**Les PME peuvent-elles contracter facilement des emprunts bancaires ?**

**Où les PME innovantes peuvent-elles trouver des financements ?**

**Comment combler le déficit de financement des PME ?**

**Pour en savoir plus**

**Références**

**Où nous contacter ?**

### Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement. Elles constituent la forme dominante d'organisation de l'entreprise, et représentent entre 95 % et 99 %, selon le pays, de la population des entreprises. Elles assurent entre 60 et 70 % de la création nette d'emplois dans les pays de l'OCDE. Les petites entreprises jouent un rôle particulièrement important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants.

Géant de l'industrie des logiciels du monde moderne, Microsoft® n'en a pas moins commencé de la manière la plus « PME » qui soit – rêve échafaudé par un jeune étudiant avec l'aide de sa famille et de ses amis. Ce n'est que lorsque Bill Gates et ses collaborateurs ont disposé d'un produit vendable qu'ils ont pu le commercialiser sur le marché et rechercher des investisseurs auprès de sources plus classiques.

Si toutes les petites entreprises ne deviennent pas des multinationales, elles sont toutes confrontées au même problème au cours des premiers jours : trouver l'argent qui leur permettra de se lancer, de croître et de tester leurs produits ou services.

Pourquoi est-il plus difficile pour les PME que pour les entreprises plus grandes d'emprunter de l'argent auprès des banques ou de trouver des investisseurs privés ? Et pourquoi est-il plus facile pour les petites entreprises de lever des fonds dans certains pays que dans d'autres ? Compte tenu du fait que les petites entreprises, et notamment les PME innovantes, sont de plus en plus vitales pour le développement économique et la création d'emplois à mesure que l'économie fondée sur la connaissance se développe, ces questions ont leur importance.

La présente *Synthèse* se penche sur l'étendue du « déficit de financement » des PME et sur ce que les pouvoirs publics peuvent faire pour leur faciliter l'obtention des financements dont ils ont besoin pour se lancer, croître et prospérer, et contribuer ainsi à la création d'emplois et à la croissance économique. ■

## Pourquoi est-il si important de financer les PME ?

Les PME sont vitales pour la croissance et le développement économiques des pays tant industrialisés qu'en développement, car elles jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois nouveaux.

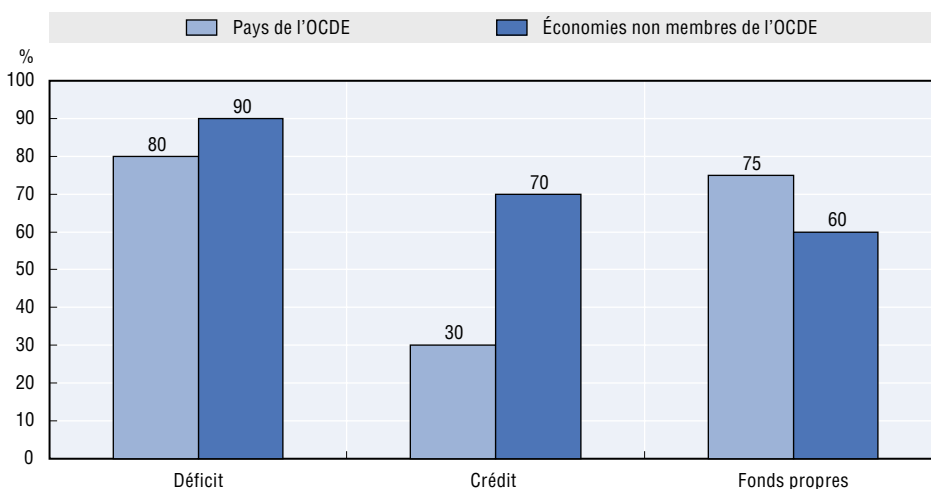
Des financements sont nécessaires pour les aider à créer et étendre leur activité, développer de nouveaux produits et investir dans de nouvelles recrues ou de nouveaux sites de production. De nombreuses petites entreprises naissent d'une idée formulée par une ou deux personnes qui investissent leur propre argent et, probablement, font appel à leur famille et à leurs amis pour qu'ils les aident financièrement en échange d'une part dans l'entreprise. Mais une fois la réussite au rendez-vous, toutes les PME en croissance ont à un moment ou à un autre besoin d'investir pour se développer ou innover davantage. C'est à ce moment-là que, souvent, se pose le problème de l'obtention de financements auprès des banques, des marchés financiers ou d'autres bailleurs de crédits, qui sont beaucoup moins ouverts à leurs demandes qu'à celles des entreprises de plus grande taille.

Dans une économie en mutation rapide et fondée sur la connaissance, ce « déficit de financement » est d'autant plus important en raison du rythme élevé des innovations. Les PME innovantes dotées d'un fort potentiel de croissance (qui opèrent souvent dans un secteur de haute technologie) ont joué ces dernières années un rôle central dans l'accroissement de la productivité et le maintien de la compétitivité. Mais les produits et services innovants, aussi grand que soit leur potentiel, ont besoin d'investissement pour se développer. Si les PME ne peuvent trouver les financements dont elles ont besoin, des idées brillantes peuvent être abandonnées en cours de route, ce qui représente une déperdition de croissance économique potentielle. L'aspirateur sans sac et la radio ou la lampe-torche à manivelle (sans piles) sont aujourd'hui des articles ménagers courants ; ils ont pourtant failli ne pas voir le jour car leurs inventeurs ne parvenaient pas à trouver les appuis financiers nécessaires pour transformer leurs idées en produits.

On constate déjà des différences de facilité de croissance et de développement des PME innovantes selon le pays. Cette catégorie d'entreprises s'est montrée très

### Graphique 1.

#### EXISTE-T-IL UN DÉFICIT DE FINANCEMENT, ET OÙ ?



Note : Dans de nombreux cas, le problème du crédit dans les pays de l'OCDE se limite à un sous-ensemble des PME composé essentiellement de jeunes pousses et d'entreprises de création très récente. Les données sont tirées des réponses de 20 pays membres et 10 pays non membres de l'OCDE. Source : OCDE (2006), Enquête de l'OCDE sur le financement des PME et de l'entrepreneuriat.

dynamique aux États-Unis et dans quelques autres pays, mais accuse un retard dans de nombreux pays du continent européen et au Japon, au détriment de la création d'emplois et de la compétitivité. ■

### Quelle est l'ampleur du déficit de financement des PME ?

Si le déficit de financement des PME est plus présent sur les marchés émergents, le financement des entreprises en général n'est pas un problème dans les pays de l'OCDE (graphique 1), où les banques adoptent actuellement des stratégies permettant de réduire le risque qu'elles courent en octroyant des crédits aux PME, et où existent de solides mécanismes de levée de fonds auprès des banques et des marchés financiers.

De nombreux pays qui ne signalent pas de déficit global de financement pour les PME indiquent connaître un problème de financement dès lors qu'il s'agit de PME innovantes, précisément parce que ces dernières ne rentrent pas dans le moule du financement des PME traditionnelles. Comme les PME innovantes sont en général récentes sur le marché ou cherchent des financements pour un nouveau type de produit ou de service, et ont le plus souvent une trésorerie négative et un modèle économique non éprouvé, elles présentent un risque plus élevé pour les banques et ne peuvent être évaluées de la même manière que des PME traditionnelles ou des grandes entreprises.

L'insuffisance de renseignements de base sur l'ampleur même du déficit de financement des PME représente une difficulté majeure. Souvent, la seule donnée concrète dont on dispose est l'existence même de récriminations de la part des PME, élément bien difficile à utiliser dans les analyses ou les comparaisons. En outre, la définition d'une PME varie selon le pays et l'institution financière ; les uns ne recueillent des chiffres que sur le montant des crédits et non sur la taille de l'entreprise emprunteuse, et les autres n'enregistrent carrément aucune statistique régulière sur le crédit aux PME. Et encore, il s'agit là des pays de l'OCDE : en dehors de la zone OCDE, l'information est encore plus rare. ■

### Quels sont les obstacles à l'accès des PME au financement ?

Les difficultés que rencontrent les PME lorsqu'elles tentent d'accéder à des financements peuvent être dues au caractère incomplet de la palette de produits et services financiers, à des rigidités réglementaires ou des insuffisances du cadre juridique, ou à un manque d'information de la banque comme de l'entreprise. Il peut arriver que les banques évitent de financer certains types de PME, en particulier les jeunes pousses et les très jeunes entreprises qui, bien souvent, ne présentent pas les garanties suffisantes, ou les entreprises dont les activités offrent certes d'excellentes perspectives de rentabilité, mais présentent un risque de perte lui aussi substantiel.

De part leur nature même, les PME présentent plutôt un profil de croissance et de rentabilité bien plus irrégulier, et aux fluctuations plus grandes, que les grandes entreprises. Leur taux de survie est inférieur à celui de ces dernières : un analyste a constaté que les entreprises manufacturières employant moins de 20 personnes avaient cinq fois plus de chances de connaître l'échec, au cours d'une année donnée, que leurs homologues de plus grande taille. Ainsi, par rapport aux entreprises plus grandes et plus anciennes, les PME se trouvent particulièrement désavantagées dans leur recherche de financements.

Il peut aussi s'avérer difficile, pour des créanciers ou des investisseurs potentiels, de distinguer la situation financière de l'entreprise de celle de ses propriétaires. Il se peut, par exemple, que l'entrepreneur ait hypothéqué son domicile pour disposer du capital d'amorçage de l'entreprise. S'il y a deux automobiles dans son

garage, doit-on considérer que l'entreprise en possède une, voire les deux ? Si le propriétaire décède, quelqu'un est-il en mesure de reprendre l'entreprise, ou celle-ci mourra-t-elle aussi ?

La PME peut avoir plusieurs parties prenantes, mais à la différence d'une grande entreprise, il est probable qu'il s'agisse d'amis et de proches du propriétaire. Que se passe-t-il si l'un d'entre eux décide de récupérer son apport ? Les autres actionnaires vont-ils investir pour compenser, chercher un nouvel investisseur autour d'eux ou demander un nouveau concours à la banque ?

Ces circonstances financières sont très différentes de celles que connaissent les banques lorsqu'elles traitent avec de grandes entreprises solides, de sorte que leur évaluation globale du risque est tout à fait autre. Les banques et les autres sources traditionnelles de crédit peuvent décider que les PME représentent un risque plus élevé que les entreprises de plus grande taille, et réagir en facturant un taux d'intérêt plus élevé. Les PME connaissent alors davantage de difficultés pour emprunter que les grandes entreprises, et peuvent même ne plus pouvoir emprunter du tout en raison d'un coût du crédit trop élevé.

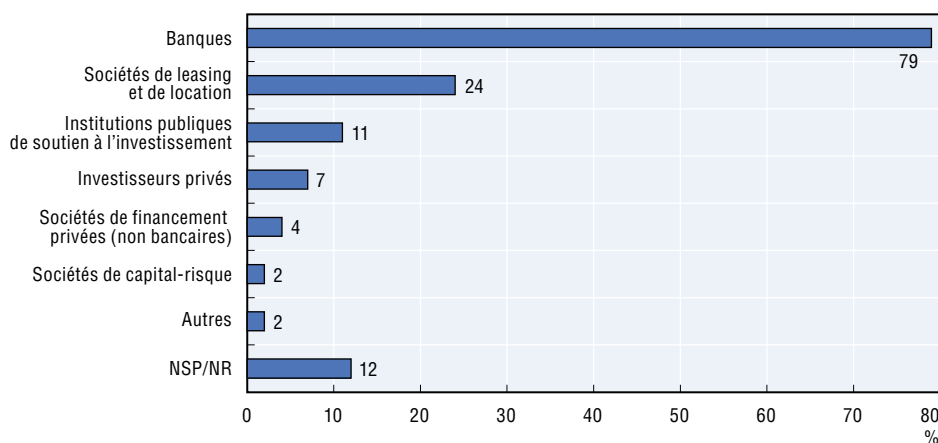
Si les entrepreneurs ne peuvent accéder à un financement par les circuits traditionnels, il se peut qu'ils ne lancent pas leur entreprise ou qu'ils la ferment – une perte potentielle pour l'économie. Mais l'autre danger est qu'ils se détournent carrément des mécanismes officiels et opèrent dans l'économie informelle, esquivant taxes et règlements et contribuant ainsi incomplètement à la croissance économique et à la création d'emplois. ■

### Les PME peuvent-elles contracter facilement des emprunts bancaires ?

Dans la plupart des pays, les banques commerciales sont la principale source de financement des PME (graphique 2) ; l'accès au crédit bancaire est donc une condition essentielle de l'éclosion de ce secteur.

Le déficit global de financement des PME est un problème particulièrement pressant dans les pays non membres de l'OCDE, qui signalent le plus souvent une vaste pénurie de financement pour toutes les catégories de PME. Alors même qu'elles représentent une large part des entreprises et sont synonymes d'emplois potentiels et de croissance économique dans les économies émergentes, les PME

**Graphique 2.**  
**SOURCES DE FINANCEMENT DES PME DONT LE SIÈGE SE TROUVE DANS L'UE**



Source : EOS Gallup Europe (2005), « L'accès des PME au financement », *Flash Eurobaromètre 174*, octobre, sur demande de la Commission européenne (Direction générale « Entreprises et industrie »).

ne bénéficient que d'une proportion très faible des crédits accordés. De fait, elles sont pour la plupart privées de tout accès aux marchés officiels de capitaux.

Les caractéristiques du système bancaire des marchés émergents sont souvent préjudiciables au crédit visant les PME. La plupart des banques appartiennent à l'État, et leurs concours peuvent être alloués sur la base de garanties publiques ou en application d'une politique publique de ciblage de certains secteurs. Les banques sont fréquemment soumises à un plafonnement des taux d'intérêt facturables, ce qui ne facilite pas une tarification du crédit conforme au risque que représente l'activité de prêt aux PME. De nombreuses banques peuvent avoir des participations croisées ou d'autres liens avec des intérêts industriels et auront ainsi tendance à favoriser des entreprises affiliées. Sur les marchés où les banques peuvent afficher une rentabilité acceptable dans d'autres activités de crédit, elles ne développeront pas les compétences nécessaires à l'octroi de crédits aux PME.

Les activités bancaires de marché, au titre desquelles les banques sont tenues à une rentabilité élevée au profit des actionnaires et au maintien de normes prudentielles élevées, recueillent une adhésion mondiale croissante. Ce modèle crée un marché concurrentiel où les banques sont davantage incitées à prêter aux PME, mais de nombreux marchés émergents n'ont appliqué ce modèle qu'avec une certaine lenteur relative.

Les pays de l'OCDE disposant de marchés de capitaux concurrentiels, les PME n'ont en général pas de problèmes pour obtenir des prêts bancaires, car les banques se font du financement des PME une idée positive sur le plan commercial, et mettent au point, ou ont mis au point, des techniques efficaces à cet égard. Elles remplacent leurs modèles classiques d'évaluation du risque par de nouvelles techniques permettant de faire la distinction entre les PME à haut risque et à faible risque, et de détecter celles qui ont les meilleures chances de se développer et de survivre. Les banques font par ailleurs évoluer leurs produits : une part croissante de leur chiffre d'affaires provient de commissions, et non d'intérêts perçus sur les prêts, ce qui joue en faveur d'entités telles que les PME.

Les autorités des pays de l'OCDE n'en sont pas moins convaincues que le marché présente encore suffisamment de cas d'insuffisances dans le financement des PME pour justifier des interventions publiques ciblées. Des pays ont lancé différents programmes consacrant des deniers publics à la facilitation du crédit aux PME, et les enquêtes officielles disponibles laissent entendre que les efforts déployés par les banques pour développer le marché des PME, avec le soutien dans certains cas de garanties publiques en quantité modérée, ont engendré une situation dans laquelle une large part de PME a accès au financement bancaire. ■

### Où les PME innovantes peuvent-elles trouver des financements ?

Malgré leur importance, les PME innovantes rencontrent des problèmes spécifiques, dans la plupart des pays de l'OCDE, dans leur recherche de financements, car elles représentent un risque plus élevé que les PME traditionnelles ou les grandes entreprises. Elles ne sont donc pas vraiment candidates au crédit bancaire traditionnel. En outre, les banques n'ont pas oublié les retombées de l'éclatement de la bulle Internet formée à la fin des années 90 sous l'effet de la forte progression des jeunes pousses Internet.

Les PME innovantes ont donc plutôt recours à des investisseurs qui leur apportent du capital-développement, en échange généralement d'une part de l'entreprise. Le risque pour l'investisseur est élevé, mais son gain potentiel l'est aussi s'il a soutenu une PME gagnante.

Le financement des PME innovantes est compliqué par le fait que ces entreprises ont souvent besoin d'une gamme d'instruments de financement adaptée aux différents stades de leur développement (graphique 3). En général, le capital d'amorçage qui permet de créer l'entreprise est fourni par les amis, les contacts professionnels et la famille. La PME peut aussi parfois utiliser des fonds publics ou des subventions universitaires pour développer des prototypes ou mener des études de faisabilité. De plus en plus, les investisseurs-tuteurs (*business angels*) sont considérés comme un maillon essentiel de la chaîne de financement aux premiers stades du développement de l'entreprise, car ils apportent non seulement leurs propres capitaux, mais aussi une expérience professionnelle.

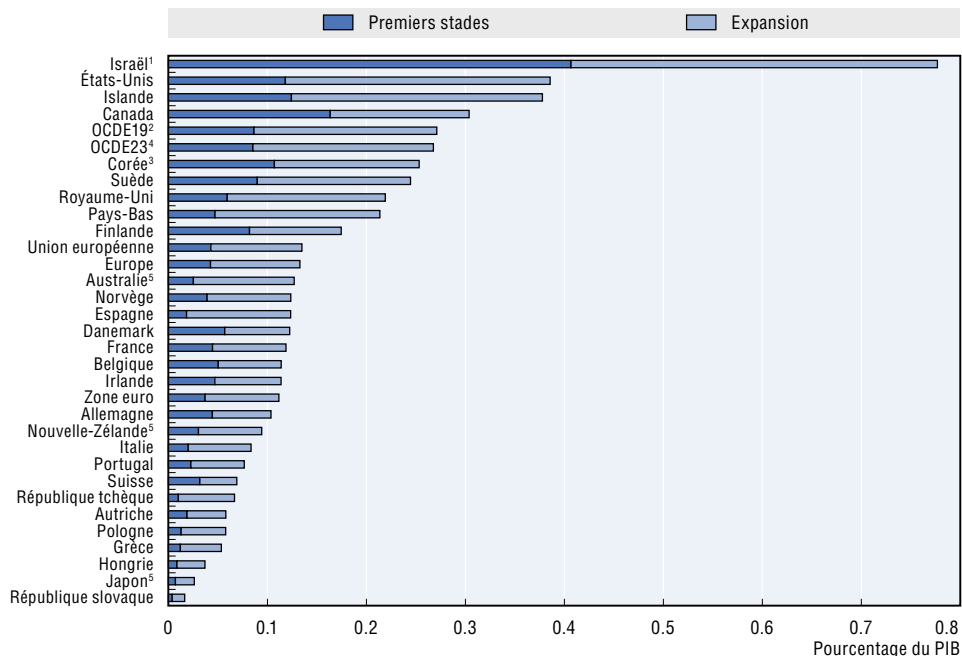
Lorsque la PME commence à croître mais n'a pas encore les antécédents ou la taille et les garanties qui lui donneraient accès à un financement bancaire, elle se tourne en général vers d'autres types de capital-développement proposés par des capital-risqueurs, qui s'intéressent plus volontiers à des projets de plus grande taille lancés plus tard dans le cycle de vie de l'entreprise. Ces fonds sont en général fournis par des investisseurs institutionnels, et notamment des fonds de pensions, mais les intermédiaires financiers et le secteur des entreprises sont aussi des investisseurs majeurs.

Même si le secteur du capital-risque reste sous-développé dans de nombreux pays (dont certains pays membres de l'OCDE), le capital-risque mondial est une industrie relativement mûre qui a su mobiliser des centaines de milliards de

Graphique 3.

**INVESTISSEMENTS DE CAPITAL-RISQUE PAR STADE**

En pourcentage du PIB, moyennes 2000-2003



- 1. 2000-2002.
- 2. Europe, Canada et États-Unis.
- 3. 1998-2001.
- 4. Europe, République tchèque, Hongrie, Pologne, République slovaque, Canada et États-Unis.
- 5. 1998-2001.

Source : OCDE, tiré de données de l'EVCA (Europe), de la NVCA (États-Unis), de l'ACCRI (Canada) et de l'Asian Venture Capital Journal (*The 2000 Guide to Venture Capital in Asia*).

dollars auprès des investisseurs institutionnels, et déployer ces fonds au profit de projets entrepreneuriaux du monde entier.

Contrairement à ce que l'on constate pour le secteur du capital-risque officiel, le rôle joué par le capital-développement précoce, quoique mal connu, convient davantage aux PME innovantes, et représente donc une possibilité d'intervention de l'État. ■

### Comment combler le déficit de financement des PME ?

Les gouvernements peuvent jouer un rôle important vis-à-vis du soutien apporté au secteur des PME, en particulier en cas de carences du marché ou lorsque des marchés imparfaits font obstacle à la disponibilité de financements à des conditions appropriées au stade de développement de la PME.

Les mesures prises par les pouvoirs publics pour promouvoir les PME doivent être soigneusement ciblées, et rechercher un fonctionnement efficace des marchés tout en incitant le secteur privé à jouer un rôle actif dans le financement de ces entreprises. Le cas échéant, les systèmes bancaires doivent être réformés dans le respect de principes fondés sur le marché.

La puissance publique doit aussi s'efforcer de mieux faire connaître aux entrepreneurs la palette d'options de financement dont ils disposent auprès des autorités, des investisseurs privés et des banques. Les dispositifs de microcrédit et de microfinancement jouent un rôle important dans les pays en développement ; des efforts doivent être déployés pour améliorer leur efficacité et leur diffusion.

Tout apport financier public doit respecter le principe du partage des risques : les deniers publics ne doivent donc être engagés qu'en partenariat avec des entrepreneurs, des banques, des entreprises ou des universités. Les autorités doivent aussi s'intéresser à l'utilisation éventuelle d'un soutien technique de l'État pour favoriser l'émergence d'investisseurs-tuteurs et un fonctionnement plus efficace des structures d'investisseurs-tuteurs déjà en place.

Les responsables de l'action publique doivent veiller à ce que la fiscalité ne défavorise pas les PME par inattention. Ils doivent aussi examiner le cadre juridique, fiscal et réglementaire afin de s'assurer que ce dernier encourage l'essor du capital-risque.

Simultanément, les politiques nationales doivent encourager différentes formes d'épargne institutionnelle, et les investisseurs institutionnels doivent bénéficier d'une réglementation souple.

Le marché du contrôle des sociétés doit pouvoir fonctionner efficacement pour les entités tant nationales qu'étrangères.

Afin d'évaluer le succès de ces différentes actions, les autorités doivent être capables de mesurer l'ampleur du déficit de financement des PME et d'évaluer l'impact des mesures prises. Des pays membres et non membres de l'OCDE ont demandé à l'Organisation de piloter la mise en place d'indicateurs comparatifs internationaux susceptibles de faciliter les comparaisons des performances relatives des marchés dans le domaine des financements des PME et des entrepreneurs, et de mettre en lumière les déficits et problèmes de financement qui demeurent. ■

### Pour en savoir plus

Pour en savoir plus sur les travaux que consacre l'OCDE au financement des PME et de l'entrepreneuriat, veuillez contacter Marie-Florence Estimé, tél. : +33 (0)1 45 24 94 34 ; mél : marie-florence.estimate@oecd.org ou Rebecca Scheel, tél. : +33 (0)1 45 24 93 48 ; mél : rebecca.scheel@oecd.org.



## Références

OCDE (2004), **Le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée**. Rapport de référence élaboré pour la 2<sup>e</sup> conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME, juin 2004, Istanbul (Turquie).

OCDE (2006), **Le déficit de financement des PME (vol. I) : Principes et réalités**.

OCDE (2006), **Le déficit de financement des PME (vol. II): Actes de la Conférence de Brasilia, 27-30 mars 2006**.

OCDE (2006), **Principes d'action adoptés à Brasilia de l'OCDE sur le financement des PME et de l'entrepreneuriat**.

---

Les publications de l'OCDE sont en vente sur notre librairie en ligne :  
[www.oecd.org/librairie](http://www.oecd.org/librairie)

Les publications et les bases de données statistiques de l'OCDE sont aussi disponibles sur notre bibliothèque en ligne : [www.SourceOCDE.org](http://www.SourceOCDE.org)

---

## Où nous contacter ?

### SIÈGE DE L'OCDE DE PARIS

2, rue André-Pascal  
75775 PARIS Cedex 16  
Tél. : (33) 01 45 24 81 67  
Fax : (33) 01 45 24 19 50  
E-mail : [sales@oecd.org](mailto:sales@oecd.org)  
Internet : [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

### ALLEMAGNE

Centre de l'OCDE de Berlin  
Schumannstrasse 10  
D-10117 BERLIN  
Tél. : (49-30) 288 8353  
Fax : (49-30) 288 83545  
E-mail :  
[berlin.contact@oecd.org](mailto:berlin.contact@oecd.org)  
Internet : [www.oecd.org/deutschland](http://www.oecd.org/deutschland)

### ÉTATS-UNIS

Centre de l'OCDE  
de Washington  
2001 L Street N.W., Suite 650  
WASHINGTON DC 20036-4922  
Tél. : (1-202) 785 6323  
Fax : (1-202) 785 0350  
E-mail : [washington.contact@oecd.org](mailto:washington.contact@oecd.org)  
Internet : [www.oecdwash.org](http://www.oecdwash.org)  
Toll free : (1-800) 456 6323

### JAPON

Centre de l'OCDE de Tokyo  
Nippon Press Center Bldg  
2-2-1 Uchisaiwaicho,  
Chiyoda-ku  
TOKYO 100-0011  
Tél. : (81-3) 5532 0021  
Fax : (81-3) 5532 0035  
E-mail : [center@oecdtokyo.org](mailto:center@oecdtokyo.org)  
Internet : [www.oecdtokyo.org](http://www.oecdtokyo.org)

### MEXIQUE

Centre de l'OCDE du Mexique  
Av. Presidente Mazaryk 526  
Colonia: Polanco  
C.P. 11560 MEXICO, D.F.  
Tél. : (00 52 55) 9138 6233  
Fax : (00 52 55) 5280 0480  
E-mail :  
[mexico.contact@oecd.org](mailto:mexico.contact@oecd.org)  
Internet :  
[www.oecd.org/centrodemexico](http://www.oecd.org/centrodemexico)

Les Synthèses de l'OCDE sont préparées par la Division des relations publiques de la Direction des relations publiques et de la communication. Elles sont publiées sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE.