

La page mensuelle de Tabadool

Accès des TPME au Financement

Global Findex 2021 dresse l'état de l'inclusion financière dans le monde : des progrès mais...

La récente publication de la base de données [Global Findex 2021](#) observe à titre de tendance positive qu'à l'échelle mondiale, le taux de possession d'un compte courant est passé de 51 % en 2011 à 76 % en 2021. Autre constat : dans les économies en développement, l'écart hommes/femmes en termes de possession d'un compte courant est tombé à 6 points de pourcentage en 2021, contre 9 points de pourcentage ces dernières années : 74% des hommes possèdent un compte courant, contre 68% des femmes. Cependant, dans la région MENA, cet écart est de 13 points de pourcentage, trois fois plus grand que la moyenne mondiale.

Fintech Innovation Challenge : jusqu'au 15 septembre

[Women's Word Banking](#) organise le « Fintech Innovation Challenge 2023 », compétition mondiale qui distingue les fintechs pionnières dans les solutions financières innovantes contribuant à réduire l'écart hommes/femmes en matière d'accès aux services financiers numériques. Les quatre fintechs sélectionnées seront invitées à présenter leurs solutions au sommet Making Finance Work for Women, à Dubaï, Émirats arabes unis, le 16 février 2023. Pour en savoir plus et postuler (jusqu'au 15 septembre 2022) : [ICI](#)

Garantie et Digitalisation des TPME : le cas de « France Num »

Avec un coût de la garantie à 0,7% du montant du prêt, [le dispositif](#), mis en place par « France Num » (initiative gouvernementale pour la transformation numérique des TPME), le Fonds européen d'investissement et Bpifrance, accompagne les projets portés par les TPME qui permettent d'améliorer au moins l'un des domaines suivants : processus internes, gestion de la chaîne logistique, innovation de produits ou services, relation client, développement commercial, modèles d'affaires innovants, sécurité, compétences et formations numériques. Quotité garantie : jusqu'à 80% du prêt plafonné à 50 000 EUR.

Internationalisation des PME

Comment la DG GROW soutient le développement à l'international des PME

[La page web de la DG GROW](#) (Commission européenne) sur l'internationalisation des PME de l'UE est utile à connaître en tant que pratique inspirante. Elle est structurée en grandes rubriques dont : outils d'assistance, mise en relation (incluant le [Réseau Entreprise Europe](#)), informations sur l'accès au marché comprenant un [guide](#) qui donne de l'internationalisation la définition suivante : elle désigne « toutes les activités établissant une relation commerciale significative entre une PME et un partenaire étranger: des exportations, des importations, des investissements directs étrangers (IDE – délocalisation ou externalisation), de la sous-traitance internationale ou une coopération technique internationale. »

Asean Access : faciliter le parcours de l'export

[Asean Access](#) est le portail officiel d'informations commerciales d'Asie du Sud-Est. Grâce à ses nombreuses fonctionnalités, l'outil permet aux PME exportatrices de la région de surmonter les défis de l'internationalisation : profils pays, fiches sectorielles, réglementations commerciales, aides disponibles, formation en ligne (avec [ASEAN SME Academy](#) et [ITC SME Trade Academy](#)). Le portail inclut aussi une plateforme virtuelle "MATCHMAKING" où les PME peuvent trouver des partenaires étrangers et présenter leurs offres et demandes de produits et de technologies.

Internationalisation des PME indiennes : Motivations & défis

[L'internationalisation des PME indiennes](#) est analysée par smefutures.com en termes de motivations (augmenter les ventes, améliorer les processus, réduire les coûts de main-d'œuvre, diversifier la production) et de défis (données fiables sur les marchés étrangers, sensibilisation des clients potentiels, connaissances des procédures). L'article évoque le rôle des initiatives gouvernementales qui ont aidé les PME à s'internationaliser, dont [Digital India](#). Le lien est d'ailleurs établi entre digitalisation, chaînes d'approvisionnement plus intégrées et relation fluide avec les fournisseurs et partenaires.

