



ORGANISATION
MONDIALE
DU COMMERCE

RAPPORT SUR LE COMMERCE MONDIAL 2016

Égaliser
les conditions
du commerce
pour les PME



Qu'est-ce que
le Rapport sur
le commerce mondial ?

Le Rapport sur le commerce mondial est une publication annuelle qui vise à permettre de mieux comprendre les tendances du commerce international, les questions de politique commerciale et le système commercial multilatéral.

De quoi traite
le Rapport sur
le commerce
mondial 2016 ?

Le Rapport sur le commerce mondial 2016 examine la participation des petites et moyennes entreprises (PME) au commerce mondial, l'évolution du paysage commercial international pour les PME et ce que le système commercial multilatéral fait et peut faire pour encourager la participation plus large et inclusive des PME aux marchés mondiaux.

Pour en savoir plus

Site Web : www.wto.org/fr

Questions générales :
enquiries@wto.org

Téléphone : +41 (0)22 739 51 11

Table des matières

Remerciements et avertissement	2
Avant-propos du Directeur général de l'OMC	3
Résumé analytique	5
A Introduction	14
1. Les PME dans l'économie nationale	17
2. Participation des PME au commerce : possibilités et défis	23
3. Structure du rapport	29
B Les PME dans le commerce international : faits stylisés	32
1. Participation des PME au commerce direct	35
2. Participation des PME au commerce indirect et aux chaînes de valeur mondiales (CVM)	44
3. Participation des PME au commerce électronique international	53
4. Évolution de la participation des MPME au commerce dans le temps	56
5. Conclusions	60
C Dynamique du processus d'internationalisation des PME	62
1. Formes d'internationalisation des PME	64
2. Quelles sont les entreprises qui exportent et pourquoi l'accès aux marchés étrangers est-il important pour les PME ?	66
3. Impact de l'internationalisation sur la performance des PME	71
4. Conclusions	82
D Obstacles commerciaux à la participation des PME au commerce	84
1. Obstacles à l'accès aux marchés internationaux perçus par les PME	86
2. Politique commerciale et PME	91
3. Autres coûts importants liés au commerce	101
4. Le commerce basé sur les TIC : avantages et défis pour les PME	107
5. Accès des PME au commerce reposant sur les CVM	114
6. Conclusions	117
E Approches coopératives pour promouvoir la participation des PME au commerce	124
1. Pourquoi soutenir les PME et coopérer dans ce domaine dans le cadre des accords commerciaux ?	126
2. Les PME dans les accords commerciaux régionaux	128
3. Les PME dans les autres organisations internationales	139
4. Les PME à l'OMC	143
5. Conclusions	162
F Conclusions	166
Bibliographie	168
Notes techniques	180
Abréviations et symboles	185
Liste des figures, tableaux et encadrés	187
Membres de l'OMC	192
Précédents rapports sur le commerce mondial	193

Remerciements

Le *Rapport sur le commerce mondial 2016* a été établi sous la responsabilité générale de Xiaozhun Yi, Directeur général adjoint de l'OMC, et de Robert Koopman, Directeur de la Division de la recherche économique et des statistiques. Cette année, la rédaction du rapport a été coordonnée par Marc Bacchetta et Cosimo Beverelli. Les auteurs du rapport sont Marc Auboin, Marc Bacchetta, Cosimo Beverelli, Barbara D'Andrea, Christophe Degain, Alexander Keck, Andreas Maurer, José-Antonio Monteiro, Coleman Nee, Roberta Piermartini et Robert Teh (Division de la recherche économique et des statistiques); Antonia Carzaniga, Joscelyn Magdeleine, Juan Marchetti, Lee Tuthill et Ruosi Zhang (Division du commerce des services et de l'investissement).

D'autres contributions écrites ont été fournies par Robert Anderson (Division de la propriété intellectuelle, des marchés publics et de la concurrence), par John Hancock (Division de la recherche économique et des statistiques), par Erik Wijkström (Division du commerce et de l'environnement), par Hans-Peter Werner (Division du développement) et par Famke Schaap et Jobien Hekking-Peters du Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (CBI) des Pays-Bas. Abdullah Aswat, Vikram Bahure, Ronald Bouman, Maria Liliana Olarte, Javier Osuna Lopez, Wanlin Ren, Sina Schön, Harry Smythe et Virginie Trachsel ont contribué aux travaux de recherche. Laura Bloodgood de l'USITC, Ingo Borchert de l'université du Sussex, Lucian Cernat de la Commission européenne, Frederic Gonzales et Hildegunn Nordås de l'OCDE, Batshur Gootiz de la société Sustainable Development Consulting LLC, et Aaditya Mattoo de la Banque mondiale ont fourni des graphiques et des données supplémentaires.

Plusieurs divisions du Secrétariat de l'OMC ont apporté de précieuses contributions et formulé des observations sur les projets de texte. En particulier, les collègues de la Division du commerce et de

l'environnement, notamment Serra Ayrat, Sajal Mathur et Devin McDaniels, sous la direction de Hoe Lim, ont été étroitement associés aux différents stades de la préparation du rapport. Les auteurs souhaitent aussi exprimer leur reconnaissance aux collègues de la Division de l'agriculture et des produits de base (Lee Ann Jackson), de la Division du Conseil et du CNC (Stefania Bernabé, María Pérez-Esteve et Michael Thompson), de la Division du développement (Rainer Lanz et Michael Roberts), de la Division de la recherche économique et des statistiques (Mark Koulen), de la Division de la propriété intellectuelle, des marchés publics et de la concurrence (Antony Taubman et Jayashree Watal), de la Division des affaires juridiques (Graham Cook et Gabrielle Marceau), de la Division de l'accès aux marchés (Marti Darlan), de la Division des règles (Jesse Kreier et Clarisse Morgan), et du Bureau du directeur général (David Tinline), pour tous les conseils qu'ils leur ont donnés.

En outre, les personnes ci-après, extérieures au Secrétariat de l'OMC, ont fait des observations fort utiles sur les premières versions du rapport: Lucian Cernat, Michael Finger, Caroline Freund, Marion Jansen, les collègues du Centre du commerce international, Iza Lejárraja, Mia Mikic, Gaurav Nayyar, Hildegunn Nordås, Marcelo Olarreaga, Michele Ruta, Ben Shepherd, Robert Staiger, Joachim Wagner et Tunc Uyanik, et ceux du Forum mondial des PME.

Paulette Planchette, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a assuré la production du rapport, en collaboration avec Anthony Martin, Heather Sapey-Pertin et Helen Swain de la Division de l'information et des relations extérieures. Le texte du rapport a été mis au point par Helen Swain. Les traducteurs de la Division des services linguistiques, de la documentation et de la gestion de l'information ont fait un travail considérable pour respecter les délais très serrés.

Avertissement

Le *Rapport sur le commerce mondial* et les opinions qui y sont exprimées relèvent de la seule responsabilité du Secrétariat de l'OMC. Ils ne prétendent pas refléter les vues des Membres de l'OMC. Les principaux auteurs du rapport souhaitent aussi exonérer ceux qui les ont aidés par leurs commentaires de toute responsabilité quant à d'éventuelles erreurs ou omissions.

Avant-propos du Directeur général

Le commerce est parfois perçu comme une activité économique qui favorise uniquement les grandes entreprises. Il est indéniablement plus coûteux et plus difficile pour les micro, petites et moyennes entreprises de faire du commerce au niveau international. Plus les entreprises sont petites, plus les obstacles peuvent paraître grands.

Dans la plupart des pays, les microentreprises et les PME représentent la majorité des entreprises (95 % en moyenne) et la grande majorité des emplois. Elles occupent une place importante dans les politiques sociales et économiques de la plupart des gouvernements. Elles figurent aussi en bonne place dans les nouveaux Objectifs de développement durable, qui visent à encourager l'essor des PME pour promouvoir une croissance partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous.

L'importance des PME est donc incontestable, et pourtant, jusqu'à présent, elles ont été largement absentes du débat général sur le commerce. Il se peut que nous manquions une occasion de soutenir cette composante essentielle de chaque économie.

On sait relativement peu de choses sur la participation des PME au commerce, sur ce qui détermine leur décision d'exporter ou sur les avantages qu'elles peuvent retirer de l'internationalisation. Dans le contexte de l'OMC, les PME n'ont pas occupé une place très importante au fil des années. Les accords qui contiennent des dispositions mentionnant expressément les PME sont assez peu nombreux.

Mais, cette situation est peut-être en train de changer. Avec l'expansion du commerce électronique et l'évolution des chaînes de valeur mondiales, les progrès technologiques offrent aux PME de nouvelles possibilités commerciales. De plus en plus d'accords régionaux contiennent des dispositions relatives aux PME. Il n'est donc pas étonnant que les Membres de l'OMC s'intéressent de plus en plus aux questions les concernant. Le présent rapport vise à favoriser un débat éclairé sur ce sujet.

Il note que la participation des PME au commerce est généralement limitée. D'après les calculs de l'OMC basés sur les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, qui portent sur plus de 25 000 PME des pays en développement, les exportations directes ne représentent que 7,6 % des ventes totales des PME du secteur manufacturier, contre 14,1 % pour les grandes entreprises manufacturières. Dans les pays développés, les entreprises employant moins

de 250 salariés représentent en moyenne 78 % des exportateurs, mais seulement 34 % des exportations.

En moyenne, les PME sont moins productives que les grandes entreprises. D'après l'analyse effectuée aux fins du présent rapport, dans les pays en développement, la productivité des PME est inférieure de 70 % à celle des grandes entreprises; les données disponibles concernant les pays développés vont dans le même sens. La plus faible productivité des PME est souvent attribuée au fait qu'elles ne peuvent pas bénéficier d'économies d'échelle, aux difficultés qu'elles rencontrent pour accéder au crédit ou à l'investissement, au manque de personnel qualifié et au caractère informel de leur activité.

Dans le monde entier, les gouvernements souhaitent faciliter la participation des PME au commerce car il est largement admis que cela peut accroître la productivité et contribuer ainsi à la création d'emplois, à la croissance et à la réduction de la pauvreté. Le rapport montre qu'en effet, la participation au commerce va généralement de pair avec une plus grande productivité et une plus forte croissance, mais que cela n'est pas automatique.

La participation au commerce peut accroître la productivité de différentes manières. L'internationalisation aide les PME à apprendre, à évoluer et à réaliser des économies d'échelle, ce qui stimule la croissance et l'emploi. L'internationalisation augmente aussi les chances de survie des PME en diversifiant leurs marchés.

Le rapport identifie plusieurs obstacles à la participation des PME au commerce. Les coûts d'entrée fixes sur les marchés, notamment l'accès à l'information sur les réseaux de distribution étrangers, les réglementations à la frontière et les normes, sont les principaux obstacles à l'engagement des PME à l'exportation. Cependant, d'après des données récentes, tous les coûts du commerce, y compris ceux qui augmentent avec le volume des expéditions, entravent la participation au commerce des PME plus que celle des grandes entreprises.

Le commerce électronique et la participation aux chaînes de valeur mondiales sont pour les PME deux moyens de surmonter en partie ces obstacles et de participer davantage au commerce mondial. Le commerce électronique permet aux PME d'atteindre les clients à un coût bien moindre. Les chaînes de valeur mondiales leur donnent la possibilité d'accéder aux réseaux de distribution étrangers et de bénéficier d'économies d'échelle. Mais pour tirer parti de ces

possibilités, les PME se heurtent à des obstacles spécifiques. Les principaux problèmes qu'elles rencontrent en matière de vente en ligne sont liés à la logistique pour l'expédition de marchandises ou la fourniture de services, à la sécurité et à la protection des données et aux paiements. Et pour entrer dans les chaînes de valeur mondiales, les PME doivent faire face aux coûts liés à la logistique et à l'infrastructure, aux incertitudes concernant la réglementation, et au problème de l'accès à une main-d'œuvre qualifiée.

Alors comment supprimer les obstacles auxquels semblent se heurter les PME? Bien que les PME ne soient pas toujours expressément mentionnées dans les accords de l'OMC, les règles multilatérales ont pour effet de réduire les coûts du commerce qui les empêchent d'entrer sur les marchés étrangers. Il est attesté que, sans les disciplines énoncées dans certains accords de l'OMC (comme l'Accord sur les obstacles techniques au commerce et l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires), les règlements techniques et les normes imposeraient aux entreprises des coûts plus élevés, au détriment des PME. Cela tient au moins en partie au fait qu'il est plus facile et moins coûteux pour les grandes entreprises, potentiellement plus efficaces, de se conformer à des exigences techniques rigoureuses.

Il est établi aussi que la facilitation des échanges profite particulièrement aux PME, favorisant leur entrée sur les marchés internationaux. En réduisant de nombreux coûts du commerce, en particulier le coût de l'accès à l'information sur les règlements en vigueur sur les marchés étrangers, l'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC remédie à l'un des principaux obstacles aux exportations des PME. Par ailleurs, les règles de l'OMC laissent suffisamment de flexibilité aux gouvernements nationaux pour prendre des mesures afin de remédier aux défaillances du marché qui empêchent ces entreprises de participer au commerce international. Les activités de renforcement

des capacités de l'OMC, qui visent à élargir les possibilités commerciales des pays en développement Membres, accordent une importance particulière à l'internationalisation des PME. D'autres mesures positives pourraient être prises, notamment pour accroître l'accès au financement du commerce ou pour améliorer les mécanismes de transparence afin de faciliter l'accès des PME aux informations essentielles.

En tant que Directeur général de l'OMC, j'ai toujours eu à cœur de rendre le travail de l'Organisation plus inclusif, mais je pense que, dans le passé, les intérêts des PME ont parfois été négligés. C'est un problème que les Membres pourraient tenter de régler, ce qui contribuerait grandement à la croissance, au développement et à la création d'emplois. Il appartient aux Membres de l'OMC de déterminer si de nouvelles mesures doivent être prises en faveur des PME. J'espère que ce rapport éclairera les discussions et aidera à faire en sorte que les intérêts des PME soient toujours pris en compte, afin que nous puissions continuer à bâtir un système commercial plus ouvert et plus inclusif, dont les bénéfices sont partagés par tous.



Roberto Azevêdo
Directeur général

Résumé analytique

A. Introduction

Le monde des petites et moyennes entreprises est très hétérogène.

Dans la plupart des pays, les petites et moyennes entreprises (PME) sont définies comme des entreprises employant entre 10 et 250 personnes.

Les entreprises de dix salariés ou moins sont généralement appelées des microentreprises.

Toutefois, il n'existe pas de définition commune des microentreprises et des PME. Ces entreprises sont hétérogènes par nature, allant des producteurs de services non marchands aux entreprises «nées mondiales» qui fournissent des produits numériques, des produits artisanaux de qualité ou des instruments de pointe.

Dans la plupart des pays, les PME représentent une part importante de l'emploi ...

Dans un échantillon d'entreprises de 99 pays émergents et en développement (enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises), les PME représentaient deux tiers des emplois privés non agricoles dans le secteur formel.

Des données analogues, quoique pas strictement comparables, ont été obtenues pour les pays développés. Dans un échantillon d'entreprises de 17 pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) plus le Brésil, les microentreprises et les PME représentaient 63% de l'emploi total.

... mais seules les PME à forte croissance contribuent de manière positive à la création nette d'emplois ...

Des données empiriques récentes montrent que si l'on tient dûment compte de l'âge des entreprises, il n'existe pas de relation inverse systématique entre la taille des entreprises et le taux de croissance nette de l'emploi.

Cela s'explique par le fait que, parmi les PME, seules les nouvelles entreprises productives («gazelles») contribuent de manière significative à la croissance nette de l'emploi. En Tunisie, par exemple, ce sont les grandes entreprises, et non les PME, qui contribuent le plus à la création d'emplois après l'entrée sur le marché.

Les entreprises à forte croissance représentent, quant à elles, un quart des emplois créés par les PME dans les pays en développement.

... et les emplois dans les PME sont à plusieurs égards de moins bonne qualité que les emplois dans les plus grandes entreprises.

Les données disponibles montrent que, dans les pays en développement, les revenus des travailleurs présentant des caractéristiques analogues augmentent avec la taille de l'entreprise.

À l'inverse, dans les économies développées, la relation entre les salaires et la taille des entreprises n'est pas linéaire, dans la classe des microentreprises et des PME, les premières payant des salaires en moyenne plus élevés que les secondes.

Des données empiriques montrent en outre que les emplois sont moins stables et moins sûrs dans les PME que dans les grandes entreprises, et que les PME sont moins susceptibles d'offrir une formation à leurs employés que les grandes entreprises.

Par comparaison, les PME contribuent moins au PIB qu'à l'emploi, car elles sont en moyenne moins productives que les grandes entreprises.

La contribution médiane des PME au PIB, qui est d'environ 45%, est inférieure à leur part médiane dans l'emploi. Cela s'explique en grande partie par leur faible productivité. D'après les données provenant des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, le rapport estime que, dans les pays en développement, la productivité des entreprises de 10 à 50 salariés est supérieure de 109% à celle des entreprises de moins de 10 salariés. En général, la productivité des PME est inférieure de 70% à celle des grandes entreprises.

La contribution directe des PME à l'innovation est moins importante que celle des grandes entreprises, mais leur entrée sur le marché peut stimuler l'activité d'innovation des entreprises en place et contribuer à la croissance de la productivité globale.

En moyenne, les grandes entreprises ont des taux d'innovation plus élevés que les petites entreprises. Même l'argument fréquent selon lequel, dans l'univers des PME, les jeunes entreprises innovent plus que les entreprises établies ne repose pas sur des données empiriques solides.

À cet égard, de nombreux faits montrent l'effet positif de l'innovation pour les PME qui s'engagent dans cette activité.

La contribution des PME à la dynamique industrielle (le processus d'entrée et de sortie) peut avoir des effets agrégés positifs sur la productivité, non seulement parce que les nouvelles entreprises qui réussissent ont des taux de croissance de la productivité généralement plus élevés que les entreprises déjà établies, mais aussi parce que leur entrée sur le marché peut inciter ces dernières à innover davantage.

Voir page 14

B. Les PME dans le commerce international : faits stylisés

Le commerce est la forme d'internationalisation la plus courante pour les entreprises, y compris les PME.

L'internationalisation peut prendre plusieurs formes: 1) exportations directes; 2) exportations indirectes; 3) accords contractuels sans prise de participation; et 4) investissement étranger direct (IED) et autres formes d'accords de prise de participation. Le commerce, direct ou indirect, est souvent considéré comme la première étape de l'engagement sur les marchés internationaux. Par rapport au commerce, les autres formes d'internationalisation impliquent des coûts fixes plus élevés qu'il est plus difficile d'inverser, en particulier pour les PME.

Dans les pays en développement, la participation directe des PME au commerce ne correspond pas à leur importance au niveau national.

D'après des calculs de l'OMC, basés sur les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, qui portent sur plus de 25 000 PME des pays en développement, les exportations directes représentent seulement 7,6% des ventes totales des PME du secteur manufacturier, contre 14,1% pour les grandes entreprises de ce secteur. Parmi les régions en développement, l'Afrique est celle qui contribue le moins aux exportations, avec une part de 3%, contre 8,7% pour l'Asie en développement. La participation des PME aux exportations directes de services dans les pays en développement est négligeable, représentant seulement 0,9% des ventes totales de services, contre 31,9% pour les grandes entreprises.

Dans les pays développés, les PME participent moins au commerce que les plus grandes entreprises, bien qu'elles représentent la majorité des exportateurs et des importateurs.

Si l'on considère uniquement la participation directe au commerce, les microentreprises et les PME de pays développés représentent la grande majorité des entreprises exportatrices et importatrices (plus de 90% dans de nombreux pays). En moyenne, dans les pays développés, les entreprises de moins de 250 salariés représentent 78% des exportateurs, mais seulement 34% des exportations. Le commerce des microentreprises et des PME est largement dominé par les services (qui représentent 68% des exportations totales et 83% des importations totales).

Il est difficile de mesurer la participation indirecte au commerce. Les bases de données

existantes ne caractérisent pas précisément les exportations indirectes des PME (fourniture de biens et de services à des entreprises nationales qui exportent), ni leur participation aux chaînes de valeur mondiales (CVM).

Le commerce dans les CVM s'entend de l'échange de marchandises et de services à l'intérieur de réseaux de production et de distribution qui sont fragmentés entre plusieurs pays. Les entreprises peuvent participer aux CVM grâce à des liaisons en amont (l'entreprise utilise des intrants importés pour produire et exporter des biens et des services intermédiaires ou finals) ou en aval (l'entreprise exporte des biens intermédiaires ou finals par le biais d'une chaîne de production ou d'un réseau de distribution). Les liaisons en aval peuvent être directes (l'entreprise exporte elle-même la marchandise) ou indirectes (l'entreprise fournit des biens intermédiaires ou finals à une entreprise nationale qui exporte).

Dans les économies en développement, les exportations indirectes des PME du secteur manufacturier représentent 2,4 % des ventes totales, contre 14,1 % pour les grandes entreprises manufacturières. Bien que modestes, les exportations indirectes de services des PME sont plus importantes que leurs exportations directes (2,6 %, contre 0,9 %). À l'inverse, dans les grandes entreprises, les exportations indirectes de services sont inférieures aux exportations directes (4,2 %, contre 31,9 %).

Dans ce rapport, on utilise la part des ventes directes/indirectes à l'exportation et la part d'intrants étrangers utilisés dans la production, respectivement, comme variables supplétives des liaisons en aval et en amont des PME de pays en développement dans les CVM. D'après les calculs de l'OMC, même dans la région où le taux de participation des PME en aval et en amont dans les CVM est le plus élevé (Asie en développement), ce taux est faible pour la plupart des PME manufacturières par rapport à celui des grandes entreprises. En Afrique, les grandes entreprises comme les PME restent en grande partie à l'écart des CVM.

Le développement du commerce électronique promet d'élargir les possibilités d'exportation des PME et de leur assurer une présence mondiale naguère réservée aux grandes entreprises multinationales.

Des données fournies par eBay concernant 22 pays montrent que la grande majorité des petites entreprises basées sur la technologie exportent (97 % en moyenne et jusqu'à 100 % dans certains pays). Par comparaison, le pourcentage de PME traditionnelles qui exportent est faible (entre 2 % et 28 % dans la plupart des

pays). Non seulement les PME commerciales utilisant Internet ont un taux d'exportation élevé, mais encore elles desservent de nombreux marchés étrangers. En outre, les exportations effectuées en ligne sont moins concentrées que les exportations hors ligne.

Malgré les promesses du commerce électronique, les PME sont encore moins présentes en ligne que les grandes entreprises. Elles sont aussi à la traîne dans des domaines comme la création d'un site Web. Dans les pays en développement, par exemple, moins d'un quart des PME du secteur formel ayant moins de 10 salariés et moins de la moitié de celles qui ont de 10 à 50 salariés ont un site Web, alors que 85 % des entreprises de plus de 250 salariés en ont 1.

Il n'y a pas de tendance claire en ce qui concerne l'évolution dans le temps de la participation des PME au commerce, mais les petites entreprises mettent plus de temps pour commencer à exporter.

La base de données TEC de l'OCDE ne fait ressortir aucune tendance claire concernant la participation des microentreprises et des PME à l'exportation dans les pays développés. Un peu plus de la moitié des pays pour lesquels des données sont disponibles ont enregistré une augmentation sur une période de moins de dix ans, mais ces données sont loin d'être concluantes. Les pays en développement et les pays les moins avancés (PMA) ont aussi enregistré une légère augmentation, en moyenne, entre la première et la deuxième enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises, mais cette évolution a été très différente d'un pays à l'autre.

L'analyse des données sur les PME de 85 pays en développement provenant des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises montre qu'il existe une corrélation négative entre le nombre d'employés quand l'entreprise entre en activité et le nombre d'années écoulées avant qu'elle commence à exporter. Les grandes entreprises qui ont commencé comme des microentreprises (1 à 4 salariés) ont mis en moyenne 17 ans pour exporter, alors que les entreprises qui avaient plus de salariés au départ ont commencé à exporter plus vite.

Voir page 32

C. Dynamique du processus d'internationalisation des PME

Les stratégies qui sous-tendent les décisions des PME de s'internationaliser ou non sont hétérogènes.

La littérature sur l'internationalisation des PME est fragmentée. Aucun cadre théorique unique ne permet d'expliquer pourquoi et comment ces entreprises s'engagent dans un processus d'internationalisation, car les stratégies qui sous-tendent leur décision de le faire – par l'exportation indirecte, l'exportation directe, la sous-traitance internationale (octroi de licences, externalisation) ou l'investissement – sont hétérogènes.

Généralement, l'internationalisation des PME traditionnelles est progressive, commençant par des exportations sporadiques. Par contre, de nombreuses PME basées sur le savoir ou « nées mondiales » sont tournées vers l'international dès leur création ou peu après et peuvent s'internationaliser plus rapidement grâce à leur meilleure connaissance des marchés et à leur réseau international. De même, certaines PME parviennent à entrer dans les CVM en exportant directement ou indirectement par l'intermédiaire de grandes entreprises exportatrices situées dans leur pays d'origine.

La taille des entreprises joue un rôle important dans la relation entre la productivité et l'exportation.

Les PME sont généralement très nombreuses parmi les entreprises exportatrices, mais elles ne représentent qu'une petite part des exportations totales d'un pays et elles n'exportent souvent que quelques produits vers un petit nombre de destinations. Leur participation relativement limitée au commerce international s'explique dans une large mesure par la relation qui existe entre la productivité d'une entreprise, sa taille et son expérience à l'exportation : non seulement les entreprises les plus productives sont plus grandes, mais elles ont moins de difficultés à accéder aux marchés étrangers et à continuer de se développer par l'exportation.

De nombreux obstacles au commerce pèsent tout particulièrement sur les PME, notamment ceux qui engendrent des coûts fixes. C'est pourquoi plusieurs études soulignent que ce sont les PME qui bénéficieraient le plus d'une ouverture accrue des échanges et d'une meilleure coordination des politiques, y compris en ce qui concerne les mesures non tarifaires. On constate aussi que, quand elles ont la possibilité d'entrer sur de nouveaux marchés, les PME ont tendance à réagir plus rapidement et avec plus de souplesse que les

grandes entreprises et peuvent, de ce fait, jouer un rôle clé dans la création d'exportations. En outre, bien que les petites entreprises aient généralement moins de chances au départ de survivre en tant qu'exportatrices, si elles y arrivent, elles croissent plus rapidement que les grandes entreprises.

Les PME engagées sur les marchés internationaux ont tendance à être plus productives et plus innovantes que celles qui ne le sont pas, mais elles peuvent améliorer encore leur performance en s'internationalisant.

L'internationalisation, en particulier l'exportation, est souvent considérée comme une option stratégique importante qui permet aux PME de se développer. Bien que limitées, les données empiriques montrent que les effets de l'internationalisation sur la performance des PME en termes de profit, de productivité, d'innovation et d'augmentation des ventes et de l'emploi dépendent généralement de la taille de l'entreprise, de sa productivité, de son niveau de qualification et de son secteur d'activité.

D'une part, la probabilité qu'une PME choisisse de s'internationaliser a tendance à augmenter avec son niveau de productivité et d'innovation. De l'autre, les PME opérant sur les marchés internationaux peuvent enregistrer une croissance plus forte et créer plus d'emplois grâce aux économies d'échelle, et peuvent accroître leur niveau de productivité et d'innovation grâce aux effets d'apprentissage. La perspective de recettes plus importantes grâce à l'exportation peut aussi inciter les PME à investir davantage dans l'innovation. L'adoption de stratégies de commerce électronique a souvent un effet positif sur le taux de croissance moyen de leurs ventes.

Certaines données indiquent que les PME qui participent aux chaînes de valeur mondiales peuvent améliorer leur performance en important des biens intermédiaires et en mobilisant leurs ressources pour les tâches pour lesquelles elles ont un avantage particulier. Les PME participant aux CVM peuvent aussi bénéficier des relations commerciales avec les clients et les fournisseurs, y compris les fournisseurs étrangers, ainsi que de la formation et de la concurrence accrue, ce qui peut augmenter encore la probabilité qu'elles exportent. Enfin, la possibilité pour ces PME de s'internationaliser davantage dépendra de leur capacité d'absorber les retombées de la participation aux chaînes de valeur mondiales.

Voir page 62

D. Obstacles à la participation des PME au commerce

Des enquêtes menées auprès des entreprises par plusieurs organisations internationales montrent l'importance particulière de certaines mesures non tarifaires (MNT) pour les PME.

Les données d'enquête permettent de mieux cerner les principaux obstacles au commerce des PME. Le Centre du commerce international (ITC), la Commission du commerce international des États-Unis (USITC), la Commission européenne, la Banque mondiale et, conjointement, l'OCDE et l'OMC, ont réalisé plusieurs enquêtes qui permettent de différencier les entreprises par leur taille. Ces enquêtes montrent que l'accès insuffisant à l'information, les prescriptions qui engendrent des coûts, les procédures douanières pesantes et le manque de financement du commerce sont pour les PME des obstacles majeurs au commerce international.

Contre toute attente, les PME – plus encore que les grandes entreprises – considèrent les droits de douane élevés comme un obstacle majeur au commerce.

Les obstacles non tarifaires pèsent tout particulièrement lourd sur les PME, car ils engendrent des coûts fixes qui sont indépendant de la taille de l'exportateur. Toutefois, pour les PME du secteur manufacturier, les droits de douane élevés sont un obstacle à l'exportation plus important que pour les grandes entreprises du secteur. Cela tient à ce que les PME sont plus sensibles à l'évolution des droits de douane que les grandes entreprises, mais cela peut être dû aussi au fait qu'elles sont plus présentes dans les secteurs où les droits de douane appliqués sur les marchés d'exportation sont les plus élevés.

L'impact sur le commerce des droits de douane et des MNT, comme les réglementations, dépend de la taille des exportateurs.

Lorsque les droits de douane sont plus élevés sur les marchés de destination, il est plus difficile pour les entreprises d'exporter de manière rentable. Dans ce cas, seules les entreprises les plus productives exporteront, mais pas les entreprises plus petites et moins productives. Non seulement les droits de douane élevés limitent la participation des PME au commerce, mais ils réduisent leur volume d'exportation plus que celui des grandes entreprises.

Les données disponibles montrent également que des obstacles techniques au commerce (OTC) plus importants et des mesures sanitaires et phytosanitaires

(SPS) plus rigoureuses engendrent des coûts particulièrement élevés pour les petites entreprises. Quand une mesure SPS restrictive est introduite sur un marché étranger, il est probable que les petites entreprises exportatrices sortiront de ce marché, ainsi que celles dont le volume d'échanges diminue le plus. Comparativement, les grandes entreprises sont moins affectées, car il leur est plus facile et moins coûteux de se conformer à des prescriptions plus strictes.

Le manque de transparence et la lourdeur des procédures à la frontière semblent être des obstacles importants pour les PME.

Il est établi que la facilitation des échanges favorise le commerce des grandes comme des petites entreprises, mais encourage, en particulier l'entrée sur les marchés d'exportation des petites entreprises qui sans cela ne vendraient que sur leur marché national. Une étude des effets escomptés de l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) montre que ce dernier profitera tout particulièrement aux PME en améliorant la transparence des renseignements sur les réglementations en vigueur sur les marchés étrangers.

L'accès à l'information et aux circuits de distribution est aussi un obstacle important au commerce des PME.

La collecte de renseignements sur les réglementations et les possibilités d'exporter est coûteuse, surtout pour les PME. L'accès aux réseaux de distribution est essentiel pour leur permettre de développer leur activité et de diversifier leur clientèle dans une région ou dans le monde. La livraison et les aspects logistiques sont un problème qui touche particulièrement les PME en raison de leur « poids » relativement faible dans les transactions, que ce soit en tant que producteurs ou en tant qu'intermédiaires.

L'absence ou le manque d'accès au financement peut limiter considérablement le développement et les possibilités commerciales des PME du secteur formel.

Pour vendre sur les marchés étrangers, il faut développer des circuits de commercialisation, adapter les produits et leur conditionnement aux goûts des consommateurs étrangers et apprendre à se conformer à de nouvelles procédures administratives. Pour couvrir les coûts que cela implique, les exportateurs ont besoin de crédits. Or, dans bien des cas, les prêts aux PME sont entravés par des problèmes d'information et par les coûts de transaction, qui se traduisent souvent par des taux d'intérêt et des frais plus élevés pour les PME que pour les grandes entreprises.

La difficulté d'accéder au financement du commerce à un coût abordable est l'une des contraintes les plus souvent citées par les PME, en particulier dans les pays en développement.

D'après une étude récente de la Banque asiatique de développement, globalement, plus de la moitié des demandes de financement du commerce présentées par des PME sont rejetées, contre seulement 7% dans le cas des entreprises multinationales. L'accès au financement du commerce est généralement plus difficile dans les pays en développement. Cela tient en partie au fait que les banques locales n'ont pas toujours la capacité, le savoir-faire, le cadre réglementaire, les réseaux internationaux et les devises nécessaires pour financer des activités d'importation ou d'exportation. Le risque bancaire et le risque-pays peuvent aussi être des problèmes.

La réticence des banques mondiales, qui dominent le marché du financement du commerce, à investir dans les pays en développement ne facilite pas les choses. Bon nombre de ces banques ont réduit leur présence au niveau international après la crise financière de 2009.

Pour les PME opérant dans le secteur des services, les restrictions concernant le mode 1 (fourniture transfrontières de services) et le mode 4 (mouvement transfrontières de personnes physiques fournissant des services) de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) peuvent être particulièrement pesantes, de même que les obstacles à l'entrée/à l'établissement, par rapport aux mesures affectant les opérations.

Les données empiriques disponibles indiquent que, malgré quelques différences selon les secteurs, les PME de services optent généralement pour des formes de commerce plus souples, comme le commerce transfrontières et le mouvement des fournisseurs de services contractuels non lié à une présence commerciale. Les obstacles à ces modes de fourniture, tels que l'obligation d'établir une présence commerciale pour fournir des services transfrontières ou les quotas limitant le mouvement des professionnels indépendants, peuvent donc peser particulièrement sur les PME de services.

Les mesures qui limitent la capacité des entreprises de services d'entrer ou de s'établir sur un marché étranger impliquent généralement des coûts fixes. On peut donc s'attendre à ce qu'elles soient plus pesantes pour les PME de services que les mesures affectant leurs opérations, qui n'impliquent bien souvent que des coûts variables.

La révolution des technologies de l'information et de la communication (TIC) est particulièrement bénéfique pour les PME, surtout si elles peuvent s'intégrer dans des plates-formes commerciales en ligne qui permettent de réduire les coûts des TI et d'améliorer l'information et la confiance des acheteurs.

Des études récentes montrent que le commerce électronique réduit les coûts liés à la distance physique entre les vendeurs et les acheteurs, car il permet d'améliorer la confiance et l'information à un coût très faible. Les plates-formes commerciales évitent aux entreprises d'avoir à acheter le matériel et les logiciels nécessaires pour le commerce électronique. En conséquence, les entreprises qui utilisent des plates-formes comme eBay sont, en moyenne, plus petites que les entreprises traditionnelles qui ne vendent pas en ligne. Le commerce électronique offre des possibilités de croissance, en particulier pour les PME des pays en développement.

Les PME restent cependant moins présentes en ligne que les grandes entreprises. Le premier obstacle aux ventes en ligne est le coût de l'infrastructure de communication et l'accès à celle-ci.

Dans tous les pays, il y a un écart important entre les petites et les grandes entreprises en termes de connectivité à Internet. Cet écart est particulièrement grand dans les PMA, où, d'après des estimations de l'ITC, le taux de connectivité des petites entreprises représente seulement 22% de celui des grandes entreprises, contre 64% dans les pays développés.

Les autres obstacles concernent l'accès aux plates-formes de commerce en ligne.

Les fournisseurs de plates-formes peuvent limiter la couverture géographique des vendeurs ou des acheteurs. En outre, bien souvent, les plates-formes ne peuvent pas desservir complètement les marchés où les transferts bancaires ne sont pas acceptés ou ceux où les marchandises ne peuvent pas être livrées. Ces contraintes limitent également l'accès et la participation au commerce électronique.

Pour les PME des pays développés, les coûts d'entrée, la logistique, les systèmes de paiement, la protection des données et le cadre juridique constituent les principaux obstacles au commerce électronique. Dans les pays en développement, les PME ne peuvent pas toujours exploiter tout le potentiel des technologies et des services permettant le commerce électronique en raison de plusieurs facteurs comme le manque de connaissances, l'absence de financement ou

les restrictions locales aux transferts de fonds internationaux.

Outre le commerce électronique, la participation aux CVM est pour les PME un moyen d'améliorer leur participation au commerce mondial ...

Les CVM sont pour les PME un moyen d'accéder aux réseaux de distribution étrangers et de réaliser des économies d'échelle. Elles leur permettent de bénéficier de leur réseau de distribution et de leurs marques. Cela réduit considérablement les coûts de distribution des PME, qui peuvent ainsi exporter de manière rentable en devenant des fournisseurs d'une CVM.

Les CVM réduisent aussi le coût pour les PME de l'obtention de renseignements sur les exigences des marchés mondiaux en termes de produits, de procédés, de technologies et de normes.

... mais les PME se heurtent à des obstacles spécifiques pour exploiter ces possibilités.

Les PME rencontrent un certain nombre de difficultés pour participer aux CVM ou pour passer, dans la chaîne, à des activités à plus forte valeur ajoutée. Ces difficultés sont liées en partie à des facteurs internes à l'entreprise (comme le manque de compétences et de technologie) et en partie à des facteurs externes.

Lorsque la production d'un bien nécessite beaucoup d'intrants intermédiaires importés, il est essentiel que ces intrants soient fiables et livrés en temps voulu. La logistique et l'infrastructure sont des facteurs clés qui influent sur la participation aux CVM. Celle-ci dépend aussi du niveau des droits d'importation, de la mise en œuvre de mesures de facilitation des échanges et du respect des droits de propriété.

Voir page 84

E. Approches coopératives pour promouvoir la participation des PME au commerce

Les défaillances du marché affectent plus les PME que les grandes entreprises.

Les défaillances du marché sont notamment l'asymétrie de l'information entre les prêteurs et les emprunteurs sur les marchés du crédit, la concurrence imparfaite sur les marchés de produits et le manque de flexibilité du marché du travail.

De nombreux gouvernements, en particulier dans les pays en développement, ne disposent pas des instruments de politique appropriés pour remédier à ces défaillances du marché et utilisent à cette fin, par défaut, des programmes de soutien aux PME.

Les gouvernements peuvent aussi chercher à atteindre des objectifs de redistribution en soutenant le secteur des PME.

Il est donc probable qu'ils chercheront à préserver ces programmes lorsqu'ils concluent des accords internationaux.

Les PME sont expressément mentionnées dans de nombreux accords commerciaux régionaux (ACR).

La moitié des ACR notifiés à l'OMC, soit 136 accords au moment de la rédaction du rapport, contiennent au moins une disposition mentionnant expressément les PME. Les dispositions relatives aux PME sont très hétérogènes et diffèrent par leur emplacement dans l'ACR, par leur libellé et leur portée et en termes d'engagements. Un nombre limité mais croissant d'ACR contiennent des dispositions spécifiques dans des articles, voire des chapitres, consacrés aux PME. Bien que le nombre de dispositions détaillées relatives aux PME figurant dans un ACR ait eu tendance à augmenter au cours des dernières années, la plupart de ces dispositions restent libellées comme des clauses d'effort maximal en ce sens qu'elles encouragent plus qu'elles n'obligent.

Les deux catégories de dispositions concernant les PME que l'on retrouve le plus souvent dans les ACR sont : 1) les dispositions encourageant la coopération dans le domaine des PME et 2) les dispositions qui précisent que les PME et/ou les programmes de soutien aux PME ne sont pas soumis aux obligations énoncées dans l'ACR, notamment dans le contexte des marchés publics.

D'autres dispositions relatives aux PME demandent aux parties de faire en sorte qu'il n'y ait pas de

conséquences négatives pour les opérateurs économiques, y compris les PME. Certaines dispositions reconnaissent, affirment ou conviennent que les PME jouent un rôle important, par exemple dans le contexte du commerce électronique. Quelques ACR établissent des arrangements institutionnels, tels que des comités, pour examiner et superviser la mise en œuvre de certains engagements concernant les PME, notamment les activités de coopération, ou pour évaluer l'incidence de l'ACR sur les PME.

Plusieurs organisations internationales ont des activités dans le domaine des PME.

La question des PME n'est pas nouvelle pour la communauté internationale. Les activités des organisations internationales concernant ces entreprises s'articulent autour de deux grands axes de recherche/d'action: l'intégration des PME dans le commerce international, en particulier dans les CVM, et les initiatives plus générales de soutien aux PME.

Les Accords de l'OMC aident les PME en réduisant les coûts variables et les coûts fixes du commerce et en améliorant la transparence.

Outre la réduction des droits NPF, de nombreux Membres de l'OMC (développés et en développement) accordent aux PMA un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent (FDSC). Les Membres ont également adopté de nouvelles dispositions sur les règles d'origine préférentielles afin de faciliter les exportations de marchandises des PMA vers les pays développés et les pays en développement qui leur offrent un accès préférentiel.

L'OMC a aussi permis aux Membres d'accorder aux services et aux fournisseurs de services des PMA un accès préférentiel à leurs marchés, s'ils le souhaitent. Cette réduction des coûts variables du commerce devrait profiter plus aux PME qu'aux grandes entreprises.

Les Accords OTC et SPS énoncent des disciplines qui limitent l'augmentation des coûts du commerce induite par les mesures auxquelles les gouvernements ont recours pour réaliser des objectifs de politique publique, comme la protection de la santé des personnes, quand ces mesures peuvent avoir des répercussions sur le commerce. L'importance accordée aux normes internationales dans ces deux accords concerne particulièrement les PME, car il est probablement plus difficile pour elles de se conformer à une multitude de normes.

En outre, l'application de ces mesures peut poser des problèmes. Par exemple, la réglementation peut

manquer de clarté et être source d'incertitude pour les fournisseurs ou les producteurs, ou bien la conformité peut être difficile à évaluer et à vérifier. L'incertitude peut pénaliser plus les petites entreprises que les grandes. Les travaux des Comités OTC et SPS de l'OMC aident à résoudre ces problèmes en améliorant la transparence et en réduisant les coûts fixes du commerce.

Quand il entrera en vigueur, l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) réduira certains des coûts fixes liés aux procédures commerciales inefficaces, ce qui augmentera la participation des PME au commerce.

La situation particulière des PME est reconnue et prise en compte dans plusieurs Accords de l'OMC, accords plurilatéraux et programmes de travail et dans le cadre de la coopération technique.

Certaines dispositions de l'Accord antidumping réduisent la charge que les exigences en matière de renseignements imposent aux PME et permettent aux Membres de l'OMC d'exercer plus facilement leur droit d'ouvrir une enquête quand ils agissent au nom des PME.

En vertu de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC), les programmes de soutien aux PME qui remplissent certaines conditions et dans le cadre desquels le soutien est automatique lorsque ces conditions sont remplies sont généralement exemptés des droits compensateurs imposés par d'autres Membres, ainsi que des disciplines de l'Accord.

L'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) laisse aux Membres une plus grande latitude pour promouvoir le développement technologique de leurs PME au moyen de nombreuses initiatives, comme la réduction des taxes de dépôt de brevet et la fourniture de services de consultation dans le domaine de la propriété intellectuelle.

L'Accord sur les marchés publics (AMP) encourage les PME à participer aux marchés publics internationaux de plusieurs manières. Il améliore la législation sur les marchés publics et les systèmes relatifs à la transparence, à l'intégrité et à la concurrence; il laisse une certaine flexibilité pour appliquer des mesures concernant les pratiques de passation des marchés qui facilitent la participation des PME, et il permet l'application de mesures préférentielles pour aider les PME à obtenir un accès privilégié aux marchés publics.

Les programmes de travail de l'OMC sur le commerce électronique et sur les petites économies font une large place aux PME, notamment par un travail d'analyse

examinant comment elles pourraient mieux tirer parti du commerce électronique ou se connecter aux CVM.

Depuis la crise financière, l'OMC s'emploie à maintenir les flux de financement du commerce. Une attention particulière est accordée aux difficultés rencontrées par les opérateurs commerciaux dans les PMA et les pays en développement, où les entreprises sont généralement petites. En avril 2016, le Directeur général de l'OMC, Roberto Azevêdo, a appelé à agir pour combler le manque de financement du commerce qui limite les perspectives commerciales des PME, en particulier en Afrique et en Asie. Une des actions recommandées est d'augmenter de 50 milliards de dollars EU le montant des programmes visant à faciliter le financement du commerce.

Enfin, de nombreuses initiatives de l'OMC axées sur le renforcement des capacités, comme l'Aide pour le commerce, le Cadre intégré renforcé et le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce, font une place importante aux PME.

Des progrès peuvent être faits dans différents domaines pour libérer le potentiel commercial des PME.

Les mécanismes de transparence pourraient être encore améliorés pour faciliter l'accès des PME à l'information.

Il serait possible d'agir encore dans un certain nombre de domaines, comme le renforcement des capacités, et de prendre des mesures spécifiques pour soutenir les PME des pays les moins avancés et pour améliorer l'accès au financement du commerce.

Des recherches supplémentaires seraient nécessaires pour déterminer plus clairement ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas dans les dispositions des accords commerciaux, y compris des accords multilatéraux, relatives aux PME, ce qui fournirait des éléments très précieux aux responsables politiques et aux négociateurs commerciaux.

En outre, il faudrait accroître la coopération et la coordination entre les organisations internationales pour renforcer la complémentarité de leurs efforts axés sur l'internationalisation des PME.

Voir page 124

A

Introduction

Dans l'économie mondiale actuelle, de plus en plus interconnectée, on assiste à la transformation non seulement du contenu et des modalités du commerce, mais aussi de ses acteurs. Les grandes entreprises continuent de dominer le commerce international – parce qu'elles ont la masse critique, la capacité organisationnelle et les technologies nécessaires pour accéder aux marchés étrangers et les approvisionner. Cependant, grâce à Internet, à l'apparition de nouvelles plates-formes commerciales et à l'ouverture croissante de l'économie mondiale, de nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) ont désormais la possibilité de devenir également des acteurs importants et prospères du commerce mondial. Le *Rapport sur le commerce mondial 2016* examine la participation des PME au commerce international. Il examine en particulier comment le paysage du commerce est en train de changer pour les PME, dans quels domaines s'ouvrent de nouvelles possibilités, dans lesquels subsistent les anciens défis, et ce que fait le système commercial multilatéral pour assurer la participation inclusive des entreprises aux marchés mondiaux.



Sommaire

1. Les PME dans l'économie nationale	17
2. Participation des PME au commerce : possibilités et défis	23
3. Structure du rapport	29

Faits saillants et principales constatations

- Dans tous les pays, la plupart des entreprises sont de petite taille. Dans les pays non membres de l'OCDE qui n'ont pas un revenu élevé, les petites et moyennes entreprises (PME) (à l'exclusion des microentreprises, des entreprises individuelles et des entreprises informelles) représentent 93 % des entreprises. Dans les pays de l'OCDE, les microentreprises et les PME représentent plus de 95 % de l'ensemble des entreprises.
- Dans tous les pays, les microentreprises représentent la majeure partie des MPME. En moyenne, 83 % des plus de 12 millions d'entreprises visées par les indicateurs de la SFI relatifs aux MPME par pays sont des microentreprises. D'après des données concernant cinq pays en développement, la grande majorité des entreprises informelles (entre 80 et 95 %) sont des microentreprises.
- La plupart des MPME (85 % des microentreprises et 72 % des PME) opèrent dans le secteur des services et en particulier dans le commerce de gros et de détail.
- Dans les pays en développement comme dans les pays développés, les MPME représentent environ les deux tiers de l'emploi total. Leur part dans le PIB est plus faible: elle est d'environ 35 % dans les pays en développement et d'environ 50 % dans les pays développés, où la productivité des PME est inférieure de 70 % à celle des grandes entreprises.



L'économie mondiale change rapidement – pour les entreprises, comme pour les biens et les services qu'elles produisent. Aux XIX^e et XX^e siècles, la taille était souvent déterminante pour réussir dans le commerce international. Les entreprises devaient être grandes pour créer des systèmes de production intégrés, pour construire des réseaux de distribution mondiaux et pour couvrir les coûts relativement élevés du transport, des communications et du passage des frontières associés au commerce international. Toutefois, alors que l'économie mondiale entre dans le XXI^e siècle, un certain nombre de changements importants sont en train de réduire les avantages liés à la taille dans le commerce international – de sorte que les « micromultinationales », plus petites et plus flexibles, commencent à s'imposer sur le marché mondial, naguère dominé largement par les grandes multinationales.

Un changement important est lié à la diminution spectaculaire des coûts du commerce. Dans le passé, le commerce était souvent un processus coûteux, complexe et très long. Cela signifiait que seules les grandes entreprises – généralement des fabricants ou des producteurs de ressources primaires – pouvaient participer directement au commerce mondial en raison des énormes investissements que cela nécessitait en matière d'organisation, de finances et d'infrastructure. Bien souvent, les petites entreprises n'avaient pas les ressources nécessaires pour se faire connaître sur les marchés étrangers, pour expédier et distribuer à l'étranger, et pour faire face aux obstacles tarifaires et réglementaires complexes et coûteux à la frontière. Mais aujourd'hui, la réduction considérable des obstacles au commerce, l'amélioration des transports et des télécommunications et les progrès des technologies de l'information permettent aux petites entreprises – des programmeurs aux fabricants d'instruments de précision et aux artisans vigneron – d'avoir la portée mondiale et la présence sur le marché des grandes entreprises, à un coût bien moindre. Cela est illustré par l'essor des plates-formes de vente en ligne, comme eBay ou Alibaba, qui, en reliant les acheteurs et les vendeurs au niveau mondial, en simplifiant les paiements internationaux et en utilisant les systèmes de livraison exprès, ont permis aux PME d'entrer sur les marchés et de trouver des clients presque partout dans le monde.

Un autre changement important, qui est lié à ce qui précède, est la fragmentation ou le dégroupage de la production mondiale. Dans le passé, le commerce consistait essentiellement en l'échange de produits finis fabriqués par de grands conglomérats intégrés verticalement. Mais aujourd'hui, près de deux tiers du commerce mondial consiste en l'échange de biens et de services intermédiaires produits par des entreprises qui se spécialisent dans une seule étape du processus

de production – des composants à l'assemblage et aux services de soutien administratif. Ces chaînes de valeur s'étendent à l'intérieur des pays et entre eux, ce qui signifie que de nombreuses petites et moyennes entreprises participent indirectement au commerce international, même si leurs produits ne sont jamais exportés directement. Non seulement l'avantage compétitif lié à l'intégration industrielle à grande échelle, aux procédures administratives et à l'infrastructure diminue dans de nombreux secteurs d'exportation, mais les grandes entreprises multinationales peuvent souvent être désavantagées quand les marchés très changeants demandent des innovations rapides et une flexibilité organisationnelle.

À de nombreux égards, ces changements n'en sont qu'à leur début. Même si certaines PME peuvent tirer de grands avantages de l'accès aux marchés mondiaux en général, et des marchés de niche en particulier, la réalité est que les grandes entreprises continuent à dominer le paysage du commerce mondial. La pénétration directe ou indirecte des PME sur les marchés étrangers est toujours limitée à certains secteurs et à quelques pays. Or il est important de se connecter aux marchés mondiaux. Les PME qui réussissent à vendre à l'étranger peuvent profiter de rendements d'échelle croissants; elles peuvent développer leur avantage concurrentiel et leur capacité d'innovation, ce qui leur permet d'accroître leur productivité et de devenir ainsi, sinon plus grandes, du moins encore plus rentables.

Les petites entreprises restent confrontées à des obstacles au commerce qui sont disproportionnés – qu'il s'agisse de mesures tarifaires ou non tarifaires, de réglementations inutilement contraignantes, de formalités douanières pesantes, d'un déficit de financement ou d'un manque d'informations – ce qui signifie qu'il serait possible de prendre des mesures cohérentes aux niveaux national et international pour renforcer la capacité des PME de participer plus efficacement aux marchés mondiaux. Pour que l'ouverture du commerce et l'intégration mondiale profitent à une plus grande partie de la population, il est important de veiller à ce que les PME qui ont la capacité de réussir – et pas seulement les grandes entreprises – aient accès au marché mondial.

Le présent rapport examine la participation des PME au système commercial actuel en évolution rapide, afin d'aider à mieux comprendre les déterminants et les conséquences de cette participation pour contribuer au débat sur le rôle des PME dans une croissance plus inclusive.

Cette section d'introduction est divisée en trois parties. La première définit les PME aux fins du présent rapport et examine pourquoi elles sont importantes dans

l'économie nationale. La deuxième partie explique l'objet du rapport, pourquoi il est d'actualité et en quoi il contribue au débat sur les PME. Enfin, la troisième partie décrit la structure du rapport et présente certaines conclusions importantes.

1. Les PME dans l'économie nationale

L'objectif de cette section est d'évaluer l'apport des microentreprises et des PME à l'économie nationale. Dans tous les pays, la plupart des entreprises entrent dans la catégorie des micro, petites et moyennes entreprises (MPME). Les MPME enregistrées officiellement représentent une part considérable de l'emploi total. Cette part est encore plus importante si l'on prend en compte les entreprises informelles (qui sont pour la plupart de petite taille). Dans les pays en développement en particulier, les petites entreprises peuvent être un vecteur essentiel d'inclusion sociale, par exemple, en donnant aux femmes la possibilité de participer aux activités économiques. Les Objectifs de développement durable des Nations Unies mettent l'accent sur la contribution des MPME à la réduction de la pauvreté, soulignant ainsi l'importance de cette question.

Les microentreprises et les PME sont certes moins productives que les entreprises plus grandes. En raison de leur faible productivité et de leur taux de faillite plus élevé, les emplois dans les MPME sont moins stables et moins bien rémunérés que dans les plus grandes entreprises. En effet, la plupart des emplois détruits le sont dans des petites entreprises. En outre, seules quelques PME se lancent dans l'innovation, qui est la source ultime de croissance économique.

(a) Taille et caractéristiques du secteur des micro, petites et moyennes entreprises

Le sigle «PME» – «petites et moyennes entreprises» – est employé la plupart du temps comme un terme générique pour qualifier toutes les entreprises qui ne sont pas grandes. En général, ce terme n'est pas défini précisément en ce sens qu'aucune limite de taille supérieure ou inférieure n'est indiquée. De plus, le sigle MPME – «micro, petites et moyennes entreprises» – est utilisé pour insister sur l'inclusion des très petites entreprises. Le présent rapport suit l'approche habituelle et utilise le sigle «PME» comme terme générique. La distinction entre les PME et les MPME, les secondes comprenant les microentreprises, à la différence des premières, n'est faite que si une définition précise est nécessaire, c'est-à-dire quand des statistiques sont utilisées ou si la distinction est faite explicitement par la source.¹

Il n'y a pas de définition communément admise des «micro» entreprises, des «petites» entreprises et des «moyennes» entreprises. Les différentes définitions utilisées par les gouvernements nationaux et les organisations internationales fixent généralement des seuils sur la base du nombre d'employés et/ou du chiffre d'affaires annuel.² Dans certains cas, ces seuils sont spécifiques à un secteur, ce qui complique davantage les comparaisons entre pays. L'examen des Indicateurs des MPME par pays de la Société financière internationale (SFI) – disponibles pour 132 pays à différents niveaux de développement économique et principalement pour les années 2007 ou 2008 – donne à penser que la plupart des pays utilisent les définitions suivantes :

- les microentreprises sont les entreprises qui emploient moins de 10 personnes ;
- les petites entreprises sont celles qui emploient entre 10 et 50 personnes ;
- les moyennes entreprises sont celles qui emploient entre 50 et 250 personnes.^{3,4}

Comme le montre le tableau A.1, les microentreprises constituent l'essentiel des MPME dans tous les pays. En moyenne, 83 % des plus de 12 millions d'entreprises prises en compte par les Indicateurs des MPME par pays sont des microentreprises.⁵ Le tableau semble indiquer qu'il pourrait y avoir un segment intermédiaire manquant dans les PMA, très peu d'entreprises étant classées comme «moyennes» dans la population de MPME. Toutefois, une étude récente de Hsieh et Olken (2014), utilisant des microdonnées sur la distribution des entreprises manufacturières du secteur formel et du secteur informel en Inde, en Indonésie et au Mexique, montre qu'il n'y a pas de segment intermédiaire manquant. Les entreprises de taille moyenne sont absentes, tout comme d'ailleurs les grandes entreprises et, pour la fraction d'entreprises d'une taille donnée, la taille diminue progressivement. Des résultats analogues apparaissent dans l'étude de Fernandes *et al.* (2016), qui met en évidence un «sommet tronqué» – il manque relativement plus de grandes entreprises que d'entreprises de taille moyenne dans leur échantillon d'entreprises de 45 pays.

Dans la population d'entreprises de chaque pays, la plupart sont des petites entreprises. Criscuolo *et al.* (2014) montrent que les microentreprises et les PME représentent plus de 95 % des entreprises dans 17 pays de l'OCDE plus le Brésil.⁶ La part des MPME dans la population totale d'entreprises devrait même être plus élevée dans les pays en développement. Le tableau 1 de l'appendice dans l'ACCA (Association des experts-comptables certifiés) (2010) indique que pour

Tableau A.1 : Part des micro, petites et moyennes entreprises dans le nombre total de MPME (%)			
	% de microentreprises	% de petites entreprises	% de moyennes entreprises
Pays développés	87,1	10,7	2,2
Pays en développement	80,5	15,6	3,9
Pays en développement du G-20	82,1	13,2	4,7
Autres pays en développement	80,5	14,9	4,5
PMA	78,6	20,7	0,6
Total	82,9	13,8	3,3

Note : Les groupes de pays sont définis dans le tableau B.1 de l'appendice dans OMC (2014).

Source : Indicateurs des MPME par pays de la SFI.

14 pays non membres de l'OCDE n'ayant pas un revenu élevé,⁷ la part moyenne des PME (définies différemment selon les pays) dans le nombre total d'entreprises est de 93%. Ces statistiques excluent cependant les microentreprises, les entreprises individuelles et les entreprises informelles.

La distinction entre les entreprises « formelles » et les entreprises « informelles » est très importante dans ce contexte. Les MPME formelles sont généralement définies comme des entreprises officiellement enregistrées, tandis que les MPME informelles ne le sont pas. Comme on le sait, les données sur le secteur informel sont fragmentaires et difficilement comparables entre les pays. Selon l'Organisation internationale du travail (OIT, 2015, figure 2.3), 26% des MPME dans le monde sont des entreprises formelles, les 74% restants étant composés d'entreprises informelles (non enregistrées) et d'entreprises individuelles (enregistrées ou non). Si l'on exclut les pays de l'OCDE à revenu élevé, la part des MPME formelles tombe à 23% et celle des entreprises informelles et des entreprises individuelles passe à 77%. Toutefois, comme l'indique le BIT (2015), ces chiffres surestiment l'informalité, car ils incluent les entreprises formelles dont le propriétaire est le seul employé.

Les renseignements fournis par les Indicateurs des MPME par pays de la SFI concernant cinq pays en développement (Chili, Éthiopie, Nigéria, Ouganda et Tanzanie) indiquent que l'immense majorité des entreprises informelles sont des microentreprises (80% au Chili et au Nigéria, 95% ou plus dans les trois autres pays). Ce même ensemble de données fournit aussi quelques indications sur le nombre d'entreprises informelles par rapport au nombre d'entreprises formelles. En Inde par exemple, en 2007, il y avait moins de 1,6 million de MPME enregistrées et 26 millions de MPME non enregistrées, c'est-à-dire environ 17 MPME non enregistrées pour chaque MPME enregistrée (Kushnir *et al.*, 2010). Au Chili

(725 000 MPME enregistrées en 2006 et 1,5 million non enregistrées en 2008) et au Bangladesh (3 millions de MPME enregistrées et 6 millions non enregistrées en 2003), le ratio est d'environ 2 pour 1. En raison des problèmes de disponibilité des données, ce rapport s'intéresse principalement aux entreprises formellement enregistrées, sauf indication contraire explicite.

Le tableau A.2 présente la répartition des microentreprises (partie supérieure) et des petites et moyennes entreprises (partie inférieure) par groupe de pays dans quatre secteurs : secteur manufacturier, commerce (de gros et de détail), services et agriculture/autres. Il s'en dégage deux grandes tendances. Premièrement, dans les 34 pays pour lesquels des données sont disponibles, la plupart des MPME (85% des microentreprises et 72% des PME) opèrent dans le secteur du commerce et dans le secteur des services. 11% des microentreprises et 20% des PME sont dans le secteur manufacturier ; 5% des microentreprises et 8% des PME se trouvent dans le secteur de l'agriculture/autres. Les PME sont donc surreprésentées dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre caractérisés à la fois par des obstacles d'entrée relativement faibles et par des coûts de production fixes relativement bas.

Deuxièmement, les pays en développement ont une plus grande part de microentreprises et de PME dans le secteur de l'agriculture/autres secteurs. Cela pourrait s'expliquer par le fait que l'agriculture a une plus forte intensité de main-d'œuvre dans les pays en développement (en particulier dans les PMA) que dans les pays développés, et aussi par le fait que les petites entreprises ont tendance à utiliser davantage de main-d'œuvre que les grandes entreprises, y compris dans le même secteur (Cabral et Mata, 2003 ; Yang et Chen, 2009).⁸

Tableau A.2 : Répartition sectorielle des MPME (%)				
	Secteur manufacturier	Commerce	Services	Agriculture/autre
Part des microentreprises				
Pays développés	8,0	35,0	56,0	1,0
Pays en développement	11,5	44,3	38,9	5,3
Pays en développement du G-20	14,0	33,0	40,0	14,0
Autres pays en développement	10,0	46,0	40,0	3,0
PMA	15,0	45,0	31,0	9,0
Total	11,0	43,0	42,0	5,0
Part des petites et moyennes entreprises				
Pays développés	22,0	25,0	52,0	1,0
Pays en développement	19,9	30,6	41,0	8,5
Pays en développement du G-20	21,0	31,0	44,0	3,0
Autres pays en développement	18,0	32,0	41,0	8,0
PMA	24,0	23,0	37,0	16,0
Total	20,0	30,0	42,0	8,0

Note: Les groupes de pays sont définis dans le tableau B.1 de l'appendice dans OMC (2014).

Source: Indicateurs des MPME par pays de la SFI.

(b) Contribution des PME à l'emploi

Dans la plupart des pays, les PME représentent une part importante de l'emploi. Ayyagari *et al.* (2011) utilisent les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises⁹ pour analyser la contribution des PME (définies comme les entreprises ayant au moins 5 et au plus 250 salariés, ce qui exclut de fait la plupart des microentreprises) à l'emploi dans l'économie formelle privée hors agriculture. Dans leur ensemble de données portant sur 99 pays émergents et en développement (une vague par pays, les années variant entre 1996 et 2010), la part médiane de l'emploi dans la classe de taille des PME est de 67%. Cela signifie que dans la majorité des 99 pays, les PME représentent plus de deux tiers de l'emploi privé formel hors agriculture (voir de Kok *et al.*, 2013). Une situation analogue, mais pas strictement comparable, a été observée dans les pays développés. En utilisant un échantillon de 17 pays de l'OCDE¹⁰ plus le Brésil, incluant les microentreprises, Criscuolo *et al.* (2014) constatent que les MPME représentent 63% de l'emploi total, les 37% restants correspondant à la part des grandes entreprises.

À ce jour, il n'existe pas d'étude détaillée sur la contribution des microentreprises, en particulier les entreprises informelles à l'emploi, dans les pays en développement. Selon la Banque mondiale (2012),

c'est le sous-groupe des micro et petites entreprises qui représente la plus grande part de l'emploi dans les MPME, même dans les pays à revenu intermédiaire. Mais leur part est souvent sous-estimée, car les données disponibles englobent rarement le segment informel de l'économie, où les entreprises sont particulièrement petites. En s'appuyant sur des données d'enquête concernant 13 pays d'Afrique subsaharienne, Fox et Sohnesen (2012) montrent que, après le secteur agricole qui représente près de 70% de l'emploi primaire total, les entreprises informelles non agricoles sont le deuxième pourvoyeur d'emplois, avec une part de 15%. Les entreprises formelles du secteur privé non agricole (PME et grandes entreprises) représentent 9% de l'emploi primaire total et les entreprises publiques 4%.

Hormis leur part dans l'emploi total, une question importante est de savoir comment et dans quelle mesure les PME contribuent à la croissance de l'emploi. L'accent est mis sur la création nette d'emplois¹¹ car si les nouvelles entreprises naissent petites,¹² et par conséquent les emplois dans les nouvelles entreprises sont essentiellement dans des PME, la probabilité de sortir du marché est plus grande pour les entreprises nouvellement établies (Haltiwanger *et al.*, 2013). Les données à ce sujet ne sont pas concluantes. En s'appuyant sur les résultats de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale portant sur

104 pays (la plupart étant des pays en développement et quelques-uns des pays à revenu élevé), Ayyagari *et al.* (2014) montrent que plus de 50% de la création nette totale d'emplois peuvent être attribués aux entreprises des classes de taille les plus petites, c'est-à-dire aux entreprises employant de 5 à 99 personnes. Les données de l'Union européenne analysées par de Kok *et al.* (2011) indiquent que la création nette d'emplois peut être attribuée à 85% aux PME ayant entre 1 et 250 employés.¹³

Dans le cas des États-Unis, Neumark *et al.* (2011) constatent, sur la base de données portant sur les entreprises du secteur privé de 1992 à 2004, qu'il existe une relation inverse entre les taux de croissance nette et la taille des entreprises. Leur analyse indique en outre que les petites entreprises contribuent de façon disproportionnée à la croissance nette de l'emploi contrairement à la Loi de Gibrat.¹⁴ Toutefois, Haltiwanger *et al.* (2013) montrent que si l'on tient compte de l'âge des entreprises, il n'y a pas de relation inverse systématique entre les taux de croissance nette de l'emploi et la taille des entreprises. Ce qui contribue le plus à la création nette et brute d'emplois, c'est la naissance de nouvelles entreprises, qui, comme on l'a vu précédemment, sont généralement des PME. Les auteurs considèrent donc que toute relation inverse systématique entre la taille des entreprises et les taux de croissance nette de l'emploi est entièrement imputable au fait que la plupart des nouvelles entreprises sont classées parmi les petites entreprises. Des résultats analogues apparaissent dans Rijkers *et al.* (2014), qui analysent la création d'emplois en Tunisie pendant la période 1996-2010. En particulier, les auteurs observent une corrélation fortement négative entre l'âge des entreprises et la croissance, les jeunes entreprises se développant plus rapidement et contribuant le plus à la création nette d'emplois, malgré leurs taux de sortie plus élevés. Par conséquent, après leur entrée sur le marché, ce sont les grandes entreprises et non les PME qui contribuent le plus à la création d'emplois (Rijkers *et al.*, 2014).

Outre la taille et l'âge, on a observé que d'autres caractéristiques des entreprises sont étroitement (et positivement) corrélées avec la croissance de l'emploi. Ces caractéristiques sont: i) l'orientation vers l'exportation de l'entreprise, ainsi que du secteur dans lequel elle opère (voir aussi la section C sur ce point); ii) l'innovation de produit et de procédé; iii) l'intensité de capital; iv) le niveau de main-d'œuvre qualifiée; v) la participation étrangère; et vi) l'âge du propriétaire de l'entreprise (de Kok *et al.*, 2013, tableau 4).¹⁵ Plusieurs caractéristiques de l'environnement économique influent aussi sur les taux de croissance de l'emploi dans les PME. En particulier, l'accès au financement, la qualité des infrastructures (fiabilité du réseau

électrique) et la simplicité des réglementations ont un effet positif sur la croissance de l'emploi (de Kok *et al.*, 2013, tableau 4).

Plusieurs études récentes (Haltiwanger *et al.*, 2010; Hurst et Pugsley, 2011; Mazzucato, 2013) suggèrent que les jeunes pousses prospères et les entreprises à forte croissance devraient être au centre des discussions sur la création d'emplois. Les entreprises à forte croissance sont définies comme des entreprises ayant au moins 10 employés dans leur année de démarrage (ce ne sont pas nécessairement, mais ce sont très probablement, des PME) et qui enregistrent une croissance annuelle de l'emploi de plus de 20% sur une période de 3 ans (Eurostat et OCDE, 2007). Daunfeldt *et al.* (2013) montrent que les 6% des entreprises qui se développent le plus rapidement dans l'économie suédoise ont été à l'origine de 42% des emplois créés en Suède entre 2005 et 2008. Selon le BIT (2015), les entreprises à forte croissance créent un quart des nouveaux emplois dans les PME dans les pays en développement.

(i) *Qualité et caractère inclusif de l'emploi dans les PME*

D'aucuns pensent que l'emploi dans les PME est à plusieurs égards de moins bonne qualité que l'emploi dans les grandes entreprises. Premièrement, on dit souvent que les salaires dans les PME sont moins élevés que dans les grandes entreprises. Pour les pays en développement, les données empiriques sur ce point sont très limitées. Pour 24 pays d'Afrique subsaharienne, La Porta et Shleifer (2014) ne trouvent aucune corrélation claire entre la taille et les salaires.¹⁶ En revanche, Falco *et al.* (2011) constatent que, sur le marché du travail urbain au Ghana et en Tanzanie, il y a un écart de salaire lié à la taille des entreprises. En d'autres termes, c'est la taille de l'entreprise qui détermine le niveau du revenu d'un travailleur, la rémunération augmentant avec la taille de l'entreprise pour les travailleurs ayant les mêmes caractéristiques. Il est important de noter que ce résultat vaut à la fois pour le secteur formel et pour le secteur informel.

Dans le cas des pays développés, il est plus clairement établi que les employés des PME sont généralement moins rémunérés que ceux des grandes entreprises.¹⁷ Comme le montrent de Kok *et al.* (2011), les facteurs qui expliquent cet avantage salarial lié à la taille de l'entreprise sont: la productivité du travail plus élevée dans les grandes entreprises; leurs ressources financières plus importantes et leur capacité de contrôle moindre (ce qui augmente les salaires d'efficacité); et le fait que les petites entreprises sont plus souvent des entreprises familiales, ce qui est rarement associé à un système de rémunération fondé sur les résultats.

Toutefois, la relation entre les salaires et la taille de l'entreprise n'est pas linéaire dans la classe des MPME, les microentreprises payant en moyenne des salaires plus élevés que les petites entreprises (voir Butani *et al.*, 2006, pour les États-Unis; de Kok *et al.*, 2011, pour l'UE).

La stabilité de l'emploi est un deuxième aspect important de la qualité de l'emploi dans les PME. Les données empiriques montrent que l'emploi dans les MPME (en particulier dans les microentreprises) est moins stable et moins sûr que dans les plus grandes entreprises. Troisième point, dans les pays développés comme dans les pays en développement, les PME sont moins susceptibles de proposer une formation à leurs employés que les grandes entreprises.¹⁸

Enfin, il est établi que l'entrepreneuriat féminin est nettement orienté vers les PME. S'agissant des pays en développement, la SFI (2011) estime qu'environ 8 à 10 millions de PME formelles sont détenues par des femmes, ce qui représente entre 31 et 38% de toutes les PME formelles des marchés émergents. Cela signifie que les MPME peuvent être une source de revenu et d'inclusion sociale pour les femmes. Toutefois, l'entrepreneuriat féminin est concentré dans les microentreprises. Les femmes possèdent un tiers des très petites entreprises et seulement 20% des entreprises de taille moyenne (SFI, 2011). Puisque, comme on l'a dit plus haut, il existe une corrélation négative entre la taille de l'entreprise et la probabilité qu'elle opère dans le secteur informel, on peut s'attendre à ce que les femmes entrepreneurs travaillent dans l'économie informelle. Les données sur ce point sont plutôt rares. Selon les estimations de la Banque mondiale, reprises par le BIT (2015), au niveau mondial, plus de 30% des femmes travaillant dans le secteur non agricole ont une activité non salariée dans l'économie informelle. La proportion peut atteindre 63% dans les économies africaines.

(c) Contribution des PME au PIB et à la croissance économique

Les données disponibles ne donnent pas une image complète de la contribution des PME au PIB. L'étude la plus détaillée à ce jour est celle d'Ayyagari *et al.* (2007). Elle est basée sur un échantillon de 76 pays (33 pays développés et 43 pays en développement), avec des données moyennes calculées pour la période 1990-1999. L'échantillon ne comprend que les PME formelles, pour la plupart dans le secteur manufacturier, et il exclut les microentreprises. Selon Ayyagari *et al.* (2007), la contribution médiane des PME au PIB est de 45% (49% pour les pays développés et 35% pour les pays en développement). Des statistiques descriptives très semblables sont obtenues avec un ensemble de

données totalement différent, combinant des données des sources suivantes: ACCA (2010), the Economist Intelligence Unit (EIU) (2010), Banque asiatique de développement (BASD) (2013), Groupe d'Édimbourg (2013) et Commission européenne (2013). Dans l'échantillon de 33 pays (10 développés et 23 en développement) qui en résulte, la contribution médiane des PME au PIB est de 45% (55% pour les pays développés, 35% pour les pays en développement).

Deux réserves importantes sont nécessaires pour interpréter ces données. Premièrement, comme on l'a dit plus haut, la contribution au PIB des microentreprises (formelles et informelles) n'est pas prise en compte. Deuxièmement, il n'est pas tenu compte de la contribution des PME du secteur informel. Ayyagari *et al.* (2007) ont aussi recueilli des données sur la part du secteur informel dans le PIB dans 55 pays (29 pays développés et 26 pays en développement). La part médiane du secteur informel dans le PIB est égale à 20% (14% pour les pays développés, 34% pour les pays en développement). Si, dans un pays donné, les PME représentent $x\%$ du secteur informel, leur contribution au PIB total (formel plus informel), par rapport à la contribution au PIB formel, augmentera de x fois la part du secteur informel dans le PIB.

Même avec ces réserves, on peut noter que la contribution médiane des PME au PIB, qui est d'environ 45%, est inférieure à leur part médiane de l'emploi, qui, comme indiqué plus haut, est d'environ deux tiers. Cela tient au moins en partie au fait que les PME sont en moyenne moins productives que les grandes entreprises (Maksimovic et Phillips, 2002; Banerjee et Duflo, 2005; Bartelsman *et al.*, 2013). Baldwin *et al.* (2002) prennent l'exemple des usines canadiennes. Ils montrent que la production par employé dans les usines comptant 100 employés ou moins représente 62% de la moyenne du secteur, tandis que la production par employé dans les usines comptant plus de 500 employés représente 165% de la moyenne du secteur. Le tableau A.3 indique les différences de productivité totale des facteurs (PTF) entre des entreprises de tailles différentes dans les pays en développement.¹⁹ Il y a un grand écart entre la productivité des grandes entreprises et celle des PME (entreprises ayant au moins 5 et au plus 250 employés). Comme cela est indiqué dans l'appendice de cette section, ces données descriptives sont confirmées par l'analyse économétrique.

La plus faible productivité des PME est souvent attribuée au fait qu'elles ne peuvent pas bénéficier d'économies d'échelle, aux difficultés qu'elles rencontrent pour accéder au crédit ou à l'investissement, au manque de main-d'œuvre qualifiée et au caractère informel des contrats avec leurs clients et leurs

Tableau A.3 : Statistiques sur la productivité totale des facteurs (PTF) au niveau des entreprises dans les pays en développement

	Grandes entreprises (>250 employés)		PME (<250 employés)	
	PTF moyenne	Obs	PTF moyenne	Obs
Pays en développement	1,04	2 706	-0,12	21 455
Pays en développement du G-20	1,06	1 226	-0,12	9 631
Autres pays en développement	1,03	1 123	-0,12	8 873
PMA	1,03	357	-0,11	2 951

Notes: La PTF est calculée en tant que résidu d'une régression au niveau de l'entreprise du logarithme des ventes sur le facteur capital, le facteur travail et les effets fixes par pays-secteur provenant des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises (dernière enquête disponible par pays).

Sources: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises (dernière enquête disponible par pays), calculs des auteurs.

fournisseurs (Alvarez et Crespi, 2003). En revanche, les grandes entreprises produisent de manière plus efficiente parce qu'elles peuvent utiliser davantage d'intrants spécialisés (y compris par l'externalisation), mieux coordonner leurs ressources, investir davantage dans les biens d'équipement et la main-d'œuvre qualifiée, et bénéficier d'économies d'échelle (Alvarez et Crespi, 2003; BIT, 2015). Dans les pays en développement, la présence d'un grand secteur informel composé de microentreprises accentue l'écart de productivité entre les entreprises de tailles différentes. Pour 24 pays d'Afrique subsaharienne, La Porta et Shleifer (2014) font état d'un écart de productivité de 120% en moyenne entre les entreprises non enregistrées et les PME enregistrées. Cet écart est encore de 80% quand on compare les entreprises non enregistrées et les entreprises enregistrées du micro-échantillon (qui comprend 62% d'entreprises ayant moins de cinq employés).

L'innovation est le principal moyen pour les entreprises d'accroître leur productivité (voir Love et Roper, 2015; Zanello *et al.*, 2015). En principe, les PME bénéficient d'une structure organisationnelle plus simple et de moyens de communication plus rapides que les grandes entreprises, ce qui peut être un avantage en matière d'innovation quand il faut répondre rapidement à l'évolution des besoins des clients et à la modification de l'environnement commercial (Rogers, 2004). Néanmoins, compte tenu des coûts fixes associés à la recherche-développement (R-D), l'innovation basée sur la R-D n'est rentable que si les résultats peuvent être appliqués à une production suffisamment importante. Les grandes entreprises qui tirent parti des économies d'échelle peuvent plus facilement supporter ces coûts fixes que les petites entreprises. En outre, les petites entreprises manquent souvent de sources de financement externes pour investir dans la R-D et acheter des technologies de pointe. Par conséquent,

dans la grande majorité des cas, l'innovation des PME ne repose pas sur la R-D (Edler *et al.*, 2003) et consiste en adaptations mineures de produits existants ou en innovations au niveau de la conception, du mode de fourniture de services ou des pratiques de gestion et de commercialisation (Fernandez-Ribas, 2010). Dans l'ensemble, la littérature montre que les grandes entreprises ont en moyenne des taux d'innovation plus élevés que les petites entreprises.²⁰

Il existe de nombreuses preuves de l'effet positif de l'innovation pour les PME dans les pays développés. Engel *et al.* (2004) constatent que l'innovation a un effet positif sur la croissance des ventes des petites entreprises dans les secteurs à dominante artisanale de l'économie allemande. Lumiste *et al.* (2004) constatent quant à eux que l'innovation a permis aux PME estoniennes d'améliorer leurs résultats en termes de part de marché et de diversification des produits et des services. Coad et Rao (2008) montrent que l'innovation a une importance cruciale pour quelques entreprises à croissance rapide dans les secteurs de haute technologie aux États-Unis.²¹ Les données concernant les pays en développement sont plus limitées, mais qualitativement analogues. Dans une enquête auprès de 79 PME indiennes, NKC (2007) note que l'innovation en termes de nouveaux produits, de nouveaux procédés et de nouveaux services explique pour plus de moitié l'augmentation de la part de marché, de la compétitivité et de la rentabilité et la réduction des coûts. Donner et Escobari (2010) examinent 14 études sur l'utilisation de la téléphonie mobile par les micro et les petites entreprises dans les pays en développement (principalement en Afrique et en Inde). Ces études indiquent généralement que l'utilisation du téléphone mobile procure des avantages importants, surtout (mais pas exclusivement) aux entreprises existantes, plutôt qu'aux nouvelles entreprises.²²

La participation à un pôle d'activité économique peut permettre aux PME d'augmenter leur productivité grâce au transfert de connaissances. Romer (1986), Lucas (1988 ; 1993), et Grossman et Helpman (1991) ont établi que le transfert de connaissances est un mécanisme important pour la croissance économique. La proximité géographique grâce aux pôles d'activité est importante pour la transmission des connaissances car elle réduit les coûts de commercialisation de l'innovation (Autant-Bernard, 2001a ; Autant-Bernard, 2001b ; Orlando, 2000). Les pôles d'activité peuvent aussi accroître la productivité des entreprises grâce à la proximité d'autres entreprises innovantes (notamment grâce à Internet, comme le montrent Paunov et Rollo, 2016). Un certain nombre d'études montrent que les pôles d'activité augmentent la probabilité d'entrée, de survie et de croissance des nouvelles entreprises (Beaudry et Swann, 2001 ; Dumais *et al.*, 2002 ; Rosenthal et Strange, 2005 ; Pe'er and Vertinsky, 2006), mais d'autres études indiquent au contraire que l'appartenance à un pôle d'activité diminue les chances de survie des nouvelles entreprises en raison de l'hyper concurrence pour les ressources et le personnel entre les entreprises (Beaudry et Swann, 2001 ; Sorenson et Audia, 2000 ; Folta *et al.*, 2006).

Comme on le verra dans la section C, la participation aux chaînes de valeur est un autre moyen pour les PME d'augmenter leur productivité. Premièrement, la division de la production fondée sur l'avantage comparatif peut améliorer l'efficacité technique (Yang et Chen, 2009). Deuxièmement, il se produit un transfert de connaissances à travers les chaînes de valeur mondiales (CVM) (Piermartini et Rubínová, 2014). Dans les pays en développement, par exemple, c'est généralement par le biais des grandes entreprises exportatrices que les technologies étrangères sont transmises aux entreprises locales. L'externalisation est un important moyen de transférer des connaissances et d'acquérir des technologies étrangères.

Enfin, la contribution des PME à la dynamique industrielle (processus d'entrée et de sortie) peut avoir des effets globaux positifs sur la productivité, à travers l'impact sur l'innovation des entreprises en place. Il a été dit plus haut que les entreprises nouvellement établies naissent petites et sont celles qui ont la plus forte probabilité de sortir du marché. Les entrants qui réussissent à survivre enregistrent des taux de croissance de la productivité généralement plus élevés que ceux des entreprises en place. Cela tient à ce qu'ils ont tendance à adopter les technologies les plus récentes (Leung *et al.*, 2008). Les entreprises en place sont donc incitées à améliorer leur productivité afin de préserver leurs parts de marché. Cela devrait contribuer à la croissance de la productivité globale dans l'économie (Luttmer, 2007).

2. Participation des PME au commerce : possibilités et défis

Cette sous-section a pour but d'expliquer quel est l'objet du *Rapport sur le commerce mondial 2016*, pourquoi il est opportun et en quoi il contribue au débat sur les PME. Elle est divisée en trois parties. La première partie explique que, bien que les PME aient de nouvelles possibilités de se connecter aux marchés mondiaux, leur participation au commerce reste relativement limitée. La deuxième partie énumère les principaux avantages de la participation des PME au commerce. Enfin, la troisième met l'accent sur les difficultés rencontrées par les PME pour se connecter aux marchés mondiaux et explique en quoi les coûts liés à la politique commerciale entravent la participation des PME au commerce mondial et comment la coopération internationale peut aider les PME les plus efficaces à tirer profit du commerce et à bénéficier des nouvelles possibilités offertes par le commerce électronique et les CVM.

(a) Nouvelles possibilités pour les PME de se connecter aux marchés mondiaux

Le commerce électronique et, plus généralement, les services basés sur les TIC offrent de nouvelles possibilités d'accéder aux marchés internationaux et permettent de contourner les obstacles au commerce. Au cours des dernières années, la technologie numérique et Internet ont donné aux PME beaucoup plus de moyens d'atteindre les clients à la fois sur le marché national et sur le marché mondial. Comme on le verra dans la section D, les avantages découlant de la révolution des TIC sont particulièrement importants pour les PME. Tout d'abord, l'accès à l'infrastructure de télécommunication est essentiel pour réduire les coûts d'information et de distribution, pour faciliter le commerce et améliorer l'efficacité des marchés et pour suivre l'évolution du paysage entrepreneurial. Des recherches récentes sur les exportations de marchandises via eBay montrent que le commerce électronique réduit les coûts associés à la distance physique entre les vendeurs et les acheteurs en améliorant à la fois la confiance et l'information moyennant un coût très faible (Lendle *et al.*, 2016). Les coûts liés à la recherche en ligne ne sont pas nécessairement corrélés avec l'éloignement des marchés et la technologie en ligne renforce la confiance de l'importateur dans l'exportateur (par exemple grâce au mécanisme d'évaluation du vendeur). Deuxièmement, les plates-formes en ligne permettent aux petites entreprises moins productives de se connecter à des clients éloignés. En effet, comme le notent Lendle et Olarreaga (2014), les entreprises qui font du commerce sur eBay sont en moyenne plus petites que les entreprises traditionnelles qui n'opèrent

pas en ligne. Les auteurs constatent aussi que le commerce électronique offre aux PME des possibilités de croissance qui sont importantes pour les pays en développement.

Internet offre aux PME de nouvelles possibilités de participer au commerce international, mais la taille de l'entreprise reste un déterminant important de l'utilisation du commerce électronique. Dans la plupart des pays, les PME sont en retard sur leurs concurrentes de plus grande taille dans l'achat et la vente en ligne (ITC, 2015c; CNUCED, 2015). Internet est parfois décrit comme une place de marché globale sans frontières, où les entrepreneurs peuvent trouver des clients au niveau mondial. Mais cela ne reflète pas pleinement la réalité. La conquête d'un marché de niche mondial reste difficile. Certains des obstacles existant dans le commerce hors ligne subsistent dans le commerce en ligne. Les PME ont généralement plus de mal que les grandes entreprises à suivre l'évolution technologique, notamment parce qu'elles emploient moins de spécialistes techniques et qu'elles n'ont pas les ressources financières nécessaires pour assurer la mise à niveau constante de la technologie. Les microentreprises et les petites entreprises qui veulent se lancer dans le commerce électronique sont pénalisées notamment par le manque de compétences pour identifier leurs besoins dans ce domaine et les avantages qu'elles peuvent en tirer et pour déterminer comment y participer (Sandberg et Håkansson, 2014). La CNUCED (2015) montre que les petites entreprises rencontrent toujours des difficultés pour tirer parti de certaines plates-formes et solutions de commerce électronique internationales. Dans les PMA, des solutions simples liées aux technologies de l'information et de la communication (TIC), comme l'accès à Internet ou la création d'un site Web commercial, présentent souvent de grandes difficultés pour les PME.

La révolution des TIC n'a pas seulement permis le développement du commerce électronique. Avec la réduction des obstacles au commerce, elle a aussi modifié plus profondément les modes de production et d'échange, contribuant à l'essor des réseaux de production internationaux et du commerce dans les CVM – échange de biens et de services intermédiaires le long de la chaîne de production verticale. L'apparition des CVM peut aussi faciliter l'internationalisation des PME. Les CVM permettent aux entreprises de se spécialiser dans un petit segment de la chaîne d'approvisionnement, ce qui donne plus de possibilités aux PME de se lancer dans le commerce international (Lim et Kimura, 2010; Arudchelvan et Wignaraja, 2015). Alors qu'il leur serait difficile de soutenir la concurrence dans une chaîne d'activités complète, les PME peuvent s'intégrer plus facilement dans les CVM en exécutant des tâches pour lesquelles elles disposent d'un

avantage comparatif. Les CVM permettent aux PME de surmonter les déficits de connaissances, de trouver des clients et de réduire les incertitudes et les risques liés à l'activité sur les marchés étrangers (Terjesen *et al.*, 2008). Une PME qui opère dans une chaîne de valeur mondiale peut plus facilement accéder à l'information sur les marchés étrangers ou trouver des clients à l'étranger. Pour les entreprises des pays en développement, non seulement la participation à une CVM ouvre de nouveaux débouchés pour leurs produits, mais elle joue aussi un rôle de plus en plus important dans l'accès aux connaissances et dans le renforcement de l'apprentissage et de l'innovation (Pietrobelli et Rabellotti, 2011). Pour les petites entreprises des PMA, la participation aux chaînes de valeur est un moyen essentiel d'obtenir des renseignements sur le type et la qualité des produits et des technologies qu'exigent les marchés mondiaux et d'accéder à ces marchés.

Malgré les nouvelles possibilités commerciales créées par la révolution des TIC, les données disponibles n'indiquent pas clairement que la participation des PME augmente. Cela peut s'expliquer en partie par le fait que la participation des PME au commerce – en particulier aux formes de commerce indirectes dans le cadre des CVM – est peu documentée ou mal comprise. Comme on l'a vu dans la section B, il est très difficile de mesurer la participation des PME – et encore plus des MPME – au commerce et de la comparer entre les pays. Premièrement, il n'existe pas de définition homogène des MPME ou des PME. Deuxièmement, il y a un manque général de données internationalement comparables. Et troisièmement, la participation des PME au commerce à travers les CVM n'est pas convenablement mesurée. Les données fondées sur les statistiques traditionnelles du commerce, qui indiquent que le commerce et les CVM concernent principalement les grandes entreprises, sous-estiment la participation des petites entreprises aux CVM, alors que ce sont souvent les petites entreprises qui fournissent des biens intermédiaires aux entreprises exportatrices de leur pays et que, de ce fait, elles sont indirectement intégrées dans les CVM.

Compte tenu de cette réserve, il ressort des données disponibles que, dans toutes les économies – développées ou en développement –, la participation des PME au commerce international est faible par rapport à celle des grandes entreprises et à leur part de l'emploi. Dans les économies en développement, la participation directe des PME au commerce international est loin d'être proportionnelle à leur importance dans l'économie nationale. D'après les estimations de l'OMC basées sur des données de la Banque mondiale, dans les pays en développement, les exportations directes des PME ne représentent en moyenne que 7,6 % des ventes totales de produits manufacturés, contre 14,1 % pour les

grandes entreprises manufacturières. S'agissant de la participation indirecte des PME au commerce, on a peu de données sur le commerce des PME à l'intérieur des CVM. On estime que les PME du secteur manufacturier dans les pays en développement ne participent pas activement aux CVM. Selon les estimations, leurs exportations indirectes ne représentent que 2,4% des ventes totales, et globalement, les exportations – directes et indirectes – de produits manufacturés des PME ne représentent qu'environ 10% des ventes totales, contre près de 27% pour les grandes entreprises. Dans le secteur des services, on estime que la part des exportations indirectes des PME est légèrement supérieure à leur part des exportations directes, mais, globalement, la participation des PME aux exportations (directes et indirectes) de services est très faible, à moins de 4% des ventes totales de services. Dans les économies développées également, la part des PME dans les exportations est relativement modeste. Les exportations directes des PME représentent généralement moins de la moitié de la valeur des exportations totales. Quant aux exportations indirectes, les données disponibles ne permettent pas de tirer une conclusion générale.

De même, les quelques données disponibles sur la participation des PME au commerce par le biais du commerce électronique ne donnent pas d'indication claire. Elles confirment que le commerce électronique offre aux PME de nouvelles possibilités d'exportation et qu'il pourrait modifier radicalement leur participation. Mais elles ne permettent pas de quantifier l'effet qu'il a déjà eu sur les activités d'exportation des PME.

(b) Avantages de la connexion aux marchés mondiaux

La participation relativement limitée des PME au commerce a attiré l'attention des responsables politiques, car on considère que les PME ont un potentiel de croissance et d'emploi que leur participation au commerce permettrait d'exploiter. En effet, le commerce – direct ou indirect – est associé à une plus grande productivité, à des salaires plus élevés et plus d'innovation.²³

Toutefois, la principale raison de la corrélation positive entre la productivité et la participation au commerce est que seules les entreprises les plus productives peuvent exporter. Cela tient à ce que les entreprises exportatrices doivent supporter des coûts supplémentaires liés, entre autres, aux études de marché, à l'adaptation des produits aux réglementations locales et aux transports, coûts que seules les entreprises plus productives ont les moyens de supporter. Le fait qu'une meilleure productivité est plus un déterminant qu'une conséquence de la

participation au commerce signifie qu'il n'y a pas de raison de s'attendre à ce que la participation des PME atteigne le même niveau que celle des grandes entreprises. Comme on l'a dit précédemment, les PME sont en moyenne moins productives que les grandes entreprises, ce qui explique leur plus faible participation et, en tout état de cause, la plupart d'entre elles sont locales par nature.

Il y a cependant de bonnes raisons de penser que l'exportation peut stimuler la productivité et la croissance des entreprises. La participation au commerce international peut certainement améliorer la performance des PME et les aider de diverses façons. La participation aux exportations augmente la taille du marché d'une entreprise, ce qui lui permet de tirer parti des économies d'échelle et d'absorber la capacité de production ou la production excédentaire. Elle expose les entreprises aux meilleures pratiques internationales, favorise leur apprentissage, stimule la mise à niveau technologique et encourage le développement de produits différents ou de meilleure qualité (Baldwin et Gu, 2003). La participation des PME aux CVM peut apporter des avantages analogues (Avendano *et al.*, 2013).

Plus précisément, les économies d'échelle semblent être un facteur important pour expliquer l'écart de productivité entre les exportateurs et les non-exportateurs. L'accès à un marché plus vaste permet aux entreprises de vendre plus de produits et de répartir les coûts fixes de production sur un plus grand nombre d'unités. Dans les pays en développement en particulier, les contraintes pesant sur les entreprises, comme les problèmes de crédit et de respect des contrats, empêchent celles qui ne produisent que pour le marché national de tirer pleinement parti des économies d'échelle (Van Biesebroeck, 2005).

L'innovation et l'exportation vont de pair et peuvent ensemble stimuler la croissance des PME. Les données indiquent que les PME qui sont innovantes avant de s'internationaliser ont plus de chances d'exporter, d'exporter avec succès et de générer de la croissance en exportant que les entreprises qui ne sont pas innovantes. Une étude portant sur les entreprises espagnoles observe un certain nombre de ces facteurs et examine la complémentarité entre l'innovation et l'exportation en tant que facteurs de croissance des PME. Les données corroborent l'idée que les effets de l'innovation et de l'exportation sur la croissance des PME se renforcent mutuellement et qu'il peut exister un « cercle vertueux » dans lequel l'innovation stimule les exportations et les connaissances acquises sur les marchés d'exportation stimulent à leur tour l'innovation et la croissance (Golovko et Valentini, 2011). Dans le même ordre d'idée, il a été démontré

que la redistribution des parts de marché au profit des exportateurs à la suite de la libéralisation du commerce dans des pays partenaires peut inciter les entreprises à adopter la technologie la plus moderne pour rester compétitives (Bustos, 2011).

Malgré le manque de données sur l'apprentissage par l'exportation, les résultats d'études récentes sur les entreprises africaines corroborent cette hypothèse. Dans une étude sur les producteurs de tapis en Égypte, qui applique une méthode empirique prudente pour isoler les effets de causalité, Atkin *et al.* (2014) constatent que l'exportation améliore l'efficacité technique, ce qui a des effets positifs sur les bénéfices et la productivité. En utilisant des données sur les entreprises manufacturières de quatre pays africains (Cameroun, Ghana, Kenya et Zimbabwe) pour la période 1992-1995, Bigsten *et al.* (2004) montrent que, conformément à l'hypothèse de l'apprentissage par l'exportation, les exportations ont un effet positif sur la productivité et ils affirment que leur échantillon fournit peu de preuves directes à l'appui de l'hypothèse de l'autosélection. Enfin, dans un panel d'entreprises manufacturières de neuf pays africains,²⁴ Van Biesebroeck (2005) trouve des éléments qui corroborent à la fois l'hypothèse de l'autosélection et celle de l'apprentissage par l'exportation. Les exportateurs ont un niveau de productivité plus élevé avant d'entrer sur le marché, mais ils enregistrent aussi des taux de croissance de la productivité plus élevés après l'entrée. En particulier, on observe que l'exportation augmente la productivité de 25 à 28 %.

La qualité des produits des PME peut aussi s'améliorer grâce à la participation au commerce international. Cet effet peut être dû à la préférence des consommateurs pour une qualité plus élevée lorsque les PME exportent vers des pays à revenu élevé. Comme les produits se différencient par leur qualité et comme les consommateurs diffèrent par leur revenu et donc, par leur propension à payer pour la qualité selon les pays, il se peut qu'une entreprise exportatrice d'un pays pauvre produise des produits de meilleure qualité pour l'exportation que pour le marché intérieur. En effet, la littérature a montré qu'il y avait une relation positive entre la qualité et le revenu par habitant des partenaires commerciaux (Hallak, 2010 ; Verhoogen, 2004 ; Kugler et Verhoogen, 2008).

L'accès aux intrants intermédiaires étrangers peut aussi accroître l'efficacité des entreprises dans la mesure où il leur permet d'utiliser des intrants plus divers et de meilleure qualité (Bas et Strauss-Kahn, 2014). Si l'importation accroît la productivité, cela peut aider les entreprises à supporter le coût d'entrée sur les marchés d'exportation et les amener à exporter, et cela peut aussi leur permettre d'exporter une plus

grande variété de produits et, plus généralement, de mieux réussir sur les marchés d'exportation (Kasahara et Lapham, 2006 ; Bas et Strauss-Kahn, 2014).

Il existe également des données empiriques indiquant une corrélation positive entre les importations et la productivité, attestée par un important différentiel de productivité entre les entreprises qui importent et celles qui ne participent pas du tout au commerce international (Vogel et Wagner, 2010). Une autre étude basée sur des données au niveau des entreprises concernant le Chili (Kasahara et Rodrigue, 2008) montre qu'une entreprise non importatrice qui commence à importer des biens intermédiaires peut accroître sa productivité de 3,4 % à 22,5 %. D'autres données montrent que l'internationalisation permet d'importer des produits intermédiaires de meilleure qualité, de sorte que les PME peuvent augmenter leur productivité grâce à l'apprentissage et aux effets de variété et de qualité (Amiti et Konings, 2007) ou peuvent améliorer la qualité de leurs exportations (Bas et Strauss-Kahn, 2012). L'effet positif de l'importation de produits intermédiaires permet d'expliquer l'observation selon laquelle les entreprises qui importent et exportent sont en moyenne les plus productives (Castellani *et al.*, 2010 ; Halpern *et al.*, 2005 ; Muûls et Pisu, 2009).

L'analyse effectuée aux fins de ce rapport montre que les entreprises exportatrices ont une plus grande propension à utiliser des intrants étrangers. L'hypothèse selon laquelle les exportateurs importent davantage a été testée à l'aide des données de l'enquête auprès des entreprises de la Banque mondiale, qui porte sur plus de 75 000 entreprises de 80 pays. L'analyse a consisté à examiner si les PME exportatrices utilisent des biens intermédiaires importés et, dans l'affirmative, si leur utilisation d'intrants diffère de celle des autres entreprises. Les résultats donnent à penser que le fait d'exporter est associé de manière positive et significative aux importations pour toutes les tailles d'entreprises. En effet, les entreprises exportatrices utilisent en moyenne 14 % d'intrants étrangers de plus que les non exportatrices et les PME exportatrices utilisent 12 % d'intrants étrangers de plus que les PME non exportatrices. Cette interaction entre l'importation et l'exportation est intéressante par rapport aux CVM, dans la mesure où l'intégration dans l'économie mondiale à travers les importations et les exportations peut être considérée comme une caractéristique de la participation aux CVM. Sous cet angle, les résultats indiquent que la participation aux CVM peut aider les PME à accroître leur productivité par rapport aux PME non exportatrices, mais aussi par rapport aux entreprises exportatrices, grandes ou petites, qui n'utilisent pas d'intrants étrangers.

Outre les gains d'efficacité du côté de l'offre mentionnés précédemment, la participation des PME au commerce

international peut procurer un certain nombre d'autres avantages. Par exemple, les consommateurs peuvent en bénéficier du fait de la plus grande variété des produits disponibles. En outre, les PME peuvent se tourner davantage vers la production artisanale et la production sur mesure. On peut s'attendre à ce que des consommateurs avertis préfèrent des produits adaptés à leurs besoins et fabriqués par de petites entreprises artisanales aux produits fabriqués en grande série.

Enfin, il est largement admis que l'amélioration de la performance des PME entraînera une meilleure répartition des revenus. Comme l'indiquent, par exemple, les Objectifs de développement durable des Nations Unies et leurs cibles (en particulier les cibles 8.3 et 9.3), il faut encourager le développement des PME et leur intégration dans le secteur formel car elles peuvent jouer un rôle clé dans la « promotion d'une croissance soutenue, inclusive et durable, du plein emploi productif et d'un travail décent pour tous ».

La question de savoir si les PME jouent un rôle majeur dans la création d'emplois et dans la réduction de la pauvreté dans les économies en développement et émergentes n'a pas encore reçu de réponse définitive (voir la sous-section A.1 et de Kok *et al.*, 2013). En outre, même si leur rôle à cet égard était clairement établi, la question serait de savoir comment encourager leur croissance. Comme on l'a vu dans la section E, l'argument en faveur d'une intervention publique pour soutenir les PME repose sur l'idée que certaines défaillances du marché, par exemple les imperfections du marché du crédit, affectent plus gravement les PME que les autres entreprises et nécessitent une intervention au moyen de mesures visant à remédier à ces dysfonctionnements. Par conséquent, la promotion active de la participation des PME au commerce n'est peut-être pas le moyen le plus direct de réduire la pauvreté.

Néanmoins, l'élimination des obstacles qui empêchent les PME productives de participer au commerce devrait permettre à un plus grand nombre de PME de commencer à le faire. Ensuite, les entreprises peuvent entrer dans le cercle vertueux qui fait que le commerce accroît la productivité et facilite la croissance, ce qui accroît les avantages tirés du commerce. Si la participation directe au commerce est hors de la portée de nombreuses entreprises des pays en développement, la participation indirecte par l'intégration dans une chaîne de valeur peut être une option. Dans de nombreux pays en développement, le secteur productif national est de plus en plus dual, et il y a peu d'interaction entre, d'une part, les quelques entreprises compétitives à l'international, et d'autre part, les nombreuses PME qui produisent pour le marché national et qui ont beaucoup de mal

à être concurrentielles. Le renforcement des liens entre le secteur des PME et les grandes entreprises exportatrices permettrait d'étendre à une plus grande partie de l'économie les avantages de la connexion aux marchés mondiaux.

L'augmentation de la participation des PME au commerce peut promouvoir l'intégration dans le secteur formel et la création d'emplois mieux rémunérés. Pour celles qui ne peuvent pas accéder aux marchés internationaux, le commerce signifie plus de productivité et de croissance, et donc des salaires plus élevés. Cela peut signifier aussi des emplois de meilleure qualité. Comme on l'a dit plus haut, dans de nombreux pays en développement, au moins les trois quarts des travailleurs sont employés dans des MPME qui sont en majorité informelles. Les faibles niveaux de productivité et l'informalité vont souvent de pair avec de mauvaises conditions de travail. Dans de nombreux pays, l'emploi dans l'économie formelle ou informelle est le principal déterminant de l'accès à la sécurité sociale pour les employés des PME. Mais en l'absence de mécanisme de protection sociale, l'emploi informel est souvent le dernier recours. Les PME qui se connectent aux marchés internationaux et qui se développent ont plus de chances d'entrer dans le secteur formel.

La participation à une CVM ne se traduit pas automatiquement par une amélioration des conditions de travail et de la qualité des emplois. Néanmoins, les nouvelles exigences sociales et environnementales des consommateurs, des pouvoirs publics, des organisations internationales et des organisations non gouvernementales envers les entreprises qui externalisent leurs activités ont amené de plus en plus d'entreprises multinationales à adopter des codes de conduite volontaires et des programmes de gestion durable des chaînes d'approvisionnement. Ces codes de conduite et ces programmes régulent l'activité des fournisseurs dans des domaines tels que la santé et la sécurité, les droits des travailleurs, les droits de l'homme, la lutte contre la corruption ou la pollution (Lénsson *et al.*, 2006).

Il convient également de noter que, comme on l'a dit précédemment dans cette section, de nombreuses PME sont détenues et exploitées par des femmes, de sorte que leur internationalisation multiplierait certains des avantages susmentionnés. Encourager l'entrepreneuriat féminin est un moyen important de réduire les inégalités et la pauvreté. Certains des avantages liés à la participation des PME au commerce pourraient être amplifiés dans le cas des PME appartenant à des femmes. Par exemple, plusieurs études ont montré que les emplois qui permettent aux femmes de contrôler davantage les ressources des ménages se traduisent par un investissement

plus important dans la santé et l'éducation (voir, entre autres, Korinek, 2005).

Pour conclure cette sous-section, une importante mise en garde s'impose. Si la participation accrue au commerce est obtenue grâce à la réduction des coûts du commerce, les modèles classiques du commerce (Melitz, 2003b) prédisent que cela peut non seulement offrir de nouvelles possibilités aux PME les plus productives, mais aussi augmenter la concurrence des importations et exercer une pression sur les PME les moins efficaces. En d'autres termes, si les coûts d'ajustement ne sont pas trop élevés, la réduction des coûts du commerce peut améliorer à la fois l'efficacité et la distribution – en remplaçant des emplois médiocres et mal rémunérés par des emplois plus formels mieux rémunérés. Il ne s'agit pas seulement d'une possibilité théorique. Il a été montré, par exemple, que la productivité agricole augmente avec l'intégration des pays en développement dans les CVM, ce qui a un effet positif sur la réduction de la pauvreté (Maertens *et al.*, 2011).

(c) Difficultés rencontrées par les PME pour se connecter aux marchés mondiaux

Compte tenu de la faible participation des PME au commerce malgré l'apparition de nouvelles possibilités et des avantages qui peuvent résulter de l'accès des PME aux marchés mondiaux, la question est de savoir quels sont les déterminants de leur internationalisation. Ce rapport a pour but d'aider à mieux comprendre les déterminants de l'internationalisation des PME et, en particulier, le rôle des règles du commerce international dans ce contexte. Toutefois, comme les entreprises peuvent s'internationaliser de diverses façons et comme de nombreux facteurs influent sur ce processus, le rapport se concentre sur les facteurs liés à la politique commerciale qui influencent directement ou indirectement la participation au commerce.

De nombreux facteurs déterminent la participation des entreprises au commerce ou aux CVM, mais la productivité est la clé de l'accès réussi aux marchés mondiaux. Les déterminants de la participation des PME au commerce ou aux CVM peuvent être internes, ou externes à l'entreprise. Les principaux facteurs internes qui influent sur la productivité et qui facilitent la participation au commerce ou aux CVM sont notamment la formalité, les compétences en matière de gestion, les capacités de la main-d'œuvre et l'aptitude à adopter de nouvelles technologies et à innover (OCDE et Banque mondiale, 2015). S'il est important de garder à l'esprit que la productivité est la clé de la participation au commerce et dépend de nombreux facteurs, une

analyse complète des facteurs expliquant la productivité des PME et des politiques qui la favorisent n'entre pas dans le cadre du présent rapport.

Les facteurs externes qui déterminent la participation des PME au commerce et aux CVM vont des politiques commerciales – mesures tarifaires et non tarifaires – à l'accès au financement et aux réseaux basés sur les TIC, en passant par les divers coûts du commerce. On sait assez peu de choses sur la façon dont la politique commerciale ou les coûts du commerce influent sur la participation des PME au commerce et aux CVM. Le rapport examine les données disponibles sur ces effets et analyse les possibilités et les difficultés liées au commerce électronique et aux CVM. Il met en lumière les différents obstacles à la participation des PME et il explique pourquoi et comment ils ont une plus grande incidence sur les PME que sur les grandes entreprises. Ce qui semble clair, c'est que la politique commerciale et, plus généralement, les coûts du commerce ont tendance à affecter davantage les petites entreprises que les grandes. Cela est évidemment le cas pour les coûts qui ne dépendent pas du volume des expéditions, c'est-à-dire les coûts dits « fixes », comme le coût de l'identification d'un partenaire étranger ou de la certification d'un produit. Ce qui est plus étonnant cependant, c'est que le rapport suggère que c'est aussi le cas pour certains coûts variables, comme les coûts de transport et de logistique, ou même les droits de douane.

Du point de vue de l'OMC, il est important de savoir comment les règles du commerce international et la coopération influent sur les politiques publiques qui déterminent la participation des PME. Comme on l'a dit plus haut, la plupart des politiques commerciales et liées au commerce – mesures tarifaires et non tarifaires – peuvent avoir une influence sur la participation des PME, même si ce n'est pas leur objectif premier. Toutefois, les gouvernements poursuivent aussi des politiques en faveur des PME, qui visent généralement à améliorer leur efficacité ou à régler les questions de distribution, par exemple en établissant des conditions égales pour les petites entreprises et pour les grandes. Les accords commerciaux imposent des disciplines en matière de politique commerciale et ils peuvent aussi influencer les politiques en faveur des PME. Le rapport examine comment les dispositions des accords commerciaux régionaux (ACR) et le système commercial multilatéral influent sur les coûts du commerce par leur effet sur les politiques et si, en fin de compte, ils facilitent ou entravent la participation des PME au commerce.

Tout en faisant un inventaire des flexibilités accordées aux gouvernements pour mener des politiques en faveur des PME, le rapport met l'accent sur la façon dont les accords commerciaux influent sur les coûts

du commerce qui pénalisent beaucoup plus les PME. Il montre que, si les règles multilatérales mentionnent rarement les PME de manière explicite, elles peuvent avoir *de facto* un effet sur les coûts du commerce auxquels elles sont confrontées. Il indique en outre que les ACR ne font plus fréquemment référence aux PME que depuis peu de temps. Il décrit aussi les programmes visant à encourager la participation des PME au commerce, auxquels sont associées la plupart des organisations internationales actives dans le domaine du commerce.

3. Structure du rapport

La section B du rapport examine toutes les données disponibles sur les diverses formes de participation des PME au commerce et comment celle-ci a évolué au cours des dernières années, en particulier comment elle a été influencée par les nouvelles technologies (notamment les TIC) et par le développement des CVM. Cette section fait un inventaire des principales sources d'information sur la participation des PME au commerce et elle analyse en détail cette participation et son évolution récente. L'inventaire révèle d'importantes lacunes dans les données, en particulier en ce qui concerne la participation aux CVM, tandis que les données disponibles indiquent que, globalement, la part des PME dans les exportations est assez faible.

La section C examine ensuite comment, quand et pourquoi les PME décident d'exporter ou de s'internationaliser et comment cela influe sur leur productivité et leur croissance. Elle examine en détail la littérature économique sur les déterminants et les conséquences de la participation des PME au commerce. Elle montre que seules les entreprises les plus productives participent au commerce, mais qu'en même temps, la participation au commerce a un certain nombre d'effets positifs.

La section D étudie les divers obstacles qui continuent d'entraver la participation des PME au commerce international et en particulier ceux qui les empêchent de saisir les nouvelles possibilités offertes par le développement du commerce électronique et des CVM. Cet inventaire et l'analyse des déterminants de la participation des PME liés aux politiques commerciales

donnent à penser que les coûts du commerce sont généralement plus élevés pour les PME que pour les grandes entreprises. Ils montrent cependant que l'accès à l'information sur les réseaux de distribution étrangers, les règlements à la frontière et les normes sont parmi les principaux obstacles à la participation des PME aux exportations. Plus précisément, les principales difficultés rencontrées par les PME pour la vente en ligne sont liées: i) à la logistique pour l'expédition d'un produit ou la fourniture d'un service; ii) à la sécurité des TIC et la protection des données; et iii) aux paiements. Par ailleurs, les principaux défis que doivent relever les PME pour entrer dans des réseaux de production sont: i) les coûts de logistique et d'infrastructure; ii) l'incertitude réglementaire; et iii) l'accès à une main-d'œuvre qualifiée.

Enfin, la section E examine comment les disciplines et les initiatives commerciales régionales et multilatérales, ainsi que les organisations internationales, influent sur les obstacles à la participation des PME au commerce qui sont liés aux politiques. L'analyse systématique de toutes les dispositions faisant expressément référence aux PME dans tous les ACR notifiés à l'OMC montre que de telles dispositions figurent dans un nombre croissant d'ACR, que le nombre de dispositions détaillées relatives aux PME dans un ACR a augmenté au cours des dernières années, et que les dispositions les plus fréquentes relatives aux PME sont celles qui encouragent la coopération entre les gouvernements concernant les PME, et celles qui accordent des flexibilités aux gouvernements pour poursuivre des politiques en faveur des PME. Cette analyse montre en outre que, bien que les PME ne soient pas toujours mentionnées expressément dans les Accords de l'OMC, les règles multilatérales ont *de facto* pour effet de réduire les coûts du commerce qui empêchent les PME d'entrer sur les marchés étrangers. Il en ressort aussi que les règles laissent aux gouvernements nationaux une certaine flexibilité pour prendre des mesures pour remédier aux dysfonctionnements du marché qui empêchent les PME de participer au commerce international et que les travaux de l'OMC dans le domaine du renforcement des capacités, qui visait à élargir les possibilités commerciales des pays en développement Membres, comportent des éléments importants concernant l'internationalisation des PME.

Notes

1 La section B du rapport utilise deux ensembles de données différents pour établir des faits stylisés concernant la participation au commerce international des entreprises des pays développés et des pays en développement, respectivement. Tandis que la base de données de l'OCDE sur le commerce en fonction des caractéristiques des

entreprises (TEC) – utilisée pour les pays développés – englobe les microentreprises (classe de taille de zéro à neuf employés), les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises – utilisées pour les pays en développement – excluent les microentreprises (classe de taille de zéro à quatre employés). Il faut cependant noter que les entreprises

- ayant au moins cinq employés sont incluses dans les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises. Ainsi, toutes les microentreprises ne sont pas exclues, si l'on prend la définition du TEC.
- 2 Par exemple, selon la définition retenue par l'Union européenne, il y a des seuils d'emplois (moins de 10 employés pour les microentreprises, entre 10 et 50 pour les petites entreprises et entre 50 et 250 pour les moyennes entreprises) et de chiffre d'affaires/bilan (moins de 2 millions d'euros pour les microentreprises, entre 2 millions et 10 millions d'euros pour les petites entreprises et entre 10 millions et 50 millions d'euros de chiffre d'affaires ou entre 10 millions et 43 millions d'euros de bilan pour les moyennes entreprises). Voir le tableau 1 de la Commission européenne (2013).
 - 3 La classe de taille allant jusqu'à 10 employés pour la définition des « micro » entreprises est utilisée dans 80 pays des 121 pour lesquels ces renseignements sont disponibles. La classe de taille allant de 10 à 50 employés pour la définition de « petites » entreprises est utilisée dans 63 pays. Enfin, la classe de taille allant de 50 à 250 employés pour la définition des « moyennes » entreprises est utilisée dans 38 pays. Dans 27 autres pays, le seuil maximal pour définir une « moyenne » entreprise est de 100 employés.
 - 4 Voir Gibson et van der Vaart (2008) pour un aperçu de la définition des PME utilisée par les organisations internationales.
 - 5 Comme l'explique l'étude de Kushnir *et al.* (2010), il faut être prudent quand on compare les chiffres entre les pays en raison des différentes définitions utilisées.
 - 6 Les 17 pays de l'OCDE considérés sont les suivants : Autriche, Belgique, Canada, Finlande, Italie, France, Hongrie, Luxembourg, Japon, Pays-Bas, Norvège, Nouvelle-Zélande, Portugal, Espagne, Suède, Royaume-Uni et États-Unis. La période considérée est généralement 2001-2011.
 - 7 Chine ; Émirats arabes unis ; Ghana ; Hong Kong, Chine ; Inde ; Indonésie ; Malaisie ; Maurice ; Pakistan ; Russie ; Singapour ; Sri Lanka ; Trinité-et-Tobago ; Ukraine.
 - 8 L'inclusion des entreprises informelles augmenterait probablement la part des microentreprises dans l'agriculture.
 - 9 Les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises sont des enquêtes au niveau des entreprises portant sur un échantillon représentatif d'entreprises privées d'une économie. Les entreprises formelles (enregistrées) ayant cinq employés ou plus sont la cible de l'enquête. La méthode est celle de l'échantillonnage aléatoire stratifié. Les strates sont la taille de l'entreprise, le secteur d'activité et la région géographique d'un pays. Les classes de taille des entreprises sont : 5-19 employés (petites), 20-99 employés (moyennes) et >100 employés (grandes). Comme, dans la plupart des économies, la majorité des entreprises sont petites et moyennes, les enquêtes auprès des entreprises suréchantillonnent les grandes entreprises (voir <http://www.enterprisesurveys.org/methodology>).
 - 10 Les 17 pays de l'OCDE inclus dans l'échantillon sont les suivants : Autriche, Belgique, Canada, Finlande, Italie, France, Hongrie, Luxembourg, Japon, Pays-Bas, Norvège, Nouvelle-Zélande, Portugal, Espagne, Suède, Royaume-Uni et États-Unis. La période considérée est généralement 2001-2011.
 - 11 La création nette d'emplois est définie comme la différence entre les emplois créés par des entreprises nouvelles ou existantes et les emplois détruits du fait de la contraction de l'activité d'entreprises existantes ou de la fermeture d'entreprises (BIT, 2015).
 - 12 La littérature indique deux grandes raisons expliquant pourquoi les nouvelles entreprises sont petites. La première est que le processus d'entrée est plein d'incertitude (Nelson et Winter, 1978 ; Nelson et Winter, 1982 ; Jovanovic, 1982 ; Hopenhayn, 1992 ; Ericson et Pakes, 1995). Les entrepreneurs ne savent pas *a priori* s'ils vont réussir sur le marché. Cela impose des coûts moyens plus élevés, mais il peut être rationnel de commencer petit pour limiter les pertes liées aux coûts irrécupérables en cas de mauvais résultats, et d'investir davantage après avoir obtenu des renseignements sur les résultats potentiels. La seconde raison est que les nouveaux entrants sont petits au début en raison des imperfections du marché des capitaux (Taymaz, 2005).
 - 13 de Kok *et al.* (2011) montrent aussi que les PME résistent moins bien aux crises économiques. Pendant la Grande Récession de 2007-2009, le nombre d'emplois dans les PME a diminué en moyenne de 2,4 % par an, contre 1 % dans les grandes entreprises.
 - 14 D'après la loi de Gibrat, le taux de croissance proportionnel d'une entreprise est indépendant de sa taille absolue.
 - 15 En outre, les PME informelles ont tendance à croître plus lentement que les PME formelles. Une étude empirique concernant la Côte d'Ivoire (Sleuwaegen et Goedhuys, 2002) a conclu que le statut formel a un effet positif sur la croissance de l'entreprise, après avoir tenu compte de la taille, de l'âge et de l'efficacité des entreprises.
 - 16 Néanmoins, dans les entreprises non enregistrées, les salaires sont toujours moins élevés que dans les petites entreprises enregistrées. Dans le premier cas, ils représentent en moyenne 1,96 fois le revenu par habitant et, dans le second, ils représentent 3,32 fois le revenu par habitant (La Porta et Shleifer, 2014).
 - 17 Le grand nombre de données indiquant que les entreprises exportatrices paient des salaires plus élevés que les autres (Bernard *et al.*, 2007, par exemple, notent qu'il y a un écart de salaire de 6 % entre les entreprises aux États-Unis) corroborent l'idée que les grandes entreprises paient des salaires plus élevés que les PME puisque, comme cela est indiqué dans la section B, les PME participent moins au commerce international.
 - 18 Voir de Kok *et al.* (2013) pour une étude de la littérature sur la stabilité et la sécurité de l'emploi et sur la formation des employés dans les PME.
 - 19 La productivité totale des facteurs (PTF) mesure l'efficacité de tous les intrants utilisés dans un processus de production. Dans le cas présent, compte tenu des données disponibles, on considère deux intrants : le capital et le travail.
 - 20 Voir Pagano et Schivardi (2003) et la littérature qu'ils citent. Même l'argument souvent invoqué selon lequel, dans l'univers des PME, les jeunes pousses sont plus innovantes que les entreprises établies ne s'appuie pas sur des données empiriques solides. Criscuolo *et al.* (2012) comparent les capacités d'innovation de jeunes entreprises britanniques avec celles d'un échantillon apparié d'entreprises établies sur la période 2002-2004. Leurs résultats indiquent que les jeunes entreprises n'ont un avantage sur les entreprises établies que dans le secteur des services. Dans le secteur manufacturier, elles ont moins de chances d'introduire des produits innovants que les entreprises établies.

- 21 Voir aussi Hoffman *et al.* (1998) qui passent en revue les études sur les PME du Royaume-Uni. Dans un échantillon de PME italiennes couvrant la période 1995-2003, Hall *et al.* (2009) constatent que l'innovation de produit et surtout l'innovation de procédé ont un effet positif sur la productivité d'une entreprise. Colombelli *et al.* (2016) tirent des conclusions analogues pour les jeunes entreprises françaises (âgées de cinq ans ou moins). Les auteurs constatent que ces entreprises ont des taux de survie plus élevés lorsqu'elles innovent, en particulier au niveau des procédés. Sur la base d'un échantillon d'entreprises espagnoles pour la période 2004-2012, Coad *et al.* (2016) montrent que les jeunes entreprises enregistrent des gains de performance plus importants grâce à l'innovation (mesurée par l'investissement en R-D) dans les quantiles supérieurs de la distribution des taux de croissance, mais que ceux-ci diminuent dans les quantiles inférieurs. L'investissement en R-D des jeunes entreprises (qui sont des PME) est donc généralement plus risqué que l'investissement en R-D des entreprises plus matures.
- 22 Parmi les autres études sur les avantages de l'innovation pour les PME des pays en développement, il faut citer Bala Subrahmanya *et al.* (2010) et Egbetokun *et al.* (2012), respectivement pour l'Inde et le Nigéria.
- 23 Aw et Hwang (1995); Roberts et Tybout (1997); Clerides *et al.* (1998); Bernard et Wagner (1997) montrent que les entreprises exportatrices sont en moyenne plus productives que les non exportatrices. López González *et al.* (2015) montrent que la participation aux CVM est associée à une plus grande productivité. Voir aussi l'analyse dans la section C.
- 24 Burundi, Cameroun, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Ghana, Kenya, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe.

Tableau de l'appendice

La sous-section A.1 contient des données descriptives montrant les différentiels de productivité totale des facteurs (PTF) entre les entreprises de différentes tailles dans les pays en développement. Ces données descriptives sont confirmées par l'analyse économétrique. Le tableau A.1 de l'appendice présente les résultats de cinq régressions de PTF sur les classes de taille des entreprises. Les coefficients doivent être interprétés comme la différence logarithmique des PTF entre les entreprises d'une classe de taille donnée (10-50, 51-250 et plus de 250 employés) et les entreprises ayant plus de 5 et moins de 10 employés (groupe de référence). La PTF augmente avec la taille des entreprises à la fois dans l'échantillon total des pays en développement (colonne 1) et dans chaque sous-échantillon de groupe de pays.

La transformation $\exp(\beta) - 1$ donne la différence de PTF en pourcentage entre les entreprises d'une classe

donnée de taille et les entreprises ayant moins de dix employés (groupe de référence). À titre d'exemple, le coefficient 0,739 pour la classe de taille 1050 employés dans la colonne 1) du tableau A.1 de l'appendice signifie que les entreprises ayant 10 à 50 employés sont 109% plus productives que les entreprises ayant moins de 10 employés.

Les estimations d'une régression de la PTF sur une variable muette égale à 1 si une entreprise est une PME (moins de 250 employés) suggèrent en outre que les PME sont 70% moins productives que les grandes entreprises. Tous ces résultats ne sont pas modifiés qualitativement si on utilise un seuil de 100 employés pour définir les PME et ils ne peuvent pas être influencés par les effets de composition puisque les coefficients sont identifiés parmi les entreprises de chaque combinaison pays-secteur.

Tableau A.1 de l'appendice : Régressions de la PTF sur les groupes de taille d'entreprises, par groupe de revenus

	(1) Total	(2) Pays en développement du G-20	(3) Autres pays en développement	(4) PMA
10-50 employés	0,739*** (0,027)	0,802*** (0,041)	0,762*** (0,039)	0,564*** (0,078)
51-250 employés	1,743*** (0,03)	1,885*** (0,044)	1,671*** (0,045)	1,517*** (0,108)
>251 employés	2,171*** (0,404)	2,270*** (0,06)	2,158*** (0,058)	1,932*** (0,126)
Obs	23965	10761	9925	3279
R ²	0,233	0,2315	0,249	0,207

Notes: Erreurs types robustes entre parenthèses. * p<0,10, ** p<0,05, *** p<0,00. Les effets fixes pays-secteur sont inclus dans toutes les régressions. La transformation $\exp(\beta) - 1$ donne la différence de PTF en pourcentage entre les entreprises d'une classe de taille donnée et les entreprises ayant moins de dix employés (groupe de référence).

Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises (dernière enquête disponible par pays), calculs des auteurs.

B

Les PME dans le commerce international : faits stylisés

Toute entreprise qui envisage d'étendre ses opérations dans un autre pays doit opter pour une stratégie spécifique d'entrée sur le marché. Le commerce étant la forme d'internationalisation la plus courante pour les petites et moyennes entreprises (PME), cette section examine les données statistiques disponibles sur la participation des PME au commerce international dans les économies développées et dans les économies en développement, et la façon dont leurs activités s'articulent avec les flux commerciaux traditionnels et avec le commerce dans les chaînes de valeur mondiales. L'objectif est de présenter une description précise et détaillée de l'activité commerciale des PME, tout en identifiant les lacunes importantes dans l'information et la couverture des données.



Sommaire

1. Participation des PME au commerce direct	35
2. Participation des PME au commerce indirect et aux chaînes de valeur mondiales (CVM)	44
3. Participation des PME au commerce électronique international	53
4. Évolution de la participation des MPME au commerce dans le temps	56
5. Conclusions	60

Faits saillants et principales constatations

- Dans les pays en développement, la participation des PME au commerce est faible: leurs exportations représentent 7,6% des ventes de produits manufacturés, contre 14,1% pour les plus grandes entreprises.
- Dans les pays développés, les MPME représentent en moyenne 34% des exportations. Il y a une relation positive entre la taille des entreprises et leur participation aux exportations, le taux de participation étant plus faible pour les microentreprises (9%) et les petites entreprises (38%) que pour les moyennes (59%) et les grandes entreprises (66%).
- Dans les économies en développement, les exportations indirectes des PME dans le secteur manufacturier sont estimées en moyenne à 2,4% des ventes totales, soit trois fois moins que la part estimée des exportations directes. Dans ces pays, la plupart des PME du secteur manufacturier sont peu intégrées dans les CVM, et elles participent peu aux chaînes de production, en amont comme en aval.
- Dans les économies développées, la contribution directe des PME aux exportations à valeur ajoutée nationale est plus importante que leurs exportations indirectes.
- Le commerce électronique élargit les possibilités des PME de participer au commerce international. En moyenne, 97% des petites entreprises utilisant Internet exportent. En revanche, dans la plupart des pays, le taux de participation aux exportations des PME traditionnelles est compris entre 2% et 28%.
- Dans les pays en développement, il y a une relation inverse entre le nombre et employés d'une entreprise quand elle commence ses activités et le nombre d'années qui s'écoulent avant qu'elle commence à exporter. Pour les grandes entreprises qui étaient des PME à leurs débuts, il a fallu 17 ans à celles qui ont commencé avec 5 employés ou moins, contre 5 ans pour celles qui avaient 60 à 100 employés.



L'internationalisation est souvent définie comme la stratégie adoptée par les entreprises qui développent leurs activités à l'étranger (Welch et Luostarinen, 1993).¹ L'internationalisation peut prendre plusieurs formes, à savoir: 1) l'exportation directe; 2) l'exportation indirecte (ventes de biens par l'intermédiaire d'une entreprise nationale qui exporte); 3) la relation contractuelle sans participation au capital; et 4) l'investissement étranger direct (IED) et d'autres formes de participation au capital.

Premièrement, les PME peuvent intervenir directement sur les marchés internationaux en commençant à vendre à des distributeurs ou à des consommateurs finals qui se trouvent sur des marchés étrangers. Deuxièmement, elles peuvent opter pour une stratégie d'internationalisation indirecte en fournissant des pièces et des composants ou des services à d'autres entreprises nationales participant à des chaînes de valeur régionales ou mondiales (CVM), ou en vendant des produits ou des services à des intermédiaires, tels que des grossistes, des commissionnaires d'achat et des courtiers qui se trouvent dans leur propre pays et qui exportent vers les marchés internationaux. Troisièmement, les PME peuvent opter pour des modes contractuels sans participation au capital, comme le franchisage, la licence ou des alliances plus structurées (consortium d'exportation, par exemple). Quatrièmement, les PME peuvent engager des investissements étrangers directs (IED) en investissant dans la création d'une entreprise entièrement nouvelle, à l'étranger, dotée de nouvelles installations opérationnelles, en participant à des fusions – acquisitions ou en réalisant des coinvestissements avec d'autres entreprises, par exemple sous la forme de coentreprises, avec différents niveaux de participation au capital (allant de la participation minoritaire au contrôle à 100%).

Les PME peuvent opter pour un ou plusieurs de ces modes d'internationalisation, mais le commerce, direct ou indirect, est souvent considéré comme le premier pas vers l'entrée sur les marchés internationaux, ouvrant la voie à une plus grande expansion internationale. L'exportation indirecte est généralement considérée comme le mode d'entrée le moins risqué, parce qu'elle permet aux PME d'accéder aux marchés internationaux sans avoir à supporter les coûts initiaux (non récupérables) liés à la recherche de nouveaux clients et à la négociation de contrats. Les intermédiaires ou les autres entreprises qui réalisent des ventes et/ou fournissent des services à l'étranger pour le compte des PME bénéficient d'une connaissance du marché et de compétences de négociation qui permettent de mettre en commun et de diversifier les risques commerciaux et de réduire les coûts de recherche et de rapprochement liés aux opérations d'exportation. L'exportation est jugée moins risquée que l'internationalisation basée sur des contrats ou des investissements car elle exige moins

de ressources organisationnelles, elle comporte moins de risques financiers et commerciaux et elle laisse plus de flexibilité et de latitude managériale (Lages et Montgomery, 2005). Dans la pratique, certaines PME exportent à la fois directement et indirectement, ce qui met en évidence la complémentarité potentielle des deux modes d'entrée sur les marchés étrangers (Nguyen *et al.*, 2012).

D'autres formes d'internationalisation, comme les contrats sans participation au capital et l'IED, entraînent des coûts fixes plus élevés qu'il est plus difficile d'inverser, en particulier pour les PME. C'est pourquoi les PME qui ont décidé récemment de développer leurs activités de recherche-développement (R&D) et de production et distribution sur les marchés étrangers préfèrent généralement les arrangements contractuels, comme l'externalisation et la participation minoritaire au contrôle à 100% de filiales à l'étranger (Hollenstein, 2005; et Nakos et Brouthers, 2002). Comme les PME sont exposées à plus de contraintes financières, humaines et managériales que les grandes entreprises et sont davantage affectées par les obstacles à l'entrée sur les marchés, il n'est pas surprenant que l'exportation reste pour elles la principale forme d'internationalisation (Riddle *et al.*, 2007; Westhead, 2008). Par exemple, moins de 3% des PME établies dans l'Union européenne ont une filiale à l'étranger, ce qui est sensiblement moins que la proportion de PME qui exportent à l'intérieur et à l'extérieur de l'UE (Commission européenne, 2014a).

La disponibilité des données sur le commerce international par taille d'entreprise est limitée à de nombreux égards. Dans la plupart des cas, les chercheurs doivent se fonder à la fois sur des enquêtes auprès des entreprises et sur des données administratives, avec tous les compromis qu'implique l'utilisation de sources de données différentes (couverture incomplète des pays, définition des PME variant d'une série statistique à une autre, différence des règles de communication des données entre les pays, actualité des données, etc.). On peut aussi ne pas disposer de données détaillées au niveau des entreprises pour des raisons de confidentialité. Les principales séries statistiques utilisées dans cette section sont la base de données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sur le commerce en fonction des caractéristiques des entreprises (TEC), qui concerne essentiellement les économies développées,² et les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, qui donnent des renseignements détaillés sur un certain nombre d'économies en développement.³ Ces sources sont complétées par d'autres, en cas de besoin, y compris par des études sur les PME, des statistiques nationales et des rapports du secteur privé.

Plusieurs observations se dégagent de cette section. On observe que la participation des PME au commerce international varie considérablement selon les pays, les régions géographiques, les secteurs et les classes de taille d'entreprise, dans les économies développées comme dans les économies en développement. Dans les pays développés, la part MPME dans les exportations et les importations est relativement faible par rapport à celle des grandes entreprises, mais les entreprises de taille moyenne participent davantage au commerce que les microentreprises ou les petites entreprises. Dans les pays en développement, la participation des PME aux exportations, directes ou indirectes, est relativement faible par rapport à celle des grandes entreprises. Dans ces pays, les PME participent peu aux CVM, en particulier dans certaines régions, et les entreprises qui ont peu d'employés prennent plus longtemps pour accéder aux marchés internationaux que les entreprises plus grandes.

Malgré ces désavantages, les nouvelles technologies améliorent les possibilités commerciales des petites entreprises, dans les pays développés comme dans les pays en développement. À la différence des PME traditionnelles, les PME qui utilisent Internet sont très nombreuses à participer au commerce international. Cela donne à penser que l'amélioration de l'accès des PME aux plates-formes en ligne pourrait accroître leurs exportations, notamment dans les pays en développement où l'accès à Internet est moins répandu que dans les pays développés.

Enfin, les données disponibles sur les PME et le commerce ne sont pas suffisantes pour répondre à nombre de questions, concernant en particulier l'importance de la participation indirecte des PME au commerce et leur rôle dans les CVM.

1. Participation des PME au commerce direct

On parle d'«exportation directe» quand une entreprise vend directement des biens ou des services à un client qui se trouve dans un autre pays. Comme il n'y a pas d'intermédiaire, l'exportation directe présente un grand avantage pour l'entreprise exportatrice qui est ainsi en contact direct avec ses clients, ce qui lui permet de mieux comprendre leurs besoins, et de trouver de nouvelles possibilités commerciales. De plus, lorsqu'il s'agit de produits innovants, l'exportation directe assure à l'entreprise une meilleure protection de ses marques ou de ses brevets.

Les PME peuvent exporter directement si elles ont les moyens d'atteindre les consommateurs étrangers ou les partenaires de CVM situés dans un autre pays. Elles

peuvent cependant avoir du mal à mobiliser toutes les ressources humaines et financières nécessaires pour développer leur activité commerciale internationale. L'exportation peut donc être difficile pour les PME en particulier dans les économies en développement.

Cette sous-section donne des détails sur la participation directe des PME au commerce international par taille d'entreprise, par secteur et, pour les pays développés, par pays partenaire/par région, dans la mesure du possible.

Comme on l'a vu dans la section A.1, il n'existe pas de définition universellement acceptée des classes de taille d'entreprise. Par défaut, les entreprises de moins de 10 employés sont classées ici dans la catégorie des «micro» entreprises, les entreprises de 10 à 49 employés dans celle des «petites» entreprises, les entreprises de 50 à 249 employés dans celle des entreprises «de taille moyenne» et les entreprises de 250 employés ou plus dans celle des «grandes» entreprises. Ces classes de taille correspondent à celles qui sont utilisées dans la base de données TEC de l'OCDE, mais des catégories différentes seront utilisées dans d'autres contextes en fonction des définitions retenues dans différentes bases de données ou études. Par exemple, les catégories ci-dessus diffèrent de celles qu'utilise la Banque mondiale dans ses enquêtes auprès des entreprises, car celle-ci exclut de sa définition des PME les entreprises de moins de 5 salariés et celles qui en comptent 100 ou plus. D'autres définitions sont également utilisées dans les recherches et les statistiques sur les PME, mais presque toutes portent sur les entreprises ayant moins de 500 employés. Le lecteur doit donc savoir que le sigle PME peut désigner des entreprises de taille différente dans différents contextes. Le sigle MPME, pour «micro, petites et moyennes entreprises», est également utilisé dans cette section et ailleurs dans le rapport pour indiquer que les microentreprises sont incluses dans les totaux, quand cela est possible.

La base de données TEC présente une ventilation des exportations et des importations par secteur économique et par pays partenaire/région. Dans cette base de données, la valeur du commerce est enregistrée en dollars EU courants, ce qui facilite l'agrégation, mais les pays couverts sont essentiellement les économies développées, à l'exception notable de la Turquie qui, bien que généralement considérée comme une économie en développement/émergente, est parfois traitée comme une économie développée parce ce qu'elle est membre de l'OCDE.

Les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises fournissent des renseignements détaillés par secteur et par taille d'entreprise pour un large

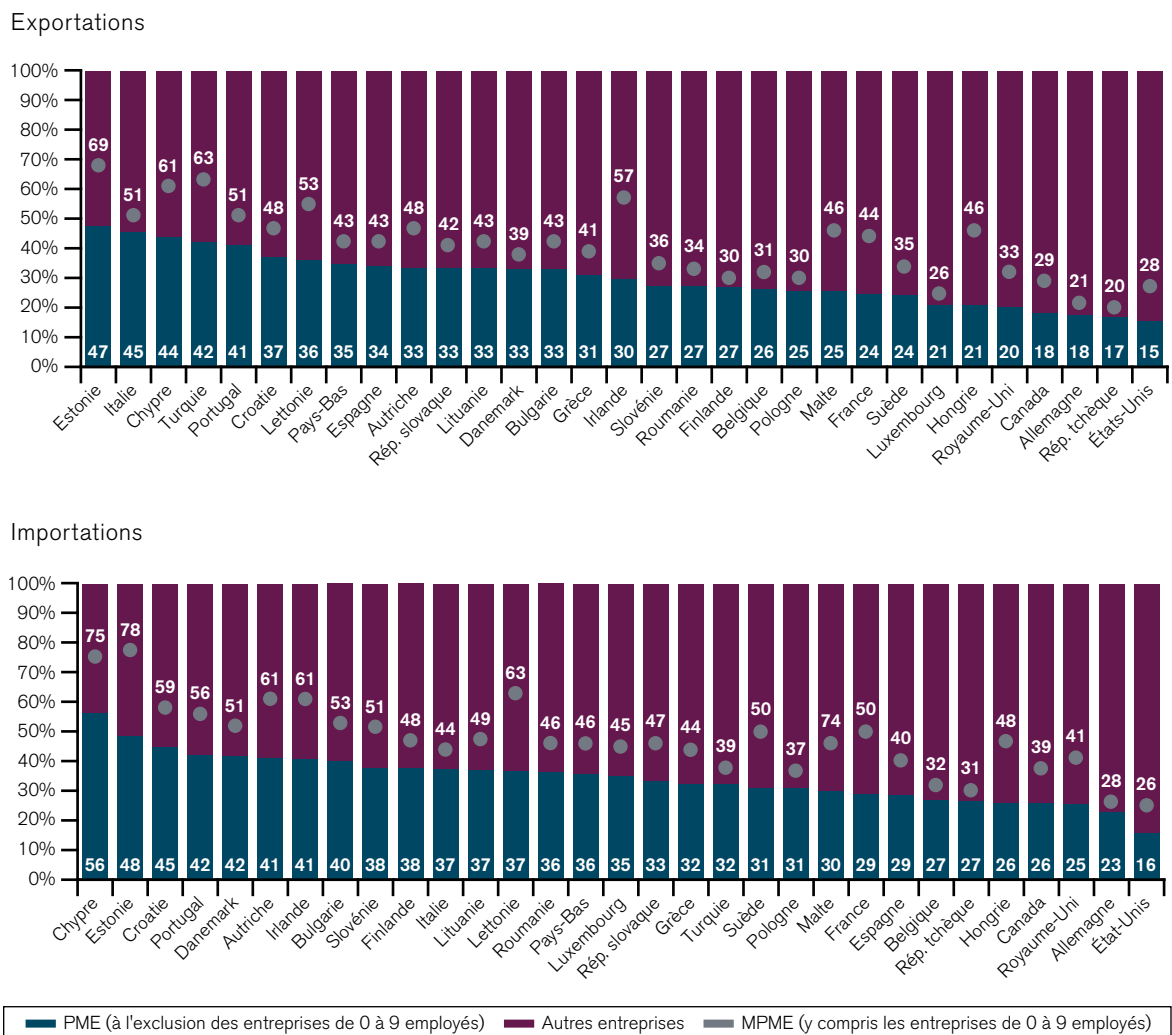
éventail de pays en développement, mais les données souffrent de certaines des insuffisances courantes des enquêtes, comme le caractère incomplet des réponses. Une autre limite des enquêtes auprès des entreprises est que les valeurs du commerce sont exprimées en monnaie nationale et que les chiffres sont ramenés à l'exercice précédant celui pendant lequel l'enquête a été réalisée. La conversion en dollars à des fins d'agrégation est loin d'être simple, mais elle a été effectuée pour parvenir à des estimations agrégées pour les pays les moins avancés (PMA) et les autres régions en développement.

En raison de différences dans la couverture et les sources des données, il n'est pas possible actuellement de comparer la participation des PME des pays développés avec celle des PME des pays en développement.

(a) Participation directe des PME et des MPME au commerce des pays développés

Bien que les MPME représentent la grande majorité des entreprises dans les économies développées (98% des entreprises industrielles dans les pays de l'OCDE, d'après la base de données TEC), leurs exportations directes représentent généralement moins de la moitié de la valeur des exportations brutes, comme le montre la figure B.1, qui indique la part des PME (non compris les microentreprises de moins de 10 salariés) et des MPME (y compris les microentreprises) dans le commerce avec les pays de l'OCDE. La part des PME dans les exportations est inférieure à 50% dans tous les pays et leur part dans les importations l'est aussi, sauf dans un pays. La prise

Figure B.1 : Parts des PME et des MPME dans la valeur en dollars des exportations et des importations de certains pays développés, 2013 ou dernière année disponible (%)



Note : Les données pour la Bulgarie, le Canada, l'Irlande, la Roumanie, la Slovénie, et la Turquie correspondent à 2012, tandis que les données pour le Luxembourg correspondent à 2011.

Source : Base de données TEC de l'OCDE.

en compte des microentreprises de 0 à 9 employés porte la part des MPME dans les exportations au-delà de 50% dans un petit nombre de cas, mais dans la plupart des pays, cette part reste inférieure à 50%.

(i) Commerce direct par taille d'entreprise

La part des MPME dans les exportations est sensiblement supérieure à 50% dans un petit nombre de pays, parmi lesquels l'Estonie (69%), la Turquie (63%), Chypre (61%) et l'Irlande (57%). À l'exception de la Turquie, les pays où la part des PME dont la valeur des exportations est la plus élevée sont tous membres de l'Union européenne. Par comparaison, la part des PME est beaucoup plus faible dans les pays non membres de l'UE, comme les États-Unis (28%) et le Canada (29%) (voir la figure B.1).

La part des MPME dans les importations brutes a tendance à être un peu plus élevée que leur part dans les exportations, les parts plus importantes revenant à des petits pays comme l'Estonie (78%), Chypre (75%), Malte (74%) et la Lettonie (63%). Toutefois, ces entreprises représentent toujours moins de la moitié de la valeur des importations des grands pays développés, comme l'Allemagne (28%) et les États-Unis (26%).

Globalement, la part des MPME dans les exportations totales des pays développés était de 34% en 2013, d'après la base de données TEC. Leur part dans les importations était de 38%. Il faut noter que ces chiffres tiennent compte de la Turquie, qui est habituellement considérée comme un pays en développement, mais qui est membre de l'OCDE.

Malgré la part relativement faible des PME dans les exportations et les importations des pays développés, en valeur, les MPME (et en particulier les microentreprises) représentent la grande majorité des entreprises commerciales dans la plupart de ces pays. Cela est illustré par la figure B.2, qui indique le pourcentage de MPME exportatrices et importatrices dans certaines économies développées, par taille d'entreprise en 2013 ou pour la dernière année disponible. La part des MPME est la plus faible dans les pays où il y a beaucoup d'entreprises de taille inconnue (Belgique, République tchèque et Allemagne, entre autres). Cependant, les MPME représentent jusqu'à 99% des entreprises exportatrices et importatrices aux Pays-Bas et plus de 95% en Suède. Les parts sont beaucoup plus faibles si l'on exclut les microentreprises (0-9 employés), allant de 8% à 48%. Par comparaison, les petites entreprises (10-249 employés) représentent plus de la moitié des entreprises exportatrices et importatrices dans la plupart des pays, dans la base de données TEC. Au

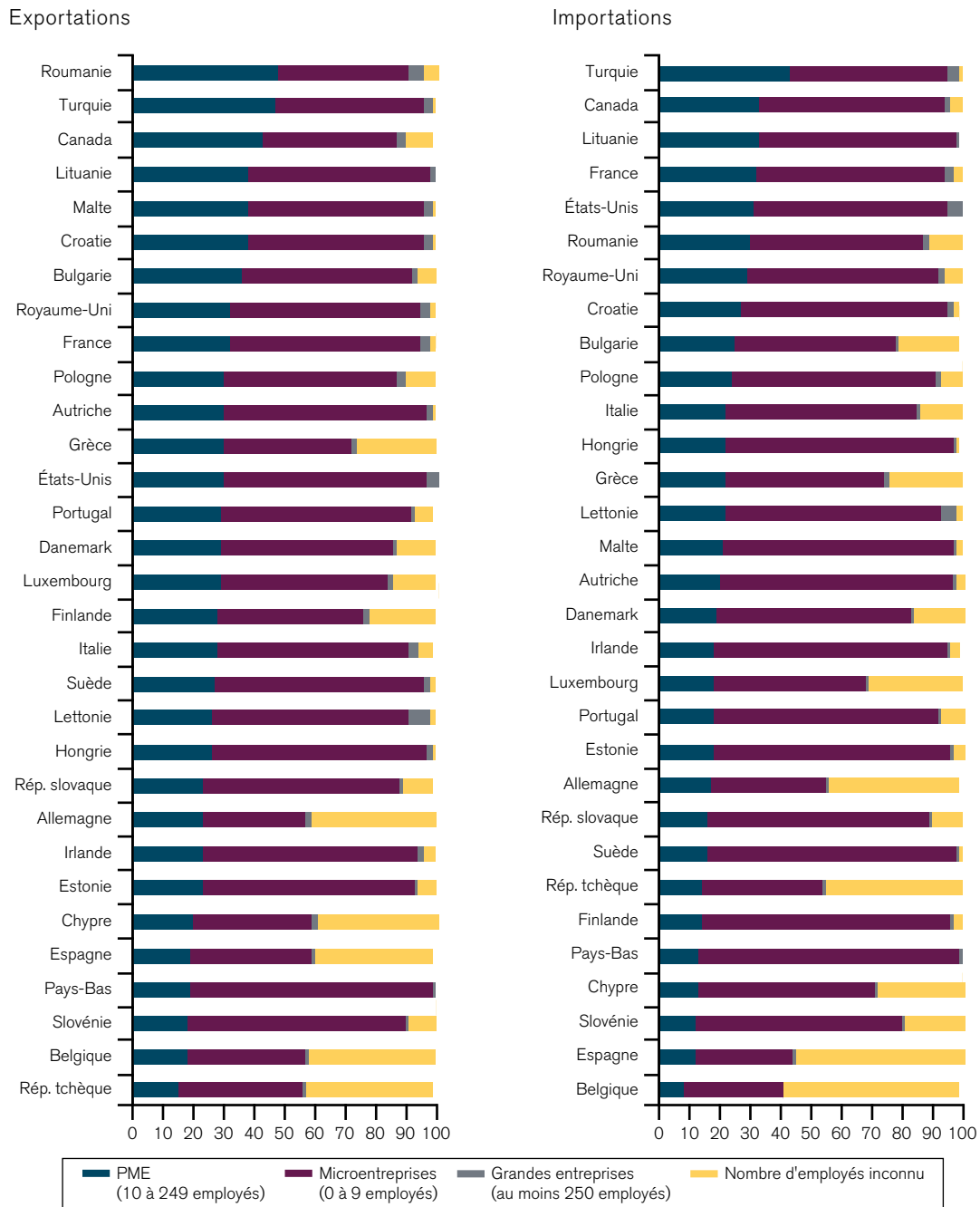
total, la part des MPME dans le nombre d'entreprises exportatrices et importatrices était de 78% pour ce qui est des exportations et de 76% pour ce qui est des importations en 2013 (ou dernière année disponible).

Dans la base de données TEC de l'OCDE, les petites entreprises sont peut-être plus représentatives des PME que les microentreprises ou les moyennes entreprises car les premières opèrent souvent dans des secteurs non marchands tandis que les secondes ressemblent parfois davantage à des grandes entreprises. Cela est particulièrement vrai si l'on compare les données TEC à celles des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, qui classent les établissements de plus de 100 employés parmi les grandes entreprises. Si l'on considère uniquement les petites entreprises, on voit que leur part globale dans les exportations (9%) est bien inférieure à leur part dans le nombre d'entreprises exportatrices (21%). De même, leur part dans les importations (11%) est inférieure, mais dans une moindre mesure, à leur part dans le nombre d'entreprises importatrices (16%). Par contre, la part des entreprises de taille moyenne dans le commerce international (15% des exportations et des importations) est supérieure à ce que leur nombre indique (7% des entreprises qui exportent et 5% des entreprises qui importent).

Si l'on considère seulement les entreprises industrielles, on observe une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et la participation au commerce international, comme le montre la figure B.3 pour les pays développés membres de l'OCDE. La faible part des microentreprises ayant moins de 10 employés (9% des exportations et 12% des importations) fait baisser les chiffres moyens pour toutes les classes de taille en raison du nombre élevé de microentreprises dans les économies de l'OCDE. Toutes les autres classes de taille (petites, moyennes et grandes) représentent une proportion supérieure à la moyenne des entreprises engagées dans le commerce international, allant de 38% à 66% pour les exportations et de 40% à 70% pour les importations. En particulier, le taux de participation à l'exportation et à l'importation des entreprises de taille moyenne est voisin de celui des grandes entreprises, alors que le taux de participation des micro et petites entreprises est beaucoup plus faible.

En somme, la part des PME et des MPME dans les flux commerciaux des pays développés de l'OCDE est généralement faible, mais il y a une grande hétérogénéité entre les classes de taille d'entreprise. En particulier, le taux de participation à l'exportation et à l'importation des entreprises de taille moyenne est très élevé, approchant de celui des grandes entreprises.

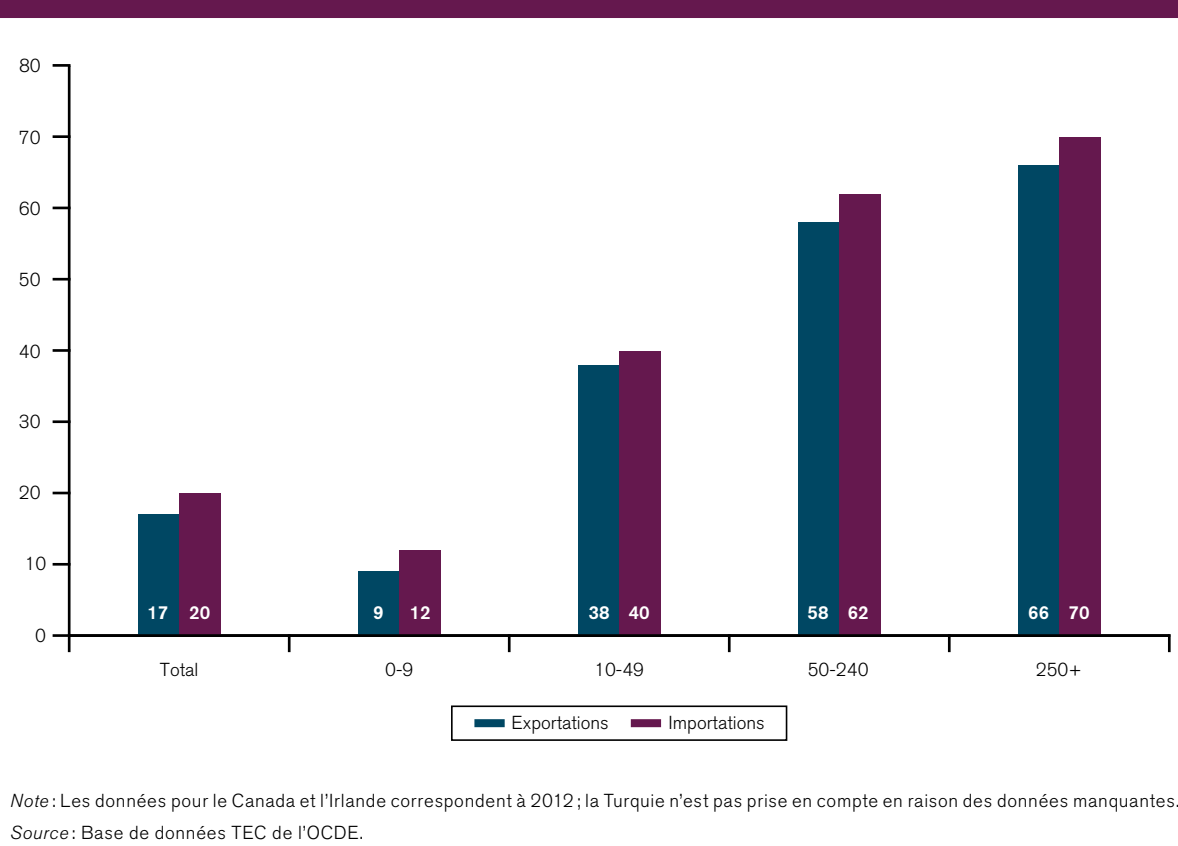
Figure B.2 : Pourcentage d'entreprises exportatrices et importatrices qui sont des PME dans certaines économies développées, par taille d'entreprise, 2013 ou dernière année disponible (%)



Note : Les données pour la Bulgarie, le Canada, l'Irlande, la Roumanie, la Slovaquie et la Turquie correspondent à 2012, tandis que les données pour le Luxembourg correspondent à 2011.

Source : Base de données TEC de l'OCDE.

Figure B.3 : Pourcentage d'entreprises industrielles qui exportent et importent par taille d'entreprise, 2013 ou dernière année disponible (%)



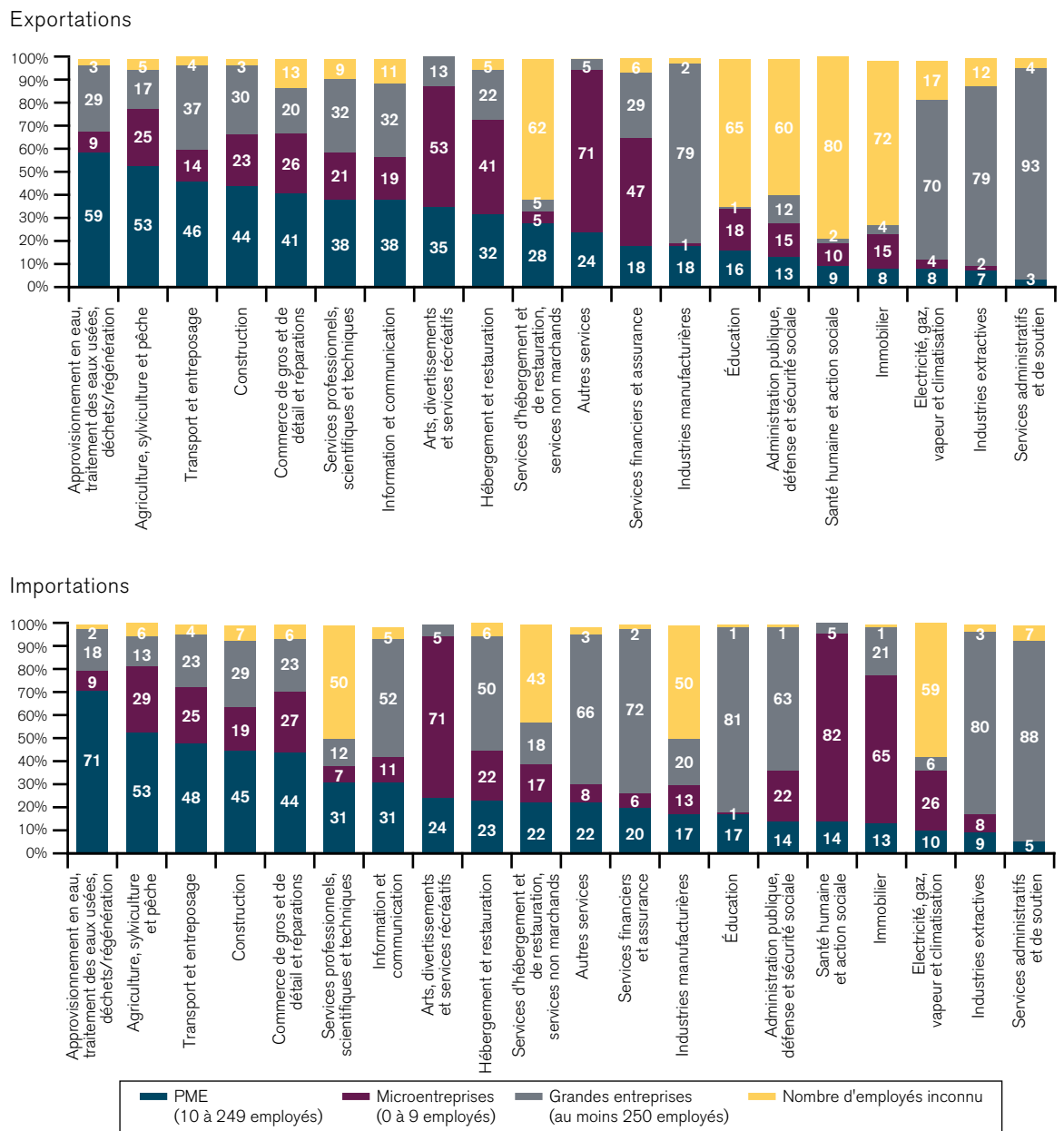
(ii) Commerce direct des MPME par secteur et partenaire

La valeur en dollars des flux commerciaux par taille d'entreprise et secteur est indiquée dans la figure B.4 jusqu'en 2012, dernière année pour laquelle une ventilation sectorielle complète était disponible dans la base de données TEC pour un nombre suffisant de pays. Les microentreprises semblent avoir la part dans les exportations de certaines catégories de services, y compris les services d'hébergement et les services artistiques/de spectacles/récréatifs, alors que les grandes entreprises prédominent dans des secteurs comme l'industrie manufacturière et les industries extractives. Pour ce qui est des importations, les microentreprises prédominent dans les secteurs de services, y compris dans les soins de santé, tandis que les grandes entreprises ont une part disproportionnée dans les importations de services financiers. Il ne semble pas y avoir de relation systématique entre le secteur économique et la taille de l'entreprise, hormis le fait que les secteurs à forte intensité de capital (industries extractives, industrie

manufacturière, approvisionnement en électricité et en gaz) sont généralement dominés par les grandes entreprises. À un degré d'agrégation plus élevé, il semble que les services constituent la majeure partie des exportations et des importations des MPME dans les économies développées, à raison de 68 % et de 83 %, respectivement (voir la figure B.5, aussi avec des données jusqu'en 2012).

Deux observations s'imposent concernant le commerce des services des PME. Premièrement, les PME qui commencent à exporter ont tendance à persister dans cette activité, c'est-à-dire qu'elles affichent un bon taux de survie aussi longtemps qu'elles exportent. Deuxièmement, bien qu'elles soient moins nombreuses que les grandes entreprises à participer au commerce, les PME qui le font dirigent une plus grande partie de leurs ventes vers les marchés étrangers que les grandes entreprises. Ces observations de Lejárraga *et al.* (2014), pourraient avoir des implications importantes sur le plan des politiques en ce qui concerne l'efficacité du soutien apporté aux PME pour accéder aux marchés internationaux.

Figure B.4 : Valeurs du commerce par secteur, exportations et importations, 2012 (%)



Source : Base de données TEC de l'OCDE.

Les MPME des pays développés exportent principalement vers d'autres économies développées, et la plupart de leurs importations proviennent également de pays développés. La Chine est la principale exception, représentant 2,3% et 7%, respectivement, des exportations et des importations des pays développés, comme le montre la figure B.6 pour 2012, dernière année pour laquelle on dispose de données suffisamment détaillées par partenaire. Il se peut que la part des pays développés en tant que

partenaires des MPME soit surestimée parce que les échanges intra-UE sont inclus dans le graphique. Un autre point de vue est donné par la figure B.7, qui exclut le commerce entre les membres de l'Union européenne. Dans ce cas, la part de la Chine dans les exportations et les importations des PME des pays développés augmente considérablement, passant à 7% et 22%, respectivement, tout comme la part d'autres marchés émergents comme l'Inde, la Fédération de Russie et la Turquie.

Figure B.5 : Exportations et importations des MPME par grande catégorie de produits, 2012 (%)

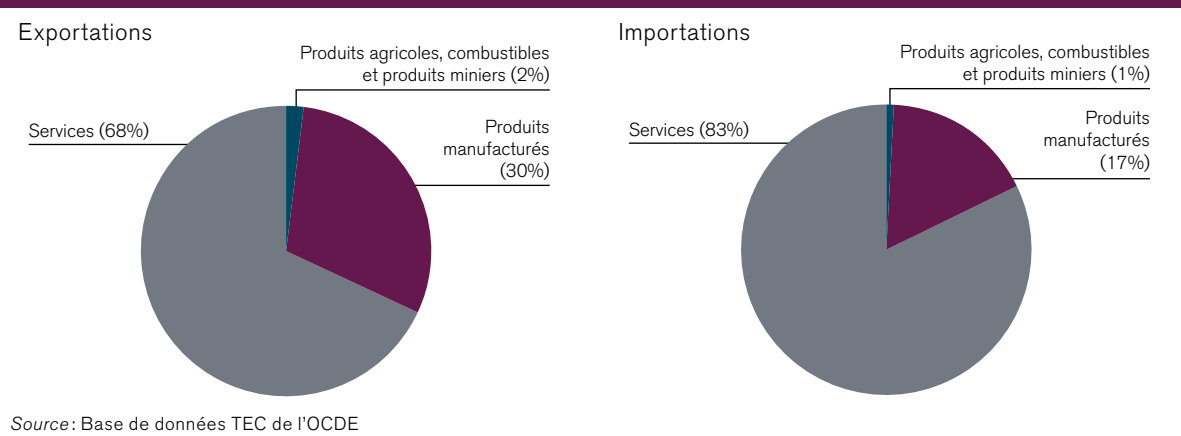


Figure B.6 : Exportations et importations des PME des pays développés par partenaire, 2012 (%)

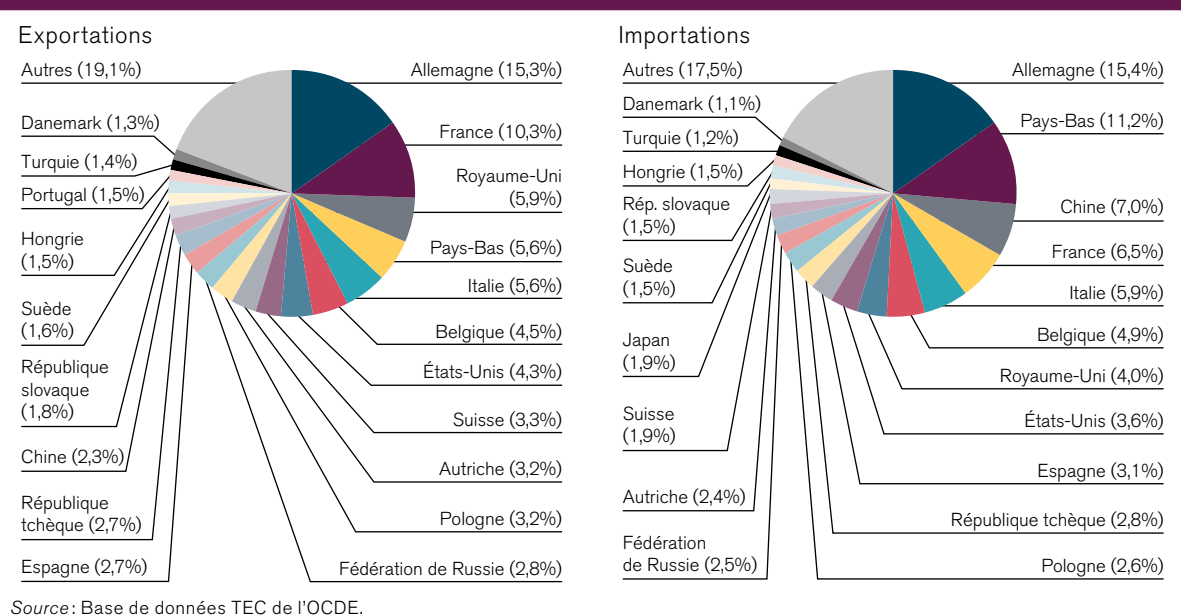
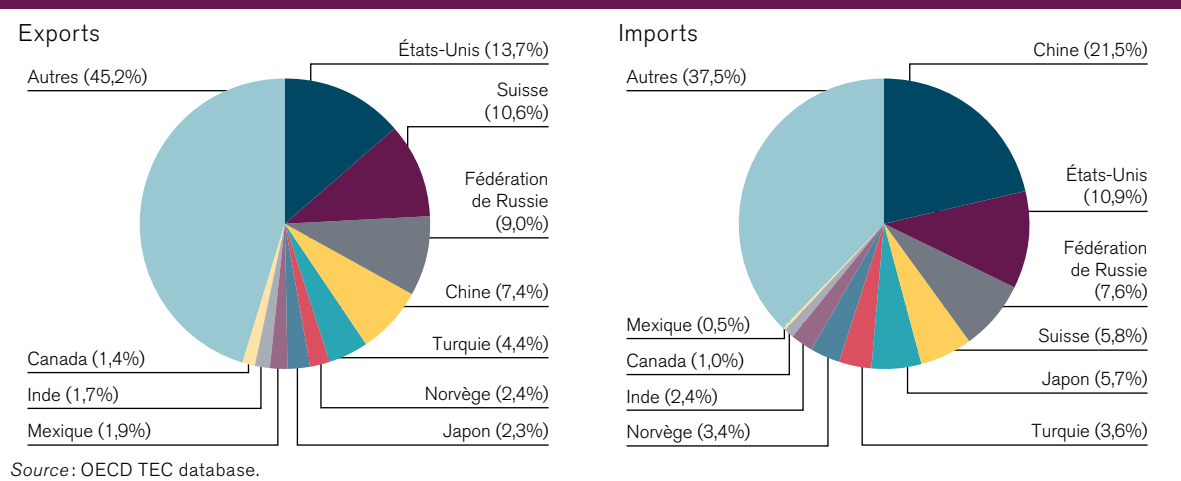


Figure B.7 : Exportations et importations extra-UE des PME des pays développés par partenaire, 2012 (%)



Une conclusion qui pourrait être tirée des graphiques précédents est que les MPME des pays développés, en particulier les microentreprises, ont plus de difficultés à combler l'écart commercial entre elles et leurs partenaires éloignés ou dissemblables.

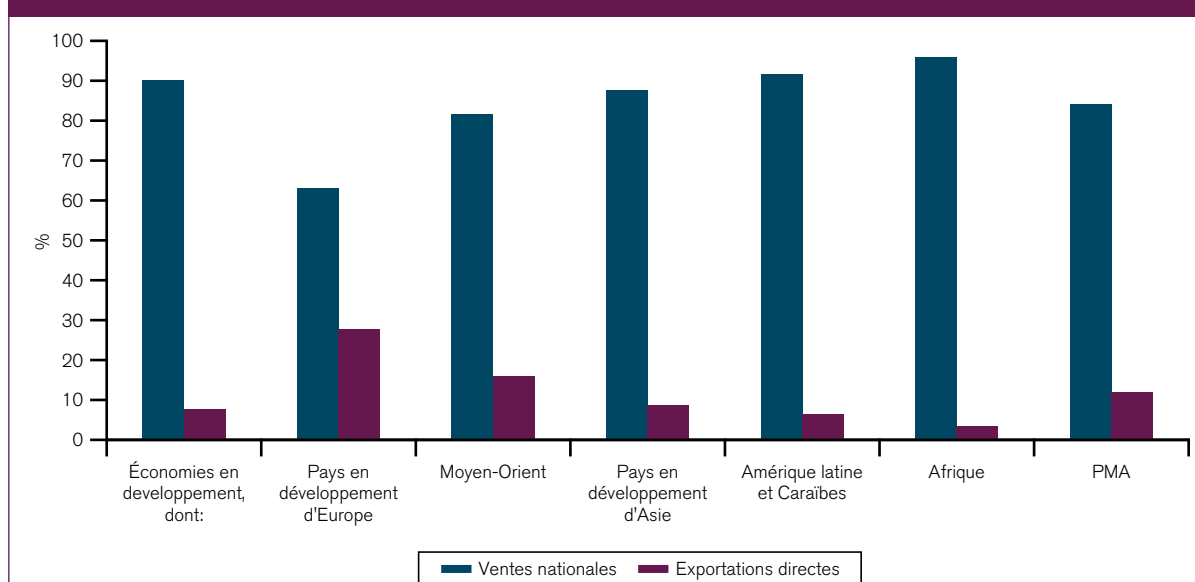
(b) Participation directe des PME au commerce des pays en développement

Comme on l'a vu dans la section A, les PME jouent un rôle important dans le développement économique et social, en particulier dans les pays pauvres et dans les PMA. D'après des calculs de l'OMC basés sur les données provenant des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, sur plus de 15 500 entreprises manufacturières ou de services de 41 PMA, 88 % étaient des PME, dont environ 59 % de petites entreprises employant moins de 20 personnes et 29 % d'entreprises de taille moyenne comptant entre 20 et 99 employés. En général, la participation directe de ces entreprises au commerce international est faible. Selon les estimations de l'OMC basées sur les données provenant des enquêtes de la Banque mondiale et portant sur plus de 25 000 PME du secteur

manufacturier dans les pays en développement, les exportations directes des PME ne représentent en moyenne que 7,6 % de leurs ventes totales.⁴ Par contre, pour les grandes entreprises manufacturières employant plus de 100 personnes, les exportations directes représentent 14,1 % de leurs ventes totales.

La participation des PME aux exportations directes varie considérablement selon les régions en développement. Les parts les plus élevées ont été enregistrées dans les pays en développement d'Europe, avec environ 28 % des ventes totales, et au Moyen-Orient (16 %). Ces parts sont beaucoup plus élevées que celle des PME des pays en développement d'Asie (8,7 %). Pour les PME d'Afrique, les exportations directes ne représentent que 3 % des ventes totales (voir la figure B.8). Comme on l'a dit plus haut, les enquêtes de la Banque mondiale excluent les microentreprises (entre zéro et quatre employés). La Banque mondiale a cependant recueilli des données sur les microentreprises dans certains pays en développement. Sur la base de ces données, l'encadré B.1 montre que, dans les PMA, la participation directe au commerce des microentreprises de moins de cinq employés est très faible.

Figure B.8 : Part des exportations directes des PME dans les ventes totales du secteur manufacturier, par région en développement et dans les PMA (% des ventes totales)



Note: La part des exportations indirectes des PME n'est pas prise en compte. Les pays en développement d'Europe sont l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, l'ex-République yougoslave de Macédoine, le Monténégro, la Serbie et la Turquie. Les pays en développement d'Asie comprennent tous les membres de la région Asie de l'OMC moins l'Australie, le Japon et la Nouvelle-Zélande. L'Amérique latine et les Caraïbes comprennent tous les membres de la région Amérique du Sud et centrale et Caraïbes de l'OMC plus le Mexique (voir le document de l'OMC WT/COMTD/W/212). Les économies en développement et les PMA sont définis dans les Notes techniques et dans OMC (2016).

Source: Estimations de l'OMC, sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Encadré B.1 : Participation des microentreprises aux exportations dans certains PMA

Les résultats de récentes enquêtes de la Banque mondiale auprès des microentreprises (moins de cinq employés) dans certains PMA confirment la marginalisation de ces entreprises dans le commerce international. Les entreprises concernées travaillaient dans différents secteurs de l'économie, allant de la fabrication de produits alimentaires au commerce de détail et de gros, en passant par la maroquinerie, la restauration et les services de TI. En 2013, sur les 412 microentreprises interrogées en République démocratique du Congo, seulement 6 % exportaient. Au Bhoutan et en Éthiopie, la proportion de microentreprises exportatrices était encore plus faible (3% du total) dans l'industrie comme dans les services. Enfin, au Myanmar, moins de 1 % des 430 entreprises ayant participé à l'enquête exportaient leurs produits.

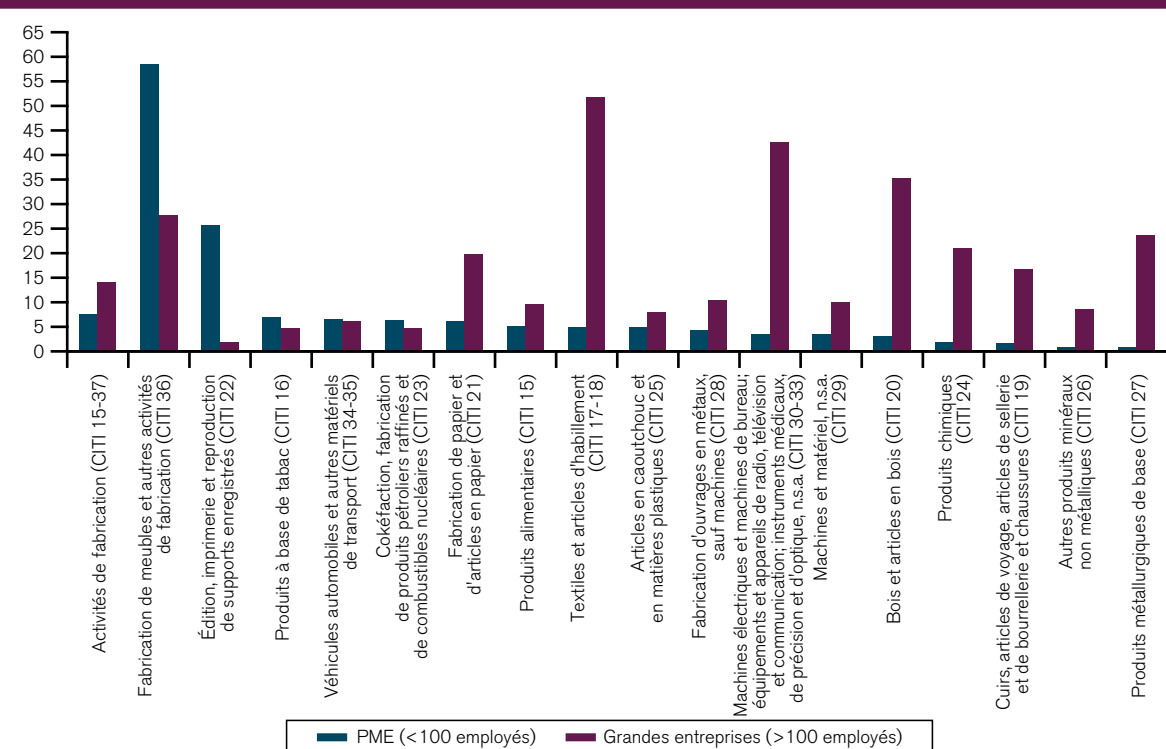
Il s'agissait d'entreprises jeunes, qui avaient démarré leur activité en 2004 ou 2005 et dont plusieurs appartenaient à des femmes ayant fait au moins des études secondaires. Au Myanmar, la moitié des propriétaires d'entreprise possédait un diplôme universitaire, contre un quart en Éthiopie.

Les microentreprises concernées appartenaient presque toutes à des nationaux et s'adressaient au marché local ou national. Seules quelques-unes avaient des certificats internationaux pour des produits et/ou des procédés. Plusieurs utilisaient Internet pour atteindre leurs clients ou leurs fournisseurs, mais quelques-unes seulement avaient leur propre site Web (2 % au Bhoutan et 20 % en Éthiopie).

Une analyse sectorielle révèle que, dans les économies en développement, la participation des PME aux exportations directes est plus faible que celle des grandes entreprises dans tous les secteurs manufacturiers, à l'exception de la fabrication de meubles en bois et de l'édition/imprimerie (voir la figure

B.9). On notera que, dans ces deux cas, les taux de participation plus élevés sont imputables surtout aux PME des PMA (66 % et 30 %, respectivement). Dans plusieurs PMA (Bhoutan, Mozambique, Myanmar, Ouganda, Tanzanie et Zambie, entre autres), un grand nombre d'entreprises de taille moyenne exportent

Figure B.9 : Exportations directes par secteur manufacturier et taille d'entreprise dans les économies en développement (% des ventes totales)



Note: Estimations du Secrétariat de l'OMC, sur la base de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI Rev. 3.1). «N.s.a.» signifie «non spécifié ailleurs».

Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

directement des divans, des lits, des chaises et des tables en bois, etc. Les PME ne participent pas activement aux exportations directes de textiles et de vêtements. Leur part des exportations directes est souvent inférieure à 5%, ce qui est beaucoup moins que pour les grandes entreprises. Un autre exemple est la fabrication de matériel de bureau et d'appareils électroniques, domaine dans lequel les exportations directes des grandes entreprises des économies en développement représentent, en moyenne, environ 43% de leurs ventes totales, contre 4% pour les PME.

La participation des PME des pays en développement aux exportations directes de services est négligeable (moins de 1% des ventes totales de services), contre 32% pour les grandes entreprises. L'écart par rapport aux grandes entreprises de services est important, allant de 16% dans les PMA à 40% dans les autres économies en développement (voir la figure B.10).

S'agissant des services, c'est dans le secteur des transports que la part des exportations directes des PME des pays en développement est la plus importante (20% des ventes totales). Dans le domaine des communications, y compris la fourniture d'accès à Internet, leur contribution est de 4% environ. En ce qui concerne les services d'hébergement, la part des

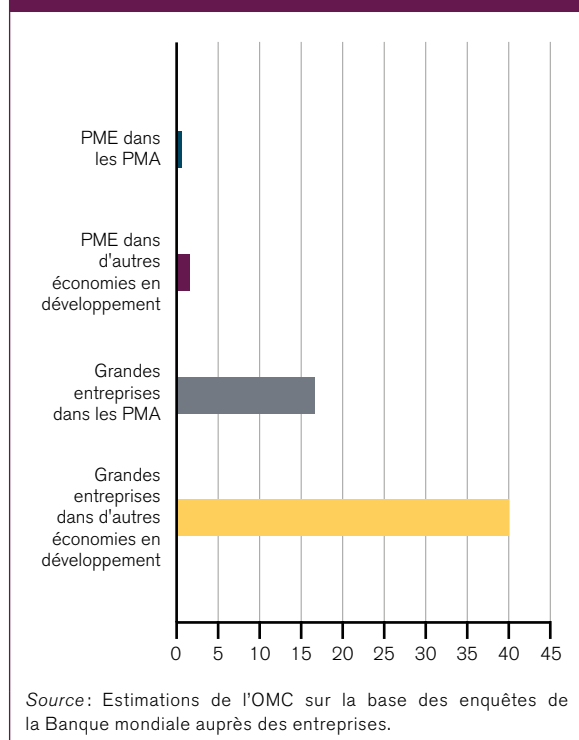
exportations directes des PME est inférieure à 1%. Dans les PMA, pratiquement toutes les PME du secteur du bâtiment, qui sont souvent sous contrôle étranger, desservent le marché national. Enfin, la participation des PME aux exportations directes de services qualifiés est très faible. Les activités liées à l'informatique représentent moins de 1% de leurs ventes totales, contre 23% pour les grandes entreprises.

2. Participation des PME au commerce indirect et aux chaînes de valeur mondiales (CVM)

Au lieu d'exporter directement, les PME peuvent se connecter indirectement aux marchés mondiaux en fournissant des produits et des services à d'autres entreprises nationales qui exportent. Elles peuvent recourir aux services d'intermédiaires, agents ou distributeurs, pour commercialiser leurs produits à l'étranger et trouver de nouveaux marchés. Cependant, les biens et services produits par les PME peuvent aussi être exportés indirectement en tant qu'intrants intermédiaires incorporés dans des produits exportés par des entreprises de plus grande taille. Dans le secteur manufacturier, par exemple, les PME peuvent fabriquer certaines pièces sous contrat suivant les spécifications d'autres entreprises, souvent plus grandes, et elles peuvent entrer ainsi dans les chaînes de valeur.

Au cours des dernières décennies, les progrès technologiques et rapides, conjugués à des moyens de transport plus efficaces et moins coûteux, ont profondément modifié la façon dont les biens et les services sont produits et vendus. Grâce à la réduction des obstacles au commerce international, la production de biens et de services, qui avait lieu auparavant dans un même pays, s'est mondialisée et s'est fragmentée, faisant intervenir des entreprises de différents pays formant une chaîne. Le commerce au sein des CVM consiste avant tout en l'échange de biens et de services à l'intérieur de chaînes de production et de distribution réparties entre plusieurs pays. Le processus de production est souvent complété par un réseau de logistique et de distribution dans lequel les produits intermédiaires et finals circulent dans les pays et entre eux jusqu'à ce qu'ils atteignent le marché de consommation final. Si le commerce à l'intérieur des CVM consiste essentiellement en l'échange de produits et services intermédiaires, l'exportation du produit final a toujours lieu au dernier stade de la chaîne. À partir des intrants produits par les fournisseurs en amont, l'entreprise qui se trouve au bout de la chaîne de production, qui peut être ou non l'entreprise chef de file dans la chaîne, assemble le produit final et l'expédie à des distributeurs internationaux (grossistes ou détaillants), ou le fournit directement au pays importateur.

Figure B.10: Part des exportations directes de services par taille d'entreprise et groupe de pays en développement (% des ventes totales)



Les entreprises participent aux CVM de deux façons qui dépendent de leurs relations avec leurs partenaires étrangers. Les *liaisons en amont* consistent en l'importation d'intrants pour produire des biens et des services intermédiaires ou finals destinés à la consommation intérieure ou à l'exportation. Les entreprises peuvent aussi importer des produits finis pour les distribuer par le biais de réseaux nationaux ou internationaux. Dans les CVM, les liaisons en amont représentent le point de vue de l'«acheteur» ou la demande. Et les *liaisons en aval*, représentent le point de vue du «vendeur» ou l'offre, une entreprise exportant des produits intermédiaires via la chaîne de production internationale ou des produits finis destinés aux circuits de distribution.

Il faut aussi faire une distinction entre les liaisons en aval directes et indirectes. Une entreprise contribue directement aux CVM quand elle exporte des intrants vers des pays partenaires le long de la chaîne de production pour une transformation plus poussée (puis pour la consommation intérieure) ou pour la réexportation via des réseaux internationaux. L'exportation directe de produits finis par le biais de chaînes de distribution internationales fait aussi partie du commerce à l'intérieur des CVM.

La participation en aval indirecte aux CVM concerne principalement les entreprises qui fournissent des biens et des services intermédiaires ou finals à une grande entreprise nationale pour l'exportation par le biais de réseaux internationaux. Ainsi, une entreprise se comporte en «exportateur indirect» en contribuant à la production ou à la distribution de produits et de services exportés par d'autres entreprises nationales. La participation en aval directe ou indirecte aux CVM concerne l'exportation de produits destinés à faire l'objet d'autres échanges au sein de la chaîne de production ou de distribution. La figure B.11 illustre

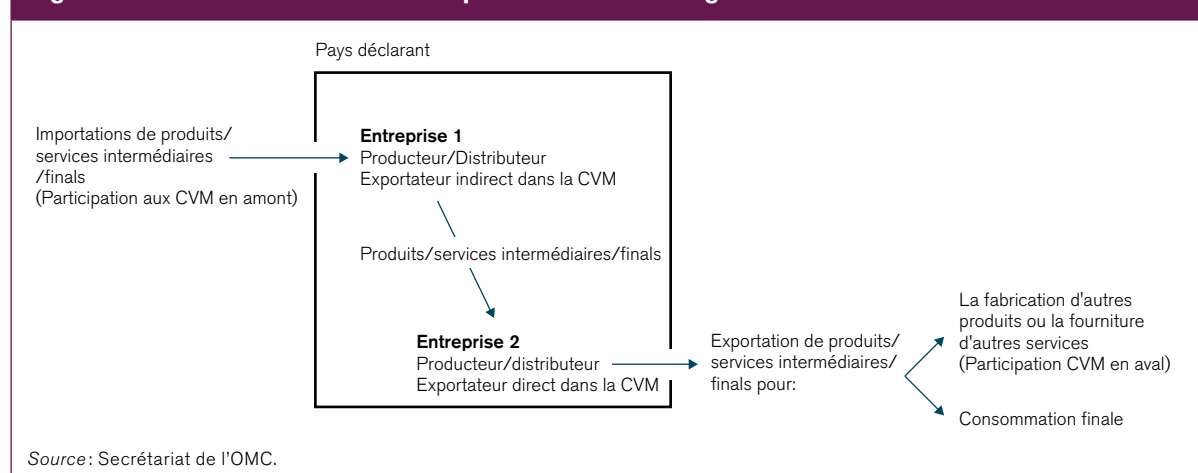
les définitions ci-dessus et montre les flux d'échanges nationaux et internationaux liés aux CVM.

(a) Exportations indirectes et participation des PME aux CVM dans les pays développés

Seules quelques études ont examiné le rôle des PME dans les exportations indirectes. Dans un rapport sur la participation des entreprises américaines aux chaînes d'approvisionnement internationales, Slaughter (2013) dit que, dans une année typique, les entreprises multinationales américaines achètent pour plus de 3 milliards de dollars EU d'intrants à des PME aux États-Unis, soit 25 % du total des achats d'intrants. Selon d'autres estimations, établies par la Commission du commerce international des États-Unis (2010), la part des PME dans les exportations brutes est passée en 2007 de 28 % à 41 %, une fois prises en compte les exportations indirectes. Une étude analogue sur les PME canadiennes, réalisée par Industrie Canada (2011), a produit des estimations selon lesquelles 26 % des entreprises manufacturières ont vendu à d'autres entreprises sociétés canadiennes des intrants utilisés pour fabriquer des produits finis destinés à l'exportation. Toutefois, les PME canadiennes avaient moins de chances que les grandes entreprises d'exporter des biens intermédiaires indirectement. Plus précisément, 26 % des petites entreprises et 27 % des moyennes entreprises exportaient indirectement des produits intermédiaires, contre 30 % des grandes entreprises.

Les enquêtes officielles auprès des entreprises et les sources de données concernant les entreprises, comme les statistiques du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises (TEC), les statistiques du commerce des services en fonction

Figure B.11 : Présentation schématique des flux d'échanges liés aux CVM



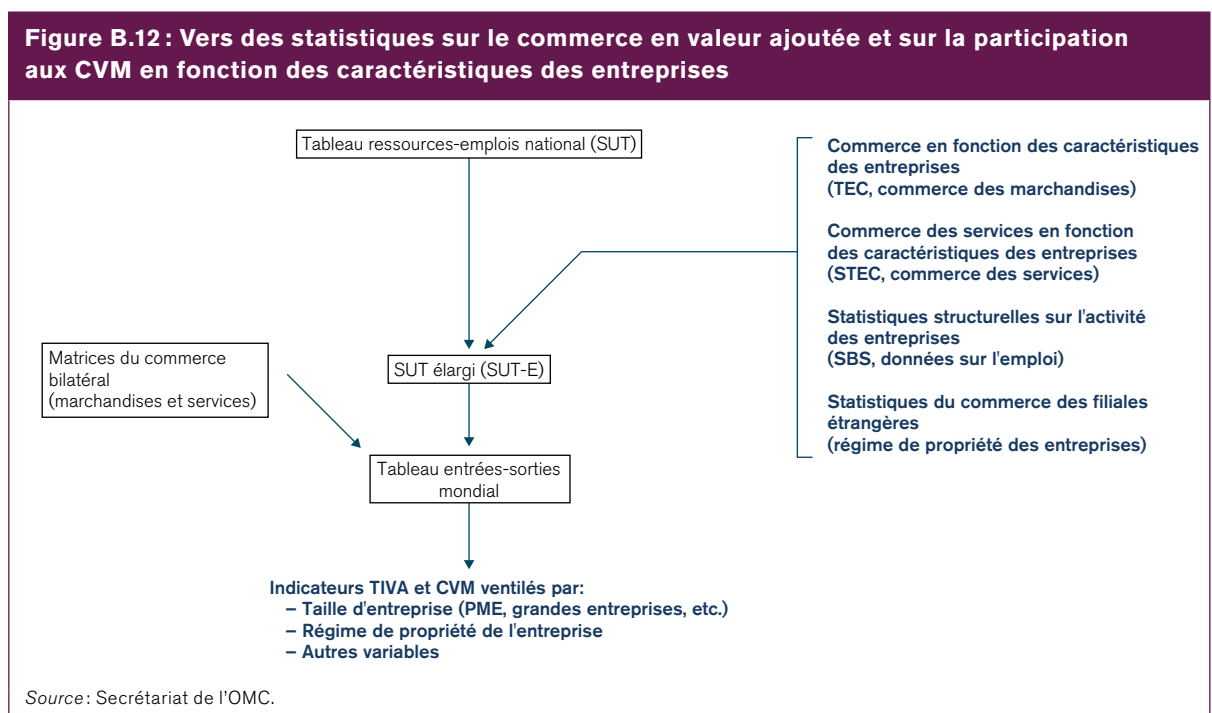
des caractéristiques des entreprises (STEC) ou encore les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS) fournissent des renseignements intéressants sur le commerce des PME et sur d'autres domaines comme la production, l'emploi, la productivité ou la consommation, mais elles ne contiennent pas nécessairement des données détaillées permettant de déterminer le rôle effectif des PME dans les exportations indirectes et dans les CVM.

Une autre solution est d'utiliser les données par le commerce en valeur ajoutée, qui permettent de décomposer les exportations brutes en composants à valeur ajoutée nationale et valeur ajoutée étrangère et de suivre les échanges de biens et services intermédiaires qui ont lieu à l'intérieur des CVM. Actuellement, la base de données OCDE-OMC sur le commerce en valeur ajoutée (TIVA) fournit des estimations sur les liaisons en amont et en aval avec les CVM pour 61 pays déclarants, 34 secteurs d'activité et 7 années historiques. Pour l'heure, le tableau entrées-sorties mondial qui sert de base aux données TIVA et aux données sur la participation aux CVM repose sur l'hypothèse de l'homogénéité des entreprises et des secteurs, ce qui signifie que toutes les entreprises d'un même secteur sont censées avoir les mêmes techniques de production et la même part d'intrants importés. Or cela ne reflète pas la grande diversité des entreprises participant aux CVM (PME, entreprises multinationales, transformateurs et filiales multinationales).

Un groupe d'experts sur les «tableaux ressources-emplois élargis» (E-SUT) mis en place en 2015 par l'OCDE étudie les moyens de mieux rendre compte de l'hétérogénéité des entreprises dans les tableaux ressources-emplois nationaux (SUT) qui sont utilisés pour construire le tableau entrées-sorties mondial pour la base de données TIVA. Le principe consiste à combiner les tableaux SUT et les sources de données sur les entreprises, comme les TEC, les SDBS ou les FATS (statistiques du commerce des filiales étrangères), pour obtenir des tableaux E-SUT qui amélioreront la granularité des SUT types dans plusieurs domaines (voir OCDE, 2015b). Sur cette base, les indicateurs TIVA et les indicateurs CVM connexes seront ventilés selon :

- la taille de l'entreprise (microentreprises, PME, grandes entreprises ou entreprises multinationales);
- le contrôle de l'entreprise (national ou étranger), à l'aide des FATS; et
- l'intensité d'exportation ou de transformation (entreprises participant ou non à la production mondiale).

La figure B.12 présente les diverses des sources de données et la séquence de production qui seront utilisés pour produire des statistiques sur le commerce en valeur ajoutée et sur la participation aux CVM par type d'entreprise.

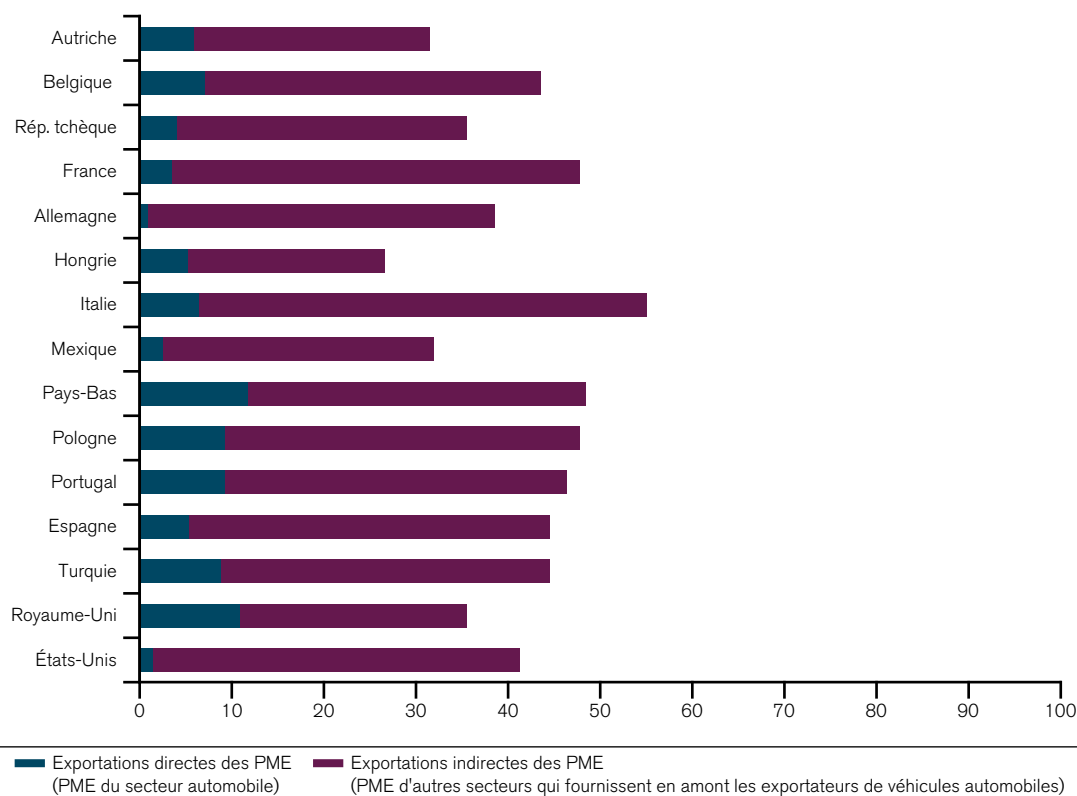


L'OCDE a mené des travaux exploratoires pour déterminer le type d'indicateurs du commerce en valeur ajoutée qui pourrait résulter des futurs tableaux SUT élargis. L'exercice a consisté à rapprocher les statistiques nationales sur les PME et les tableaux entrées-sorties mondiaux établis pour l'initiative OCDE-OMC sur le commerce en valeur ajoutée. Les résultats ont été présentés dans un rapport conjoint OCDE-groupe de la Banque mondiale préparé pour la réunion des ministres du commerce du G-20 tenue à Istanbul le 6 octobre 2015 (voir OCDE et Banque mondiale, 2015a).

La contribution des PME aux CVM est ventilée selon la teneur des exportations en valeur ajoutée nationale directe et indirecte. L'approche directe mesure la contribution des PME d'un secteur d'activité donné à la production de biens et de services destinés à l'exportation. La notion d'exportation à valeur ajoutée indirecte correspond à la valeur ajoutée nationale apportée par les PME de secteurs en amont qui fournissent des intrants au secteur exportateur.

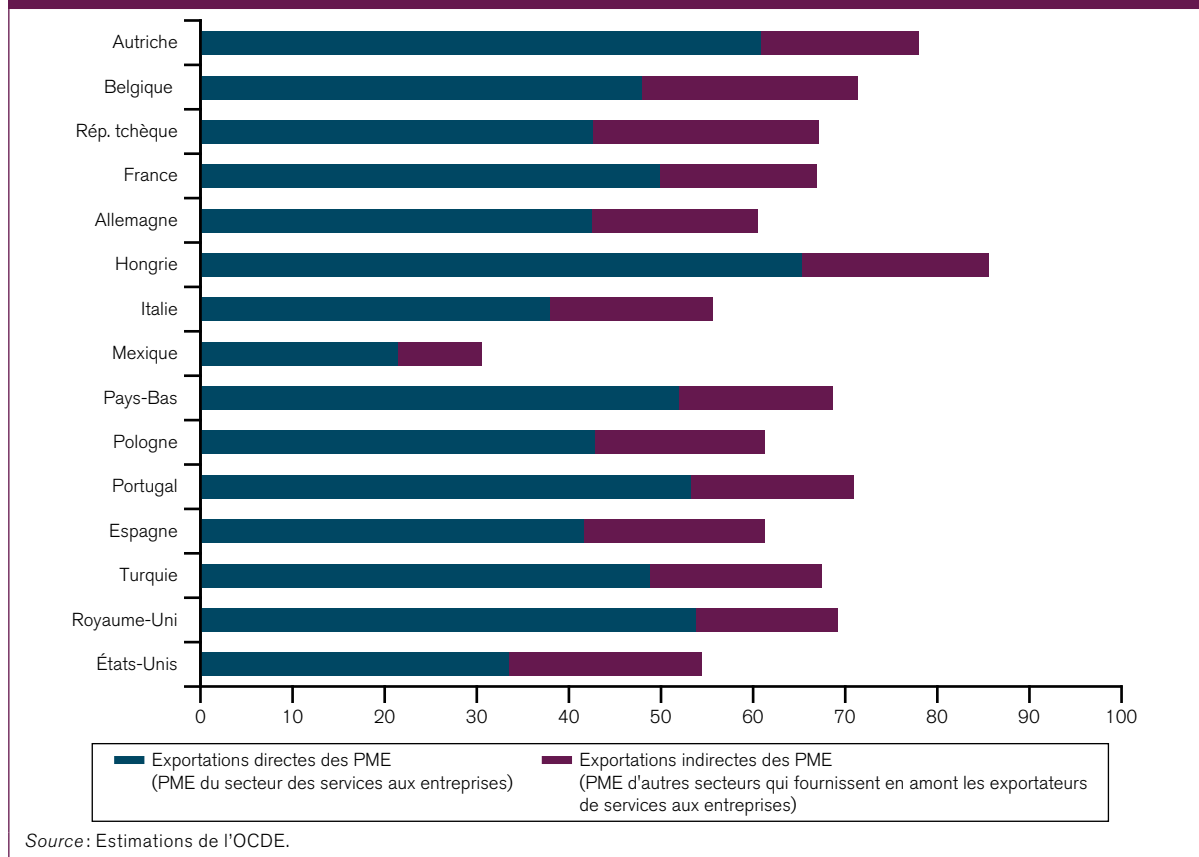
Pour la plupart des pays de l'OCDE considérés dans le rapport, les PME représentaient plus de 50% des exportations totales en valeur ajoutée nationale en 2009. Globalement, la contribution directe des PME aux exportations à valeur ajoutée nationale est plus importante que leur contribution indirecte. Toutefois, la proportion entre exportations directes et indirectes varie considérablement selon les secteurs. Comme le montre la figure B.13, les exportations directes des PME du secteur automobile sont faibles, tandis que les PME d'autres secteurs nationaux (industrie et services) contribuent bien plus aux exportations du secteur automobile en lui fournissant des composants ou des services intermédiaires. En fait, la contribution directe des PME aux exportations de services aux entreprises représentait souvent plus de 40% de la valeur ajoutée nationale totale exportée par le secteur en 2009 pour la plupart des pays considérés (voir la figure B.14). Dans l'ensemble, si on ajoute aux exportations directes des PME ce qui est fourni en amont par d'autres secteurs, on voit que les PME sont les principaux exportateurs de services aux entreprises dans nombre de pays de l'OCDE.

Figure B.13 : Part des PME dans la valeur ajoutée nationale totale contenue dans les exportations de véhicules automobiles, 2009 (%)



Source : Estimations de l'OCDE.

Figure B.14 : Part des PME dans la valeur ajoutée nationale totale contenue dans les exportations de services aux entreprises, 2009 (%)



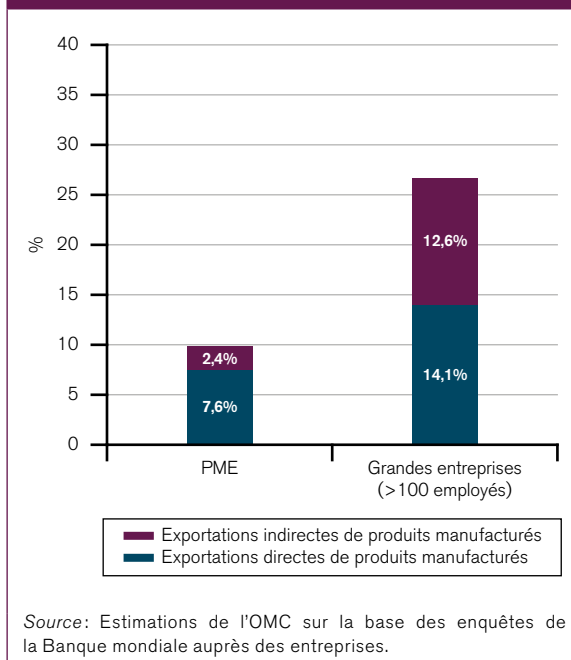
(b) Exportations indirectes et participation des PME aux CVM dans les économies en développement

Les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises permettent de quantifier le commerce indirect des PME et leur activité potentielle dans les CVM. Cette sous-section se fonde sur les indicateurs disponibles pour présenter des faits stylisés concernant les PME dans les économies en développement.

(i) *Exportations indirectes*

D'après les estimations de l'OMC, dans les économies en développement, les exportations indirectes des PME du secteur manufacturier (ventes de marchandises par l'intermédiaire d'une tierce partie nationale exportatrice) représentent en moyenne 2,4 % des ventes totales, soit trois fois moins que la part estimée des exportations directes. Les exportations indirectes représentent une part beaucoup plus importante des ventes des grandes entreprises (14,1 %), ce qui donne à penser que ces dernières peuvent s'adapter plus facilement aux exigences des autres entreprises concernant les produits, comme les normes et la certification, ou qu'elles disposent de réseaux d'intermédiaires plus efficaces (voir la figure B.15). Globalement, dans les

Figure B.15 : Part des exportations directes et indirectes du secteur manufacturier par taille d'entreprise dans les économies en développement (% des ventes totales)



économies en développement, la participation des PME aux exportations, directes ou indirectes, est estimée à seulement 10% des ventes totales du secteur manufacturier, contre environ 27% pour les grandes entreprises.

Ce sont les PME des pays en développement d'Europe qui enregistrent la plus forte participation indirecte aux exportations, avec une part d'environ 9,3%, suivis par les pays en développement d'Asie (3,7%) et le Moyen-Orient (2,4%), tandis que pour les PME d'Afrique, hors PMA, les exportations indirectes ne représentent que 1% des ventes totales (voir la figure B.16).

Au niveau des produits, la plus forte participation des PME aux exportations indirectes est enregistrée dans la fabrication de divers types de machines, l'édition et l'imprimerie, la fabrication de papiers et d'articles en papier et l'industrie automobile, où la production est largement internationalisée. Dans tous ces secteurs, la part des exportations indirectes dans les ventes totales des PME dépasse de beaucoup celle des grandes entreprises (voir la figure B.17). En comparaison, les grandes entreprises semblent très présentes dans la fabrication de textiles et d'articles d'habillement, de machines de bureau, d'appareils électroniques, de produits à base de tabac et de produits en verre et en céramique, ainsi que dans l'industrie du cuir et de la chaussure, en particulier dans les PMA.

Dans les économies en développement, les PME de services participent davantage aux exportations

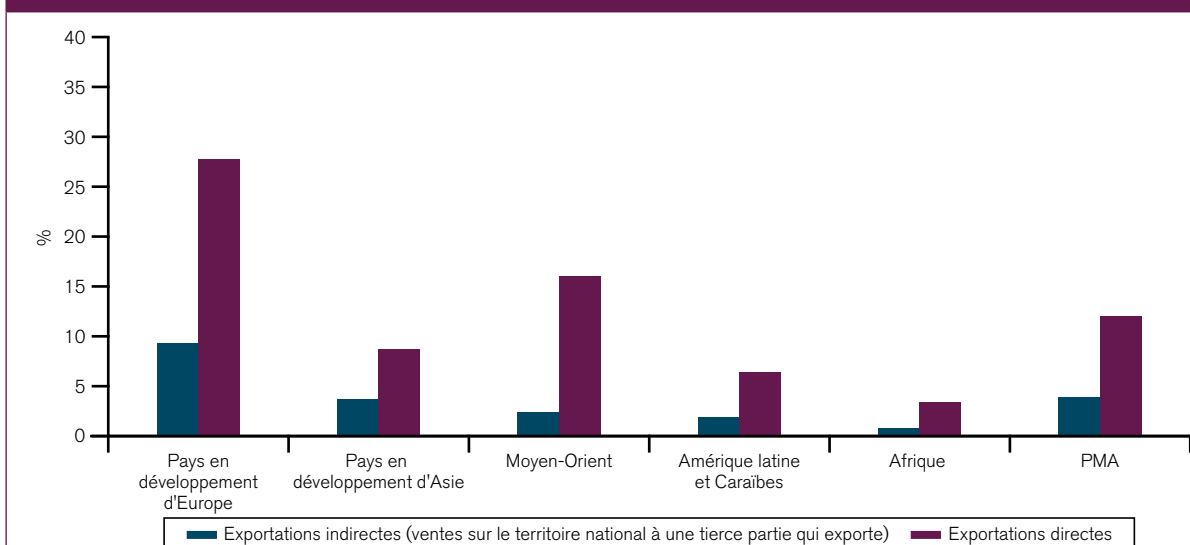
indirectes qu'aux exportations directes, mais leur participation globale aux exportations de services est faible, à 4% des ventes totales. Il est intéressant de noter que, dans ces économies, c'est avant tout par les biais d'exportations directes que les grandes entreprises fournissent des services aux consommateurs étrangers (voir la figure B.18).

(ii) Participation aux CVM

Les chaînes de valeur mondiales (CVM) offrent aux PME d'énormes possibilités. La participation aux CVM leur permet de disposer d'une large base de clients/d'acheteurs et leur donne la possibilité d'élargir leur expérience auprès de grandes entreprises et en s'engageant avec succès sur les segments très disputés du marché mondial. Néanmoins, la participation aux chaînes de valeur mondiales présente pour les PME d'énormes défis souvent redoutables (BASD, 2015).

Malheureusement, les données sur le commerce des PME dans les CVM sont rares. Les sources de données officielles (TEC, STEC ou SDBS, par exemple) ne couvrent pas toujours l'activité au sein des CVM et s'intéressent avant tout aux économies développées. Les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises apportent un éclairage sur l'activité potentielle des PME à l'intérieur des CVM dans les économies en développement. Dans le cadre de ces enquêtes, l'indicateur du «pourcentage des intrants matériels et/ou des fournitures d'origine étrangère» fait référence aux liaisons en amont que les PME

Figure B.16 : Part des exportations indirectes des PME dans les ventes totales du secteur manufacturier, par région en développement et dans les PMA (% des ventes totales)



Note: La part des ventes nationales des PME est exclue. Voir les notes de la figure B.8 pour plus de détails sur les groupes de pays.

Source: Estimations de l'OMC sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Figure B.17 : Exportations indirectes par secteur manufacturier et par taille d'entreprise dans les pays en développement (% des ventes totales)

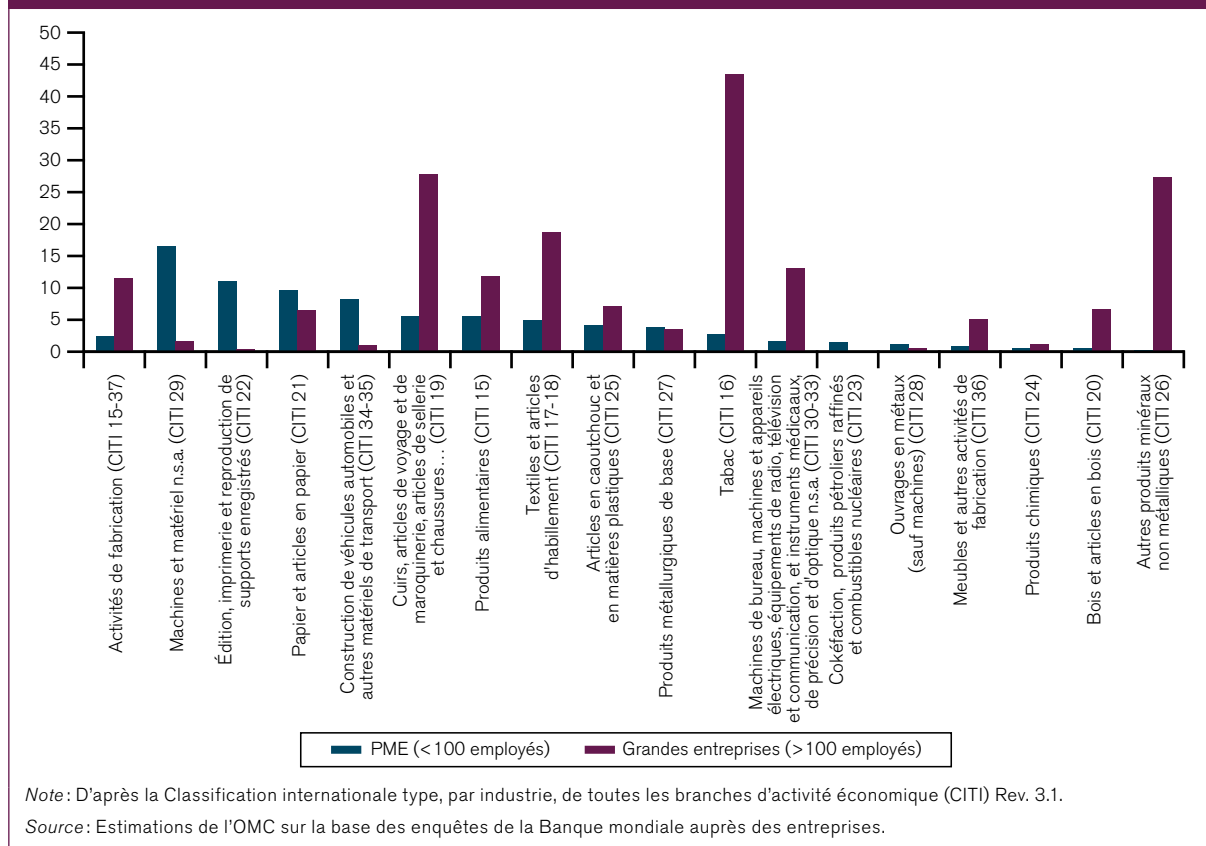
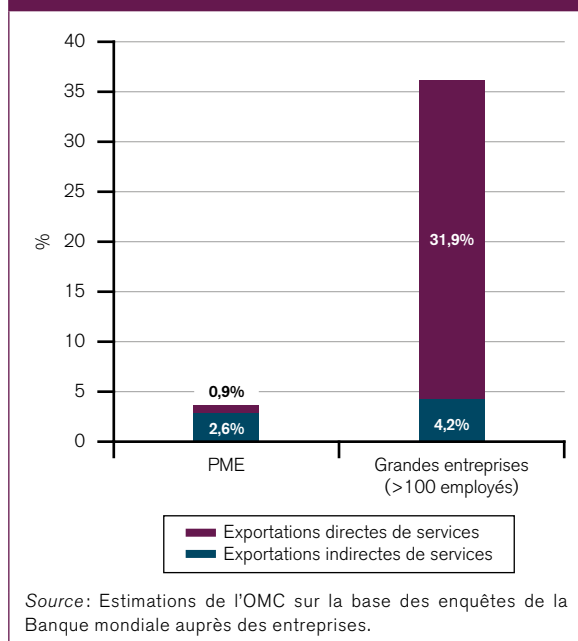


Figure B.18 : Part des exportations directes et indirectes de services par taille d'entreprise dans les économies en développement (% des ventes totales)



établissent avec des partenaires étrangers pour obtenir des intrants pour leur production et leurs exportations. C'est un indicateur supplétif de la participation en amont aux CVM. La participation moyenne en amont est calculée comme la moyenne des intrants étrangers utilisés dans le processus de fabrication pour chaque économie, par taille d'entreprise et par secteur manufacturier.

Pour ce qui est des fournisseurs, deux indicateurs sont combinés pour évaluer la participation en aval des PME aux CVM, à savoir les « ventes exportées directement des ventes totales » et les « ventes exportées indirectement en pourcentage des ventes totales ». Toutefois, ces indicateurs ne permettent pas de déterminer le rôle effectif des PME dans les CVM car ils ne renseignent pas sur le type d'utilisation finale des biens et services exportés. Bien qu'aucune distinction ne soit faite entre les exportations de biens et de services intermédiaires utilisés tout au long de la chaîne de production et les produits destinés à la consommation finale, ces deux indicateurs sont retenus pour estimer le potentiel de liaisons en aval des PME avec les CVM.

Plus de 33 000 établissements de pays en développement opérant dans le secteur manufacturier

ont communiqué le montant de leurs ventes totales, le plus souvent en monnaie locale, et leur ventilation en pourcentage entre les ventes nationales, les exportations directes et les exportations indirectes. Les montants des exportations directes et indirectes ont été calculés pour chaque établissement, puis convertis en dollars EU. Les données sur ces exportations ont ensuite été agrégées pour obtenir la part moyenne des exportations directes et des exportations indirectes pour chaque économie, ventilée par taille d'entreprise et secteur manufacturier.

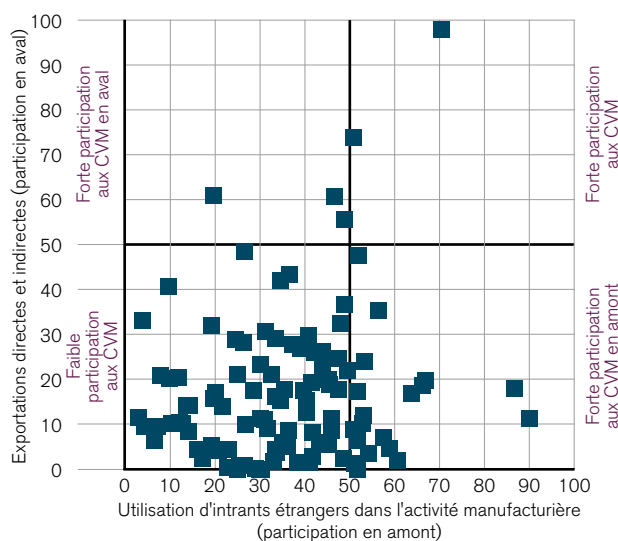
D'après les estimations de l'OMC, dans les économies en développement, les PME du secteur manufacturier ne participent pas activement aux CVM. Leur participation repose principalement sur les liaisons en amont, avec l'importation des intrants nécessaires pour le processus de fabrication. Une petite partie seulement de la production des PME est exportée directement ou indirectement. Comme le montre la figure B.19, la grande majorité des PME des économies en développement se trouvent dans le quadrant inférieur gauche du graphique, ce qui indique une faible participation aux CVM (en amont et en aval).

La faible intégration des PME aux CVM est évidente, en particulier par comparaison avec les grandes entreprises manufacturières (figure B.20). Dans les pays en développement d'Asie de même qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes, les grandes entreprises sont intégrées dans les CVM, comme l'indiquent les chiffres très élevés de leur participation

en amont et en aval dans certaines économies. En revanche, la participation en aval des PME est faible dans ces régions, la plupart des pays étant concentrés dans le quadrant inférieur gauche du graphique, ce qui donne à penser qu'ils ne participent pas encore aux CVM. De plus, les PME des pays en développement d'Asie utilisent en moyenne moins d'intrants d'origine étrangère (figure B.21). Cela peut s'expliquer par le fait que le tissu industriel en Asie est plus dense que dans d'autres régions en développement. Les entreprises asiatiques produisent elles-mêmes des intrants et des biens intermédiaires, en particulier pour des entreprises étrangères; dans les économies développées. Les intrants nécessaires sont donc largement disponibles sur place, et n'ont pas besoin d'être importés.

Les estimations semblent indiquer qu'en Afrique, non seulement les PME mais aussi les grandes entreprises profitent peu de la participation aux CVM. Dans plusieurs pays africains, les PME comme les grandes entreprises ont un taux élevé de participation en amont. Par rapport aux autres régions, elles importent une grande partie des intrants dont elles ont besoin pour fabriquer leurs produits. Cependant, leur participation en aval est la plus faible de toutes les régions en développement. Une analyse sectorielle montre qu'en général, la faible intégration des PME dans les CVM concerne toutes les activités manufacturières, à l'exception de la fabrication de meubles, secteur dans lequel les PME des PMA ont une part importante d'exportations directes (comme on l'a vu dans la sous-section précédente). En revanche, les

Figure B.19 : Les PME dans les économies en développement : participation aux CVM en amont et en aval
(% du total des ventes et des intrants)

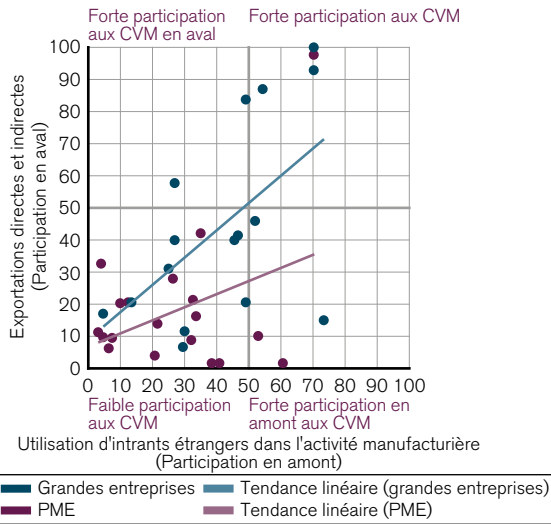


Note: Chaque carré représente la participation moyenne des PME aux CVM dans une économie en développement donnée.

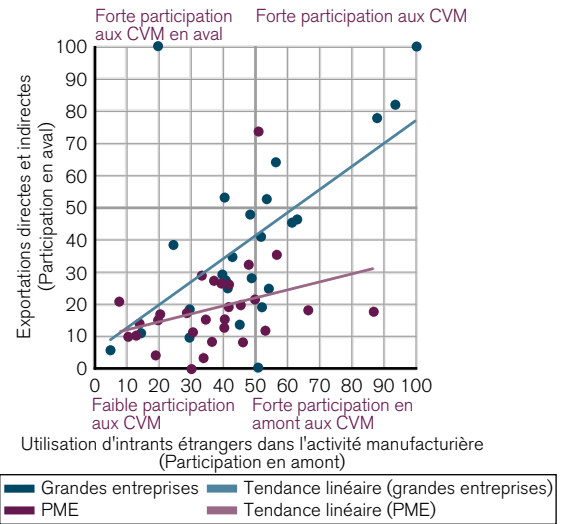
Source: Estimations de l'OMC sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Figure B.20 : PME et grandes entreprises : participation en amont et en aval aux CVM par région, régime de propriété et secteur manufacturier (% du total des ventes et des intrants)

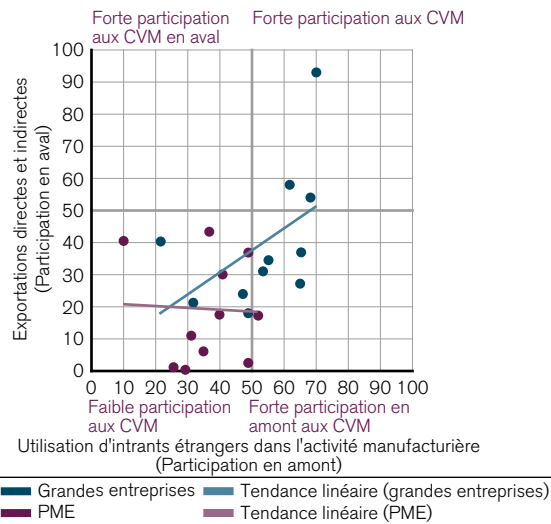
Pays en développement d'Asie



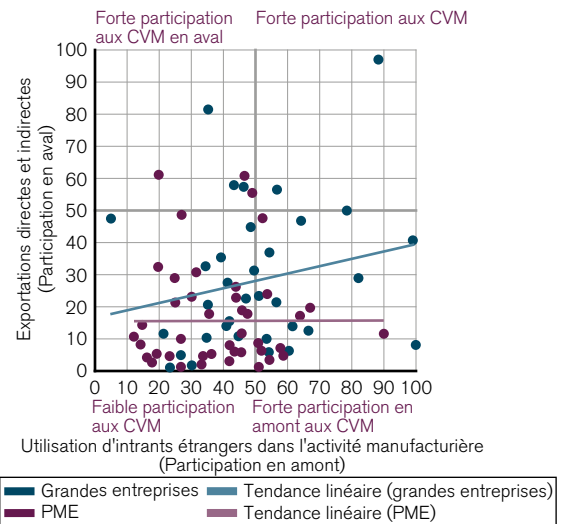
Amérique latine et Caraïbes



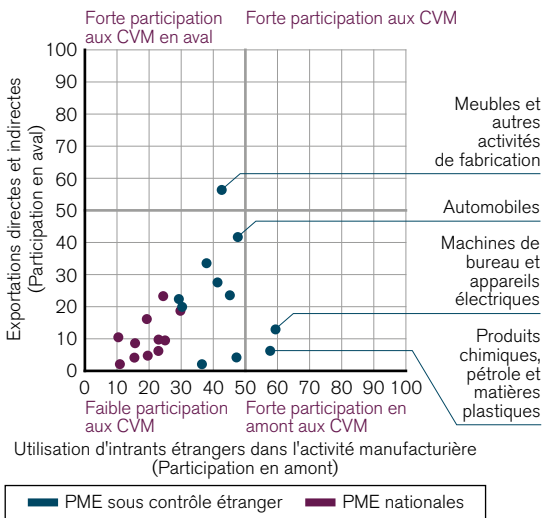
Pays en développement d'Europe et du Moyen-Orient



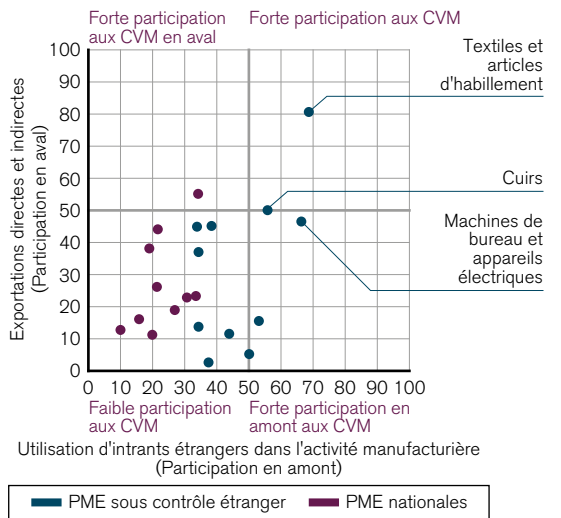
Afrique



PME par secteur manufacturier et régime de propriété

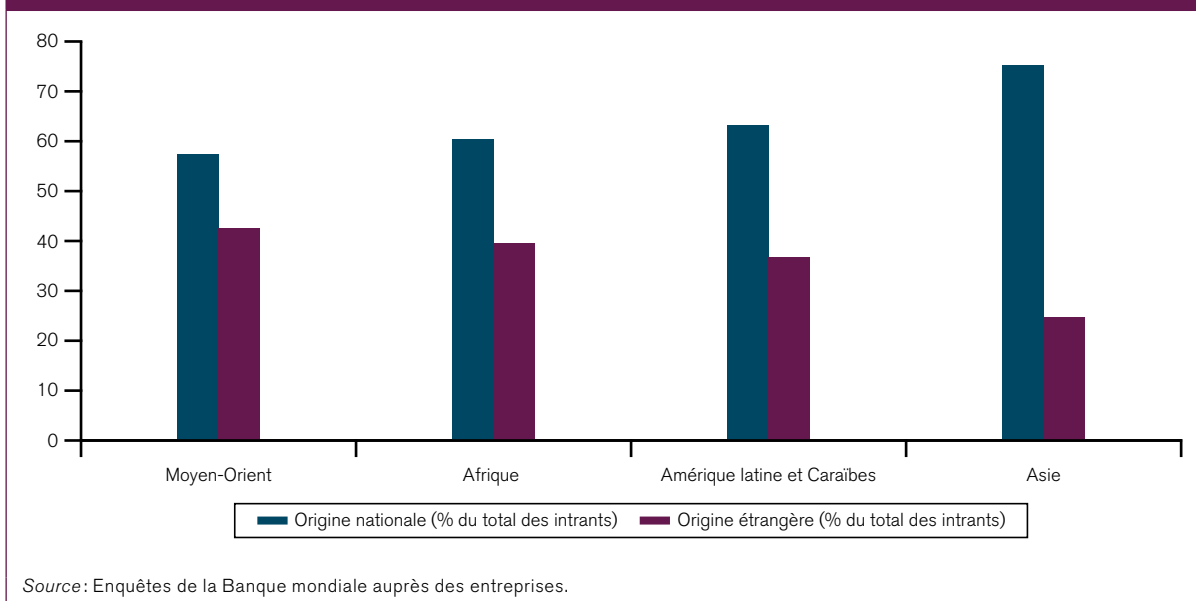


Grandes entreprises par secteur manufacturier et régime de propriété



Source: Estimations de l'OMC sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Figure B.21 : Utilisation d'intrants étrangers et nationaux dans la production des PME, par région en développement (%)



grandes entreprises sont relativement plus connectées aux CVM dans plusieurs secteurs, comme les textiles et les vêtements et la fabrication de matériel de bureau tels que les ordinateurs et les produits électroniques. Dans ces secteurs, les économies en développement ont des taux élevés de participation en aval dans les CVM. Les grandes entreprises sont également bien intégrées dans les CVM dans le secteur de fabrication d'articles en cuir.

La figure B.20 montre aussi la participation moyenne aux CVM en amont et en aval par taille d'entreprise, secteur manufacturier et régime de propriété. L'investissement étranger direct (IED) joue un rôle important dans l'intégration des entreprises dans les CVM, qu'elles soient petites ou grandes. Les estimations indiquent que les PME sous contrôle étranger ont plus de liens avec les CVM que les PME nationales. Elles importent plus d'intrants à utiliser dans le processus de fabrication, d'où une plus large participation en amont dans les CVM. De plus, elles peuvent exporter une plus grande partie de leur production (participation en aval), ce qui vaut pour presque tous les produits manufacturés. Dans le secteur automobile, par exemple, les exportations directes et indirectes représentent plus de 40 % des ventes totales des PME sous contrôle étranger, contre environ 10 % pour les PME nationales. De même, dans le secteur de la fabrication de meubles, qui enregistre la plus grande part d'exportations directes dans les ventes totales, l'essentiel de la contribution est à mettre au crédit des mêmes PME à capitaux étrangers.

3. Participation des PME au commerce électronique international

Le développement du commerce électronique comme moyen pour les entreprises de trouver des clients à l'étranger promet d'élargir considérablement les possibilités d'exportation des PME pour autant qu'on puisse surmonter certains obstacles, notamment ceux qui sont liés à l'infrastructure des technologies de l'information et de la communication (TIC) et au cadre juridique et réglementaire, mentionnés dans la section D.4. Les détaillants et les fournisseurs de services, comme Amazon, eBay, ou PayPal, offrent aujourd'hui des plate-formes et des systèmes de paiement qui facilitent les exportations, même pour les toutes petites entreprises. Les technologies numériques réduisent les coûts du commerce pour les PME et leur assurent une présence sur les marchés mondiaux qui était autrefois réservée aux grandes sociétés multinationales, si bien que les petites entreprises peuvent maintenant entrer directement en concurrence avec les grandes. Parmi les services que les technologies basées sur Internet ont rendues plus accessibles aux PME, il y a les services de transport et de logistique, les paiements internationaux, les services de traduction, les services à la clientèle et les études de marché.

Cette section examine les données disponibles sur la contribution des technologies de l'information au commerce des PME. Aux fins du présent rapport, le commerce électronique est défini comme la production,

la promotion, la vente et la distribution de biens et de services au moyen de réseaux de télécommunication comme Internet. Dans le commerce électronique, on peut distinguer les ventes et les achats en ligne. Dans une enquête sur l'utilisation des TIC par les entreprises, l'Union européenne constate que les achats des entreprises en ligne sont deux fois plus fréquents que les ventes.⁵ Cette section porte sur les ventes en ligne transfrontières, et non sur les ventes en ligne au niveau national. Il convient de souligner d'emblée que l'essentiel du commerce électronique se fait aujourd'hui au niveau national, notamment dans les grandes économies (McKinsey Global Institute, 2013a). Les transactions en ligne transfrontières, exprimées en pourcentage des ventes en ligne totales, sont nettement plus importantes dans certains pays en développement (plus de 50 % en Inde et à Singapour, par exemple) que dans les pays développés (20 % au Canada et 18 % au Japon, entre autres) (McKinsey Global Institute, 2013a).

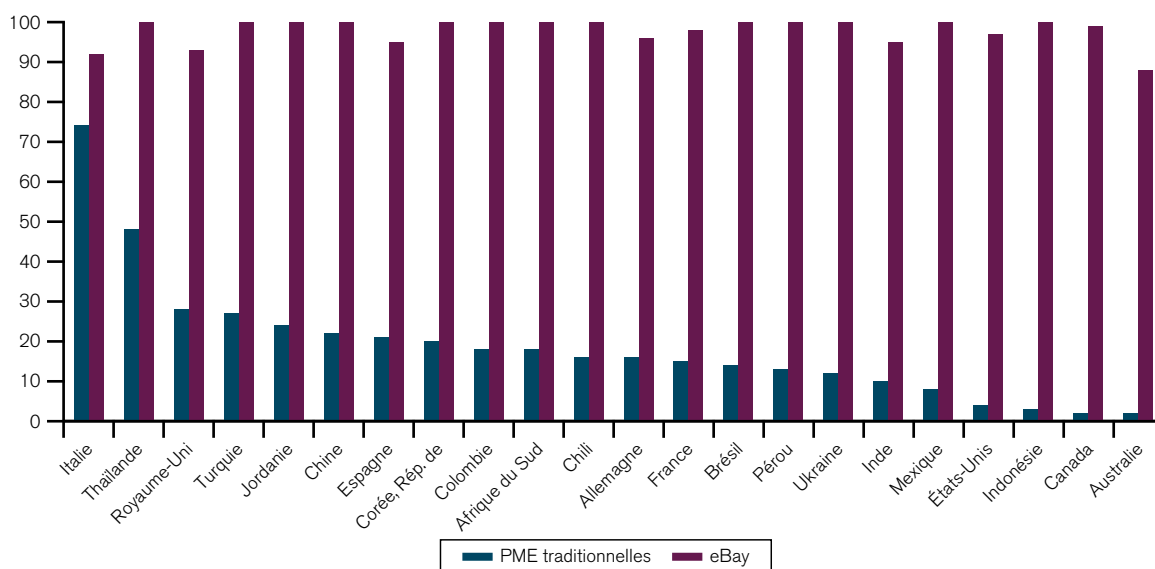
Internet s'est avéré beaucoup plus facile à utiliser pour les PME que les réseaux commerciaux privés qui existaient avant. L'Office des statistiques nationales du Royaume-Uni a estimé qu'entre 2009 et 2013, les ventes des PME via Internet ont augmenté cinq fois plus vite que les ventes passant par les réseaux d'échange de données informatisées (EDI). Une série d'études réalisées par eBay (eBay, 2012 ; 2014 ; 2016) porte sur les transactions effectuées via la plate-forme eBay depuis 2010. Pour

faire en sorte que la communauté des petites entreprises commerciales soient convenablement prise en compte et pour exclure les petits vendeurs individuels, les données sont limitées aux transactions des vendeurs réalisant un chiffre d'affaires annuel de plus de 10 000 dollars (ou l'équivalent en monnaie locale) sur la plate-forme eBay. Ces vendeurs sont appelés « vendeurs commerciaux » ou « petites entreprises en ligne ». Pour permettre la comparaison avec les PME « traditionnelles » ne recourant pas à Internet, eBay a utilisé des données provenant de sources publiques comme la Banque mondiale, Eurostat et divers offices nationaux de la statistique.

Dans l'ensemble, ces études montrent que la grande majorité des petites entreprises reposant sur la technologie exportent : 97 % d'entre elles en moyenne, et jusqu'à 100 % dans certains pays. En comparaison, seul un petit pourcentage de PME traditionnelles exportent (entre 2 % et 28 % pour tous les pays, sauf l'Italie et la Thaïlande – voir la figure B.22). Les PME commerciales qui utilisent Internet exportent beaucoup, et vers un grand nombre de destinations. Par exemple, les PME en Chine et en Corée du Sud exportent, respectivement, vers 63 pays et vers 57 pays (figure B.23).⁶

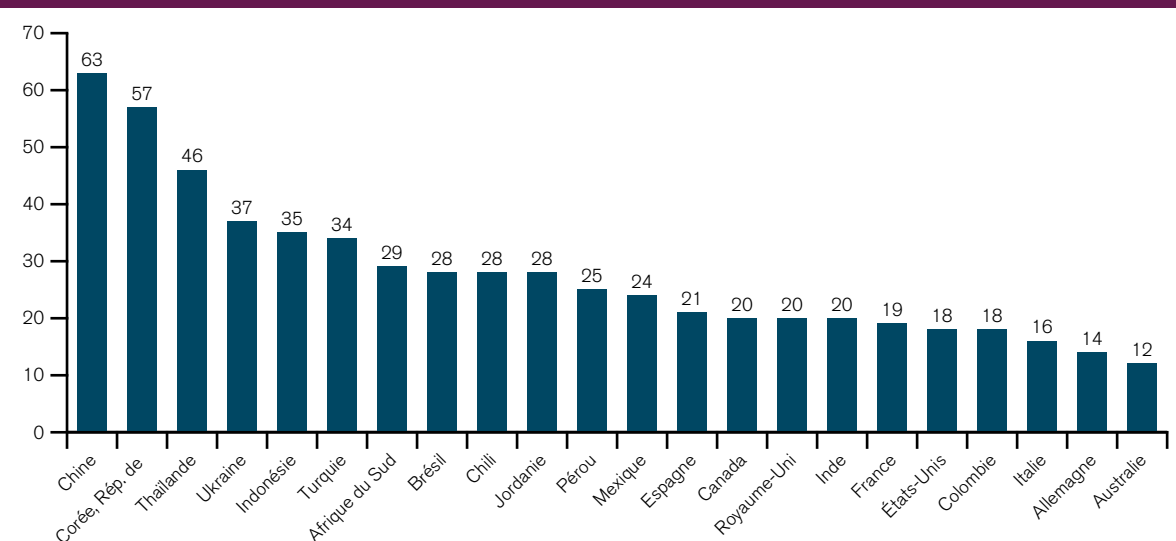
Une différence entre les PME et les grandes entreprises exportatrices est que les premières exportent souvent un seul produit en petite quantité, qui est expédié par la poste ou par des entreprises de livraison exprès.

Figure B.22 : Part des PME utilisant eBay et traditionnelles (%)



Source : Les données proviennent de eBay (2016) pour tous les pays, sauf pour la Jordanie, le Pérou et l'Ukraine pour lesquels elles proviennent de eBay (2012), et pour la Turquie, pour laquelle elles proviennent de eBay (2014).

Figure B.23 : Nombre de destinations à l'exportation des PME utilisant eBay

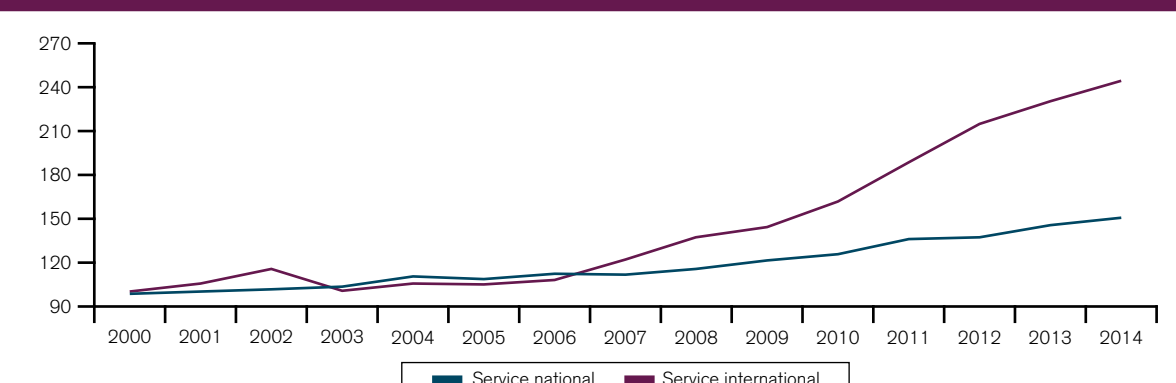


Source : Les données proviennent de eBay (2016) pour tous les pays, sauf pour la Jordanie, le Pérou et l'Ukraine pour lesquels elles proviennent de eBay (2012), et pour la Turquie, pour laquelle elles proviennent de eBay (2014).

L'augmentation rapide des envois de colis par la poste (figure B.24) pourrait correspondre à un accroissement des expéditions des PME. Cette croissance a été plus rapide dans les pays développés (de plus de 10% par an moyenne depuis 2005), mais elle a été négative en Afrique (-3,1%) et nulle en Asie et dans le Pacifique ainsi qu'en Amérique latine. La faible proportion de colis livrés par la poste dans ces régions peut s'expliquer par le fait que les envois peuvent être effectués par le biais d'entreprises de livraison exprès, à un coût plus élevé que les services postaux traditionnels. La hausse de 40% de l'indice du volume des livraisons exprès internationales enregistré par la Global Express Association (DHL, FedEx, TNT et UPS) entre 2008 et 2013 donne une indication utile à cet égard.

L'achat et la vente en ligne sont importants pour le commerce des marchandises comme pour celui des services. Et même dans le commerce des marchandises, les services jouent aussi un rôle. Les services en ligne, même ceux qui offrent essentiellement des marchandises, sont aussi une forme de services de vente au détail. En outre, le commerce en ligne est naturellement adapté aux services qui peuvent être fournis par voie électronique. Cela comprend des activités comme les services professionnels, les services de traitement d'affaires et les services de soutien administratif aux entreprises, et des produits numériques comme les logiciels, la musique, les films, les livres électroniques, et les rapports des consultants. Avec l'offre de services en ligne pour les réservations,

Figure B.24 : Indice du nombre de colis ordinaires expédiés dans le monde, service national et service international, 2000-2014



Note: 2000=100.
Source: Union postale universelle.

la billetterie, le suivi et le service à la clientèle, le tourisme a été l'un des premiers secteurs de services à s'engager dans le commerce électronique. Comme l'a montré une étude de cas sur le secteur en Égypte (Kamel et El Sherif, 2001), les PME ont participé à cette évolution.⁷

De plus en plus de plate-formes de commerce électronique sont créées ou adaptées dans le but précis d'aider les PME et même les vendeurs individuels comme les indépendants ou concepteurs d'art ou d'artisanat.⁸ Par exemple, Etsy, plate-forme en ligne destinée aux artisans et petits producteurs, a enregistré 2 milliards de dollars EU de ventes en 2014, dont plus d'un tiers des à l'international (McKinsey Global Institute, 2015). De grandes plate-formes de détail et des fournisseurs de services, comme Amazon, eBay et PayPal, fournissent ou développent des services auxiliaires et des systèmes de paiement pour faciliter les exportations, même des plus petites entreprises. Ces places de marché en ligne peuvent donner aux PME un moyen de se développer à un coût minime, en leur apportant des solutions quasi instantanées comme des systèmes de paiements sécurisés, un soutien logistique et une visibilité mondiale qui était naguère réservée aux grandes entreprises.

La multiplication des plate-formes commerciales indépendantes pour les transactions d'entreprise à entreprise (B2B) est une autre évolution prometteuse pour les PME, quelle que soit leur activité. Au tout début du commerce électronique, les premières plate-formes étaient le plus souvent des portails d'achat de grandes multinationales, ouverts aux offres de vendeurs. Mais les nouveaux modèles donnent aux vendeurs la possibilité de vendre leurs produits à d'autres entreprises, et elles offrent souvent un plus large éventail de produits et de services que les plate-formes orientées vers le consommateur. Indiamart.com et Tradekey.com en sont deux exemples, offrant sur leurs sites Web une large gamme de fournitures et d'équipements professionnels mais aussi toute une série de services commerciaux, professionnels et financiers (assurance, par exemple).

Les vendeurs en ligne peuvent aussi bénéficier de la possibilité d'analyser d'importants volumes de données disponibles grâce aux applications Web, ce qui est souvent appelé le Big Data ou mégadonnées. En transformant une série de données discontinues en un tableau global du comportement et des motivations des clients, l'analyse des mégadonnées peut augmenter considérablement les ventes en ligne (Van Bommel *et al.*, 2014). Ces services deviennent plus abordables pour les jeunes pousses et les PME (OCDE, 2015a). Certaines plate-formes de commerce électronique offrent ce type de données à leurs vendeurs, tandis que des logiciels analytiques, souvent combinés au traitement et au stockage en nuage, sont mis à

la disposition des entreprises qui vendent via leurs propres sites Web.

Même dans les cas où les plates-formes commerciales classiques ne sont pas facilement accessibles ou abordables, les réseaux sociaux jouent un rôle important dans le commerce des PME. Certaines plates-formes commerciales exigent, par exemple, que les vendeurs soient des entreprises enregistrées, alors que, sur les réseaux sociaux, les microentreprises informelles et même les entrepreneurs individuels peuvent opérer. De plus, ces sites peuvent être plus faciles d'accès au moyen des technologies mobiles pour maintenir le contact avec les clients et pour assurer et organiser les ventes. Une étude du McKinsey Global Institute (2016) indique que le nombre de PME ayant une page Facebook est en augmentation, passant de 25 millions en 2013 à 30 millions en 2014 et à 50 millions en 2015. Alors qu'il y a aujourd'hui une majorité d'«amis» locaux, l'exposition étrangère transfrontière est importante (30%). Par exemple, plus de 20 000 créateurs et artistes indépendants présentent leur travail sur Pinkoi, plate-forme en ligne basée au Taipei chinois. L'entreprise a trouvé des clients dans plus de 47 pays, utilisant Facebook pour élargir sa présence dans la région Asie-Pacifique (McKinsey Global Institute, 2016).

Malgré les promesses du commerce électronique, les PME sont toujours moins bien représentées en ligne que les grandes entreprises. Cela tient notamment aux exigences qu'implique la création d'un site prêt pour la vente au détail, condition très importante pour faciliter la vente en ligne. Au Royaume-Uni (où 70% des consommateurs achètent des produits en ligne, ce qui est plus que dans tout autre pays, d'après la figure II.3 dans CNUCED, 2015), près de 77% des entreprises ayant 49 employés ou moins avaient un site Web en 2013, alors que près de 99% des grandes entreprises interrogées en avaient un (voir le tableau B.1).⁹ Dans les pays en développement, les PME qui ont un site Web sont moins nombreuses, comme le montre le tableau B.2. D'un point de vue dynamique, le tableau B.3 indique la part des entreprises qui reçoivent des commandes par Internet et sa croissance entre 2010 et 2014. Le tableau confirme que les PME restent à la traîne des grandes entreprises en termes de ventes en ligne, bien qu'elles s'orientent vers la vente en ligne dans la plupart des économies.

4. Évolution de la participation des MPME au commerce dans le temps

On n'a très peu de renseignements sur l'évolution du commerce des MPME, direct ou indirect, dans les économies développées comme dans les économies en

Tableau B.1 : Pourcentage d'entreprises ayant un site Web au Royaume-Uni, par taille d'entreprise, 2007-2013 (%)

Année	Nombre d'employés				
	10 à 49 employés	50 à 249 employés	250 à 999 employés	Au moins 1 000 employés	Toutes les classes de taille
2007	65,8	89,3	94,4	97,6	70,0
2008	70,6	91,3	95,2	97,9	74,5
2009	72,0	91,9	96,9	98,3	75,7
2010	75,3	92,3	96,0	98,7	78,5
2011	78,7	93,6	96,2	98,6	81,4
2012	77,6	92,9	95,7	98,7	80,3
2013	76,6	94,9	95,8	98,6	79,7

Source: Office des statistiques nationales du Royaume-Uni.

Tableau B.2 : Pourcentage d'entreprises ayant un site Web dans les pays en développement, par taille d'entreprise (%)

	Nombre d'employés				
	0 à 9 employés	10 à 50 employés	51 à 100 employés	101 à 250 employés	Au moins 251 employés
Pays en développement	22,75	43,94	67,25	75,11	84,79
Pays en développement du G-20	32,33	52,8	72,88	81,37	88,93
Autres pays en développemen	23,62	43,79	65,88	73,66	84,88
PMA	12,33	27,25	53,44	58,08	71,64

Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises (dernière enquête disponible par pays) et calculs des auteurs.

Tableau B.3 : Proportion d'entreprises recevant des commandes par Internet (%)

Économie	(10 à 49 employés)			(50 à 249 employés)			(à partir de 250 employés)		
	2010	2014	% progression	2010	2014	% progression	2010	2014	% progression
Pays où la proportion de commandes reçues par les entreprises de 10 à 49 employés était faible en 2010									
Bulgarie	3,3	7,9	144%	6,0	11,5	92%	7,3	12,2	67%
Chypre	5,9	8,7	46%	15,1	26,1	73%	14,8	33,5	126%
Estonie	8,7	12,5	44%	18,6	21,3	15%	29,7	32,0	8%
Ex-République yougoslave de Macédoine	3,7	6,8	87%	6,7	7,3	9%	6,0	10,7	77%
Grèce	8,3	9,3	11%	13,0	18,7	44%	20,0	20,5	3%
Hongrie	7,9	11,5	46%	12,9	17,9	39%	23,6	31,1	32%
Italie	4,5	7,3	62%	8,0	13,1	63%	16,6	26,0	57%

Tableau B.3 : Proportion d'entreprises recevant des commandes par Internet (suite)
(%)

Économie	(10 à 49 employés)			(50 à 249 employés)			(à partir de 250 employés)		
	2010	2014	% progression	2010	2014	% progression	2010	2014	% progression
Lettonie	6,2	7,5	21%	10,0	14,8	48%	15,5	22,8	47%
Pologne	7,3	10,1	39%	11,8	16,1	37%	24,5	34,4	40%
Roumanie	6,4	7,4	15%	6,4	8,9	39%	8,2	15,1	84%
Rép. slovaque	7,1	12,3	72%	10,0	19,5	95%	14,7	29,0	97%
Slovénie	10,0	15,1	50%	18,8	27,6	47%	39,0	50,2	29%
Pays où la proportion de commandes reçues par les entreprises de 10 à 49 employés était moyenne en 2010									
Allemagne	21,4	23,6	10%	30,2	30,3	0%	45,1	45,6	1%
Autriche	15,0	14,9	-1%	28,1	27,1	-3%	46,0	45,7	-1%
Belgique	25,9	22,1	-15%	42,6	32,8	-23%	53,3	49,1	-8%
Croatie	24,4	24,2	-1%	23,2	32,5	40%	29,9	51,9	74%
Danemark	27,8	25,8	-7%	33,6	35,4	5%	49,9	53,4	7%
Espagne	11,8	16,8	43%	18,9	26,6	41%	29,0	36,4	26%
Finlande	15,8	15,4	-3%	30,9	32,4	5%	48,7	49,5	2%
France	12,3	12,4	1%	21,5	26,3	22%	34,7	44,2	27%
Irlande	18,1	20,4	13%	33,6	40,4	20%	34,8	45,6	31%
Islande	16,3	29,4	80%	34,7	53,8	55%	51,8	53,1	3%
Lituanie	21,3	17,9	-16%	24,0	24,6	2%	27,6	29,8	8%
Malte	15,1	15,9	5%	26,0	29,1	12%	27,8	30,7	10%
Pays-Bas	21,4	21,8	2%	30,5	31,5	3%	42,0	39,9	-5%
Portugal	18,3	12,6	-31%	24,8	24,3	-2%	36,5	40,6	11%
République tchèque	18,8	26,1	39%	25,1	30,4	21%	38,7	45,1	17%
Royaume-Uni	14,3	19,3	36%	28,0	29,5	5%	43,8	47,9	9%
Suède	21,8	23,3	7%	39,6	39,7	0%	54,7	53,1	-3%
Pays où la proportion de commandes reçues par les entreprises de 10 à 49 employés était forte en 2010									
Indonésie	26,1*	35,8	37%	57,8*	46,9	-19%	58,6*	54,6	-7%
Maurice	35,7	35,4*	-1%	36,1	47,4*	31%	46,2	56,2*	22%
Norvège	36,3	26,2	-28%	45,7	37,5	-18%	50,4	44,9	-11%
Singapour	42,0	56,3*	34%	61,0	62,9*	3%	57,1	69,2*	21%

Notes: * indique que les données sont celles de 2013. Ne sont prises en compte que les économies pour lesquelles on dispose de données chronologiques.

Source: Calculs de l'auteur sur la base de CNUCED (2015) et d'autres données de la CNUCED.

développement. Aucune tendance forte, à la hausse ou à la baisse, concernant le taux de participation à l'exportation des MPME (moins de 250 employés) ne se dégage de la base de données TEC de l'OCDE, bien qu'un peu plus de la moitié des pays ait enregistré une augmentation sur une période relativement courte de moins de 10 ans, y compris de grands pays comme les États-Unis et la

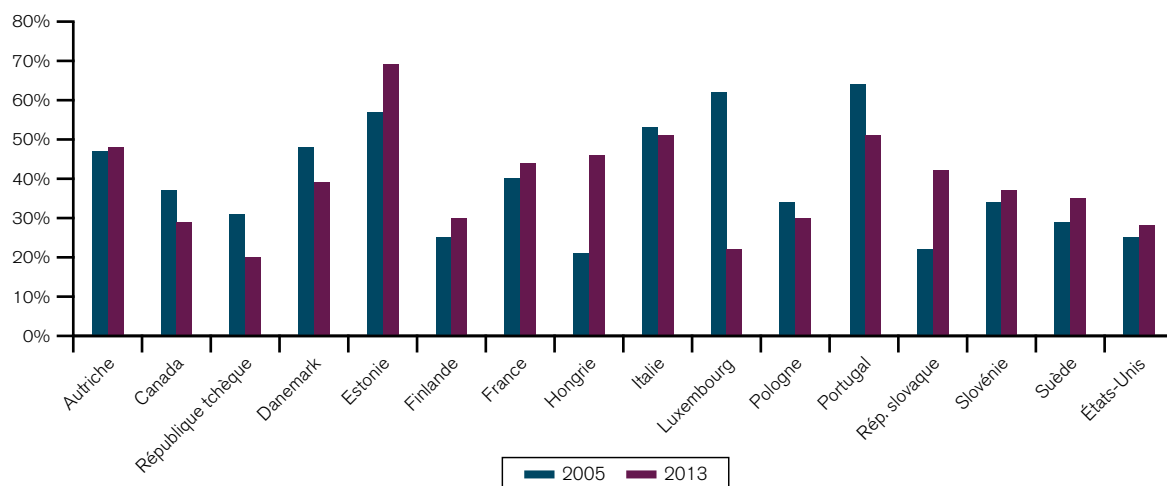
France (figure B.24). Dans le même temps, dans les pays en développement et les PMA couverts par les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, on peut observer une croissance modérée des exportations des PME (5 à 100 employés) entre la première enquête et la dernière en date (voir les figures B.25, B.26 et B.27). Il n'est cependant pas possible d'en dégager une tendance

significative car les données d'échantillonnage sont trop hétérogènes, les années de référence étant différentes d'un pays à l'autre.

Parmi les PMA (voir la figure B.26), c'est la Tanzanie qui a enregistré la plus forte augmentation des exportations des petites entreprises entre les deux périodes d'enquête, la part des petites entreprises exportatrices passant de 2,8% en 2006 à 11% en 2013. Cette progression est due en particulier à l'augmentation des exportations indirectes, effectuées probablement par l'intermédiaire d'entreprises plus grandes. En général,

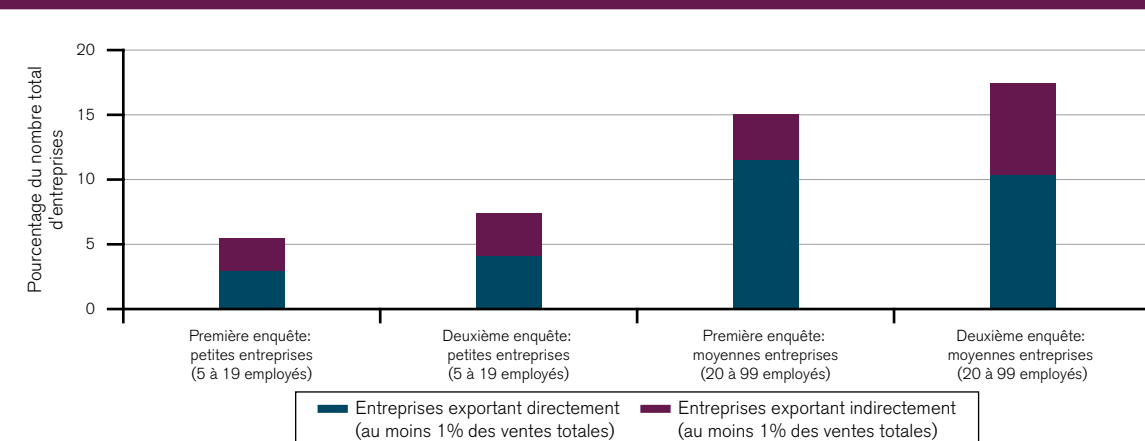
l'échantillon donne à penser que les entreprises de taille moyenne dans les PMA exportent plus que les petites, avec une plus forte augmentation des exportations indirectes entre les deux périodes d'enquête. C'est là le signe d'une plus grande intégration dans les chaînes de valeur nationales, et peut-être même dans les chaînes de valeur mondiales, en particulier quand les entreprises sont des fournisseurs locaux de sociétés à capitaux étrangers. Malgré une contribution accrue au commerce international dans le temps, la progression observée des exportations directes et indirectes varie beaucoup d'un pays à l'autre.

Figure B.25 : Part des MPME dans les exportations de certaines économies développées, 2005 et 2013 (%)



Source: Base de données TEC de l'OCDE.

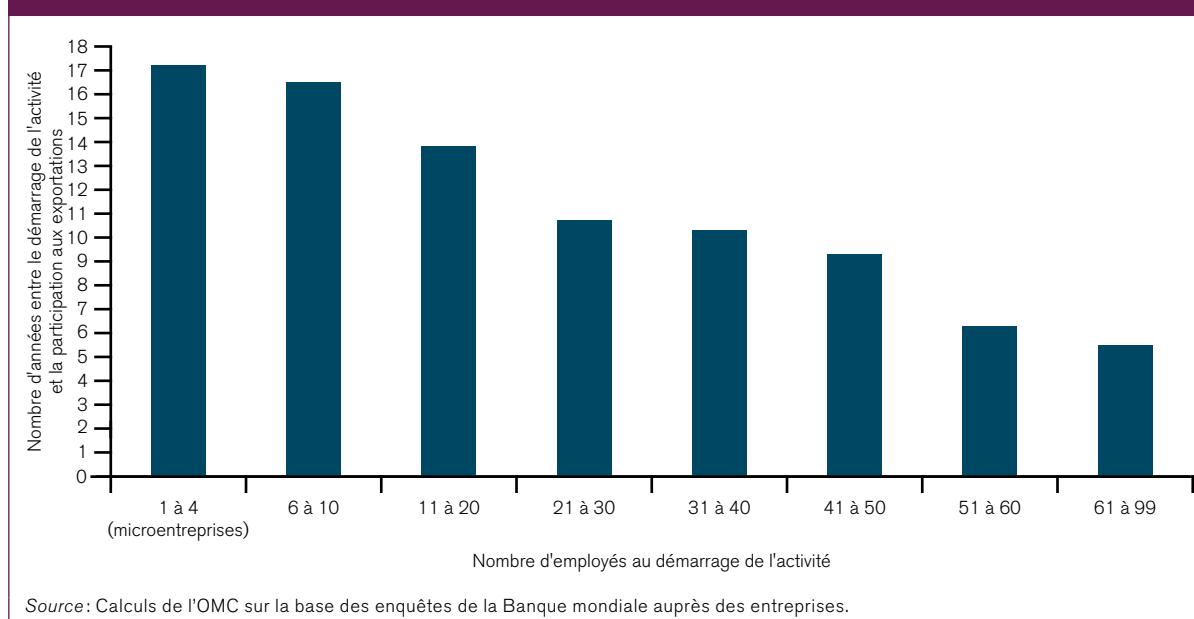
Figure B.26 : Entreprises des PMA dont les exportations directes ou indirectes représentent au moins 1% de leurs ventes totales, par taille d'entreprise (% du total des entreprises)



Notes: Première enquête réalisée entre 2006 et 2010. Deuxième enquête réalisée entre 2011 et 2014.

Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Figure B.27: Décalage entre le début de l'activité des entreprises et leur engagement à l'exportation, pour certaines tailles d'entreprise, dans les économies en développement (années et nombre d'employés)



D'après des estimations fondées sur les enquêtes de la Banque mondiale portant sur plus de 3 000 grandes entreprises ayant commencé en tant que PME dans 85 économies en développement, il y a une corrélation négative entre la taille initiale des entreprises et leur nombre d'années d'existence avant qu'elles commencent à exporter. Dans le cas des grandes entreprises qui ont démarré comme des microentreprises (1 à 4 employés), en moyenne 17 ans se sont écoulés avant qu'elles exportent, et un peu moins quand le nombre d'employés se situait entre 5 et 10. Le nombre d'années diminue considérablement pour les entreprises dont le nombre d'employés a augmenté progressivement (voir la figure B.27).

En moyenne, il a fallu moins de temps à une PME d'un pays en développement d'Asie pour commencer à exporter qu'à une entreprise de même taille d'Afrique ou d'Amérique latine. Le décalage le plus important a été observé dans le secteur de l'alimentation : plus de 14 ans en moyenne, soit deux fois plus que dans le secteur des textiles et des vêtements ou dans celui de la fabrication de matériel de bureau et d'appareils électroniques. Cela vaut pour toutes les régions en développement, ce qui indique que les PME du secteur de l'alimentation rencontrent des difficultés supplémentaires pour exporter, liées aux normes sanitaires et phytosanitaires (SPS) et aux obstacles techniques au commerce (OTC) (voir la section D).

5. Conclusions

Cette section a passé en revue les données statistiques sur la participation des micros, petites et moyennes entreprises au commerce international. Elle a montré que la part des PME dans les exportations est faible par rapport à celle des grandes entreprises, et que les PME contribuent peu aux exportations et aux importations totales. Il y a cependant une grande hétérogénéité entre les entreprises selon la taille et selon d'autres variables. Dans les pays développés en particulier, la participation au commerce des moyennes entreprises peut être proche de celle des grandes entreprises, tandis que les micros et petites entreprises y participent moins. Dans les pays en développement, les PME participent peu aux exportations, directes ou indirectes, et celles qui ont moins d'employés mettent plus de temps pour accéder aux marchés internationaux que les plus grandes entreprises.

Les PME qui utilisent Internet, font exception à la règle de la faible participation au commerce, avec des taux d'exportation très élevés, proches de 100%. Le développement des plates-formes en ligne devrait permettre aux petites entreprises de trouver des clients dans le monde entier. D'après des études d'eBay, si seulement une petite fraction des PME traditionnelles (entre 4% et 28%) s'engage à l'exportation, presque toutes les PME qui utilisent Internet le font (97%).

En raison des limitations des données, il est difficile de rendre pleinement compte de la participation au commerce indirect et au commerce dans les CVM. C'est pourquoi cette section propose de nouvelles approches améliorées pour mesurer la contribution des PME au commerce dans les CVM en termes de valeur ajoutée.

L'intégration des PME des pays en développement dans les chaînes de valeur mondiales est encore relativement limitée pour les raisons indiquées dans les sections C et D, mais de nouvelles possibilités se profilent à l'horizon.

Notes

- 1 Il existe plusieurs définitions de l'internationalisation. Voir, par exemple, Beamish (1999), Karlsen *et al.* (2003) ou Zeng *et al.* (2008).
- 2 La base de données de l'OCDE sur le commerce en fonction des caractéristiques des entreprises (TEC) donne des renseignements sur la valeur des exportations et des importations et sur le nombre d'entreprises commerciales dans 32 pays qui sont pour la plupart des pays développés (les 28 membres de l'UE plus le Canada, les États-Unis, la Norvège et la Turquie), ventilés par secteur, par classe de taille et par partenaire. Les chiffres sont établis par les organismes nationaux de statistique qui font un rapprochement entre les données sur les transactions disponibles dans les statistiques du commerce des marchandises et les registres du commerce. On notera que dans les statistiques du commerce international, la taille de l'entreprise est généralement définie au niveau de l'entreprise même si les entreprises font partie d'un groupe plus large.
- 3 Les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises collectent des données concernant les grands secteurs industriels et de services dans chaque région du monde. Elles sont réalisées selon la méthode globale d'échantillonnage aléatoire stratifié pour limiter les erreurs de mesure et produire des données comparables d'une économie à l'autre. Cette méthode génère un échantillon représentatif de l'ensemble de l'économie privée non agricole, y compris les industries de services, et elle produit des échantillons suffisamment grands pour certaines industries pour effectuer des analyses statistiquement robustes avec un degré de précision d'au moins 7,5 % pour des intervalles de confiance de 90 %. Cela signifie que le paramètre population se situe dans la fourchette de 7,5 % de l'estimation de l'échantillon étudié, sauf dans 10 % des cas.
- 4 Environ 33 800 petites, moyennes et grandes entreprises interrogées par la Banque mondiale ont indiqué le montant de leurs ventes totales et leur ventilation entre les ventes nationales, les exportations directes et les exportations indirectes (effectuées par l'intermédiaire d'une entité nationale exportatrice). Le Secrétariat de l'OMC a classé ces entreprises en entreprises manufacturières ou entreprises de services en fonction du principal produit/secteur indiqué, selon la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI), Rev. 3.1. Dans les enquêtes, le principal produit/secteur était celui qui représentait la plus forte proportion des ventes annuelles, soit, d'après les calculs, une moyenne de plus de 83 % et 81 %, respectivement, des ventes annuelles des PME manufacturières et des PME de services. Ces renseignements ont été corroborés par la description des deux principaux produits/secteurs mentionnés par chaque établissement. Il convient de noter que seulement 17 % des établissements interrogés par la Banque mondiale dans différents pays et différentes années, faisaient partie d'entreprises plus importantes, la majeure partie étant des entreprises indépendantes.
- 5 L'enquête de l'UE sur l'utilisation des TIC et le commerce électronique dans les entreprises est une enquête annuelle effectuée depuis 2002 pour collecter des données sur l'utilisation des TIC, d'Internet, des services administratifs en ligne et du commerce en ligne dans les entreprises.
- 6 Une étude récente portant sur les entreprises des États-Unis (Lendle *et al.*, 2013) a montré aussi que les exportateurs en ligne exportent moins que les exportateurs hors ligne. Les 10 premiers pourcents des exportateurs en ligne représentent moins de 70 % des exportations, tandis que les 10 premiers pourcents des exportateurs hors ligne en représentent plus de 85 %. Toutefois, cette étude n'est pas centrée sur les PME.
- 7 Selon Kamel et El Sherif (2001), le commerce électronique a offert aux PME du secteur du tourisme en Égypte « un outil concurrentiel leur permettant d'accroître les profits en utilisant la technologie Web comme outil de promotion, de commercialisation et de vente, avec un effet immédiat », réduisant la dépendance vis-à-vis des intermédiaires de voyage coûteux et en permettant d'attirer des réservations du monde entier.
- 8 Des gouvernements et des organisations internationales ont également mis en place des plate-formes en vue d'aider les PME à participer au commerce électronique. Analysant l'efficacité des plate-formes bénéficiant d'un parrainage public en Australie, Gengatharen (2006) note que, dans certains des cas examinés, les PME ne commençaient à en tirer un bénéfice économique qu'au bout de six ans. L'étude souligne que les facteurs qui y contribuent sont notamment l'acceptation d'une longue période de gestation, un financement suffisant, pour assurer non seulement le développement et la maintenance des plate-formes mais aussi leur évaluation, et la reconnaissance de la nécessité d'accorder une attention particulière au renforcement des compétences en informatique des PME elles-mêmes. Pour un aperçu des initiatives en matière de commerce électronique dues à l'ICT, voir la section D du rapport.
- 9 Toutefois, le tableau B.1 montre aussi que le nombre de toutes petites entreprises ayant un site Web a augmenté de dix points de pourcentage entre 2007 et 2013, et que le nombre d'entreprises de 50 à 249 salariés qui en ont un a augmenté de cinq points.

C

Dynamique du processus d'internationalisation des PME

Cette section examine en détail la dynamique du processus d'internationalisation des PME, en particulier le rôle de la taille des entreprises dans le lancement et la poursuite de ce processus et l'impact de l'internationalisation sur la performance des entreprises. Comme on l'a vu dans la section B, l'internationalisation est souvent définie comme l'extension des activités économiques de l'entreprise à l'étranger par l'exportation indirecte, l'exportation directe, la sous-traitance internationale (octroi de licences, externalisation) ou l'investissement.



Sommaire

1. Formes d'internationalisation des PME	64
2. Quelles sont les entreprises qui exportent et pourquoi l'accès aux marchés étrangers est-il important pour les PME ?	66
3. Impact de l'internationalisation sur la performance des PME	71
4. Conclusions	82

Faits saillants et principales constatations

- Il n'existe pas de modèle théorique unique pour caractériser et expliquer le processus dynamique d'internationalisation des PME, principalement en raison de l'hétérogénéité des PME.
- Certaines PME s'internationalisent progressivement, en commençant par exporter de manière sporadique. D'autres, à l'inverse, s'engagent dans le commerce international dès le début ou peu de temps après leur création. D'autres encore parviennent à s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales.
- Les PME peuvent être plus affectées par les obstacles à l'entrée sur les marchés étrangers que les grandes entreprises, ce qui peut les décourager de participer au commerce mondial. Les PME opérant sur les marchés internationaux ont tendance à être plus productives car elles doivent pouvoir supporter les coûts fixes liés à l'exportation.
- Bien que l'internationalisation, en particulier l'exportation, soit souvent considérée comme une option de développement stratégique importante pour les PME, il y a peu de données empiriques concernant son impact sur la performance des PME.
- Certaines études récentes portant sur des entreprises africaines montrent que la participation des PME aux marchés internationaux peut générer plus de croissance et d'emplois grâce aux économies d'échelle, et peut renforcer la productivité et l'innovation grâce aux effets d'apprentissage.



L'internationalisation est souvent considérée comme une option stratégique importante permettant aux entreprises de se développer. Les entreprises engagées dans des activités internationales, à travers l'exportation, des modes contractuels ou la production à l'étranger, peuvent tirer parti des économies d'échelle, améliorer la productivité de la main-d'œuvre et rendre la gestion plus efficiente en augmentant le volume de la production et des ventes. Les entreprises internationalisées peuvent aussi tirer parti des différences de coûts de production en (re)localisant leurs unités de production de manière à réduire leurs coûts de production. L'internationalisation permet également de diversifier les sources de revenus sur les marchés nationaux et internationaux.

Bien que de nombreuses études sur le marketing, la gestion d'entreprise et l'économie internationale visent à mieux comprendre l'internationalisation des PME, la recherche reste fragmentée. Premièrement, il n'y a pas d'explication uniforme des raisons pour lesquelles, et surtout de la façon dont les PME engagent un processus d'internationalisation. La fragmentation de la littérature tient en partie au fait que les stratégies qui sous-tendent les décisions des PME de s'internationaliser ou non sont hétérogènes. Deuxièmement, la majorité des études empiriques analysent l'internationalisation des PME dans les économies développées. Il est donc difficile de savoir dans quelle mesure les résultats de la recherche s'appliquent aux PME qui opèrent à partir de pays en développement et qui décident de s'engager sur les marchés internationaux.

Malgré ces deux réserves, l'examen des études théoriques et empiriques analysant la dynamique de l'internationalisation des PME apporte un éclairage utile sur les principales caractéristiques de ce phénomène.

Cette section est divisée en deux sous-sections. La section C.1 présente les principaux modes d'internationalisation identifiés dans la littérature. Certaines PME connaissent un processus d'internationalisation graduel. D'autres, les entreprises dites « nées globales » (« *born global* ») ou « renaissant globales » (« *born again global* »), s'orientent à l'international dès le début ou à la suite d'un événement spécifique, respectivement. Parmi les autres modes d'internationalisation, il y a la participation des PME aux chaînes de valeur mondiales par l'exportation directe ou indirecte. L'hétérogénéité qui caractérise les modes d'internationalisation des PME s'explique en grande partie par des facteurs internes et externes.

La section C.2 présente un aperçu de la théorie du commerce et explique que la taille d'une entreprise reste un facteur important dans le commerce international en raison du rôle central des coûts fixes à l'exportation. Elle

examine l'impact d'une stratégie d'internationalisation sur la performance des PME en termes de profit, de productivité, d'innovation et d'augmentation des ventes et de l'emploi. Bien que limitées, les données empiriques montrent que les effets de l'internationalisation sur la performance des PME dépendent généralement de la taille de l'entreprise, de sa productivité, de son niveau de qualification et de son secteur d'activité. D'une part, la probabilité qu'une PME choisisse de s'internationaliser a tendance à augmenter avec son niveau de productivité et d'innovation. De l'autre, les PME opérant sur les marchés internationaux peuvent enregistrer une croissance plus forte et créer plus d'emplois grâce aux économies d'échelle, et peuvent accroître leur niveau de productivité et d'innovation grâce aux effets d'apprentissage. De la même manière, les PME participant aux chaînes de valeur mondiales peuvent bénéficier des relations commerciales avec les clients et les fournisseurs nationaux et étrangers, ainsi que de la formation et de la concurrence accrue, ce qui peut leur donner de nouvelles possibilités de s'engager sur le marché intérieur. Cela explique pourquoi l'internationalisation, et en particulier l'exportation, sont souvent considérées comme une option stratégique essentielle permettant aux PME de se développer.

1. Formes d'internationalisation des PME

Les PME sont souvent considérées comme des entités uniformes, pourtant, comme le montre la section A, elles sont extrêmement hétérogènes, ce dont témoigne la diversité de leurs processus d'internationalisation. C'est pourquoi il est très difficile de décrire l'ensemble de ces processus. De plus, le processus d'internationalisation n'est pas nécessairement continu, mais peut être occasionnel et intermittent, alors que certaines PME sont résolument tournées vers le marché intérieur et n'ont aucune intention de se lancer à l'international. Ces entreprises sont généralement caractérisées par une attitude défavorable ou une indifférence à l'égard des possibilités qui s'offrent sur les marchés étrangers.

Différents modèles théoriques et différentes typologies de gestion d'entreprise ont été élaborés pour expliquer les schémas d'internationalisation des PME. Les principaux sont notamment :

- (a) l'approche graduelle classique ;
- (b) l'entreprise « née globale » ;
- (c) l'entreprise « renaissant globale » ; et
- (d) la participation aux chaînes de valeur mondiales.¹

(a) L'approche graduelle classique

L'approche graduelle classique comporte plusieurs étapes au cours desquelles les PME s'internationalisent progressivement, passant d'opérations à l'étranger limitées et peu risquées à des opérations plus larges et risquées.

Ces PME commencent d'abord à s'internationaliser 1) en exportant de manière sporadique, puis 2) en concluant des accords avec des intermédiaires et des distributeurs indépendants pour obtenir les informations nécessaires pour exporter vers les marchés internationaux. Ce n'est qu'à un stade ultérieur que ces PME décident 3) d'établir leurs propres succursales de vente à l'étranger, et ensuite 4) d'établir des unités de production à l'étranger (Johanson et Vahlne, 1977). L'engagement progressif de ressources, l'acquisition cumulative de connaissances et d'expérience concernant les marchés étrangers, leur intégration et leur utilisation ont tendance à avoir lieu d'abord dans les pays perçus comme culturellement, économiquement ou géographiquement proches. Les PME traditionnelles ne commencent à exporter vers des pays plus éloignés que lorsqu'elles ont appris de leurs activités d'exportation vers les pays voisins. De même, elles ne se lancent dans des formes d'internationalisation nécessitant un engagement plus intense comme l'investissement étranger direct (IED), que lorsqu'elles sont matures et ont suffisamment de ressources, de connaissances et d'expérience pour soutenir la concurrence.

(b) L'approche de l'entreprise « née globale »

L'approche de l'entreprise « née globale » est celle des PME à forte intensité de technologie et de savoir – généralement les jeunes pousses de haute technologie sur des marchés de niche – qui sont capables d'engager un processus d'internationalisation dès leur création ou à un stade très précoce de leur développement (Moen, 1999). Ces entreprises « nées globales », que l'on peut aussi appeler « nouvelles entreprises internationales » considèrent le monde comme un marché unique. Elles peuvent entrer simultanément sur le marché intérieur et sur les marchés internationaux (même très éloignés) et se développer sur les marchés étrangers, généralement des marchés de niche, sous différentes formes, y compris au moyen de filiales. Certaines de ces PME sont capables de suivre un processus d'internationalisation plus rapide, non graduel et radical, grâce à une meilleure connaissance du marché et aux réseaux de leurs dirigeants. Les réseaux et alliances formels et informels avec d'autres PME leur permettent de surmonter les contraintes liées aux ressources

financières, humaines et de gestion en tirant parti des retombées de ces réseaux et des relations de coopération, qui peuvent assurer un plus large accès à une main-d'œuvre relativement qualifiée et de plus grandes possibilités de découvrir des technologies et des produits potentiellement rentables.

(c) L'approche de l'entreprise « renaissant globale »

Cette approche caractérise différents types de PME qui décident de passer à des formes d'internationalisation nécessitant des engagements plus importants à la suite d'un événement particulier. Dans certains cas, les PME tentent d'entrer sur les marchés internationaux, mais sans grand succès, ce qui les amènent à recentrer leurs activités sur le marché national. Elles retournent ensuite sur les marchés internationaux en sautant les étapes à la suite d'un événement important. D'autres types de PME « renaissant globales » suivent un processus d'internationalisation graduel jusqu'à ce qu'un événement majeur modifie radicalement leur stratégie, les amenant à s'internationaliser rapidement. Différents types d'événements peuvent amener les PME à modifier leur mode d'internationalisation, notamment des changements dans la structure de leur capital et dans leur gestion, ou bien une prise de contrôle par une autre société déjà engagée dans des activités à l'étranger.

(d) L'approche des chaînes de valeur mondiales

L'« approche des chaînes de valeur mondiales » fait référence aux PME qui sont capables de s'intégrer dans ces chaînes de valeur. Les chaînes de valeur mondiales consistent en un ensemble de tâches ou d'activités interconnectées nécessaires pour la conception, la production, la commercialisation, le transport et le soutien d'un produit ou d'un service. Les chaînes de valeur et les réseaux de production mondiaux sont caractérisés par l'existence d'une entreprise principale, qui est souvent de taille plus importante que les autres et qui est approvisionnée en composants et/ou en services par d'autres entreprises, y compris des PME. Ces PME peuvent participer aux chaînes de valeur mondiales en fournissant directement des grandes entreprises implantées à l'étranger ou, dans de nombreux cas, en fournissant indirectement des entreprises situées dans leur pays d'origine. Néanmoins, les PME qui sont entrées dans des chaînes de valeur mondiales en tant que fournisseurs de rang inférieur se trouvent parfois dans une position instable, car la concurrence est très vive et de nouveaux fournisseurs peuvent remplacer le fournisseur initial en offrant de meilleurs avantages comparatifs, notamment des coûts

moindres (Abonyi, 2005). Certaines PME parviennent à avancer dans les chaînes de valeur mondiales en augmentant la valeur ajoutée des produits ou des services qu'elles fournissent. La participation aux relations entre entreprises facilite les flux d'information, ce qui peut aider les PME à entrer plus directement sur les marchés internationaux (Gumede, 2004).

Parmi les autres schémas d'internationalisation des PME étudiés dans la littérature figurent les « connexions entrant-sortant », la « réinternalisation » et l'« entreprise née régionale ».

Les « connexions entrant-sortant » correspondent aux PME qui entament leur processus d'internationalisation en engageant des opérations commerciales internationales entrantes (Korhonen *et al.*, 1996). Certaines PME commencent par importer des marchandises, par exemple les matières premières, les pièces et les composants ou les machines nécessaires dans le processus de production d'un bien ou d'un service donné. Les autres opérations commerciales entrantes sont notamment les investissements et le transfert de technologie par le biais d'accords sans prise de participation, tels que l'octroi de licences ou le franchisage, et d'accords avec participation au capital, tels que l'investissement étranger direct et la coentreprise. Grâce à l'expérience acquise au cours de ces opérations, en particulier aux relations avec les fournisseurs étrangers, les transitaires et les distributeurs, ces PME peuvent décider de développer leurs activités commerciales sortantes, comme les exportations directes. Les « connexions entrant-sortant » sont étroitement liées au concept de chaîne de valeur mondiale, mais, contrairement à de nombreuses chaînes de valeur mondiales ou régionales, il n'y a pas nécessairement une entreprise chef de file.

Les PME qui optent pour la réinternalisation sont des entreprises qui ont connu un échec ou un succès limité sur les marchés internationaux et qui, de ce fait, ont cessé leurs activités à l'étranger et se sont recentrées sur le marché national. À l'inverse, certaines PME « nées régionales » réussissent à exporter vers les pays voisins, mais ne parviennent pas à développer leur internationalisation en entrant sur d'autres marchés ou en se lançant dans des activités d'internationalisation nécessitant des engagements plus importants, comme l'IED (Smolarski et Wilner, 2005).

L'hétérogénéité qui caractérise les PME, y compris leurs modes d'internationalisation, est liée à un certain nombre de facteurs qui peuvent être internes ou externes (Leonidou *et al.*, 2007). Les facteurs internes comprennent plusieurs éléments liés entre eux et spécifiques aux ressources et à la compétitivité des entreprises, à savoir la gestion et les caractéristiques

de l'entreprise et ses capacités stratégiques de commercialisation à l'exportation (Nazar et Saleem, 2009). S'agissant des dirigeants, leurs attitudes (par exemple à l'égard du risque), leurs compétences et leur comportement influent sur les schémas d'internationalisation des PME (voir l'encadré C.1). Au niveau de l'entreprise, on a constaté que le régime de propriété, l'âge et la taille de l'entreprise, la productivité du travail, l'intensité de qualifications, le niveau technologique, les contacts et les réseaux à l'étranger, ainsi que la connaissance et l'expérience ont un impact sur la stratégie d'internationalisation adoptée par les PME.² La dernière catégorie de facteurs internes – les connaissances et l'expérience – concerne les compétences en matière de commercialisation, l'utilisation d'études de marché internationales, la capacité de s'adapter facilement à la commercialisation sur les marchés étrangers et la capacité de segmenter et cibler les produits par exemple en offrant des prix satisfaisants aux consommateurs.

Les facteurs externes comprennent les caractéristiques du pays d'origine et du pays d'accueil. Les entreprises peuvent être poussées à développer leurs activités sur les marchés internationaux quand le marché intérieur est limité (en raison, par exemple, de sa saturation ou de son rétrécissement). La concurrence intérieure peut aussi amener les entreprises à adopter une stratégie d'internationalisation pour générer des recettes plus importantes. Les autres facteurs liés au pays d'origine qui influent sur la décision d'engager des activités internationales sont notamment les réglementations à l'importation et à l'exportation, les infrastructures de transport, les coûts et les délais d'exportation, et les programmes de promotion des exportations. Hors des frontières, les facteurs liés au pays d'accueil comprennent les droits de douane, les mesures non tarifaires, l'intensité de la concurrence, les conditions d'activité des entreprises, les risques politiques et l'éloignement géographique et culturel. La section D examine certains des principaux obstacles au commerce des PME. Globalement, l'interaction de ces facteurs internes et externes, souvent antagonistes, peut accroître ou réduire l'impact de chacun d'eux en fonction du stade d'internationalisation. En conséquence, leurs interactions combinées peuvent soit stimuler et accélérer, soit décourager et freiner le processus d'internationalisation des PME.

2. Quelles sont les entreprises qui exportent et pourquoi l'accès aux marchés étrangers est-il important pour les PME ?

La section C.1 a montré, d'un point de vue commercial, comment les petites entreprises s'engagent dans le

Encadré C.1 : Entrepreneuriat

Tandis que la littérature économique récente sur le commerce international considère les différences au niveau des entreprises en termes de productivité et de taille, d'autres disciplines, comme les théories de la gestion et les théories institutionnelles et organisationnelles, s'intéressent aux caractéristiques individuelles des entrepreneurs et des dirigeants qui permettent aux entreprises, y compris aux PME et aux jeunes pousses, de réussir à l'international.

Les compétences entrepreneuriales et les compétences en gestion peuvent être définies comme la capacité de tirer parti des idées et des possibilités en mettant en œuvre avec succès une stratégie d'entreprise (Porter, 1990). Les compétences entrepreneuriales et la capacité de gestion sont des déterminants importants de la compétitivité d'une entreprise et de sa décision d'engager ou non des activités internationales.

La littérature distingue de nombreux types de motivation entrepreneuriale. L'une des conceptualisations les plus courantes de la motivation entrepreneuriale fait une distinction entre la nécessité (« push ») et l'opportunité (« pull ») (Stoner et Fry., 2016). La création d'entreprise peut être le résultat d'un choix positif fait pour profiter d'une opportunité d'affaires. Par exemple, un individu peut décider de s'engager dans une (nouvelle) activité pour avoir plus d'indépendance ou de liberté dans sa vie professionnelle et/ou pour augmenter ou maintenir son revenu. L'entrepreneuriat peut aussi résulter inversement de l'absence de meilleur choix professionnel, par exemple suite à une perte d'emploi.

L'entrepreneur par nécessité est souvent considéré comme ayant moins de compétences, mais cela pourrait être une simplification excessive de la réalité (Stephan *et al.*, 2015). La création d'une entreprise motivée par la nécessité n'est pas spécifique aux personnes qui ont moins de compétences entrepreneuriales. Des personnes compétentes, mais victimes de discrimination sur leur lieu de travail, peuvent vouloir saisir une nouvelle opportunité professionnelle.

En outre, les données empiriques montrent que la motivation et la compétence peuvent s'influencer mutuellement. À mesure qu'une personne apprend comment créer et gérer une entreprise, cette expérience peut avoir une influence sur sa motivation entrepreneuriale (Estrin *et al.*, 2013).

L'esprit d'entreprise et les efforts d'apprentissage international sont généralement liés positivement à l'internationalisation (De Clercq *et al.*, 2005). Par exemple, les PME « nées globales » sont en général fondées par des personnes qui possèdent déjà une expérience internationale (Reuber et Fischer, 1997). Les connaissances qui résultent de cette expérience internationale permettent aux PME de mieux répondre aux possibilités et aux menaces existant sur les marchés internationaux. De même, le fait que les entrepreneurs ont un esprit tourné vers l'international peut avoir une influence positive sur les attitudes de gestion envers l'internationalisation et sur le choix du mode d'internationalisation (Kyvik *et al.*, 2013).

L'orientation proactive des dirigeants de PME vers l'exportation semble être étroitement corrélée non seulement à la rapidité du démarrage des activités d'exportation, mais aussi au nombre de marchés étrangers desservis par la suite (Ciravegna *et al.*, 2014). La motivation des dirigeants semble aussi avoir une influence positive sur le lancement d'activités d'exportation (Wood *et al.*, 2015).

Le rôle de l'entrepreneuriat varie aussi selon le type et la structure de propriété de l'entreprise, qui peuvent eux-mêmes influencer la décision de s'internationaliser. La plupart des PME sont gérées par un ou plusieurs dirigeants, qui se trouvent aussi être le(s) propriétaire(s) de l'entreprise. La participation de la famille propriétaire à la gestion d'une PME peut amener celle-ci à adopter une stratégie sans prise de risque et peut rendre difficile d'attirer des cadres compétents et qualifiés. Les données empiriques semblent indiquer que les entreprises familiales ont moins tendance à s'engager dans des activités d'internationalisation nécessitant un engagement intensif car leurs ressources financières sont limitées, elles sont peu disposées à établir des relations avec de nouveaux partenaires et elles ont peu d'intérêt pour l'expansion internationale (Fernandez et Nieto, 2005). À l'inverse, la présence d'actionnaires étrangers dans une PME a généralement un effet positif sur sa propension à exporter.

commerce international et quels facteurs peuvent les encourager à se tourner vers l'étranger. Dans cette sous-section, il sera question du rôle de la taille des entreprises dans la littérature économique. La section C.2 a) examine les théories du commerce récentes et les observations empiriques connexes portant sur les différences entre les entreprises, notamment leur taille. Sur cette base, la section C.2 b) examine les raisons pour lesquelles les obstacles à l'accès aux marchés étrangers peuvent constituer un problème particulier pour les PME.

(a) Taille de l'entreprise et commerce international

Les théories classiques du commerce international mettent l'accent sur les différences de dotations et de productivité entre les pays, et sur l'importance de l'avantage comparatif pour expliquer pourquoi les pays commercent entre eux. Les nouveaux modèles élaborés dans les années 1980, notamment par Helpman et Krugman (1985), montrent que le goût des consommateurs pour la variété et les économies d'échelle peuvent expliquer les niveaux observés d'échanges intra-industriels et l'importance des flux commerciaux entre les pays ayant des caractéristiques similaires. Dans les années 1990, on a commencé à disposer de données détaillées au niveau des entreprises qui ont permis de faire un certain nombre d'observations sur des points que les précédentes théories n'expliquaient pas. En particulier, les nouvelles données ont montré qu'il y avait d'importantes différences de taille et de productivité entre les entreprises exportatrices et les entreprises non exportatrices. Alors que la plupart des entreprises n'exportent pas du tout, celles qui exportent sont en moyenne plus grandes (et elles embauchent davantage), plus productives (et elles paient mieux leurs salariés) et plus anciennes que les entreprises qui n'exportent pas.³

Depuis, de nombreuses études ont montré que la taille, la productivité et l'expérience sont des caractéristiques des entreprises qui peuvent être étroitement liées. Par exemple, Arndt *et al.* (2012) examinent des données sur les entreprises allemandes au niveau microéconomique et constatent que «la taille et la productivité sont les principaux déterminants de l'activité à l'étranger au niveau des entreprises», confirmant aussi que les entreprises plus grandes et plus productives ont davantage tendance à exporter. En outre, Berthou et Vicard (2015), Love *et al.* (2015) et Majocchi *et al.* (2005), montrent que, pour un large éventail d'entreprises européennes, celles qui exportent sont plus productives que celles qui n'exportent pas, mais aussi l'écart se creuse en fonction de l'expérience à l'exportation, c'est-à-dire que les entreprises qui

exportent régulièrement depuis longtemps sont plus productives que celles qui ont commencé à exporter récemment. Cela signifie que l'expérience à l'exportation renforce la relation entre la taille et la productivité des entreprises : les plus productives sont dès le départ de plus grande taille et elles continuent à s'agrandir avec le temps grâce à l'exportation.

En même temps, pour les PME (des économies en développement ou développées) qui exportent, les marchés étrangers sont plus importants, en termes de part des ventes totales, que pour les grandes entreprises, ce qui signifie qu'elles dépendent plus des marchés internationaux et des exportations (Lejárraga *et al.*, 2014).

Les données au niveau des entreprises relèvent aussi qu'il existe des différences importantes entre les entreprises concernant la gamme des produits qu'elles exportent et les pays avec lesquels elles font du commerce. Cebeci *et al.* (2012) analysent la Base de données sur la dynamique des exportateurs de la Banque mondiale, qui contient des données au niveau des entreprises provenant de 45 pays, principalement des pays en développement, et ils constatent que les exportateurs de produits multiples vers des destinations multiples représentent une part importante des exportations totales (et sont aussi des acteurs importants sur leur marché national), alors qu'ils ne représentent qu'une petite part du nombre total d'entreprises exportatrices. Freund et Pierola (2015) confirment que les «superstars à l'exportation», c'est-à-dire le premier 1 % des entreprises exportatrices de 32 pays, avaient déjà une taille importante lorsqu'elles sont entrées sur les marchés d'exportation, qu'elles se sont développées rapidement pour atteindre le 1 % supérieur (en moyenne après moins de trois ans), qu'elles représentaient au moins la moitié des exportations totales de leur pays et qu'elles exportaient des produits très diversifiés. Les auteurs soulignent en fait que ces entreprises expliquent en grande partie la variation de la répartition sectorielle des exportations entre les pays, démontrant encore une fois le rôle des grandes entreprises dans la détermination de la structure et du volume des échanges internationaux.

En revanche, la grande majorité des entreprises exportatrices sont petites et n'exportent qu'une petite gamme de produits vers un nombre limité de destinations (Wagner, 2015). En fait, les entreprises qui n'exportent qu'un produit vers une seule destination représentent en moyenne plus d'un tiers des exportateurs, et seulement une part minime des exportations totales.⁴

La relation entre la taille de l'entreprise et la probabilité qu'elle exporte, ou ses résultats à l'exportation dans le secteur des services, est relativement plus ambiguë.

Cette ambiguïté peut être due en partie aux limites des données, mais elle peut aussi s'expliquer, du moins partiellement, par le fait que, contrairement aux exportations de produits manufacturés, le commerce transfrontières des services n'implique généralement pas des coûts fixes élevés. Certaines études empiriques contestent la thèse selon laquelle la taille de l'entreprise a une incidence directe sur la probabilité qu'elle entre sur les marchés de services étrangers ou sur l'intensité de ses exportations (Ebling et Janz, 1999; Engel *et al.*, 2013; Love et Mansury, 2009). En revanche, plusieurs autres études ont mis en évidence une relation linéaire positive entre la taille d'une entreprise et la probabilité qu'elle exporte des services (Gourlay *et al.*, 2005). Quelques études ont trouvé qu'il existait une relation en U entre la taille de l'entreprise et l'intensité des exportations de services, suggérant que l'intensité d'exportation diminue d'abord avec la taille de l'entreprise mais, une fois que celle-ci atteint une taille moyenne, l'intensité d'exportation augmente à mesure que la taille de l'entreprise s'accroît (Chiru, 2007). Inversement, d'autres études suggèrent qu'il existe une relation en U inversé entre la taille de l'entreprise et la probabilité d'exporter ou l'intensité d'exportation, ce qui signifie que l'intensité d'exportation augmente à mesure que la petite entreprise devient une entreprise de taille moyenne, mais diminue ensuite à mesure que l'entreprise grandit (Lejárraga et Oberhofer, 2015; Love et Mansury, 2009). L'observation spécifique d'une courbe en U inversé pourrait être liée au grand nombre de PME « nées globales » opérant dans le secteur des services.

Les petites entreprises ont au départ moins de chances de survivre en tant qu'exportatrices, mais, si elles y arrivent, elles croissent plus rapidement que les grandes entreprises et elles sont très persistantes sur les marchés étrangers (Wagner, 2012; Lejárraga *et al.*, 2014; Lejárraga et Oberhofer, 2015).⁵ En outre, les petites entreprises semblent être plus flexibles, car elles entrent sur le marché et en sortent plus rapidement et elles modifient aussi plus rapidement que les grandes entreprises la composition de leurs exportations (ce que l'on appelle « *churning* ») (Verwaal et Donkers, 2002). L'une des principales raisons de cette flexibilité est peut-être que la petite taille d'une entreprise permet une prise de décisions plus rapide et limite les coûts de coordination (Vossen, 1998). En conséquence, comme le montrent empiriquement Hummels et Klenow (2005) et Onkelinx et Sleuwaegen (2010), les entreprises plus petites jouent un rôle prépondérant dans la création de nouvelles exportations. Argüello *et al.* (2013) montrent que les nouveaux exportateurs (« marge extensive » du commerce) sont importants pour stimuler la croissance des exportations à court terme, tandis qu'à plus long terme, le commerce augmente plus fortement à la marge intensive, c'est-à-dire par l'augmentation du volume du commerce des exportateurs établis.

En résumé, d'après les principales conclusions tirées des données récentes sur le commerce au niveau des entreprises, les PME participent moins au commerce, mais peuvent contribuer grandement à la croissance ultérieure des exportations si elles parviennent à entrer et survivre sur les marchés étrangers. La section C.2 b) examinera pourquoi la réduction des obstacles à l'accès aux marchés peut être particulièrement importante pour les PME.

(b) Taille de l'entreprise et obstacles au commerce

S'il est plus difficile pour les PME de se lancer dans le commerce international, c'est notamment en raison des coûts d'entrée sur le marché (voir l'encadré C.2 pour plus de détails). Dans son article fondateur, Melitz (2003b) combine la présence de ces coûts et l'existence de différences entre les entreprises pour modéliser la dynamique d'exportation. Ce modèle permet d'expliquer non seulement quelles entreprises sont plus susceptibles d'exporter, mais aussi ce que la réduction des coûts du commerce (et l'accès accru aux marchés étrangers) peuvent impliquer pour les différents types d'entreprises.⁶

Au début, seules les entreprises dont la productivité est supérieure à un certain seuil sont capables de supporter les coûts d'entrée sur le marché, c'est-à-dire à la fois les coûts d'entrée sur le marché intérieur et sur les marchés étrangers, les premiers étant censés être plus faibles. Le seuil de productivité requis pour exporter est donc plus élevé. Ces seuils de productivité divisent les entreprises en deux groupes: d'une part, celles qui produisent uniquement pour le marché intérieur; et d'autre part, les entreprises les plus productives qui sont capables de faire face aux coûts d'entrée à l'exportation et de vendre leurs produits à la fois sur le marché national et à l'étranger. Ce cadre théorique explique bien les données sur les entreprises exportatrices qui montrent qu'une partie seulement des producteurs locaux approvisionnent aussi les marchés étrangers. Seules les entreprises les plus productives peuvent payer les coûts (plus élevés) liés à l'exportation. Dans le même temps, les ventes à l'étranger permettent aux entreprises les plus productives d'augmenter davantage leur taille, ce qui confirme le schéma observé, à savoir que les plus grands producteurs sont aussi les plus productifs et représentent une part importante des exportations d'un pays.⁷

La dynamique du modèle de Melitz entre en jeu quand les pays s'ouvrent au commerce et s'exposent à la concurrence internationale (Melitz et Ottaviano, 2008). La libéralisation du commerce (c'est-à-dire la réduction des coûts d'entrée sur les marchés étrangers) influe de deux façons sur la répartition des entreprises dans

Encadré C.2 : Coûts d'entrée sur le marché

Les coûts d'entrée sur le marché sont les dépenses qu'une entreprise doit engager pour accéder à un marché. Ils comprennent les coûts liés à la création d'un réseau de distribution, à la mise en conformité avec les réglementations, à la reconnaissance des marques, et à l'obtention de brevets et de licences. Comme le montrent ces exemples, ces coûts d'entrée sur le marché peuvent souvent être considérés comme des coûts fixes car il faut y faire face indépendamment du niveau du commerce. Ils impliquent donc des coûts unitaires plus élevés pour des volumes d'échanges plus faibles et, de ce fait, ils peuvent peser davantage sur les petites entreprises. Mais les coûts du commerce peuvent aussi être variables par nature, comme les droits *ad valorem*, qui augmentent proportionnellement au volume.

Melitz (2003b) modélise ces coûts du commerce ensemble et montre que la réduction des coûts variables et des coûts fixes abaisse le seuil de productivité d'une entreprise et permettra à un plus grand nombre d'entreprises de devenir exportatrices, ce qui a pour effet, comme on l'a dit précédemment, d'augmenter la taille et les parts de marché des entreprises les plus productives et les plus grandes.

Toutefois, la réduction des coûts fixes du commerce peut avoir des effets différents sur les entreprises de différente taille, à la différence de la réduction des coûts variables, qui a le même effet sur toutes les entreprises, quel que soit leur niveau de production.

Il se peut que ce ne soit pas le cas si la réactivité de la demande d'importations varie en fonction du volume des échanges. En effet, comme on l'a vu dans le corps du texte, la littérature constate que les entreprises produisant à des coûts relativement plus élevés et exportant de plus faibles volumes (en l'occurrence, les entreprises plus petites et moins productives dans le modèle de Melitz) réagissent plus fortement aux modifications des tarifs douaniers (Berman *et al.*, 2012 ; Gopinath et Neiman, 2014 ; Spearot, 2013). En outre, les tarifs douaniers impliquent souvent des formalités administratives pesantes et comportent donc, en pratique, un élément de coût fixe important, qui est probablement plus difficile à supporter pour les PME (Henn et Gnutzman-Mkrtchyan, 2015).

Il a aussi été avancé que les PME sont plus sensibles aux obstacles au commerce en général car elles disposent de moins de ressources pour y faire face, en raison, par exemple, de leurs coûts d'emprunt plus élevés que ceux des grandes entreprises (BCE, 2013 ; Vossen, 1998).

un secteur d'activité. Premièrement, la réduction des coûts du commerce abaisse le seuil de productivité requis pour exporter, ce qui permet à davantage d'entreprises de commencer à vendre à l'étranger et de croître grâce aux exportations. Le second effet est lié à la concurrence accrue sur le marché national. Le plus grand potentiel de vente à l'étranger, y compris pour les entreprises qui n'exportaient pas auparavant, permet aux entreprises exportatrices d'attirer plus de ressources et d'augmenter leur part de marché globale aux dépens des entreprises nationales les moins productives qui sont obligées de sortir du marché. Ainsi, la concurrence renforce le lien entre la productivité et la taille, car les entreprises les plus productives survivront et se développeront tandis que les moins productives resteront de taille modeste ou disparaîtront.⁸

De nombreuses études évaluent ou simulent les effets de l'ouverture commerciale sur le volume global des échanges. Il a généralement été observé que la réactivité du commerce aux variations des coûts du commerce varie selon le secteur et le partenaire commercial, et aussi dans le temps,⁹ mais des travaux plus récents ont souligné l'importance des caractéristiques des

entreprises. Les travaux empiriques de Gopinath et Neiman (2014) indiquent clairement que les petites entreprises réagissent plus fortement que les grandes à l'ouverture commerciale, et ce même dans le cas de la réduction des obstacles au commerce autres que les coûts fixes, ce qui a naturellement un effet positif plus que proportionnel sur les PME.

Ce résultat peut s'expliquer d'au moins deux façons. Premièrement, il a été établi empiriquement que les entreprises qui participent au marché depuis longtemps (c'est-à-dire les grandes entreprises opérant à la « marge intensive ») sont moins sensibles aux modifications des coûts du commerce que les exportateurs nouveaux ou relativement récents (Berman et Héricourt, 2010 ; Fitzgerald et Haller, 2014). Les entreprises bien établies ont déjà dépensé du temps et des ressources pour se familiariser avec les marchés étrangers et y établir des relations. Il y a donc des chances qu'elles maintiennent ces relations au lieu de poursuivre de nouvelles possibilités commerciales. En revanche, pour les entreprises à la « marge extensive » (c'est-à-dire les nouveaux exportateurs), la réduction des coûts du commerce peut être une occasion immédiate de

se développer en établissant de nouvelles relations commerciales sur les marchés étrangers. Comme cette « marge extensive » est constituée en grande partie par des PME, on peut s'attendre à ce qu'elles réagissent plus fortement aux mesures d'ouverture commerciale.

Dans le même ordre d'idées, Spearot (2013) observe que les grands fournisseurs réagissent probablement moins que les petites entreprises à une ouverture tarifaire, même pour les variétés de produits fortement substituables.¹⁰ La raison en est que, pour diverses hypothèses sur le comportement des consommateurs, il a été démontré que la demande de variétés bon marché qui procurent déjà des recettes importantes est moins sensible aux modifications des coûts du commerce que la demande pour les variétés coûteuses (peut-être produites par des entreprises plus petites et moins productives) dont les ventes sont limitées (voir la section D.2 a) pour une analyse plus détaillée et des données empiriques).

En conclusion, les PME peuvent être plus affectées par les obstacles à l'entrée sur les marchés étrangers, de sorte qu'elles participent moins au commerce international que les grandes entreprises. Cependant, plusieurs études montrent que les PME représentent un énorme potentiel de croissance des exportations et peuvent bénéficier beaucoup plus que les autres de l'ouverture commerciale. La section C.3 examine de plus près ces avantages en montrant comment les exportations peuvent avoir un effet positif sur les résultats des PME et leur permettre de se développer.

3. Impact de l'internationalisation sur la performance des PME

Comme on l'a vu dans la section C.2, les données empiriques suggèrent que les entreprises tournées vers l'international ont tendance à être plus grandes et plus productives que les entreprises qui ne desservent que le marché national. Seules les entreprises les plus productives peuvent réaliser un bénéfice en opérant sur les marchés internationaux une fois qu'elles ont couvert les coûts variables et fixes (souvent irrécupérables) associés à l'internationalisation. Par conséquent, les entreprises les plus efficaces deviendront, en général, de grandes entreprises opérant sur les marchés internationaux (c'est-à-dire des multinationales) et les moins efficaces se limiteront au marché national. Les entreprises affichant des résultats moyens choisiront à leur tour d'exporter, car les activités d'exportation, comparées à d'autres opérations internationales, nécessitent un engagement moindre de ressources organisationnelles et comportent moins de risques commerciaux.

Dans ce contexte, il est particulièrement pertinent de déterminer le lien de causalité entre le processus d'internationalisation et la performance d'une entreprise. Ce lien est une question très controversée. Bien que certaines études empiriques ne notent aucune relation, ni même une relation négative, entre l'internationalisation et la performance des entreprises (Lu et Beamish, 2004), une grande partie de la littérature empirique sur la gestion d'entreprise, le marketing et l'économie du commerce international suggère que l'internationalisation a généralement un effet positif sur la performance (Sapienza *et al.*, 2006; Pangarkar, 2008). Les entreprises opérant sur le marché international doivent améliorer leur performance non seulement pour pouvoir supporter les coûts additionnels de l'internationalisation, mais aussi pour rester compétitives sur des marchés internationaux de plus en plus concurrentiels. En outre, le choix du mode d'internationalisation semble avoir un impact important sur la performance de l'entreprise. Une fois qu'elle a adopté une stratégie d'internationalisation, l'entreprise peut avoir du mal à modifier cette stratégie, du moins à court terme.

Malgré les nombreuses données empiriques montrant que l'internationalisation a tendance à améliorer la performance des entreprises, les données concernant l'impact de l'internationalisation sur la performance des PME sont plus nuancées (Hitt *et al.*, 1997; Wright *et al.*, 2007). Les PME ne sont pas simplement une version plus petite des grandes entreprises (Lu et Beamish, 2001). Elles sont caractérisées par des formes de propriété, des ressources, des structures organisationnelles et des systèmes de gestion différents. Ces facteurs définissent les contraintes internes des PME et leur capacité à entrer en concurrence sur les marchés internationaux, ce qui détermine au bout du compte, du moins en partie, la façon dont l'internationalisation peut influencer leurs résultats.

Les quelques études empiriques analysant les effets du processus d'internationalisation sur les résultats des PME uniquement donnent à penser que l'impact de l'internationalisation est spécifique à l'entreprise et dépend de plusieurs facteurs, comme le niveau de productivité, l'intensité de qualifications et le secteur d'activité. Le caractère peu concluant des données tient aussi en partie à la diversité des indicateurs utilisés pour mesurer la nature multidimensionnelle des résultats des entreprises :¹¹ i) bénéfiques, ii) productivité, iii) innovation, et iv) croissance (des ventes et de l'emploi).

(a) Impact sur les bénéfices des PME

La relation entre l'internationalisation et les résultats financiers a reçu une attention particulière dans la

littérature sur la gestion d'entreprise. Malgré des recherches approfondies, il n'y a pas de consensus sur l'impact du processus d'internationalisation sur la rentabilité des entreprises mesurée par le rendement des actifs (RDA), le taux de rentabilité opérationnelle (TRO) et le rendement des capitaux propres (RCP). Plusieurs modèles décrivant la relation entre l'internationalisation et les résultats financiers ont été proposés dans la littérature (Benito-Osorio *et al.*, 2016). Certaines études théoriques et empiriques avancent que cette relation est linéaire. Certaines considèrent que cette relation linéaire est positive et d'autres négative, selon que les avantages liés au processus d'internationalisation, y compris les économies d'échelle et la diversification des risques, sont, respectivement, supérieurs ou inférieurs aux coûts associés, tels que les coûts de coordination et de transport.

En revanche, d'autres études contestent l'affirmation selon laquelle il y a une relation linéaire et monotone entre le degré d'internationalisation et les résultats financiers et suggèrent que cette relation est non linéaire. Certaines de ces études identifient une relation en U dans laquelle les coûts associés à l'internationalisation l'emportent initialement sur les avantages qui en découlent. C'est seulement au-delà d'un certain degré d'internationalisation que les avantages commencent à dépasser les coûts, ce qui améliore les résultats financiers de l'entreprise.

Selon d'autres études, la relation entre l'internationalisation et les résultats financiers est

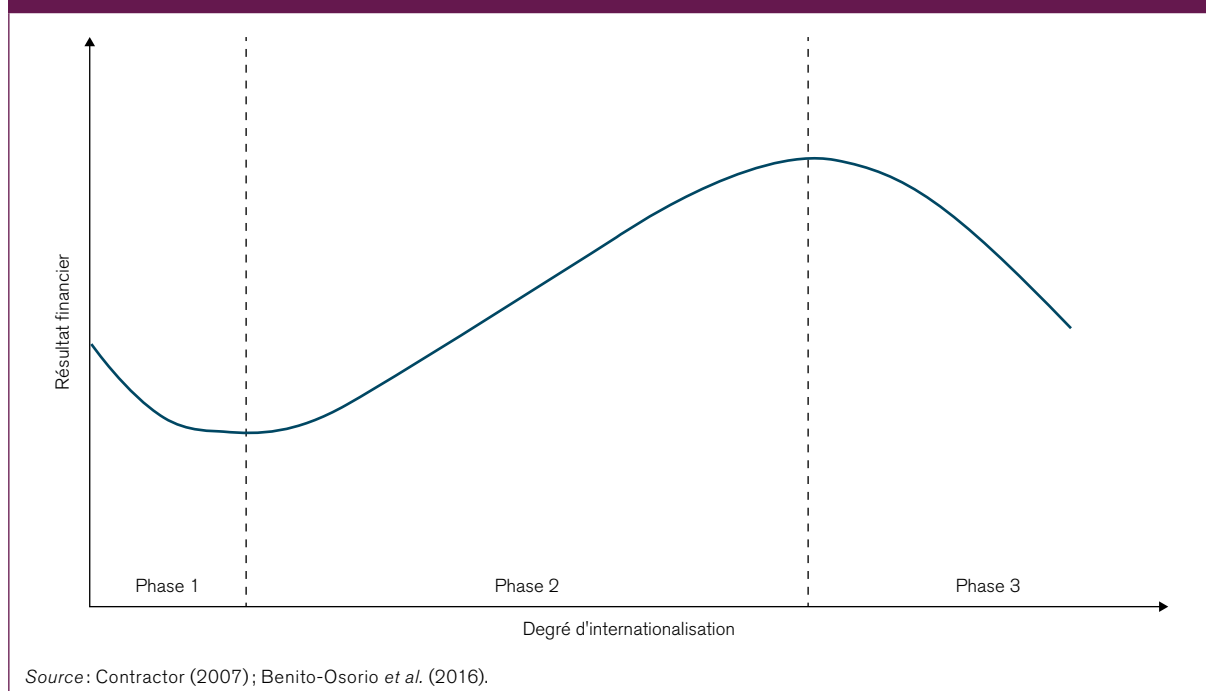
caractérisée par une courbe en cloche (U inversé) qui montre que les avantages de l'internationalisation dépassent au début les coûts jusqu'à un certain degré d'internationalisation.

Plus récemment, plusieurs études ont mis en évidence une relation en S horizontal entre l'internationalisation et la rentabilité de l'entreprise. Cette courbe en S horizontal réconcilie, dans une certaine mesure, les observations empiriques apparemment contradictoires en considérant les relations en U et en U inversé comme un sous-ensemble de la relation générale en S horizontal.

Comme le montre la figure C.1, la relation en S horizontal comporte trois phases: 1) initialement, les résultats financiers déclinent au début de l'internationalisation en raison des coûts additionnels résultant du manque de connaissances locales et des difficultés pour gérer et coordonner les activités de l'entreprise sur les marchés étrangers; 2) au-delà d'un certain niveau d'internationalisation, les résultats financiers s'améliorent grâce aux compétences internationales acquises à travers les activités commerciales intenses à l'étranger; 3) jusqu'à un niveau d'internationalisation, encore plus élevé, les résultats financiers recommencent à décliner ou stagnent en raison de l'augmentation des coûts de coordination de l'entreprise.

Globalement, les données empiriques indiquent que la relation entre l'internationalisation et la rentabilité de l'entreprise dépend fortement du contexte (Bausch et

Figure C.1 : Relation entre l'internationalisation et les résultats financiers des entreprises



Krist, 2007). L'intensité de recherche-développement (R-D), la diversification des produits, le pays d'origine, l'âge de l'entreprise et sa taille sont des facteurs importants qui influent sur sa rentabilité attribuable à l'internationalisation. Plus l'entreprise est jeune, plus cela a un effet positif sur sa performance, indépendamment de sa taille. Les jeunes entreprises, dont beaucoup sont des PME, peuvent bénéficier de l'avantage de la nouveauté dans le processus d'apprentissage, qui leur permet d'utiliser leurs ressources internes avec plus de souplesse (Autio *et al.*, 2000).

Les données empiriques sur la relation entre l'internationalisation et la rentabilité des PME sont aussi rares que contradictoires. D'après certaines études, il y a une relation positive et linéaire entre l'internationalisation et les résultats financiers des PME (Qian, 2002; Pangarkar, 2008). Dans certains cas, la rentabilité des PME semble être déterminée par la capacité d'accéder à des marchés spécifiques, et pas nécessairement par l'intensité d'exportation (Majocchi et Zucchella, 2003). D'après d'autres études, il y a une relation en U, soulignant que, bien que la rentabilité des PME ait tendance à diminuer au début, des niveaux d'internationalisation plus élevés semblent être associés à une rentabilité plus importante des PME à moyen et long termes (Lu et Beamish, 2001; 2006). Par contre, quelques études font état d'une courbe en U inversé (Chiao *et al.*, 2006; Hsu *et al.*, 2013). Quelques autres ont mis en évidence une courbe en S horizontal plus marquée pour les PME que pour les grandes entreprises (Fisch, 2012). D'autres études récentes suggèrent en outre que la relation entre l'internationalisation et la rentabilité des PME diffère probablement en fonction de la taille de l'entreprise (Benito-Osorio *et al.*, 2016).

(b) Impact sur la productivité des PME

La relation entre la productivité et l'internationalisation, en particulier les exportations, a également fait l'objet de nombreuses études théoriques et empiriques.¹² Selon l'hypothèse de l'«autosélection», seules les entreprises les plus productives décident d'exporter et commencent à le faire (Bernard et Wagner, 1997; Bernard et Jensen, 1999). À l'inverse, l'hypothèse de l'«apprentissage par l'exportation» part du principe que les entreprises commencent par exporter et deviennent ensuite plus productives en apprenant grâce à leur expérience (Clerides *et al.*, 1998).

L'amélioration de la productivité des entreprises se fait de deux façons : 1) l'exploitation des économies d'échelles qui permet aux entreprises de réduire les coûts moyens et 2) l'accumulation d'informations et de connaissances nouvelles provenant des marchés internationaux. Les entreprises présentes sur les marchés étrangers peuvent

acquérir une expérience grâce au savoir-faire de leurs clients et de leurs concurrents en matière de gestion et de commercialisation ou grâce à leurs techniques de production. Comme on l'a dit précédemment, les données empiriques confirment l'hypothèse de l'«autosélection», c'est-à-dire que les entreprises les plus productives se sélectionnent elles-mêmes pour entrer sur les marchés étrangers (Wagner, 2007).

Non seulement les données empiriques concernant l'hypothèse de l'«apprentissage par l'exportation» ne sont pas concluantes, mais encore l'«effet d'apprentissage par l'exportation» qui a été mis en évidence s'applique généralement aux entreprises qui étaient déjà très productives avant d'exporter (Biesebroeck, 2005; De Loecker, 2007; Serti et Tomasi, 2008; Brambilla *et al.*, 2014). Très peu d'études démontrent l'existence d'un «effet d'apprentissage par l'exportation» pour les entreprises moins productives (Albornoz et Ercolani, 2007; Golovko et Valentini, 2011). Des entreprises peu ou moyennement productives ont réussi à améliorer leur productivité, soit grâce aux connaissances technologiques acquises à travers leurs contacts avec l'étranger, soit parce qu'elles ont été fortement incitées à innover (voir l'encadré C.3).

Plus généralement, l'apprentissage par l'exportation dépend de la capacité d'une entreprise de traiter et d'intégrer les connaissances, ce qui repose sur plusieurs facteurs, y compris l'expérience de l'entreprise à l'exportation, la quantité de main-d'œuvre qualifiée et la proportion d'intrants importés. C'est pourquoi l'apprentissage par l'exportation est souvent hétérogène et n'a lieu que dans certaines circonstances, à savoir : 1) parmi les jeunes entreprises, en particulier dans les économies émergentes et en développement, et parmi les nouveaux entrants sur les marchés internationaux; 2) dans les entreprises qui sont loin de la frontière technologique; 3) dans les entreprises qui exportent beaucoup; 4) dans certains secteurs d'activité; et 5) dans les entreprises qui exportent vers des pays à revenu élevé (Silva *et al.*, 2012; Ciuriak, 2013). En particulier, les données empiriques montrent que si les entreprises exportatrices des pays développés n'améliorent pas davantage leur productivité, certaines entreprises exportatrices de pays en développement bénéficient d'un effet d'«apprentissage par l'exportation».

Les études empiriques analysant l'impact de l'internationalisation sur la productivité des PME sont peu nombreuses. Bon nombre des petites entreprises qui ont été étudiées ont pu accroître leur productivité, souvent peu de temps après être entrées sur les marchés d'exportation (Andersson et Löf, 2009; Eliasson *et al.*, 2012). Dans certains cas, l'effet de l'exportation sur la productivité semble être plus important dans les petites entreprises que dans les

Encadré C.3 : Viabilité des exportateurs

Le processus d'« apprentissage par l'exportation » tient en partie au fait que de nombreuses entreprises ne découvrent leur viabilité à l'exportation qu'après avoir commencé à exporter. Malgré un risque d'échec élevé, certaines entreprises, y compris les moins productives, sont disposées à supporter les coûts non récupérables liés à l'exportation quand le développement à l'international peut être très rentable (Albornoz *et al.*, 2012). Cela semble être le cas, en particulier, sur les marchés d'exportation relativement grands, que les entreprises considèrent comme une source de recettes potentiellement importantes. Les entreprises moins productives, généralement des petites entreprises, qui décident d'exporter vers des grands marchés peuvent quand même réaliser des bénéfices suffisants pour couvrir les coûts fixes à l'exportation en réalisant des économies d'échelle (Bernard *et al.*, 2011). En conséquence, le nombre d'entreprises qui exportent vers un marché particulier est plus élevé si ce marché est plus vaste (Cebeci, 2014).

La connaissance des conditions de la demande locale est souvent considérée comme un déterminant important de la dynamique d'exportation (Buono et Fadinger, 2012). En parallèle, les entreprises qui décident d'exporter doivent souvent trouver un partenaire local sur chaque marché étranger (Benguria, 2015). Pour cela, certaines entreprises passent contrat avec des intermédiaires à l'étranger pour améliorer leur connaissance des marchés étrangers, pour trouver plus facilement des clients étrangers et pour atténuer les risques et les incertitudes liés à l'implantation sur les marchés internationaux. Le choix du distributeur le plus approprié à l'étranger est souvent l'une des difficultés rencontrées par les entreprises exportatrices, en particulier les PME (Neupert *et al.*, 2006).

En cas de manque d'information ou d'exécution imparfaite des contrats, la réputation joue un rôle essentiel et les exportateurs doivent se renseigner sur la fiabilité de leurs partenaires commerciaux (Aeberhardt *et al.*, 2012). En outre, il faut souvent du temps pour apprendre à mettre en relation les exportateurs et les importateurs (Eslava *et al.*, 2015). Les coûts liés à la recherche de clients et à la mise en correspondance des vendeurs et des acheteurs peuvent être particulièrement élevés pour les PME. Dans ce contexte, des programmes de promotion des exportations adaptés aux besoins des PME peuvent faciliter leur processus d'apprentissage et contribuer positivement à leurs résultats à l'exportation (Alvarez, 2004 ; Wilkinson et Brouthers, 2006 ; Durmusoglu *et al.*, 2012).

grandes, du moins à court terme (Serti et Tomasi, 2008). Dans d'autres cas, les gains de productivité après l'entrée sur les marchés d'exportation semblent être relativement moins importants dans les petites entreprises que dans les grandes (Manez-Castillejo *et al.*, 2010). Certaines petites entreprises ont réussi à améliorer leur efficacité technique par le transfert de connaissances (Atkin *et al.*, 2014), et d'autres en augmentant leurs investissements dans le capital physique avant d'exporter (Eliasson *et al.*, 2012).

(c) Impact sur l'innovation dans les PME

L'innovation et la productivité sont intrinsèquement liées. L'amélioration de la productivité résulte souvent de l'innovation (Lileeva et Trefler, 2010). Comme on l'a dit précédemment, les entreprises tournées vers l'international sont généralement plus grandes et plus productives. De même, les entreprises ont plus de chances de se lancer dans l'exportation (Sterlacchini, 1999 ; Basile, 2001 ; Roper et Love, 2002 ; Lachenmaier et Woessmann, 2006 ; Crespi *et al.*, 2008 ; Cassiman et Golovko, 2011). Dans certains cas, l'innovation des produits et des procédés, et en particulier la combinaison des deux, semble être un déterminant de la propension des entreprises à exporter (Van Beveren et Vandebussche, 2010 ; Caldera, 2010). Dans d'autres

cas, seule l'innovation des produits a un effet significatif sur la propension à exporter (Cassiman *et al.*, 2010).

Les données empiriques sur le rôle de l'internationalisation dans l'innovation sont limitées, en partie parce qu'il est difficile de déterminer le lien de causalité entre les deux. Plusieurs études confirment que les entreprises exportatrices, notamment dans les économies émergentes et en développement, sont plus susceptibles d'innover (Salomon et Shaver, 2005 ; Crespi *et al.*, 2008 ; Lileeva et Trefler, 2010 ; Golovko et Valentini, 2011 ; Bratti et Felice, 2012 ; Bas, 2012 ; Altomonte *et al.*, 2013). L'internationalisation expose les entreprises à une concurrence plus forte et aux meilleures pratiques internationales, ce qui leur donne l'occasion de découvrir et d'intégrer de nouvelles façons innovantes de faire des affaires. Dans certains cas, l'effet positif de l'exportation semble être limité à l'innovation de procédés (Damijan *et al.*, 2010). Dans d'autres cas, la délocalisation des activités de R-D a plus d'effet sur l'innovation de produits que sur l'innovation de procédés (Niето et Rodriguez, 2011).

En outre, la propension à innover en termes de produits et de procédés, de demandes de brevets et de R-D semble être nettement plus grande dans les entreprises qui ont opté pour les modes d'internationalisation nécessitant le plus d'engagement, comme l'IED

(Castellani et Zanfei, 2007; Frenz et Ietto-Gillies, 2007; Criscuolo *et al.*, 2010).

L'effet positif de l'internationalisation sur l'innovation peut s'expliquer en partie par les attentes des entreprises concernant leurs revenus. La perspective d'exporter incite les entreprises à améliorer leur productivité et à investir davantage dans la R-D, car les économies d'échelle leur permettent de rendre les gains de productivité plus rentables (Lileeva et Trefler, 2010). En l'occurrence, il est probable que la réduction des obstacles au commerce encouragera à la fois l'exportation et l'innovation, alors que chacune de ces activités renforce l'avantage qu'il y a à s'engager dans l'autre (Atkeson et Burstein, 2010; Burstein et Melitz, 2011). La perspective d'une ouverture commerciale peut modifier les attentes d'une entreprise et la pousser à innover en vue de participer aux marchés d'exportation (Costantini et Melitz, 2008). Les données empiriques donnent à penser que les entreprises des secteurs bénéficiant de réductions tarifaires plus importantes ont tendance à investir plus rapidement dans de meilleures technologies du fait de la perspective de revenus plus élevés (Bustos, 2011). De même certaines entreprises tirent parti de la libéralisation en utilisant des intrants de qualité pour améliorer la qualité de leurs exportations (Bas et Strauss-Kahn, 2012).

Les données empiriques attestant que les activités d'exportation incitent les PME à innover en matière de produits et/ou de procédés sont beaucoup plus limitées. Pourtant, comme cela est expliqué dans la section A du présent rapport, les jeunes entreprises de haute technologie sont généralement d'importantes sources d'innovation. Le plus souvent, cela se traduit par un taux de délivrance de brevets par employé plus élevé que dans les grandes entreprises (Audretsch, 2002; Bresnahan et Gambardella, 2004). D'après Aw *et al.* (2008), la propension de ces petites entreprises à innover résulte en partie du fait qu'elles peuvent prendre des décisions plus rapidement, qu'elles sont disposées à prendre des risques et qu'elles répondent avec souplesse aux nouvelles possibilités de marché (Vossen, 1998; Autio *et al.*, 2000).

Plusieurs études confirment la relation de complémentarité entre la décision d'une PME d'exporter et sa décision d'innover (Lu et Beamish, 2006; Musteen *et al.*, 2010; Love *et al.*, 2015). D'une part, les petites entreprises qui ont l'habitude d'innover ont plus de chances d'exporter que les entreprises qui n'innovent pas (Love et Roper, 2015; Love *et al.*, 2015). D'autre part, il est probable que les PME qui exportent aient plus de chances d'investir dans des activités de R-D, ce qui augmente leurs chances de réussir à l'exportation et d'adopter des stratégies d'innovation et d'exportation complémentaires (Golovko et Valentini, 2011; Esteve-

Perez et Rodriguez, 2013). En conséquence, la probabilité qu'une entreprise investisse dans la R-D et en tire des bénéfices augmente si cette entreprise est déjà présente sur les marchés étrangers (Aw *et al.*, 2008; Yang *et al.*, 2004).

Néanmoins, l'impact de l'internationalisation des PME sur l'innovation varie selon les secteurs et les entreprises. Par exemple, l'exposition aux marchés d'exportation a tendance à stimuler l'innovation dans les PME de haute technologie sans pour autant accroître leur intensité en innovation. En outre, les PME de haute technologie engagées dans le secteur des services semblent être capables de tirer parti des avantages de l'exportation à un stade relativement plus précoce du processus d'internationalisation que les PME dans le secteur manufacturier (Love et Ganotakis, 2013). On a également constaté que d'autres formes d'internationalisation des PME, comme l'IED, avaient un effet positif sur leurs résultats en matière d'innovation (Siedschlag et Zhang, 2015).

(d) Impact sur la croissance des PME

De nombreuses études empiriques confirment que l'exportation a tendance à augmenter l'emploi et les ventes (Bernard et Jensen, 1999; Wagner, 2002; Serti et Tomasi, 2008). De même, les formes d'internationalisation à forte intensité d'engagement, comme la délocalisation et l'IED, ont un effet positif important sur les ventes et sur la valeur ajoutée des activités menées au niveau national (Barba Navaretti *et al.*, 2010; Debaere *et al.*, 2010; Hijzen *et al.*, 2011; Wagner, 2012).

Bien que l'internationalisation des PME soit souvent considérée, dans la littérature, comme une stratégie de croissance, on sait en fait peu de choses sur la relation entre la croissance des PME et les activités d'exportation. Peu d'études ont analysé l'effet de ces activités sur la croissance de l'emploi et de la production. Si plusieurs études antérieures ont conclu que la propension des PME à exporter ne semblait pas stimuler la croissance de l'emploi et/ou les ventes, ni faciliter leur survie (Westhead *et al.*, 2001), des données empiriques plus récentes montrent que la croissance de l'emploi et de la production a tendance à être beaucoup plus élevée dans les PME exportatrices que dans les PME non exportatrices (Lu et Beamish, 2006; Commission européenne, 2014a; Boermans et Roelfsema, 2015).

Le lien entre l'exportation et la croissance de l'entreprise semble varier considérablement selon les secteurs, notamment en fonction de l'intensité de qualifications. L'effet positif de l'exportation sur les résultats des PME est particulièrement marqué dans

les secteurs à forte croissance (Rasheed, 2005). En outre, les PME exportatrices fournissant des services aux industries manufacturières et aux entreprises ont tendance à croître plus vite que les PME opérant dans d'autres secteurs de service (Commission européenne, 2014a). Il semble aussi que l'emploi augmente plus dans les PME qui opèrent dans des secteurs tournés vers l'exportation qui font partie de chaînes de valeur régionales (Jung *et al.*, 2011 ; voir aussi l'encadré C.4). De même, une plus grande diversification géographique des marchés d'exportation a tendance à améliorer les résultats des PME, y compris le taux de rentabilité opérationnelle et la croissance des ventes (Pangarkar, 2008 ; Cieslik *et al.*, 2012). L'augmentation du nombre de marchés d'exportation et leur diversification peuvent accélérer le processus d'apprentissage

des entreprises, en particulier si elles rencontrent le succès sur certains de ces marchés (Lages *et al.*, 2006). Les quelques études empiriques disponibles sur la relation entre le commerce électronique et les résultats des PME indiquent également que l'adoption de stratégies de commerce électronique a souvent un effet positif sur le taux de croissance moyen des ventes. Ce taux semble être beaucoup plus élevé dans les PME qui ont recours au commerce électronique que dans les entreprises qui n'ont pas adopté ce mode de commerce (Abebe, 2014).

La relation entre la taille initiale de l'entreprise et sa croissance ultérieure fait l'objet d'un grand nombre d'études. Comme cela est expliqué dans la section A, la plupart des études empiriques rejettent la loi de

Encadré C.4

Étude de cas

Une PME ougandaise tire avantage de sa participation au commerce international

La présente étude de cas donne un exemple concret des avantages directs et indirects de la participation au commerce international pour une PME d'un pays en développement.

Au nom du Ministère néerlandais du commerce extérieur et de la coopération au développement, le Centre pour la promotion des importations provenant des pays en développement (CBI) fournit une assistance technique liée au commerce aux PME exportatrices des pays en développement. Chaque année, le CBI met son expertise à l'exportation au service de plus de 700 PME dans plus de 24 secteurs et sous-secteurs en fournissant un soutien au niveau de l'entreprise selon une approche basée sur les chaînes de valeur, en améliorant l'environnement commercial et en fournissant des informations sur les marchés.

Ces dernières années, le CBI a commencé à étudier de plus près les avantages directs et indirects que ses programmes apportent aux PME exportatrices des pays en développement qui y participent. Bien que l'on ne dispose pas encore d'évaluations quantitatives et qualitatives complètes de l'expérience des PME, les premiers résultats d'entretiens avec des dirigeants de PME dans des pays en développement mettent en évidence les avantages directs de la participation au commerce international, à savoir l'augmentation des ventes et de la croissance. En outre, un certain nombre d'avantages indirects découlant du réinvestissement (d'une partie) des recettes d'exportation dans l'entreprise et de l'amélioration de sa compétitivité globale ont été mis en évidence, notamment :

- l'amélioration de la qualité des produits ;
- la professionnalisation de la gestion des chaînes d'approvisionnement, des processus de production et des opérations commerciales (y compris les ressources humaines) ;
- l'utilisation plus stratégique des études de marché et des informations sur les marchés ;
- le développement de nouveaux produits et services (grâce à une meilleure connaissance des marchés cibles) ;

- l'amélioration de la crédibilité et de la réputation auprès des importateurs, des acheteurs et des investisseurs potentiels ;
- le renforcement de l'intérêt et de l'engagement des investisseurs dû à une plus grande crédibilité ;
- l'augmentation de la motivation et de la confiance du personnel de l'entreprise en vue de son développement, de l'entrée sur de nouveaux marchés ou de l'introduction de nouveaux produits et services sur les marchés existants.

Expérience d'une PME ougandaise dans le secteur du café

L'expérience de l'entreprise ougandaise Ankole Coffee Producers Cooperative Union Limited (ACPCU) est révélatrice à cet égard. En 2010, avec le soutien de différents organismes internationaux, l'entreprise a décidé de modifier son modèle d'exportation en privilégiant non plus la vente sur le marché national, mais l'exportation directe, par l'intermédiaire d'acheteurs internationaux, de café lavé Arabica de qualité certifié Fairtrade.

D'après la coopérative, le fait d'exporter vers le marché international a entraîné directement une augmentation de ses recettes d'environ 6,5% en moyenne. L'entreprise ayant gagné en crédibilité grâce à ses activités d'exportation, les investisseurs se sont montrés plus intéressés que lorsqu'elle vendait aux acheteurs locaux. Grâce à la participation d'un investisseur étranger, aux économies réalisées et au soutien des banques et d'une organisation non gouvernementale, l'entreprise a pu construire en trois ans une usine de transformation plus efficiente. En conséquence, elle exporte aujourd'hui environ cinq à six fois plus de café lavé Arabica de qualité et elle a des contrats assurés pour les années à venir.

Le réinvestissement dans l'entreprise de la totalité des recettes d'exportation a procuré d'autres avantages indirects. La coopérative a pu embaucher 8 techniciens et 15 ouvriers non spécialisés pour assurer le fonctionnement de la nouvelle usine. En outre, les salaires du personnel ont été augmentés d'environ 15%. Le prix final payé aux producteurs a lui aussi été augmenté et représente maintenant près de 89% du prix mondial. En outre, la coopérative mène un certain nombre d'activités pour former aux bonnes pratiques agronomiques et pour développer les compétences en matière de direction, de gestion des ressources, de contrôle de la qualité, de comptabilité et de gestion financière. L'entreprise est aussi en train de diversifier sa production en fournissant du café lavé Robusta et Arabica sur le marché international et du café torréfié sur le marché local.

Pour l'APCU, le maintien des bénéfices et du succès commercial sur les marchés internationaux exige un investissement continu, notamment dans les compétences du personnel et l'expertise, dans la gestion de la qualité et de la conformité des produits et dans le marketing. Selon M. Nuwagaba (Directeur général de l'ACPCU), les relations directes avec les acheteurs étrangers et avec les acheteurs locaux supposent des approches très différentes, une plus grande attention devant être accordée aux études de marché. « Auparavant, nous étions des preneurs de prix et nous acceptions les offres des acheteurs qui venaient dans nos bureaux. Mais aujourd'hui, nous devons suivre constamment les prix du marché pour être en position de force dans les négociations avec les clients étrangers potentiels. Les avantages sont multiples, en particulier si l'on tient compte du fait que nos recettes d'exportation sont basées sur la valeur de la transaction, et non sur des prix prédéfinis et non transparents fixés par les acheteurs. Surtout, nous sommes fiers du fait que nos exportations ont du succès et profitent à nos travailleurs et à leurs familles au sein de la coopérative, ce qui nous donne un plus fort sentiment d'identité. »

Source : Schaap et Hekking (2016).

Gibrat selon laquelle la croissance d'une entreprise est indépendante de sa taille (Sutton, 2012). Les petites entreprises ont en effet tendance à croître plus vite que les grandes. De même, les données empiriques montrent que les jeunes PME de petite taille croissent

souvent plus vite que leurs homologues plus grandes et plus anciennes (Commission européenne, 2014). Toutefois, le fait que les petites entreprises ont tendance à croître plus rapidement que les grandes ne signifie pas forcément que la part des petites entreprises dans

l'économie va s'accroître avec le temps, en particulier si les PME ont un faible taux de survie à l'exportation. Les données empiriques montrent que, bien que la plupart des entreprises cessent d'exporter au bout d'un an, le taux de survie à l'exportation a tendance à augmenter avec le temps (Eaton *et al.*, 2007; Freund et Pierola, 2010; Wagner, 2011; Cebeci, 2014). Cela explique pourquoi les entreprises tournées vers l'international, tant importatrices qu'exportatrices, affichent généralement des taux d'échec plus faibles que les entreprises qui produisent des biens et des services destinés uniquement au marché intérieur (Bernard et Jensen, 1999; Muûls et Pisu, 2009).

Les PME qui décident de s'internationaliser doivent souvent investir beaucoup de temps et de ressources financières et humaines pour trouver de nouveaux clients, adapter leurs processus et développer de nouvelles capacités. Bien que ces investissements, ainsi que le niveau plus élevé de risque et d'incertitude qui caractérise la plupart des marchés internationaux, puissent réduire à court terme les chances de survie d'une PME, l'internationalisation offre aux PME de nouvelles possibilités de croissance.

Cependant, le processus d'internationalisation peut avoir un effet différent sur la croissance et la survie des PME en fonction de leur âge, de leur expérience en matière de gestion et de la disponibilité des ressources (Sapienza *et al.*, 2006). Les PME ont souvent besoin de temps pour acquérir une connaissance et une expérience des marchés étrangers afin de réussir leur internationalisation. Néanmoins, des données empiriques récentes montrent qu'une expérience internationale semble être plus importante que l'âge lui-même (Love *et al.*, 2015).¹³ Une fois que les PME engagées dans un processus d'internationalisation ont acquis de l'expérience et établi des réseaux de partenaires et de clients, cette expérience, en termes d'information, devient une ressource intangible. Dans ce contexte, le fait d'acquérir une expérience nouvelle et d'améliorer les connaissances joue un rôle encore plus important que l'expérience acquise au fil des ans (Majocchi *et al.*, 2005).

L'exportation est une étape importante du processus d'internationalisation, car elle permet aux PME d'acquérir des connaissances et de l'expérience. Cela est particulièrement important, car les choix antérieurs initiaux concernant le mode d'internationalisation semble avoir un effet relativement durable sur la stratégie d'internationalisation ultérieure. Souvent, les entreprises acquièrent et développent des méthodes d'internationalisation particulières sur la base des modes spécifiques d'entrée sur les marchés internationaux qu'elles utilisent par la suite (Oehme et Bort, 2015). Les PME qui parviennent à exploiter leurs capacités, y compris par l'accroissement de

l'innovation, peuvent continuer de développer leurs activités sur les marchés internationaux tout en renforçant leurs activités sur le marché national. Des stratégies d'internationalisation pertinentes peuvent donc déterminer la croissance à long terme des PME.

(e) Les chaînes de valeur mondiales et la performance des PME

Les chaînes de valeur mondiales, en particulier l'intégration en amont par le biais de l'approvisionnement local, peuvent stimuler la demande d'intrants plus nombreux et de meilleure qualité provenant de fournisseurs locaux, y compris de PME. L'entreprise principale peut aussi aider les fournisseurs locaux par le partage de connaissances et de technologies et par des paiements anticipés. L'effet de demande et l'effet d'assistance déclenchés par l'entreprise principale peuvent faciliter la diffusion des connaissances et des technologies parmi les fournisseurs locaux, y compris les PME (OCDE et Banque mondiale, 2015b).

Néanmoins, il n'existe pratiquement pas de données empiriques sur l'impact de la participation aux chaînes de valeur mondiales, en particulier par le biais d'exportations indirectes, sur les résultats des PME. Cela pourrait s'expliquer en partie par le fait qu'il est difficile de recueillir des renseignements détaillés sur l'intégration en aval et en amont entre les PME qui participent indirectement aux chaînes de valeur mondiales pour une période relativement longue. Cela dit, les conclusions d'un certain nombre d'études empiriques – examinées ci-dessous – pourraient s'appliquer aux PME participant aux chaînes de valeur mondiales. Par ailleurs, l'encadré C.5 présente une étude de cas qui illustre l'effet de l'intégration dans une chaîne de valeur pour une PME.

Premièrement, plusieurs études ont montré qu'il existait une relation positive entre l'importation et la productivité des entreprises. Les entreprises importatrices ont tendance à avoir une productivité plus élevée que les entreprises qui n'importent pas. En important des biens intermédiaires, les entreprises peuvent se spécialiser dans les tâches pour lesquelles elles ont un avantage particulier et mobiliser leurs ressources pour ces tâches. L'importation de biens intermédiaires et de biens d'équipement de qualité peut aussi favoriser le transfert de connaissances et de technologie en permettant aux entreprises d'accroître leur productivité (Wagner, 2012). En outre, l'importation peut élargir les réseaux de contacts internationaux avec les opérateurs participant à la chaîne d'importation, ce qui peut déboucher dans certains cas, sur des demandes d'exportation ou des commandes inattendues (Korhonen *et al.*, 1996). Bien qu'elle ne soit pas une condition préalable à l'expansion internationale, l'importation peut servir de tremplin pour

Encadré C.5

Étude de cas Participation d'une PME marocaine à des chaînes de valeur mondiales

La présente étude de cas donne un exemple concret de ce qu'implique l'intégration dans une chaîne de valeur mondiale pour une PME africaine.

De l'atelier familial au partenariat avec une entreprise multinationale

Tuyauto est une PME marocaine spécialisée dans l'équipement automobile depuis 1960. À l'origine, ce petit atelier familial de pièces détachées, situé à Casablanca, produisait des systèmes d'échappement (silencieux, tubes de raccordement et collecteurs) pour la SOMACA (Société marocaine de constructions automobiles), l'usine d'assemblage pour le marché local.

Entre 1995 et 2005, la demande de produits fabriqués par Tuyauto a fortement diminué. La technologie des systèmes d'échappement a évolué pour intégrer des dispositifs antipollution et l'utilisation de matériaux plus robustes, comme l'acier inoxydable, et le marché des pots d'échappement de rechange s'est contracté. Cette période a coïncidé avec l'ouverture du marché automobile marocain et la diversification des importations de voitures qui en a résulté. Il était devenu extrêmement difficile de tenir à jour un catalogue de pièces détachées pour tous les modèles vendus sur le marché marocain.

En 2005, l'entreprise Tuyauto est devenue le principal fournisseur de systèmes d'échappement de l'usine Renault SOMACA située à Casablanca – qui produisait un modèle très demandé – et elle a recouvré sa santé financière. En même temps, Tuyauto a développé ses compétences dans le domaine de l'emboutissage (activités de pressage) et est devenu en 2010 l'équipementier de Renault, chargé de fournir au constructeur français une série de pièces destinées à sa nouvelle usine d'assemblage, située dans la zone franche de Tanger.

Ce partenariat avec Renault a créé d'autres possibilités de contrats internationaux et a encouragé le rachat d'entreprises pour diversifier les capacités de production. En 2012, Tuyauto a racheté Ettl Maroc, une entreprise ayant près de 20 ans d'expérience dans la mécanique de précision, en vue de capitaliser sur les synergies existant entre les 2 entreprises et de consolider son savoir-faire dans la conception et la réalisation d'outils de découpe et d'emboutissage.

Entre 2012 et 2014, de nouvelles commandes de pièces embouties ont été reçues pour d'autres usines de Renault implantées en Europe, au Maroc et en Inde. Tuyauto est en bonne position pour intégrer, dans un avenir proche, les chaînes d'assemblage de la future usine du Groupe PSA (Peugeot) actuellement en construction dans la ville de Kénitra.

Résultat d'exploitation et accès aux marchés internationaux

Le tableau C.1 présente les principaux indicateurs de l'activité de Tuyauto. L'entreprise a vu sa main-d'œuvre diminuer de 160 à 120 employés en 2015, principalement en raison de l'automatisation de ses processus et des gains de productivité qu'elle a réalisés. Grâce au rajeunissement de la main-d'œuvre combiné à une structure de gestion plus dynamique et à l'acquisition de nouveaux équipements, le chiffre d'affaires par employé a plus que quadruplé entre 2005 et 2015, ce qui correspond à la période pendant laquelle l'entreprise est entrée dans le Groupe Renault.

En outre, la forte augmentation du chiffre d'affaires et du nombre de véhicules produits, observée au cours des deux dernières décennies, témoigne de l'importance croissante du partenariat international avec Renault pour l'entreprise Tuyauto.

Tableau C.1 : Principaux indicateurs de Tuyauto, 1995-2015

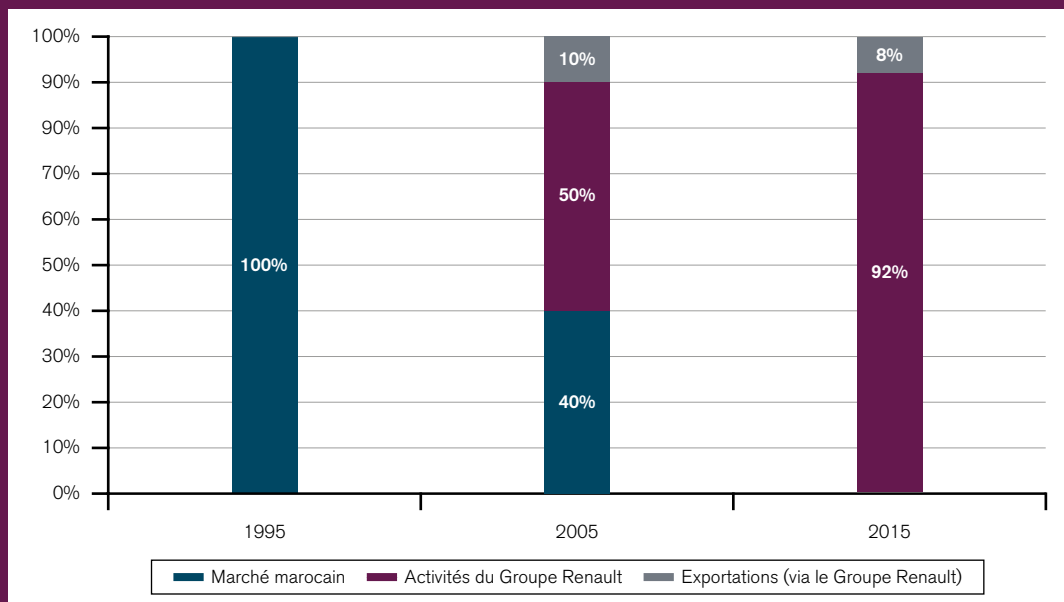
	1995	2005	2015
Employés (nombre)	160	120	120
Chiffre d'affaires (millions d'€)	2,5	3,0	13,0
Productivité (chiffre d'affaires par employé) (millions d'€)	0,02	0,03	0,11
Nombre de véhicules produits au Maroc avec des composants de Tuyauto	30 000	60 000	220 000

Source : Données de l'entreprise Tuyauto.

Comme le montre la figure C.2, les sources de revenus de Tuyauto ont évolué à mesure que l'entreprise, initialement tournée vers le marché local, est devenue un partenaire clé de Renault au Maroc. En 2015, 92% de son chiffre d'affaires était lié à ses activités de production avec le Groupe Renault, et même 100% si l'on tient compte des exportations indirectes de composants par l'intermédiaire de Renault.

Globalement, Tuyauto agit comme un « exportateur indirect », ses composants étant incorporés dans les véhicules Renault qui sont assemblés dans la zone franche de Tanger et exportés dans le monde entier. Tuyauto exporte aussi des pièces et des composants indirectement par l'intermédiaire de Renault, qui envoie des pièces pour différents modèles de voiture à ses filiales étrangères et à ses sites de production en Asie, en Europe et dans d'autres régions. Les exportations indirectes de composants ont représenté 8% du chiffre d'affaires de Tuyauto en 2015.

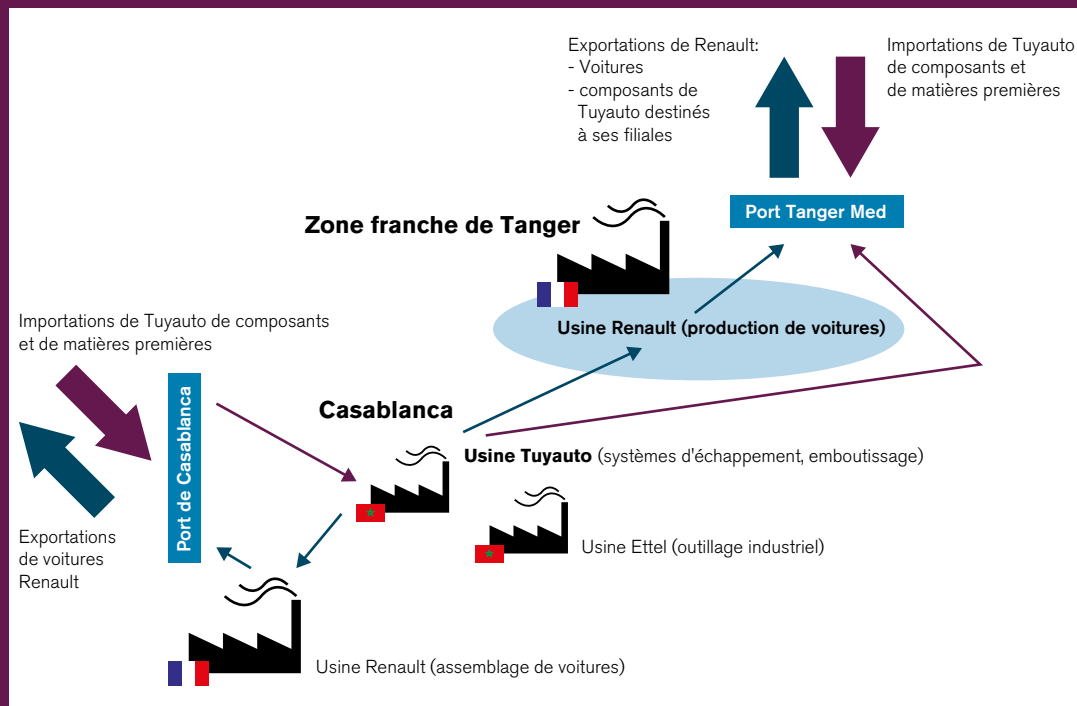
Figure C.2 : Répartition du chiffre d'affaires de Tuyauto, par principale source de revenus, 1995-2015 (% du chiffre d'affaires total)



Source : Données de l'entreprise Tuyauto.

Pour s'approvisionner, Tuyauto importe des composants et des matières premières d'Espagne. La figure C.3 illustre les divers flux de transport et d'échange, ainsi que le rôle et la position de Tuyauto et de ses partenaires industriels dans la chaîne de production automobile de Renault au Maroc.

Figure C.3 : Présentation schématique de la chaîne de production de Tuyauto



Source: OMC, sur la base des données de l'entreprise Tuyauto.

Principaux éléments nécessaires pour entrer et rester dans les chaînes de production internationales

Au fil des ans, Tuyauto a pris des mesures décisives pour développer ses activités et jouer un rôle actif dans une chaîne de production internationale. En adoptant une stratégie axée sur la qualité, la performance industrielle et le service à la clientèle, Tuyauto a pu établir un partenariat durable avec le Groupe Renault et accompagner le constructeur français dans la poursuite de sa stratégie et de son expansion au Maroc.

Pour une PME d'un pays en développement, l'entrée dans une chaîne de valeur mondiale suppose qu'elle satisfasse aux exigences techniques et managériales du groupe industriel auquel elle est affiliée. En 1997, Tuyauto a obtenu la certification ISO 9002, qui est la norme applicable au processus de fabrication des PME ayant des activités de sous-traitance. Cette certification s'est accompagnée en 1999 d'un plan d'alphabétisation destiné à ses ouvriers, pour développer en interne une culture de la qualité. En 2006, l'entreprise a obtenu la certification ISO 16949 relative à la qualité dans l'industrie automobile et en 2015, elle a obtenu la certification ISO 14001 relative à la gestion environnementale. Ces normes et la normalisation des processus industriels de l'entreprise ont grandement facilité la sélection et l'intégration de Tuyauto dans les chaînes de production du Groupe Renault.

En dehors de la phase de production, l'entreprise a développé sa capacité de participer à de grands projets internationaux. En 2015, Tuyauto a adopté un plan de R-D en vue de doubler le nombre d'ingénieurs et de techniciens d'ici à 2019 pour renforcer sa capacité d'innovation et son aptitude à développer des produits et des procédés industriels.

En 2010-2011, Tuyauto s'est lancé dans des investissements pour couvrir les coûts liés à son intégration dans la chaîne de production du Groupe Renault. Trois sources de financement ont été jugées nécessaires, à commencer par des investissements en biens d'équipement (1 million d'euros) financés par des capitaux privés, complétés par un prêt classique sous la forme d'une ligne de crédit. Le financement du fonds de roulement reposait principalement sur les partenaires bancaires de la PME, ce qui n'était pas sans poser des problèmes (voir la section suivante). La troisième source de financement consistait en un investissement en capital du Groupe Renault (1,5 million d'euros) destiné à des équipements pour la production de véhicules, principalement des outils d'emboutissage et des machines d'assemblage. En 2015, Tuyauto a aussi bénéficié du programme « Imitiaz » – croissance, lancé par le gouvernement marocain pour soutenir le développement des PME marocaines, en particulier à travers des investissements productifs.

exporter en encourageant les PME à s'internationaliser et en améliorant leur connaissance des marchés internationaux.

Deuxièmement, des études analysant l'influence des entreprises multinationales étrangères sur les activités d'exportation des entreprises nationales montrent que la probabilité d'exporter de ces dernières peut augmenter grâce aux relations commerciales avec les clients et les fournisseurs, même étrangers, ainsi qu'à la formation et à une concurrence accrue (Hessels et Terjesen, 2010). Toutefois, les avantages de l'internationalisation ne peuvent se concrétiser que si les entreprises nationales ont une capacité d'absorption suffisante pour les internaliser. En outre, les retombées potentielles sur les exportations risquent d'être plus limitées si les PME participent à des tâches à faible intensité de technologie ou à forte intensité de main-d'œuvre au sein des chaînes de valeur mondiales, ou si les contrats d'approvisionnement ne sont pas formalisés et ne sont pas des contrats à long terme (OCDE et Banque mondiale, 2015b).

4. Conclusions

Les raisons qui sous-tendent la décision des PME de poursuivre des stratégies d'internationalisation particulières – exportations indirectes, exportations directes, sous-traitance internationale (octroi de licences, externalisation) ou investissement – sont très hétérogènes. Dans certains cas, le processus d'internationalisation des PME est progressif, commençant par des exportations sporadiques. Dans d'autres cas, certaines PME, souvent qualifiées de « nées globales », sont présentes sur les marchés étrangers dès leur création ou peu après. D'autres PME parviennent à entrer dans les chaînes de valeur mondiales en exportant directement ou indirectement par l'intermédiaire de grandes entreprises exportatrices.

Toutefois, la participation des PME au commerce international reste limitée. Les PME sont habituellement très nombreuses parmi les entreprises exportatrices, mais elles ne représentent qu'une petite part des exportations totales d'un pays et elles n'exportent souvent que quelques produits vers un petit nombre de destinations. Cela s'explique dans une large mesure par

la relation qui existe entre la productivité, la taille et l'expérience à l'exportation, qui montre non seulement que les entreprises les plus productives sont plus grandes, mais aussi qu'elles ont moins de difficultés à accéder aux marchés étrangers et qu'elles continuent à se développer par l'exportation. De nombreux obstacles au commerce, notamment ceux qui engendrent des coûts fixes, sont particulièrement pesants pour les PME, qui ont généralement des ressources financières, humaines et technologiques limitées. C'est pourquoi plusieurs études ont souligné que les PME bénéficieraient le plus d'une ouverture accrue des échanges et d'une meilleure coordination des politiques, notamment en ce qui concerne les mesures non tarifaires. Quand elles ont la possibilité d'entrer sur de nouveaux marchés, les PME ont tendance à réagir plus rapidement et avec plus de souplesse que les grandes entreprises, et, de ce fait, elles peuvent jouer un rôle clé dans la création d'exportations.

L'internationalisation, en particulier l'exportation, est souvent considérée comme une option stratégique importante qui permet aux PME de se développer. Mais, il y a peu de données empiriques sur les effets de l'internationalisation sur la performance des PME, lesquels ont tendance à varier selon l'entreprise. D'une part, la probabilité qu'une PME décide d'exporter augmente généralement avec le niveau de productivité et d'innovation. D'autre part, les PME qui ont des activités d'exportation peuvent enregistrer des taux de croissance et d'emploi plus élevés grâce aux économies d'échelle et elles peuvent accroître leurs niveaux de productivité et d'innovation grâce aux effets d'apprentissage. La perspective de recettes plus importantes grâce à l'exportation peut aussi inciter les PME à investir davantage dans l'innovation. Bien que de nombreuses PME commencent à exporter de façon sporadique, avec le temps, celles qui réussissent à rester exportatrices ont un taux de survie plus élevé que les entreprises non exportatrices. Dans ce contexte – outre le fait qu'il est important d'améliorer les conditions-cadres permettant aux PME d'acquérir des avantages spécifiques, par exemple en matière d'innovation et de productivité –, l'ouverture et la facilitation des échanges peuvent répondre à des objectifs de politique publique particulièrement importants pour soutenir les PME qui ont un potentiel de réussite à l'exportation.

Notes

- 1 Gabrielson *et al.*, (2008); Kalinic et Forza, (2012).
- 2 La taille de l'entreprise est une caractéristique qui a reçu une grande attention dans la littérature. Diverses unités de mesure peuvent être utilisées pour mesurer la taille d'une entreprise, comme le nombre d'employés, le volume des ventes, le ratio ventes/employés, le niveau des actifs ou le niveau d'investissement dans la recherche-développement. La sous-section suivante examine plus en détail le rôle de la taille de l'entreprise dans la dynamique d'internationalisation.
- 3 Voir, entre autres : Bernard et Jensen (1999); Brambilla *et al.* (2014); Cebeci *et al.* (2012); Cebeci (2014); Falk et Hagsten (2015); Greenaway et Kneller (2008); Tybout (2003) et Wagner (2015). Le lien entre la productivité d'une entreprise et sa taille apparaît dans de nombreux travaux empiriques, mais ne se vérifie pas toujours. Dans cette section, on suppose que les grandes entreprises sont en moyenne plus productives que les petites.
- 4 Voir aussi Amador et Oromolla (2008); Arkolakis et Muendler (2010); Bernard *et al.* (2011) et Van Beveren et Vandebussche (2010).
- 5 Toutefois, Bernard *et al.* (2014) notent que la relation négative entre la croissance de « entreprise et sa taille est biaisée vers le haut parce que les données portent sur une année incomplète. En effet, les entreprises commencent rarement à exporter précisément au début de l'année, ce qui signifie que les taux de croissance annuelle sont surestimés par rapport à la deuxième année complète d'exportation.
- 6 De même que le modèle de Krugman (Krugman, 1979; 1980) a été appelé « nouvelle théorie du commerce », le modèle de Melitz (2003b) a jeté les bases de ce que l'on appelle la « nouvelle nouvelle théorie du commerce ». Pour une présentation très claire et intuitive de cette dernière théorie, voir Baldwin (2005).
- 7 Pour des études testant empiriquement les prédictions du modèle de Melitz, voir, par exemple, Wagner (2007); Aw *et al.* (2009); Manéz-Castillejo *et al.* (2010); Alfaro et Chen (2012); et Brambilla *et al.* (2014).
- 8 Un des principaux résultats du modèle de Melitz est évidemment que l'ouverture commerciale contribue à l'amélioration du bien-être, ce qui, en plus des autres avantages du commerce, augmente aussi la productivité industrielle globale (et même potentiellement la productivité des entreprises), comme l'a démontré, par exemple, Bustos (2011). Mayer *et al.* (2011) et Bernard *et al.* (2006) analysent ces effets de plus près et montrent que, lorsque la concurrence augmente par suite de l'ouverture commerciale, les entreprises qui survivent ont des marges moyennes plus faibles, ce qui entraîne une baisse des prix et une augmentation du bien-être, les entreprises multiproduits concentrant leurs exportations sur les produits les plus performants et sur les marchés les plus rentables.
- 9 Voir Rubini (2010); Arkolakis *et al.* (2011); Feenstra *et al.* (2014); Imbs et Mejean (2015). La mesure de la réactivité au volume d'échange à un niveau d'agrégation élevé a été critiquée dans un nombre croissant d'études (Bas et Strauss-Kahn, 2012; Head *et al.*, 2014; Melitz et Redding, 2015).
- 10 La plus grande réactivité de certaines entreprises à l'ouverture commerciale peut aussi s'expliquer par les différences de qualité entre les variétés de produits. Il a été observé que les produits de qualité inférieure sont plus sensibles au prix que les produits de grande qualité, dans la mesure où ces derniers peuvent être plus rares, plus diversifiés et plus difficiles à remplacer, ce qui rend les consommateurs moins sensibles aux variations de prix (Lashkaripour, 2013). Néanmoins, il est difficile de savoir si les petites entreprises produisent en moyenne des produits de qualité ou non.
- 11 L'analyse de la performance d'une entreprise est difficile parce qu'elle nécessite des indicateurs de performance uniformes et valables. Pour mesurer la performance, on peut utiliser des indicateurs quantitatifs, comme les bénéfices ou les ventes, mais aussi des indicateurs qualitatifs (subjectifs), comme la satisfaction du dirigeant ou la réalisation des objectifs de l'entreprise (par exemple obtenir une plus grande part de marché) (Pangarkar, 2008).
- 12 Bien que les données empiriques sur l'« apprentissage par l'importation » soient limitées et peu concluantes, plusieurs études ont mis en évidence l'existence d'un lien positif entre l'importation et la productivité de l'entreprise. Il se pourrait donc que les entreprises importatrices qui ont réussi à accroître leur productivité en important des biens intermédiaires et des biens d'équipement de qualité s'autosélectionnent pour exporter. Ce processus pourrait expliquer, au moins en partie, pourquoi les entreprises qui importent et exportent simultanément sont généralement les plus productives, suivies par les entreprises qui importent, puis par celles qui exportent (Wagner, 2012).
- 13 Comme pour d'autres questions examinées dans cette section, les données empiriques sur la relation entre l'âge de l'entreprise et la probabilité qu'elle exporte ou ses résultats à l'exportation sont contrastées. Certaines études concluent que c'est la taille, et non l'âge, qui influe sur la probabilité d'exporter et sur les résultats à l'exportation des PME (Williams, 2011). À l'inverse, d'autres études semblent indiquer que les petites entreprises plus anciennes ont plus de chances de réussir sur les marchés d'exportation (Brouthers et Nakos, 2005). Plusieurs études considèrent aussi que l'expérience internationale est plus pertinente que l'âge lui-même (Love *et al.*, 2015).

D

Obstacles commerciaux à la participation des PME au commerce

La section D examine les principaux obstacles commerciaux à la participation des PME au commerce. L'une des principales conclusions de cette section est que tous les types de coûts du commerce, qu'ils soient fixes ou variables, nuisent à la capacité des PME de participer au commerce, plus que pour les grandes entreprises. Étant donné que les PME ont plus de mal que les grandes entreprises à surmonter les obstacles au commerce, elles bénéficient beaucoup plus de leur élimination. Il est donc important de comprendre quels sont ces obstacles.



Sommaire

1. Obstacles à l'accès aux marchés internationaux perçus par les PME	86
2. Politique commerciale et PME	91
3. Autres coûts importants liés au commerce	101
4. Le commerce basé sur les TIC: avantages et défis pour les PME	107
5. Accès des PME au commerce reposant sur les CVM	114
6. Conclusions	117

Faits saillants et principales constatations

- Les droits de douane et les restrictions non tarifaires limitent la capacité des PME de participer au commerce mondial plus que celle des grandes entreprises.
- La facilitation des échanges favorise l'entrée des PME sur les marchés d'exportation. Les petites entreprises exportatrices retirent plus d'avantages de la facilitation des échanges quand elle concerne la disponibilité des renseignements, les décisions anticipées et les procédures de recours.
- Les PME du secteur des services sont plus affectées par les obstacles à l'établissement que par les obstacles aux opérations, notamment lorsqu'ils concernent le commerce selon le mode 4.
- La logistique a tendance à être plus coûteuse pour les PME que pour les grandes entreprises. Par exemple, en Amérique latine, les coûts logistiques nationaux peuvent représenter jusqu'à plus de 42 % du chiffre d'affaires total des PME, contre 15 à 18 % pour les grandes entreprises.
- Les PME sont plus confrontées au rationnement du crédit que les grandes entreprises et elles font face à des frais d'examen et à des taux d'intérêts plus élevés. Ce sont celles qui souffrent le plus du manque de crédits. On estime que la moitié de leurs demandes de financement du commerce sont rejetées, contre 7 % seulement pour les entreprises multinationales.
- Les avantages découlant de la révolution des TIC sont particulièrement importants pour les PME. Néanmoins, le commerce en ligne implique des coûts spécifiques, comme ceux qui sont liés à l'accès aux TIC, et nécessite la certitude et la prévisibilité des régimes régissant les transferts internationaux de données. Dans les PMA, le taux de connectivité des petites entreprises ne représente que 22 % de celui des grandes entreprises, contre 64% dans les pays développés.
- Les CVM aident les PME à surmonter certaines des difficultés auxquelles elles font face pour accéder aux marchés internationaux. Mais le manque de compétences et de technologies, conjugué à l'accès limité au financement, aux coûts de logistique et d'infrastructure et à l'incertitude réglementaire, rend difficile la participation des PME aux CVM.



La section D.1 identifie les obstacles au commerce que les entreprises, perçoivent comme des problèmes majeurs pour accéder aux marchés internationaux.¹ Les sections D.2 et D.3 donnent une idée de l'ampleur de ces obstacles et de leurs effets sur les PME, en considérant successivement les obstacles tarifaires et non tarifaires et les autres obstacles liés au commerce. Les sections D.4 et D.5 expliquent comment les PME peuvent surmonter certains de ces obstacles grâce au commerce en particulier grâce au commerce électronique et à la participation aux CVM. Ces sous-sections examinent aussi les difficultés rencontrées par les PME pour tirer parti des possibilités d'accès aux marchés internationaux offertes par le commerce électronique et les CVM.

1. Obstacles à l'accès aux marchés internationaux perçus par les PME

Pour avoir une idée des principaux obstacles au commerce des PME, on peut utiliser les données provenant d'enquêtes. La Commission du commerce international des États-Unis (USITC), la Commission européenne, la Banque mondiale, le Centre du commerce international (ITC) et, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) provenant conjointement avec l'OMC, ont réalisé un certain nombre d'enquêtes qui permettent de classer les entreprises selon leur taille. Les résultats de ces enquêtes aident à identifier certains des obstacles spécifiques aux PME qui sont examinés dans le présent chapitre.

Il est important de souligner d'emblée que les résultats des enquêtes dépendent fortement de la façon dont l'enquête est conçue. Dans une enquête visant à identifier les coûts du commerce, il faut généralement demander aux entreprises d'indiquer quels coûts elles considèrent comme des obstacles majeurs au commerce parmi une série d'options prédéfinie. Si un coût ne figure pas dans cette série, il n'apparaîtra pas comme un coût du commerce important. Pour cette raison, les différentes enquêtes ne sont pas vraiment comparables. Toutefois, le classement des coûts du commerce mentionnés dans chaque enquête peut aider à comprendre quels coûts sont les plus importants et les moins importants pour les entreprises et, ce qui est encore plus utile aux fins du présent rapport, quels coûts sont relativement plus importants pour les PME que pour les grandes entreprises.

La plupart des données sur les obstacles au commerce perçus par les PME dans les pays en développement ne permettent pas de comparer l'importance relative des obstacles au commerce pour les petites entreprises et pour les grandes entreprises car les études ne portent

généralement que sur les PME.² Une exception notable est la série d'enquêtes auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires (MNT), réalisées par l'ITC,³ qui montrent que les PME sont plus affectées par les MNT que les grandes entreprises.

Toutes ces études mettent en évidence certains des principaux obstacles perçus au commerce. Le tableau D.1 passe en revue certaines études empiriques menées dans les pays en développement. Il en ressort que les principaux obstacles au commerce international sont :

- i) le manque d'informations sur le fonctionnement des marchés étrangers, en particulier la difficulté d'accéder aux circuits de distribution à l'exportation et de contacter les clients étrangers ;
- ii) les normes de produit et les procédures de certification coûteuses, en particulier, le manque d'informations sur les exigences dans le pays étranger ;
- iii) la méconnaissance et la pesanteur des procédures douanières et administratives ; et
- iv) l'accès limité au financement et la lenteur des mécanismes de paiement.

Afin de comprendre l'importance relative des obstacles au commerce pour les petites et les grandes entreprises des pays en développement, on utilise la base de données du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013). Cette enquête porte sur une question légèrement différente, à savoir les obstacles à l'entrée et à la progression dans les chaînes de valeur, plutôt que les obstacles au commerce. Toutefois, comme cela est indiqué dans la section B, l'internationalisation des PME a lieu principalement de façon indirecte, par leur contribution aux exportations en tant que producteurs en amont dans les chaînes de valeur. Les exportations directes sont presque exclusivement réalisées par les grandes entreprises. Dans les pays développés comme dans les pays en développement, 5% des entreprises représentent en moyenne 80% des exportations. Par conséquent, les obstacles perçus à la participation aux chaînes d'approvisionnement donnent des indices importants pour déterminer plus généralement quels sont les principaux obstacles au commerce.

Le tableau D.2 indique le classement des principaux obstacles à l'entrée et à la progression dans les chaînes de valeur perçus par les entreprises interrogées, par secteur. Dans la publication de l'OCDE et de l'OMC (2013), une enquête comportant 122 questions, à laquelle ont répondu 524 entreprises et associations professionnelles de pays en développement, portait

Tableau D.1 : Aperçu des obstacles à l'exportation identifiés dans certaines études sur les pays en développement

Éthiopie	Iran	Jordanie	Maurice	Nigéria	Sri Lanka
Lakew et Chiloane-Tsoka (2015), enquête auprès de 9 PME produisant du cuir et des articles en cuir à Addis-Abeba.	Kabiri et Mokshapathy (2012), enquête auprès de 76 PME produisant des fruits et des légumes à Téhéran.	Al-Hyari et al. (2012), enquête auprès de 135 PME manufacturières jordaniennes.	Dusoye et al. (2013), enquête auprès de 41 PME exportatrices de Maurice.	Okpara (2009), enquête auprès de 72 PME manufacturières du Nigéria.	Gunaratne (2009), enquête auprès des PME sri-lankaises au moyen d'un questionnaire envoyé par la poste.
PRINCIPAUX OBSTACLES AU COMMERCE					
<ul style="list-style-type: none"> - Manque de financement - Obstacles tarifaires et non tarifaires - Mauvaise connaissance des procédures d'exportation - Lenteur du recouvrement des paiements de l'étranger - Distribution à l'étranger - Complexité des documents d'exportation - Instabilité politique sur les marchés étrangers - Taux de change 	<ul style="list-style-type: none"> - Procédures/ documentation à l'exportation - Communication avec les clients étrangers - Recouvrement des paiements de l'étranger - Restrictions à l'exportation - Instabilité politique sur les marchés étrangers - Obstacles tarifaires et non tarifaires - Mauvaise connaissance des pratiques commerciales - Différences socioculturelles - Langue - Manque de renseignements sur les marchés étrangers - Circuits de distribution - Coûts logistiques 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts de transport - Réglementations gouvernementales - Réglementations étrangères - Recouvrement des paiements de l'étranger - Coût du capital pour financer les exportations - Risque de change - Manque d'informations sur les marchés étrangers - Fluctuations monétaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts de transport élevés - Coût de l'établissement d'un bureau à l'étranger - Fluctuations monétaires - Manque de financement - Formalités administratives - Établissement d'une représentation fiable à l'étranger - Politiques de change 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de connaissance des marchés d'exportation - Manque de financement à l'exportation - Difficulté à respecter les prescriptions concernant les documents requis à l'exportation - Coûts de transport et d'assurance - Différences linguistiques 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de financement - Pratiques corrompues de l'administration dans le pays d'origine - Obstacles tarifaires et non tarifaires - Langue - Manque de données fiables sur les marchés étrangers - Difficulté à gérer la publicité et la promotion
Pays de l'OCDE et de l'APEC		Pays de l'ALADI		CBI⁴ Programmes de formation à l'exportation	
OCDE (2008), enquête auprès de 978 PME de 47 pays sur leur perception des obstacles à l'internationalisation.		Un rapport de l'OCDE (2005) présente les résultats d'une étude sur 30 PME dans 12 pays de l'ALADI (Association latino-américaine d'intégration) portant sur leur perception des obstacles à l'accès aux marchés étrangers.		Vonk <i>et al.</i> (2015) ont évalué 5 programmes de formation à l'exportation du CBI. Ces programmes ont pour but d'accroître les exportations des pays en développement vers l'Europe. L'évaluation a été effectuée au moyen d'entretiens et de questionnaires adressés à certaines PME. Il y a eu 33 réponses, dont 24 d'entreprises indiennes, indiquant la « principale raison pour laquelle l'entreprise n'exporte pas (plus) vers l'UE ».	
OBSTACLES AU COMMERCE					
<ul style="list-style-type: none"> - Identification des possibilités commerciales à l'étranger - Manque de renseignements pour localiser/ analyser les marchés - Incapacité de contacter les clients étrangers potentiels - Établissement d'une représentation fiable à l'étranger - Manque de temps au niveau de la direction pour s'occuper de l'internationalisation - Personnel insuffisant et/ou non formé pour l'internationalisation - Coûts de transport excessifs 		<ul style="list-style-type: none"> - Manque d'informations sur les prescriptions - Procédures douanières et administratives - Mécanismes de financement et de paiement - Obstacles non tarifaires - Transports: coûts, fréquence et insécurité; logistique inadéquate - Règlements sur la commercialisation et accords régionaux - Mesures SPS et mesures techniques hétérogènes - Asymétrie des infrastructures matérielles et technologiques des pays - Instabilité politique et économique - Subventions 		<ul style="list-style-type: none"> - Manque de contacts entre les entreprises - Manque d'informations sur les marchés 	

Note : Ces études ont examiné les obstacles au commerce tant internes qu'externes à l'entreprise ; toutefois, le tableau n'indique que les obstacles commerciaux. Par exemple, la difficulté d'obtenir des informations sur la réglementation en vigueur sur un marché étranger constitue un obstacle à l'exportation car cela impose des coûts supplémentaires que les entreprises doivent supporter pour exporter. Le manque de personnel pour examiner ces réglementations est un problème interne à l'entreprise.

Tableau D.2 : Les cinq principaux obstacles perçus par les PME pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur

Agriculture	TIC	Textiles
Accès au financement des entreprises	Accès au financement du commerce	Accès au financement du commerce
Coûts de transport	Manque de transparence de l'environnement réglementaire	Procédures douanières et retards en douane
Coûts de certification	Manque de fiabilité de l'accès à Internet ou faible débit	Coûts et retards d'expédition
Accès au financement du commerce	Insuffisance des réseaux de télécommunication nationaux	Problème de gouvernance de la chaîne d'approvisionnement (par exemple pratiques anticoncurrentielles)
Procédures douanières et retards en douane	Procédures douanières et retards en douane	Autres formalités ou retards liés aux organismes présents aux frontières

Note : La question spécifique concernant les secteurs de l'agriculture, des TIC et des textiles est la suivante : « Quelles difficultés rencontrez-vous pour entrer, vous établir ou avancer dans les chaînes de valeur ? Choisissez cinq facteurs dans la liste suivante. »

Source : OCDE et OMC (2013).

sur les principales contraintes rencontrées par ces entreprises pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur.⁵ En outre, 173 grandes entreprises, principalement de pays de l'OCDE, ont aussi répondu au questionnaire pour indiquer les obstacles qu'elles rencontrent pour intégrer les entreprises des pays en développement dans leurs chaînes de valeur.⁶

Ce questionnaire était axé sur les entreprises participant aux chaînes de valeur dans cinq secteurs clés : l'agroalimentaire, les technologies de l'information et de la communication (TIC), les textiles et les vêtements, le tourisme, et le transport et la logistique.⁷ Le questionnaire original classait les entreprises répondantes en 5 catégories : les microentreprises, ayant moins de 10 employés ; les petites entreprises, ayant entre 10 et 49 employés ; les moyennes entreprises, ayant entre 50 et 250 employés ; les grandes entreprises, ayant plus de 250 employés ; et les entreprises multinationales, comptant plus de 250 employés et opérant dans plus de 1 pays. Dans les figures D.1, D.2 et D.3 de l'appendice, les données d'enquêtes concernant les grandes entreprises et les entreprises multinationales sont combinées et présentées sous l'intitulé « grandes entreprises », tandis que sous la rubrique « MPME » figure les données combinées des micro, petites et moyennes entreprises.

L'accès au financement et au financement du commerce, le manque de transparence de l'environnement réglementaire, les formalités douanières et les retards font partie des principaux obstacles à l'entrée et à la progression dans les chaînes de valeur pour les PME des pays en développement. Les coûts de certification dans le secteur agricole et l'insuffisance des réseaux de télécommunication dans le secteur des TIC empêchent aussi les PME d'entrer dans les chaînes d'approvisionnement et de monter en gamme.

Les figures D.1 et D.2 présentent les principaux obstacles perçus au commerce des produits manufacturés et des services d'après une enquête

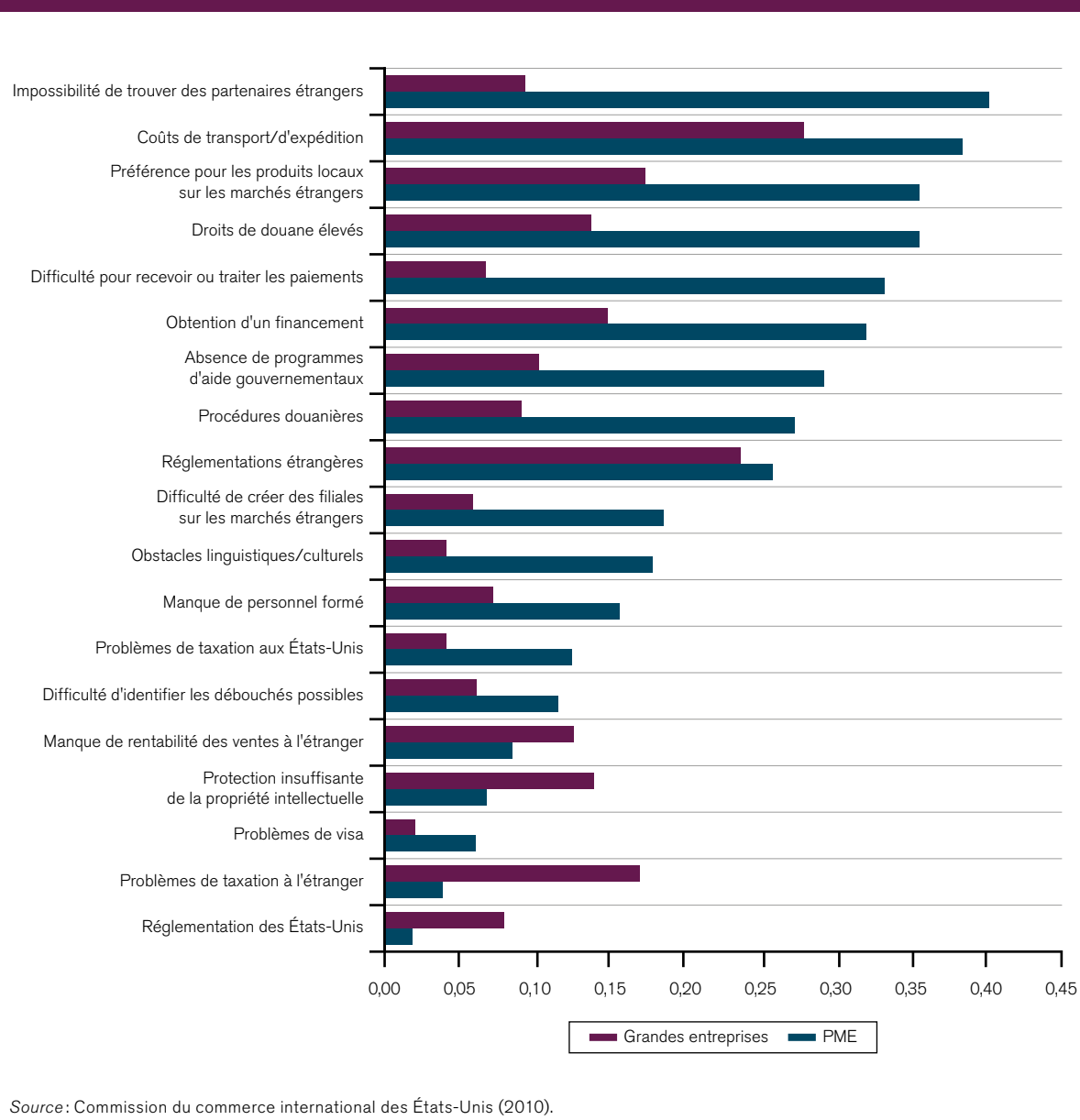
auprès des entreprises des États-Unis (USITC, 2010). Le questionnaire sur les principaux obstacles à la participation au commerce mondial utilise un échantillon aléatoire stratifié pour interroger plus de 8 400 entreprises américaines. Les résultats sont pondérés en fonction de la part des entreprises dans la population totale et des taux de réponse des différentes catégories d'entreprises. Les entreprises qui comptent entre 0 et 499 employés aux États-Unis sont classées comme des PME tandis que celles qui en comptent 500 ou plus sont classées parmi les grandes entreprises. Les entreprises répondantes ont noté l'importance de 19 obstacles sur une échelle allant de 1 (peu important) à 5 (très important). Les figures D.1 et D.2 indiquent les réponses correspondant aux notes 4 et 5, reflétant ainsi la part des PME et des grandes entreprises qui considèrent les obstacles comme importants.⁸

Il est intéressant de noter que l'accès aux réseaux de distribution des pays étrangers est perçu comme l'obstacle le plus important par les PME du secteur manufacturier des États-Unis. À l'inverse, ce facteur est considéré comme un obstacle relativement mineur par les grandes entreprises. De même, les droits de douane élevés et les difficultés d'accès au financement et de traitement des paiements apparaissent comme des obstacles au commerce relativement plus importants pour les PME que pour les grandes entreprises.

Dans le secteur des services, les PME des États-Unis ont indiqué que la protection insuffisante de la propriété intellectuelle était le principal obstacle à l'exportation. Par exemple, les exportateurs de films et de programmes de télévision ont indiqué qu'il était souvent trop coûteux pour les PME productrices de chercher à obtenir réparation en cas d'atteinte à leurs droits de propriété intellectuelle (Independent Film & Television Alliance, 2010).

La figure D.3, tirée du Rapport de la Commission européenne intitulé *Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership*,

Figure D.1 : Principaux obstacles à la participation au commerce mondial des produits manufacturés, d'après une enquête auprès des entreprises des États-Unis



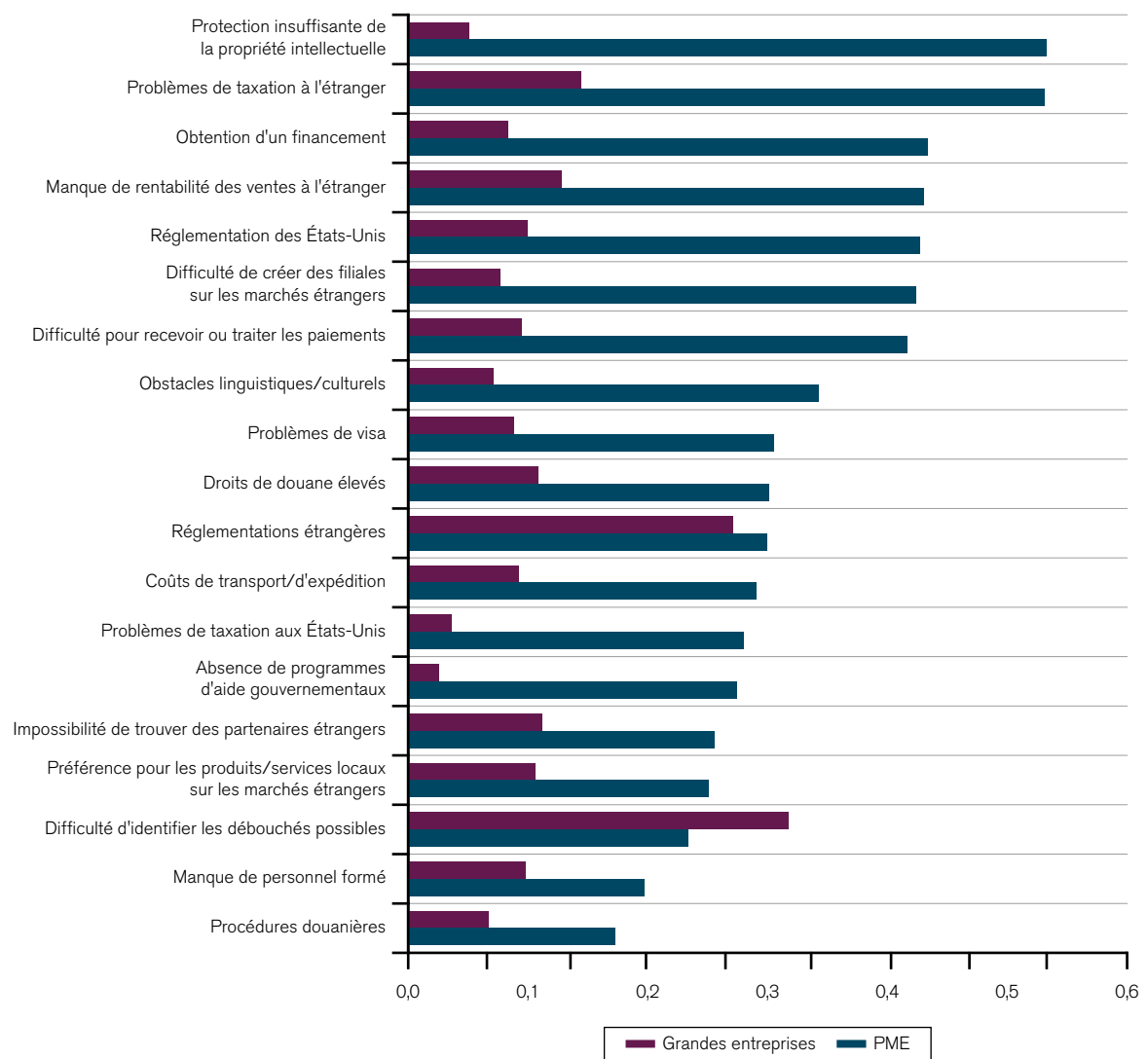
montre les principaux obstacles au commerce rencontrés par les entreprises de l'UE qui exportent vers les États-Unis (Commission européenne, 2014b). La figure présente les résultats d'une enquête en ligne effectuée auprès de 869 entreprises européennes, avec le soutien d'Enterprise Europe Network, entre juillet 2014 et janvier 2015.

Il a été demandé à ces entreprises d'indiquer si elles estimaient rencontrer des obstacles sur le marché américain et d'identifier la nature de ces obstacles à partir d'une liste type de mesures non tarifaires. Parmi les répondants figuraient des microentreprises (de 1 à 9 employés), des petites entreprises (de 10 à 50 employés), des moyennes entreprises (de

51 à 250 employés) et des grandes entreprises (plus de 250 employés). Cette enquête donne un aperçu général des problèmes les plus importants pour les PME, comme le respect des règlements et des normes, les procédures douanières et les restrictions visant le mouvement des personnes et les circuits de distribution. Elle indique aussi que bon nombre de ces problèmes représentent des obstacles plus importants pour les PME que pour les grandes entreprises, les petites entreprises devant supporter les coûts fixes de mise en conformité avec des recettes inférieures à celles des grandes entreprises.

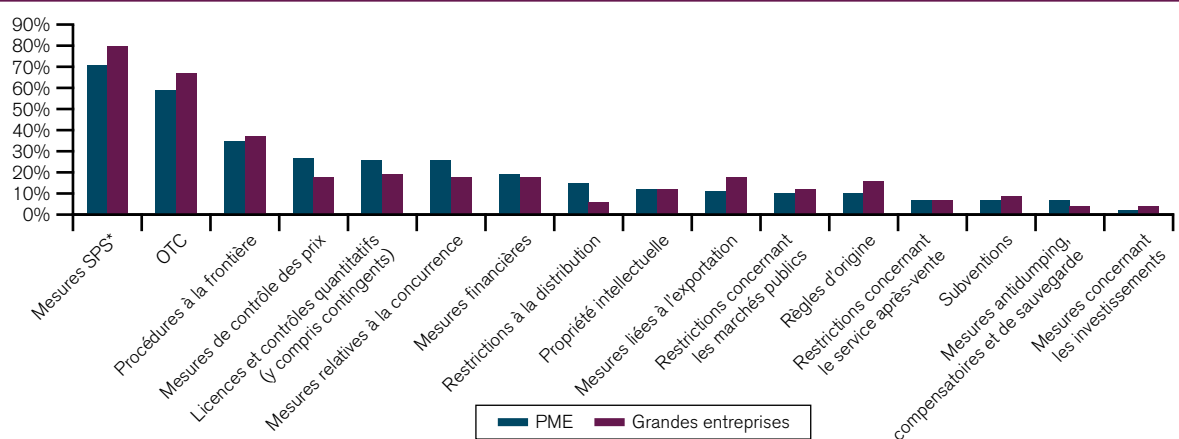
Les réglementations sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC)

Figure D.2 : Principaux obstacles à la participation au commerce mondial des services, d'après une enquête auprès des entreprises des États-Unis



Source: Commission du commerce international des États-Unis (2010).

Figure D.3 : Obstacles à l'accès aux marchés de marchandises des États-Unis signalés par les entreprises de l'UE, par taille d'entreprise



Note: *Seulement pour les exportateurs de produits alimentaires, boissons, aliments pour animaux et produits entrant en contact avec les aliments (par exemple emballages, ustensiles de cuisine).

Source: Calculs des auteurs, d'après la Commission européenne (2014b).

sont considérés comme les principaux obstacles au commerce pour toutes les entreprises, quelle que soit leur taille. Plus de 50% des entreprises ont indiqué que c'était le principal obstacle à l'accès aux marchés étrangers. Les procédures à la frontière viennent en deuxième position pour 30 à 40% des PME, suivies par les mesures de contrôle des prix, les licences, les contrôles quantitatifs et les mesures relatives à la concurrence, que 20 à 30% des PME perçoivent comme des obstacles importants à l'accès au marché des États-Unis. Ces mesures sont aussi des obstacles relativement plus importants pour les PME que pour les grandes entreprises. Il est intéressant de noter que les normes et les réglementations sont aussi citées par les PME des États-Unis comme d'importants obstacles à l'accès au marché de l'UE, d'après l'USITC (2014). Le rapport souligne que les différentes approches réglementaires, le manque de participation des entreprises des États-Unis à l'élaboration des normes de l'UE, les coûts de mise en conformité avec les normes et procédures, ainsi que la non-application du traitement national aux organismes de certification des États-Unis, sont tous des obstacles importants rencontrés par les PME des États-Unis.

En somme, d'après les données disponibles, le coût de l'accès aux réseaux de distribution étrangers, les coûts de transport, les droits de douane élevés, l'accès au financement et au financement du commerce, les procédures douanières et les réglementations étrangères concernant les marchandises et les services semblent être les principaux obstacles au commerce des PME. Les sous-sections suivantes examinent plus en détail les raisons pour lesquelles ces coûts sont particulièrement importants pour les PME et la manière dont le commerce électronique et la participation aux CVM peuvent les aider à faire face à certains de ces coûts.

2. Politique commerciale et PME

Cette sous-section examine les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce, leur ampleur et leurs effets sur la participation des PME au commerce des marchandises. Elle examine aussi les obstacles qui peuvent être particulièrement contraignants pour les PME opérant dans le secteur des services.

(a) Les obstacles tarifaires peuvent être plus importants pour les PME

Comme le montre la figure D.1, les droits de douane élevés sont considérés comme un obstacle plus important à l'exportation par les PME du secteur manufacturier que par les grandes entreprises manufacturières. Comment s'explique cette perception?

Cela peut s'expliquer par l'effet des droits de douane élevés sur la participation des PME au commerce. Des droits de douane élevés sur les marchés de destination font qu'il est plus difficile pour les entreprises de réaliser des bénéfices à l'exportation. Dans un tel environnement, ce sont les entreprises les plus productives qui exporteront, et non les petites entreprises moins productives. À mesure que les droits de douane baissent, les petites entreprises entrent progressivement sur le marché. En utilisant des données recueillies au niveau des entreprises en Irlande, Fitzgerald et Haller (2014) estiment que l'abaissement des droits de douane de 10% à zéro accroît de 11,5% à 14,2% la participation des entreprises de taille moyenne (ayant de 100 à 249 employés), mais ils ne constatent pas d'effet significatif sur les entreprises de plus petite taille.

Une deuxième explication est l'effet des droits de douane élevés sur le volume des exportations d'une entreprise. Il y a de plus en plus d'études théoriques qui montrent que l'impact de la politique commerciale dépend des caractéristiques de l'entreprise, comme la taille et la productivité.⁹ Les petites entreprises sont plus sensibles à la modification des droits de douane car elles produisent des biens dont la demande est plus sensible aux variations des prix ou parce que la recherche de nouveaux clients leur coûte moins cher qu'aux grandes entreprises (voir l'encadré D.1).

L'hétérogénéité des effets des droits de douane sur les entreprises de différentes tailles peut s'expliquer aussi par l'existence de droits non *ad valorem*. Les droits spécifiques (droits par unité) et les contingents tarifaires (par l'imposition d'un prix contingentaire) agissent comme des coûts du commerce additionnels, c'est-à-dire comme des coûts qui sont indépendants du prix unitaire du produit. Ces coûts ont systématiquement un effet différent sur les entreprises à bas prix et sur les entreprises à prix élevés. À l'évidence, ajouter un droit de 1 dollar sur un produit dont le prix est de 1 dollar est une mesure beaucoup plus restrictive qu'ajouter un droit de 1 dollar sur un produit dont le prix sur le marché est de 100 dollars. Si les entreprises à bas prix sont de petite taille, la prévalence de coûts du commerce additionnels peut aussi expliquer que les droits de douane élevés soient perçus par les petites entreprises comme des obstacles importants au commerce (Irrarrazabal *et al.*, 2015).¹⁰

Un troisième facteur expliquant pourquoi les petites entreprises considèrent que les droits de douane les affectent de manière disproportionnée pourrait être en fait qu'il existe un biais anti-PME dans les conditions d'accès aux marchés. En effet, les PME font face à des droits de douane plus élevés en moyenne que les grandes entreprises sur leurs marchés d'exportation et

Encadré D.1 : Réactions des entreprises à l'augmentation des droits de douane

Spearot (2013) explique les effets différenciés sur les entreprises d'une augmentation (réduction) des droits de douane par le fait que les entreprises font face à différentes élasticités de la demande. En particulier l'élasticité de la demande est plus grande pour les marchandises qui génèrent peu de recettes. Pour cette raison, l'effet négatif traditionnel de coûts du commerce plus élevés sur les flux commerciaux est amplifié pour les variétés générant de faibles recettes (entreprises dont la valeur des exportations est faible avant l'adoption de la nouvelle mesure restrictive).¹¹ L'inverse est vrai en cas de réductions des droits de douane. En fait, Spearot constate qu'après 1994, suite au Cycle d'Uruguay, pour la même réduction tarifaire, les importations de variétés générant de faibles recettes aux États-Unis ont augmenté beaucoup plus que les importations de variétés générant de fortes recettes. Dans certains cas, les importations de variétés générant de fortes recettes diminuent après la libéralisation.

Une autre étude (Arkolakis, 2011) explique l'effet différencié d'une augmentation des droits de douane sur les petites et sur les grandes entreprises par les différences dans les coûts de pénétration du marché. Moyennant des coûts plus élevés, les entreprises peuvent toucher un plus grand nombre de consommateurs dans un pays. Toutefois, le coût pour atteindre davantage de consommateurs augmente quand une entreprise a déjà un volume de ventes élevé. Il est donc de plus en plus difficile de toucher de plus en plus de consommateurs. Dans ce contexte, toutes les entreprises sont pénalisées par une augmentation des droits de douane, mais leurs réponses en matière d'offre varient en fonction du coût pour atteindre plus de consommateurs. Ces coûts additionnels sont élevés pour les grandes entreprises et faibles pour les petites. Les exportations des petites entreprises augmentent plus que celles des grandes entreprises suite à une libéralisation tarifaire car pour les petites entreprises, le coût pour atteindre davantage de consommateurs est moins élevé que pour les grandes. À l'inverse, les grandes entreprises sont moins réactives à une augmentation des droits de douane car pour chaque unité de réduction des exportations, elles économisent plus que les petites entreprises en termes de coûts pour toucher les consommateurs.

c'est pour cette raison qu'elles considèrent les droits de douane comme un obstacle important au commerce. L'économie politique fournit quelques éléments qui expliquent cette conséquence potentielle.

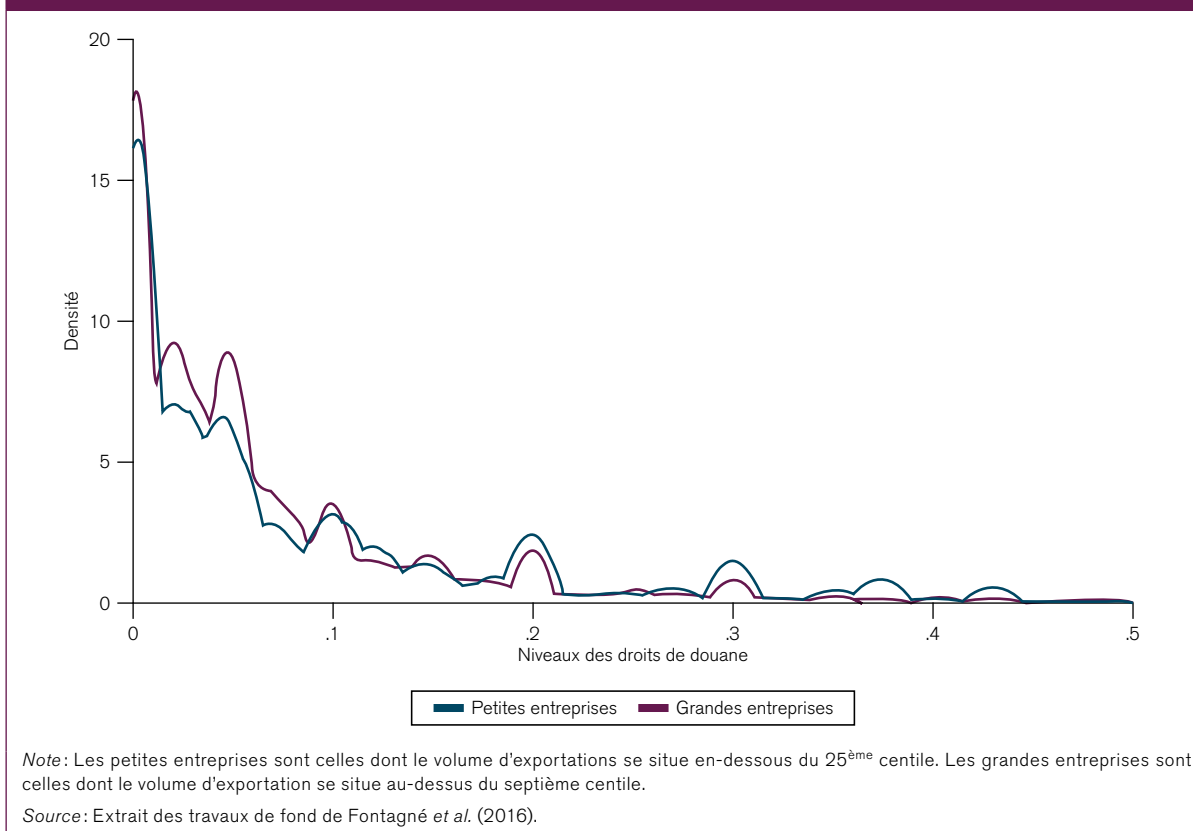
Dans un monde où les gouvernements qui négocient des accords sont influencés par de puissants groupes d'intérêts, les grandes entreprises sont mieux à même de faire du lobbying que les PME, car elles ont plus de ressources et plus de capacités pour cela. En outre, les secteurs qui comptent quelques grandes entreprises peuvent influencer plus efficacement sur les politiques commerciales que les secteurs où il y a beaucoup de petites entreprises. Par conséquent, le profil tarifaire sectoriel d'un pays dépend généralement de la taille des entreprises de ce secteur. Alors que dans un contexte unilatéral, des droits de douane seraient plus élevés dans les secteurs dominés par des grandes entreprises (Olson, 1965; Bombardini, 2008), quand les droits de douane sont fixés dans un environnement coopératif, les grandes entreprises exportatrices feront campagne pour la libéralisation des échanges et parviendront à faire baisser les droits (Plouffe, 2012).¹² Par conséquent, dans la mesure où les grandes entreprises sont présentes dans les mêmes secteurs, elles ont aussi des chances d'être soumises à des droits de douane plus bas.

Les données disponibles ne permettent pas d'évaluer de manière systématique les droits de douane appliqués aux entreprises sur leur marché de destination.

Idéalement, pour calculer le droit moyen appliqué aux petites entreprises, il faudrait savoir quels produits les petites entreprises exportent sur chaque marché et faire la moyenne des droits appliqués sur les différents marchés. Ce type de données n'est pas disponible pour tous les pays.

Pour donner une idée des droits auxquels les entreprises sont soumises sur leur marché d'exportation, la figure D.4 montre la distribution des droits que doivent acquitter les entreprises manufacturières françaises exportatrices. Il est intéressant de voir, dans la figure, que i) la majorité des petites et des grandes entreprises françaises qui exportent des produits manufacturés sont soumises à des droits inférieurs à 10 %, et ii) les petites entreprises sont plus concentrées dans les secteurs soumis à des droits relativement élevés (la ligne bleue se situe au-dessus de la ligne rouge dans la figure), alors que les grandes entreprises sont davantage présentes dans les secteurs soumis à des droits plus faibles. La différence entre les droits pour les petites entreprises et pour les grandes entreprises françaises n'est pas si importante et, comme cela est dit dans la section C, le lien de causalité peut être inversé, c'est-à-dire qu'en réalité, il se peut que les entreprises des secteurs soumis à des droits plus faibles connaissent une croissance plus rapide. Toutefois, ces constatations amènent à se demander s'il peut être important pour certains pays d'examiner si les droits appliqués aux entreprises sur le marché d'exportation constituent un obstacle particulièrement important pour les PME.

Figure D.4 : Distribution des entreprises françaises selon la taille et le niveau des droits de douane dans le pays d'exportation



On peut tenter de déterminer s'il existe un biais anti-PME dans les profils tarifaires pour un large échantillon de pays en utilisant les données sur les flux commerciaux au niveau des entreprises provenant de la base de données de l'OCDE sur le commerce en fonction des caractéristiques des entreprises (TEC). Il faut noter cependant que cette base de données donne des renseignements sur les flux commerciaux totaux selon la taille des entreprises (classées en 5 catégories : de 1 à 9 employés, de 10 à 49 employés, de 50 à 249 employés, 250 employés et plus, et nombre d'employés inconnu) et non par entreprise individuelle. En outre, les données sectorielles sont agrégées au niveau des positions à deux chiffres (CITI Rev. 4) et les flux commerciaux ne sont pas ventilés simultanément par secteur et par partenaire. Cela limite fortement la précision des estimations des droits de douane selon la taille des entreprises.

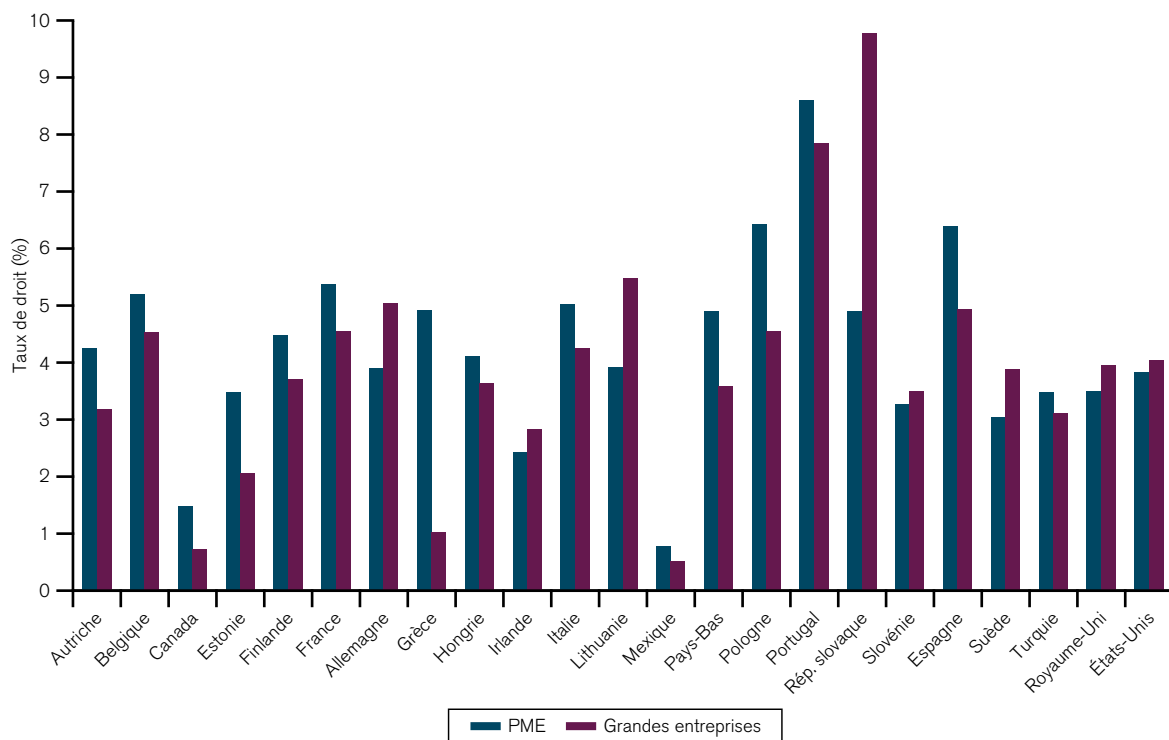
Nonobstant ces limitations, la figure D.5 indique le droit moyen pondéré effectivement appliqué aux PME sur leurs marchés d'exportation pour un sous-ensemble de pays de l'OCDE. Afin de calculer le droit moyen appliqué aux entreprises selon leur taille, les données sur les flux commerciaux au niveau des entreprises tirées de la base de données TEC ont été combinées

avec les données tarifaires du Système d'analyse et d'information commerciales (TRAINS) de la CNUCED. On utilise les données de 2011 parce qu'il y a plus de données disponibles pour cette année. La figure ne fait pas apparaître de tendance monotone claire entre la taille de l'entreprise et les droits de douane, mais dans 17 des 23 pays de l'échantillon, les grandes entreprises sont soumises à des droits moyens plus bas que celles d'au moins 1 des 3 autres catégories d'entreprises plus petites (micro, petites ou moyennes entreprises).

(b) Les mesures non tarifaires entravent le commerce de marchandises des PME

Les MNT sont considérées comme un obstacle important au commerce tant par les PME que par les grandes entreprises.¹³ Elles apparaissent comme l'obstacle le plus important pour les entreprises de l'UE qui veulent accéder au marché des États-Unis (figure D.3) et comme un obstacle majeur pour les entreprises des États-Unis (figure D.1). D'après une étude de l'ITC (ITC, 2015d), données par 11 500 exportateurs et importateurs de 23 pays en développement, les petites entreprises des pays en développement sont considérées comme celles qui sont le plus touchées par les MNT. Les prescriptions

Figure D.5 : Droit moyen appliqué selon la taille de l'entreprise (à l'exclusion du commerce intra-UE), 2011



Note: Pour calculer les moyennes pondérées en fonction des échanges selon la taille de l'entreprise, on additionne les droits sectoriels (par taille d'entreprise) pour l'ensemble des secteurs en utilisant comme facteur de pondération la distribution des exportations par taille d'entreprise entre les secteurs. Pour les pays de l'UE, les droits de douane sont ceux qui sont appliqués sur les marchés hors UE.

Source: Calculs des auteurs à partir des bases de données TEC et TRAINS.

relatives à la conformité et les prescriptions applicables avant l'expédition sur le marché d'exportation, ainsi que la faiblesse des procédures d'inspection et de certification dans le pays d'origine, semblent être les principaux obstacles. Dans le secteur agricole, les coûts de certification font partie des obstacles les plus difficiles à surmonter pour avancer dans les chaînes de valeur dans les pays en développement, en particulier pour les PME (tableau D.2). L'encadré D.2 donne quelques exemples, tirés de l'expérience du CBI en matière d'assistance technique, du type d'obstacles non tarifaires que rencontrent les PME.

Très peu d'études donnent une indication de la façon dont les MNT affectent les exportateurs de différentes tailles. Toutefois, l'impact des mesures SPS/OTC sur le commerce dépend vraisemblablement de la taille de l'exportateur. Les MNT sont souvent considérées comme ayant un élément de coût fixe important, ce qui les différencie nettement des droits de douane. Par exemple, une entreprise peut être obligée de consentir un investissement initial important pour se conformer à une norme étrangère, mais une fois la technologie acquise, elle n'aura probablement pas

à supporter des coûts variables additionnels.¹⁴ De même, une prescription en matière de qualification ou de certification pour le personnel qui fournit les services peut comporter un coût initial pour l'obtention des qualifications ou de la certification, mais il n'y a pas de coûts variables additionnels. Les coûts fixes, qui sont indépendants du volume ou de la valeur des échanges, sont relativement plus pesants pour les PME car ils représentent une part plus élevée de leur chiffre d'affaires.

Les données montrent que des mesures OTC/SPS plus rigoureuses sont particulièrement coûteuses pour les petites entreprises. Considérant le secteur électronique, Reyes (2011) examine la réponse des entreprises manufacturières des États-Unis à l'harmonisation des normes de produit de l'UE avec les normes internationales. Il constate que l'harmonisation facilite l'entrée des entreprises non exportatrices sur le marché européen et que cet effet est plus marqué pour les entreprises des États-Unis qui exportent déjà vers les pays en développement mais pas vers l'UE. Ces entreprises sont en moyenne plus petites que les entreprises qui exportent vers l'UE. Dans le cas du

Encadré D.2 : Les PME et les obstacles non tarifaires : importance de la transparence et de la prévisibilité

Chaque année, le CBI (Centre pour la promotion des importations provenant des pays en développement, qui fait partie de l'Agence de l'entreprise des Pays-Bas et qui relève du Ministère des affaires étrangères néerlandais) fournit un soutien technique lié au commerce à plus de 700 PME exportatrices des pays en développement. Un enseignement essentiel tiré des programmes du CBI concerne l'importance de la prévisibilité et de la transparence des normes et des règlements pour les PME.

Dans le secteur du thé au Kenya, par exemple, le CBI a soutenu la diversification des produits et des marchés vers la production à valeur ajoutée de thés parfumés mis en sachets. Comme l'indique l'expert du CBI, Phoebe Owuor: « Alors que les obstacles à l'accès aux marchés de l'UE sont souvent élevés et imposent des coûts de mise en conformité élevés aux PME exportatrices de thé, les exportations vers les marchés régionaux et émergents se sont avérées plus difficiles en raison du manque de renseignements sur les conditions effectives. »

L'expérience du CBI en matière d'assistance technique aux entreprises a montré que les PME exportatrices des pays en développement investissent de plus en plus dans les qualifications professionnelles et dans la connaissance des prescriptions relatives à l'accès aux marchés. Les PME exportatrices établissent aussi de plus en plus des procédures et des directives internes claires pour assurer le respect des réglementations nationales et des réglementations convenues au niveau international.

Les PME désireuses de cibler de nouveaux marchés doivent réaliser des études de marché en examinant la demande mondiale et locale, les concurrents et les conditions d'accès aux marchés (obstacles tarifaires et non tarifaires). Parmi les outils utiles figurent des services payants (souvent avec une orientation sectorielle), ainsi que des « biens publics mondiaux » tels que les outils d'accès aux marchés de l'ITC (comme Trademap, Macmap et Standardsmap), ainsi que la plate-forme d'information sur les marchés européens du CBI, qui s'appuie sur une combinaison de recherches quantitatives et qualitatives, y compris des contributions de 24 comités sectoriels composés d'experts et d'entrepreneurs des industries importatrices européennes (<http://www.cbi.eu/market-information>). Toutefois, les exportations des PME continuent d'être entravées par la modification des réglementations, le manque de clarté et l'imprévisibilité.

Source: Schaap et Hekking (2016).

Sénégal, Maertens et Swinnen (2009) montrent que les exportations de légumes vers l'UE ont fortement augmenté entre 1991 et 2005 malgré la multiplication des prescriptions SPS, ce qui a entraîné une hausse importante des revenus et une forte réduction de la pauvreté. Mais le durcissement de la réglementation concernant les produits alimentaires a aussi entraîné le remplacement des petits agriculteurs par de grandes exploitations intégrées.

Lorsqu'une nouvelle mesure SPS restrictive est introduite sur un marché étranger, ce sont les petites entreprises exportatrices qui sortent de ce marché et qui perdent le plus en termes de volume d'échanges. L'étude de Fontagné *et al.* (2016) est la seule qui donne des indications sur la façon dont les marchés s'adaptent après l'introduction d'une mesure SPS plus restrictive. Utilisant des données individuelles sur les exportations des entreprises françaises communiquées par les douanes françaises, les auteurs constatent que les mesures SPS restrictives (mesurées par rapport aux problèmes commerciaux spécifiques soulevés) nuisent à la fois à la *participation* des petites

entreprises au commerce et au *volume* de leurs échanges. En particulier, ils estiment que les mesures SPS restrictives qui ont amené le pays exportateur à soulever un problème auprès du Comité SPS de l'OMC réduisent de 4% en moyenne la probabilité d'exporter d'une entreprise. L'effet moyen d'une mesure SPS restrictive sur la valeur des exportations (la marge intensive) est d'environ 18%. Mais cet effet négatif est plus faible dans le cas des grandes entreprises.

Comme le montrent Fontagné *et al.* (2016), l'introduction d'une mesure SPS restrictive sur le marché d'exportation est moins dommageable pour les grandes entreprises que pour les petites car les premières peuvent absorber une partie des coûts plus élevés.¹⁵ Les prix augmentent à la suite de l'introduction d'une mesure restrictive sur le marché d'exportation, mais moins pour les grandes entreprises. Cela tient à ce que les grandes entreprises, potentiellement plus efficaces, peuvent se conformer plus facilement et à un moindre coût à des prescriptions plus strictes. En outre, les grandes entreprises exportatrices, qui ont des parts de marché plus importantes et une plus faible élasticité de la

demande, répercutent moins l'augmentation des coûts sur les consommateurs.

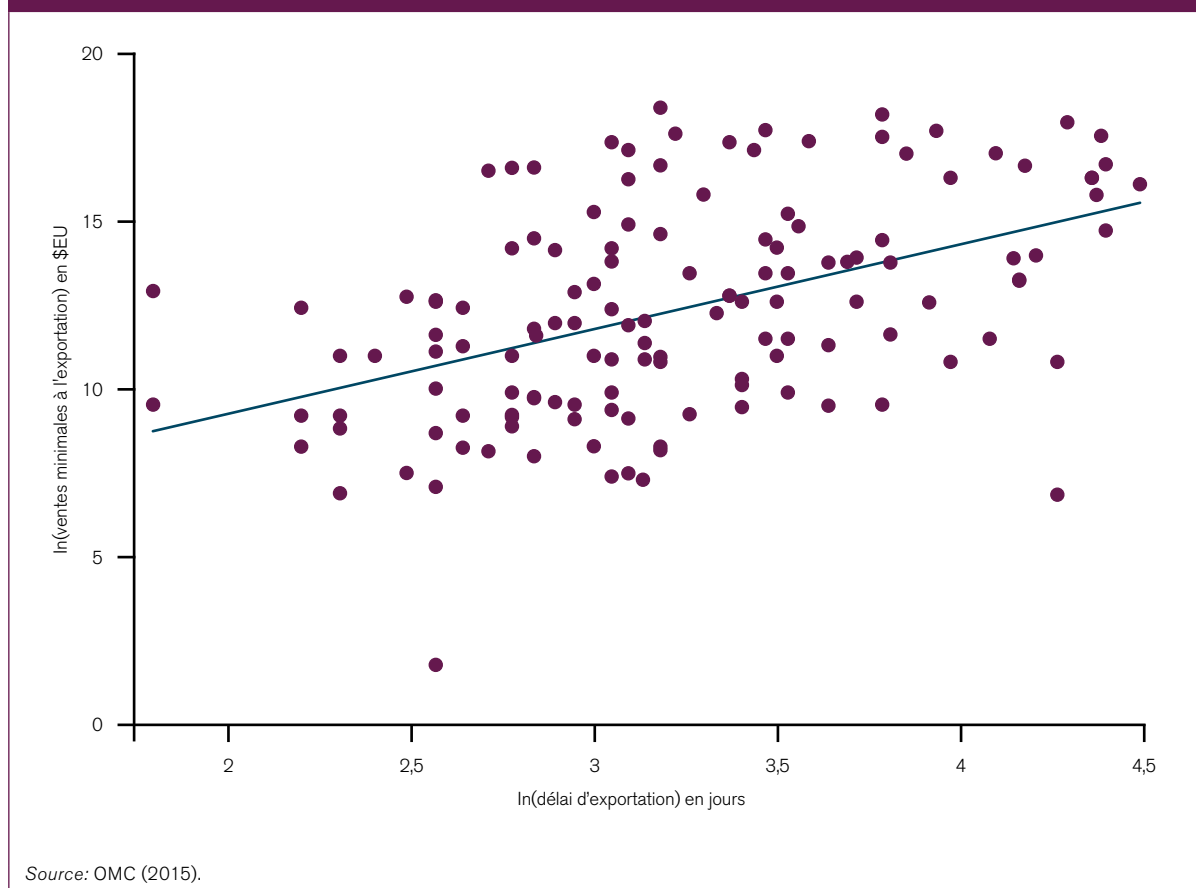
Il existe aussi des éléments spécifiques montrant que l'incidence des MNT sur le commerce dépend de la taille des exportateurs. Par exemple, l'impact de la certification sur la stratégie d'approvisionnement des entreprises exportatrices d'asperges au Pérou illustre l'effet négatif que les MNT peuvent avoir sur les petites entreprises. Le Pérou est le premier exportateur mondial d'asperges fraîches et le secteur a connu une forte croissance au cours de la dernière décennie, à la fois du point de vue du volume des exportations et du nombre d'exportateurs. Or, dans le même temps, le nombre de normes privées dans le secteur a considérablement augmenté. Cet exemple de réussite va cependant de pair avec le constat que la multiplication des normes privées influe sur la stratégie d'approvisionnement des entreprises, au détriment des petits producteurs. Actuellement, les entreprises exportatrices certifiées s'approvisionnent moins auprès des petits producteurs (1,5%) que les entreprises non certifiées (25%), alors qu'avant d'être certifiées (en 2001), elles s'approvisionnaient davantage auprès des petits producteurs (20%) (Maertens et Swinnen, 2015).

(c) Procédures douanières

Les gains résultant de la facilitation des échanges seront sans doute plus importants pour les PME. Avec la baisse des coûts du commerce, les entreprises seront de plus en plus nombreuses à exporter, et de moins en moins productives. La facilitation des échanges peut donc promouvoir l'entrée des PME sur les marchés d'exportation. La corrélation simple entre la taille minimale des entreprises exportatrices par pays et le délai d'exportation le confirme. Comme le montre la figure D.6, plus le délai d'exportation est court, plus les entreprises exportatrices sont de petite taille. Toutefois, on a peu de données empiriques sur l'effet hétérogène de la facilitation des échanges sur le commerce selon la taille des entreprises.

Les données économétriques existantes sur l'impact de la facilitation des échanges sur les exportations au niveau des entreprises corroborent l'idée que les grandes entreprises et les petites entreprises profitent toutes deux de la facilitation des échanges et que, en particulier, les petites entreprises en profitent le plus en termes d'exportations si l'on tient compte aussi de l'effet bénéfique de la facilitation des échanges sur l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché

Figure D.6 : Relation entre les ventes minimales à l'exportation (par pays) et le délai d'exportation



d'exportation. Utilisant la base de données des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, Han et Piermartini (2016) montrent que l'effet de la facilitation des échanges sur le commerce dépend de la taille de l'entreprise. Lorsque les entreprises exportatrices et non exportatrices sont toutes deux incluses dans l'échantillon d'analyse, les microentreprises et les PME profitent plus que les grandes entreprises d'une réduction du délai d'exportation. Han et Piermartini estiment que les mesures de facilitation des échanges qui réduisent le délai d'exportation pour toutes les entreprises au niveau régional médian peuvent augmenter la part des exportations des PME de près de 20 % et celle des grandes entreprises de 15 %. Cela tient à ce que les petites entreprises ont plus de chances de commencer à exporter. Toutefois, en ne prenant en compte que les entreprises exportatrices, Hoekman et Shepherd (2015) constatent qu'une réduction du délai d'exportation augmente la part des exportations des entreprises, mais cette augmentation est la même pour les petites et pour les grandes entreprises.

Il est établi aussi que les différentes dispositions de l'Accord sur la facilitation des échanges affectent différemment les petites et les grandes entreprises. Utilisant les données douanières au niveau des entreprises pour les exportations françaises, Fontagné *et al.* (2016) examinent les effets sur les exportations d'une entreprise de la facilitation des échanges dans le pays importateur plutôt que dans le pays exportateur lui-même. Ils montrent que, si, en général, toutes les entreprises exportatrices profitent de l'amélioration de la facilitation des échanges dans le pays importateur, l'effet relatif sur les petites et les grandes entreprises varie selon le type de mesure.

L'étude constate que les petites entreprises exportatrices profitent relativement plus des mesures de facilitation des échanges quand celles-ci concernent la disponibilité de l'information, les décisions anticipées et les procédures d'appel. Par exemple, si tous les pays d'Asie de l'Est et du Pacifique adoptaient les meilleures pratiques de la région pour améliorer la disponibilité de l'information, les petites entreprises exportatrices augmenteraient leurs exportations de 48 % et les moyennes entreprises de 25 % (il n'y aurait pas d'effet significatif pour les grandes entreprises). Les grandes entreprises exportatrices en profitent relativement plus lorsque les mesures de facilitation du pays importateur concernent la simplification des formalités. Une explication possible, avancée par les auteurs, est que la simplification des formalités réduit la corruption à la frontière et que cela a aussi un effet positif sur la propension des grandes entreprises à exporter. Les données empiriques montrent en fait que les grandes entreprises sont plus sensibles à la corruption que les petites.

(d) La politique commerciale et les PME de services

L'évaluation des obstacles au commerce qui entravent plus particulièrement les exportations de services des PME soulève un certain nombre de difficultés. Premièrement, le commerce des services, tel qu'il est défini dans l'AGCS, est multimodal: il englobe non seulement les transactions transfrontières (mode 1) mais aussi la consommation d'un service à l'étranger (mode 2) et le mouvement des fournisseurs à l'étranger soit pour établir une présence commerciale (mode 3) soit pour fournir le service en personne (mode 4).¹⁶ La plupart des services peuvent être échangés par le biais de plus d'un mode de fourniture. Ainsi, l'impact des obstacles au commerce pour un mode particulier dépend probablement de la question de savoir si le mode en question est le mode d'exportation préféré d'un fournisseur de services. Deuxièmement, il n'existe pas d'analyses théoriques et peu d'études empiriques qui traitent directement de cette question. Troisièmement, on sait peu de choses des caractéristiques des PME exportatrices de services, et les renseignements disponibles sont en grande partie basés sur l'expérience des pays développés.

Toutefois, la littérature empirique disponible sur le comportement à l'exportation des PME du secteur des services (Lejárraga et Oberhofer, 2013) fournit un cadre de référence utile pour analyser cette question. Les PME exportatrices de services emploient des travailleurs relativement plus qualifiés, paient des salaires plus élevés et sont plus innovantes, mais elles ne sont pas forcément plus grandes. La relation positive entre la taille de l'entreprise et la probabilité d'exporter est en fait peu concluante dans le cas des services, alors qu'elle est bien établie dans le cas du secteur manufacturier.

Utilisant des données au niveau des entreprises pour la France, Lejárraga et Oberhofer (2013) constatent que la taille de l'entreprise a un effet positif sur la probabilité d'exporter pour les fournisseurs de services financiers, de services de TIC et de services professionnels, mais aucun impact pour les fournisseurs de services de voyages, par exemple. Il est important de noter que, comme cela a déjà été indiqué dans la section B.1 et prouvé par les résultats d'enquêtes présentés dans la section D.1, l'élément qui ressort clairement des recherches disponibles est la forte hétérogénéité des caractéristiques des opérateurs commerciaux dans les différents secteurs de services (Lejárraga *et al.*, 2014). Il est donc assez difficile de tirer des conclusions fermes au sujet des «PME exportatrices de services» en tant que catégorie monolithique.

S'agissant de la façon d'exporter, le mode de fourniture choisi par les PME de services dépend du coût

comparatif et des revenus escomptés. Elles peuvent choisir un seul mode, ou elles peuvent vouloir, ou devoir, combiner plusieurs modes pour fournir des services sur les marchés étrangers. Les échanges de services de TIC selon le mode 1, par exemple, seront facilités par les mouvements du mode 4 qui permettent au fournisseur d'être physiquement proche de ses clients. En outre, tous les modes ne peuvent pas être utilisés de la même façon pour exporter des services : par exemple les services d'hôtellerie ne peuvent être fournis, pour l'essentiel, que selon le mode 2 et les services de construction sont difficiles à exporter.

Persin (2011) avance, qu'en raison de leur taille, les PME de services ont tendance à opter pour des formes d'internationalisation indirectes, et à exporter principalement par la fourniture transfrontières (mode 1) et le mouvement des fournisseurs de services contractuels sans lien avec une présence commerciale (mode 4). Kelle *et al.* (2013) analysent le choix des entreprises d'exporter par le commerce transfrontières ou par l'établissement d'une présence commerciale. S'appuyant sur des données au niveau des entreprises concernant l'Allemagne, ils confirment empiriquement la préférence des PME pour le mode 1. Dans leur étude, Henten et Vad (2001) constatent aussi que les PME danoises exportent des services en recourant au commerce transfrontières plutôt qu'à l'établissement d'une présence commerciale, sauf dans le cas des services financiers.

Outre les exportations directes, les PME ont aussi recours à des formes d'internationalisation indirectes, comme l'exportation indirecte par le biais d'intermédiaires, dont il a été question dans l'analyse des CVM dans la section B.2, la coopération technique avec des entreprises étrangères ou les relations contractuelles sans participation au capital, notamment le franchisage et l'octroi de licences. Nordås (2015) fait observer que les fabricants ont souvent recours au franchisage avec des PME de services, comme des concessionnaires automobiles, des stations-service, des pubs ou des coiffeurs, pour distribuer leurs produits.

Les obstacles au commerce des services sont presque tous de nature réglementaire, mais certains peuvent affecter les PME plus que les grandes entreprises. Une distinction utile à cet égard peut être faite entre les mesures qui affectent la capacité des entreprises d'entrer ou de s'établir sur un marché étranger («mesures concernant l'établissement») et celles qui ont une incidence sur leurs opérations une fois qu'elles sont présentes sur ce marché («mesures concernant les opérations») (pour une analyse plus complète, voir OMC, 2012). Étant donné que les premières impliquent des coûts fixes, tandis que les secondes impliquent plus souvent des coûts variables, on peut supposer que les mesures concernant l'établissement sont relativement

plus contraignantes pour les PME (Deardorff et Stern, 2008).

Compte tenu de l'hétérogénéité des négociants dans les secteurs de services, il faut tenir compte des différences d'ouverture des régimes dans les différents secteurs. La figure D.7, qui s'appuie sur l'indice de restriction des échanges de services de la Banque mondiale (IRES de la Banque mondiale), donnent des renseignements sur le caractère restrictif des politiques concernant les services dans cinq secteurs. Elle montre que les obstacles les plus importants concernent les services professionnels et les services de transport et, dans une mesure légèrement moindre, les services de télécommunication.

À la lumière de ce qui a été dit plus haut, il est utile de faire une distinction supplémentaire, dans les différents secteurs, entre les mesures qui restreignent la capacité des entreprises à s'établir sur un marché étranger et celles qui affectent leurs opérations une fois à l'étranger. Utilisant les données qui sous-tendent l'Indice de restrictivité des échanges de services de l'OCDE (IRES de l'OCDE), la figure D.8 montre l'importance relative de ces mesures pour les secteurs et les économies couverts par l'index, pour 2015. Il convient de noter que, bien que les indices de la Banque mondiale et de l'OCDE soient tous deux appelés «IRES», ils diffèrent par leur portée, leur méthodologie et leur couverture par pays. L'IRES de l'OCDE est plus récent et englobe un plus grand nombre de secteurs, tandis que l'IRES de la Banque mondiale couvre davantage de pays mais ne fait pas de distinction entre les mesures concernant les opérations et les mesures concernant l'établissement.¹⁷

Comme le montre la figure D.8, les obstacles à l'établissement sont les plus importants pour les services professionnels, suivis par les services audiovisuels, les services de transport et les services financiers. Cela donne à penser que, dans ces secteurs, les PME rencontrent relativement plus de difficultés pour exporter.

Les obstacles au commerce ont une incidence sur le(s) mode(s) de fourniture que les entreprises utilisent pour desservir les marchés étrangers. Comme on l'a vu, les PME recourent plus à certains modes qu'à d'autres. Même s'il n'existe pas d'analyse empirique qui permettrait de dissocier l'impact spécifique des politiques commerciales sur le choix du mode d'exportation des PME, les obstacles rencontrés dans ces modes nuisent manifestement plus à la participation des PME au commerce des services qu'à celle des grandes entreprises dans la même situation.

On peut cependant supposer que, du moins pour les micro et les petites entreprises, le mode 3 ne serait pas

Figure D.7 : Caractère restrictif de la politique relative au commerce des services par secteur, 2009

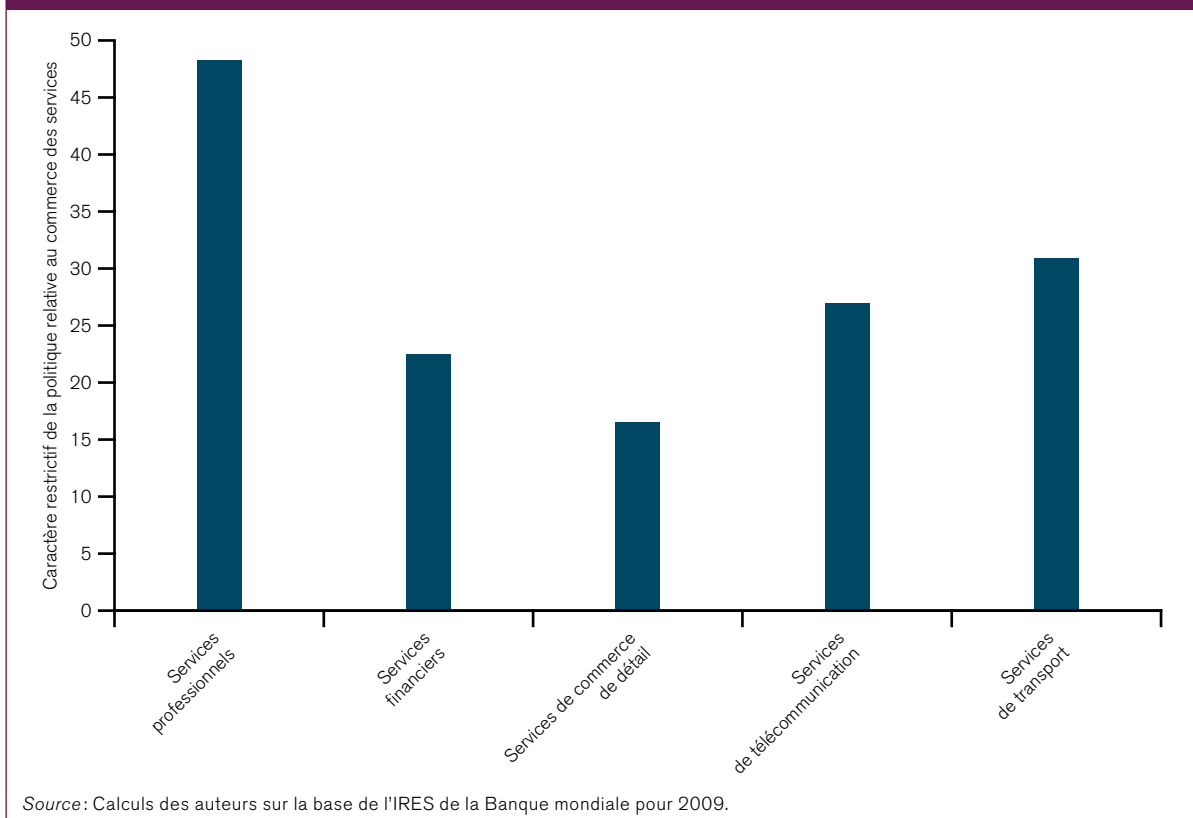
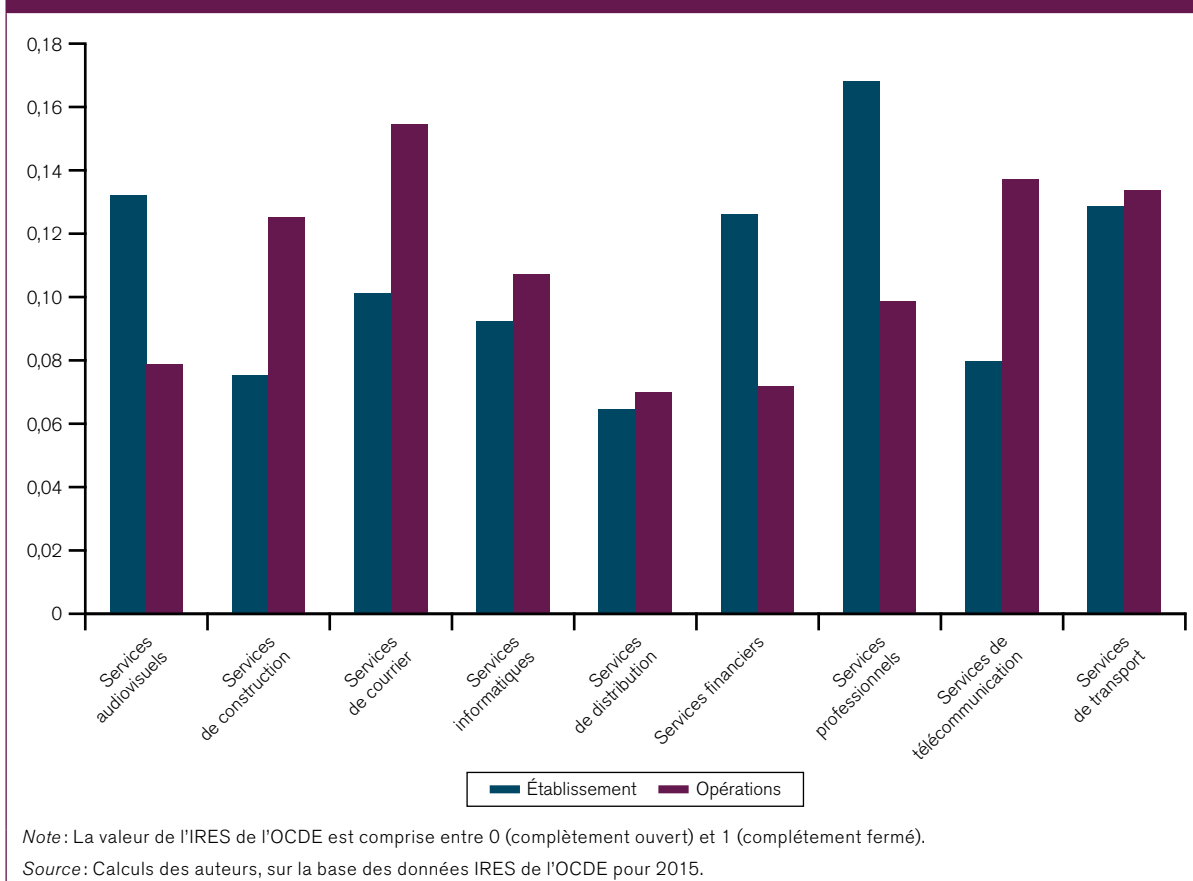


Figure D.8 : IRES moyen de l'OCDE par type de mesure, par secteur, 2015



viable même en l'absence de restrictions significatives, en raison des coûts importants qu'implique l'établissement d'une présence commerciale à l'étranger. Les obstacles au mode 3 peuvent donc avoir une incidence relativement moindre sur les toutes petites entreprises que les obstacles aux autres modes de fourniture. D'ailleurs, l'analyse des mesures qui affectent la capacité d'exportation des PME de services met essentiellement l'accent sur le commerce selon les modes 1 et 4 et, dans une mesure nettement moindre, selon le mode 3 (voir, par exemple Adlung, et Soprana, 2013 ; Nordås, 2015).¹⁸

S'agissant du mode 3, les PME sont affectées en particulier par les mesures qui exigent que la présence commerciale prenne la forme d'une filiale. Comme il est moins coûteux et moins contraignant sur le plan administratif d'établir un bureau de représentation ou une succursale, les PME risquent d'être beaucoup plus affectées par une prescription exigeant qu'elles soient constituées en société dans le pays. Parmi les autres mesures qui peuvent avoir un effet identique figurent les exigences minimales de fonds propres, les obligations en matière de formation, les obligations de résidence et l'octroi de subventions uniquement aux PME locales.

Les obstacles les plus importants en ce qui concerne le mode 1 sont les mesures obligeant les entreprises à établir une présence commerciale sur le marché de destination pour fournir des services transfrontières. De même, les mesures exigeant la localisation des données sur les marchés étrangers sont forcément plus contraignantes pour les PME.

Enfin, les obstacles au commerce selon le mode 4 semblent particulièrement importants pour les PME. Tout d'abord, la catégorie « professionnels indépendants » du mode 4 (personnes travaillant pour leur compte qui fournissent un service à l'étranger) concerne par définition les PME. Ainsi, tous les obstacles au mouvement des professionnels indépendants pèsent entièrement et uniquement sur les PME. Cela est crucial quand on considère l'importance que le mode 4 peut avoir pour les exportations de ces « ultra-micro » entreprises, et la plus forte probabilité que, compte tenu de leur main-d'œuvre relativement plus qualifiée, les petites entreprises de services obtiennent des contrats pour fournir des services à l'international.

Les obstacles concernant la catégorie des « fournisseurs de services contractuels » du mode 4 peuvent aussi être particulièrement contraignants pour les PME. Les fournisseurs de services contractuels sont des employés d'une entreprise de services qui entrent sur le marché d'exportation aux termes d'un contrat conclu par leur employeur avec un consommateur local. Comme pour les professionnels indépendants, les services exportés par

des fournisseurs de services contractuels ne nécessitent pas l'établissement d'une présence commerciale et sont par conséquent moins coûteux à fournir. Les PME sont donc affectées de manière disproportionnée par les limitations de l'accès aux marchés, comme les contingents ou l'examen des besoins économiques, et par les mesures discriminatoires comme les obligations de résidence, la non-admissibilité au bénéfice des programmes de subventions, un traitement fiscal discriminatoire ou l'obligation de former des travailleurs locaux, qui s'appliquent à ces deux catégories de fournisseurs du mode 4.

Il existe plusieurs autres mesures concernant les services qui, sans constituer en soi des obstacles au commerce (c'est-à-dire qu'elles ne font pas partie des six mesures définies comme des limitations concernant l'accès aux marchés dans l'AGCS et qu'elles ne violent pas les disciplines de l'AGCS relatives au traitement national), peuvent néanmoins restreindre les possibilités commerciales des PME en particulier. Parmi ces mesures figurent les prescriptions et procédures en matière de licences et de qualifications et les normes techniques, dans la mesure où le respect de ces mesures est particulièrement coûteux ou complexe sur le plan administratif et que, de ce fait, elles augmentent considérablement le coût fixe de l'entrée sur un marché étranger. Il convient cependant de noter que, comme ces mesures sont non discriminatoires, leur effet est ressenti non seulement par les PME étrangères mais aussi par les PME nationales. En augmentant le coût de la fourniture de services sur le marché intérieur, ces mesures affectent d'une manière disproportionnée les petites entreprises de toute origine.

Il est vrai néanmoins que, pour les entreprises exportatrices, les mesures réglementaires intérieures représentent un coût qui doit être supporté sur chaque marché étranger. Il est donc probable que les PME exporteront moins que les grandes entreprises vers des marchés multiples, ce qui peut réduire la marge extensive du commerce. Cette observation semble être corroborée par des recherches empiriques. Lejarraga et Oberhofer (2013) et Lejarraga *et al.* (2014) constatent que les décisions d'exportation des PME sont très persistantes, c'est-à-dire que les entreprises qui entrent sur un marché étranger vont probablement continuer à exporter des services vers ce marché pendant des années. Leurs travaux montrent aussi que, une fois qu'elles vendent à l'étranger, les PME de services ont tendance à exporter une plus grande partie de leur production totale que les grandes entreprises. Elles sont donc affectées de manière disproportionnée par les mesures qui restreignent les échanges.

L'absence de reconnaissance de l'expérience professionnelle, de l'éducation ou des qualifications

acquises à l'étranger constitue aussi généralement un obstacle plus important pour les PME qui souhaitent exporter des services réglementés. En l'absence d'accords de reconnaissance qui accélèrent l'obtention d'une autorisation de fournir un service sur un marché étranger, les fournisseurs de services réglementés doivent suivre un processus long et coûteux pour démontrer qu'ils sont qualifiés pour fournir le service en question. Et là encore, ils doivent le faire pour chaque marché sur lequel ils souhaitent entrer. Dans la mesure où les entreprises disposent des ressources nécessaires pour établir une présence commerciale à l'étranger, elles peuvent contourner cet obstacle en embauchant des professionnels ayant obtenu leurs qualifications dans le pays, mais cela risque d'avoir un coût prohibitif pour les PME.

On peut aussi supposer que les prescriptions et procédures en matière de visas et de permis de travail sont plus contraignantes pour les PME, vu qu'elles recourent davantage au mode 4 pour exporter. Cela peut être particulièrement vrai pour les PME des pays en développement car leurs employés (qui sont habituellement des nationaux) sont généralement soumis à des prescriptions plus strictes en matière de visas, en particulier lorsqu'ils cherchent à accéder au marché d'autres pays en développement.¹⁹ La mise en place de programmes visant à simplifier les formalités d'entrée pour les entreprises pouvant bénéficier de services de visas « premium », qui sont habituellement des grands groupes, risque aussi de désavantager encore plus les PME par rapport aux grandes entreprises.

3. Autres coûts importants liés au commerce

Cette section examine les obstacles au commerce identifiés dans la section D.1, tels que les perçoivent les entreprises, et qui vont au-delà de la stricte définition des politiques commerciales (obstacles tarifaires, non tarifaires et réglementaires décrits dans la section D.2). Bon nombre des coûts du commerce examinés dans cette section sont liés aux services nécessaires pour faire du commerce, comme les coûts de distribution et de transport et le coût du financement de l'activité commerciale. À cet égard, l'analyse faite ici diffère de celle de la section D.2d), qui portait sur les obstacles au commerce des services et non sur les coûts liés à l'utilisation des services nécessaires à l'activité commerciale.

(a) Circuits d'information et de distribution

Au-delà des obstacles à l'accès aux marchés et des obstacles réglementaires pour les marchandises et

les services, il y a des coûts du commerce qui sont plus élevés pour les PME et qui sont liés aux circuits d'information et de distribution. Outre les producteurs et les consommateurs de marchandises et de services, il y a des entreprises intermédiaires qui participent à la création de la structure d'un réseau de distribution, avec une fonction spécifique à remplir. Les circuits de distribution peuvent donc prendre diverses formes: i) vente directe des producteurs aux clients; ii) vente par l'intermédiaire de détaillants; iii) vente par l'intermédiaire de grossistes et de détaillants; ou iv) vente par l'intermédiaire d'un agent travaillant à la commission (qui peut éventuellement combler les manques entre les producteurs et les grossistes/les détaillants ou les clients). Ces intermédiaires peuvent aussi remplir ou non certaines fonctions importantes qui contribuent à l'efficacité des réseaux de distribution, par exemple les études de marché, la publicité, le transport/la logistique ou le service après-vente.

Pour les PME, l'accès aux réseaux de distribution peut être crucial pour développer leur activité, en particulier pour diversifier leur clientèle dans une région ou dans le monde. Comme on l'a vu dans la section D.1, sans un accès aux réseaux de distribution et aux fonctions connexes, les PME peuvent avoir du mal à trouver des clients dans d'autres pays. Cela est indiqué dans la figure D.1, par la forte proportion de réponses citant les principaux obstacles au commerce pour les PME (« Incapacité de trouver des partenaires étrangers » et « Coûts de transport/d'expédition ») dans le cas du commerce des marchandises. Dans le cas des services, cela peut être illustré, dans une certaine mesure, par le nombre de réponses citant les « difficultés de créer des filiales sur les marchés étrangers » dans la figure D.2, qui montre la nécessité d'une proximité avec le client en raison du caractère intangible des produits échangés et, dans certains cas, la nécessité de s'adapter à la langue et à la culture du marché de destination. Pour les PME désireuses d'exporter, l'accès à l'information sur les réseaux de distribution et les marchés de destination peut donc aussi être lié à tout ce qui est décrit plus haut.

Les éléments du circuit de distribution qui peuvent être identifiés comme des obstacles pour les PME exportatrices sont les suivants: avoir et choisir des produits ou des services adaptés au marché d'exportation, que ce soit dans un pays ou une région spécifique ou mondial; faire connaître les produits aux clients potentiels; livrer les produits et faire face aux risques connexes (par exemple transport et livraison physique des produits et des services; fourniture en ligne des produits en veillant à ce que les droits de propriété éventuels soient respectés). Dans ce contexte, il est important de noter que certains intermédiaires, comme ceux qui font du commerce

électronique, peuvent eux-mêmes être des PME. En outre, les PME exportatrices doivent aussi supporter le coût de la collecte de renseignements sur les marchés et de l'accès aux renseignements sur la réglementation dans les pays de destination des exportations.

Une entreprise qui veut exporter des produits ou des services doit connaître la réglementation du pays où elle envisage d'exporter (par exemple les règlements techniques relatifs aux caractéristiques que doit avoir un produit, les règlements relatifs au commerce). Elle doit aussi être informée des possibilités d'exportation sur le marché de destination. Si la réglementation n'est pas connue, le produit risque de ne pas être conforme au règlement du pays importateur, et d'être rejeté à la frontière, ce qui aurait un coût pour l'entreprise. Le manque de connaissances sur la demande sur le marché d'exportation peut aussi entraîner un manque à gagner. La collecte de renseignements est coûteuse. Anderson et van Wincoop (2004) estiment qu'environ 6% de l'ensemble des obstacles au commerce consistent en coûts d'information. Selon une définition large, ces coûts comprennent les flux d'information générés par les réseaux de migration (Rauch et Trindade, 2002), le volume du trafic téléphonique et le nombre de succursales des banques du pays importateur situées dans le pays exportateur.

La collecte de renseignements est un facteur déterminant dans la décision d'exporter. Elle a un coût, qui est largement indépendant des quantités qui seront exportées. Ce coût affecte donc, surtout les petites entreprises qui sont moins capables que les grandes de répartir les coûts d'information sur l'ensemble de la production. D'après une enquête récente de la Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones (CPCCAF), qui demandait: «Quels sont les principaux types de renseignements dont vous avez besoin pour exporter?», les renseignements sur les contacts commerciaux et les possibilités commerciales constituent le principal obstacle en matière d'information pour les petites entreprises africaines, suivis par les renseignements sur la réglementation applicable et sur les mesures d'aide à l'exportation (voir le tableau D.3).

La livraison et la logistique posent aussi des problèmes dans le commerce, notamment pour les PME, qu'il s'agisse de producteurs ou d'intermédiaires. Les PME doivent souvent compter sur les solutions existantes pour livrer leurs produits à leurs clients. Ces solutions sont, entre autres, les services postaux, les services de livraison exprès, les services en nuage et les plates-formes de téléchargement fonctionnant au moyen d'accords de licence. C'est pourquoi il est important de choisir une solution efficace. Les PME peuvent aussi décider d'innover. Par exemple,

Tableau D.3 : Principaux obstacles en matière d'information rencontrés par les PME en Afrique

Renseignements sur:	Moyenne %
Contacts commerciaux et possibilités commerciales	69
Réglementation applicable	41
Mesures d'aide à l'exportation	41
Marchés cibles	34
Autres	2

Source: Adapté de OMC et ITC (2014), basé sur les données tirées de l'enquête CPCCAF.

dans le commerce électronique, «[t]andis que des entreprises de grande envergure, comme le site Ozon.ru, ont la possibilité d'établir leurs propres réseaux de distribution, cette solution n'est pas à la portée des microentreprises et des petites entreprises, qui devront peut-être réfléchir à d'autres solutions innovantes, comme le service de livraison par cyclomoteur du Viet Nam. La livraison hors domicile – points de retrait, livraison sur le lieu de travail, cases à colis postaux et retrait en magasin – est l'une des solutions possibles pour favoriser la diffusion du commerce électronique dans les pays en développement» (CNUCED, 2015).

Les entreprises qui ne peuvent pas vendre elles-mêmes leurs produits ont souvent recours à des intermédiaires dans un réseau de distribution. Bien que le contact direct avec les clients aide à fixer les prix, la participation d'un intermédiaire permet d'assurer la fourniture du produit de manière plus efficace grâce aux réseaux, aux contacts, à l'expérience, à la spécialisation ou aux coûts inférieurs de l'intermédiaire. Par exemple, certains intermédiaires ont des répertoires de clients potentiels et/ou d'entreprises de distribution (spécialisées), effectuent des études de marché dans le pays, aident à surmonter les barrières linguistiques (en offrant des services de traduction) et fournissent une assistance pour l'organisation de voyages ou un appui complémentaire. Pour les PME, le contact direct avec les clients est traditionnellement considéré comme plus efficace que le recours à un intermédiaire dans le circuit de distribution, en particulier pour les services, pour lesquels des stratégies de distribution exclusives, un produit unique, des clients bien définis et des ventes épisodiques sont la règle. Pour exporter leurs produits, ce modèle «direct» peut se révéler plus difficile à appliquer pour les PME, en particulier si elles veulent toucher une clientèle plus large. Dans ce cas, le recours aux services d'un intermédiaire leur permet de réduire en partie les tâches qu'elles devraient accomplir sans cela.²⁰ Cela permet aussi de réduire en partie les risques connexes ou les craintes des clients, grâce à la fourniture de conseils et à l'interactivité, à la sécurisation des paiements ou à la perception que les achats ne sont pas si complexes. En outre, le recours à des intermédiaires

peut être pour les PME une solution plus simple que la création de filiales sur les marchés d'exportation de services (ou, éventuellement, de marchandises), sauf si le volume d'activité est suffisant pour la justifier.

Dans le contexte des réseaux de distribution, la commercialisation via Internet (par exemple au moyen des moteurs de recherche) ou au moyen de plates-formes de courrier électronique ou de réseaux sociaux (comme Facebook) et le commerce électronique jouent un rôle important depuis quelques années. Qu'il s'agisse de vente directe (du producteur au client) ou de vente indirecte (par des intermédiaires), ces moyens de distribution ont permis aux PME de participer davantage au commerce international en augmentant la visibilité de leurs produits et en leur permettant d'établir des liens avec des clients sur des marchés étrangers potentiels (voir la sous-section 4 ci-après). Ils ont aussi aidé les entreprises, notamment les PME, à obtenir plus facilement des renseignements sur les marchés étrangers (par exemple solutions d'analyse offertes par les moteurs de recherche ou les sociétés de commerce électronique), et à s'informer sur les réglementations ou les normes. Enfin, ces réseaux de distribution ont aidé les PME à obtenir des renseignements sur le réseau lui-même, afin de savoir comment approcher au mieux les clients (agent/revendeur/distributeur idéal, systèmes de paiement, ressources de commercialisation, logistique d'expédition et de réception, etc.).

(b) Transport et logistique

La logistique commerciale va au-delà de l'expédition de marchandises à travers les frontières ; elle englobe une large gamme de services, depuis l'enlèvement des marchandises, le regroupement des expéditions, l'achat de transport, le dédouanement, l'entreposage et la distribution jusqu'à la livraison aux consommateurs finals. Les PME manquent souvent d'expérience en matière de fret international, et elles expédient généralement de plus petites quantités de marchandises à une fréquence plus irrégulière. Elles doivent donc faire appel aux services des fournisseurs de logistique pour leurs importations et leurs exportations.

Par rapport aux grandes entreprises, les PME rencontrent des difficultés particulières en matière de logistique car les coûts logistiques sont plus élevés et elles ne peuvent pas accéder à des services efficaces, qui sont les deux faces d'une même pièce. Le problème est plus aigu encore pour les PME des pays en développement, en raison de l'insuffisance de l'infrastructure logistique et du sous-développement des marchés logistiques. L'indice de performance logistique de la Banque mondiale montre systématiquement que les coûts logistiques sont plus

élevés dans les pays peu performants (principalement les pays en développement) que dans les pays très performants (principalement les pays développés). Les difficultés logistiques constituent un obstacle important à la participation des PME au commerce.

Les PME vendent de plus petites quantités de produits que les grandes entreprises, de sorte que les coûts fixes du commerce représentent souvent une part plus élevée du coût unitaire des produits que pour leurs concurrents qui exportent de plus gros volumes. En d'autres termes, la logistique a tendance à être plus coûteuse pour les PME que pour les grandes entreprises. En Amérique latine, par exemple, les coûts logistiques intérieurs, y compris la gestion des stocks, l'entreposage, le transport et la distribution, peuvent représenter plus de 42% du chiffre d'affaires total des PME, contre 15% à 18% pour les grandes entreprises. Au Nicaragua, les coûts logistiques des petits producteurs de viande bovine de l'exploitation jusqu'à l'abattoir sont deux fois plus élevés que ceux des grands producteurs. Pour un petit exportateur qui expédie un kilo de tomates depuis une exploitation au Costa Rica jusqu'au point de vente final à Managua (Nicaragua), le transport représente le coût principal, soit près du quart du coût total (23%), suivi par les frais de douane (11%) et les taxes (6%). En revanche, pour les gros exportateurs, le coût principal est constitué par les frais de douane (10%), suivis par le transport (6%) et les taxes (5%) (OCDE, 2014). Il est donc crucial de réduire les coûts logistiques pour améliorer les possibilités commerciales des PME.

La distance géographique influe clairement sur la participation des PME aux exportations. Les données montrent que, par rapport aux grandes entreprises, les PME sont découragées d'entrer sur les marchés éloignés. Une étude sur les entreprises françaises révèle, par exemple, que les petites entreprises exportent en moyenne 3,7% de moins vers les destinations qui sont plus éloignées de 10% de la France. Les PME qui exportent vers des marchés éloignés doivent expédier des quantités moyennes plus importantes par produit et par entreprise pour amortir les coûts de transport.

Selon une étude réalisée par l'USITC (USITC, 2014), le manque de fiabilité et le coût élevé des transports représentent des obstacles importants pour les PME des États-Unis qui exportent vers l'Union européenne. Les problèmes de coût et de fiabilité des services postaux de l'UE obligent les entreprises à faire appel à des entreprises de messagerie privées pour l'expédition, d'où des coûts plus élevés qui sont plus difficiles à absorber pour les petites entreprises. Les coûts d'expédition sont également un obstacle majeur pour les PME de l'UE qui exportent vers les États-Unis car, «[e]n raison de la distance jusqu'au marché

américain, les entrepreneurs craignent que le coût du transport n'augmente le prix de leurs produits au point qu'ils ne pourront plus concurrencer les produits fabriqués localement» (UPS, 2014).

Pour réduire les coûts logistiques, les entreprises (en particulier les gros fabricants et les gros détaillants) ont tendance à externaliser les fonctions logistiques (transport, entreposage, gestion de stock, services de transitaires, etc.) à des prestataires spécialisés, c'est-à-dire à des fournisseurs de «logistique tierce partie» (3PL). «L'externalisation de la logistique est le signe d'une bonne performance logistique et d'un marché logistique mature, et elle est souvent un marqueur direct de la sophistication logistique» (Banque mondiale, 2014). Les partenariats avec des fournisseurs de 3PL permettent aux entreprises non seulement de se concentrer sur leur activité principale, mais aussi d'avoir accès à des services logistiques de pointe et à la gestion des chaînes d'approvisionnement. Les services logistiques de pointe utilisent beaucoup les TIC et s'adaptent rapidement aux nouvelles technologies, qui exigent souvent l'intégration de plates-formes de gestion de la chaîne d'approvisionnement dans les systèmes internes des clients. Faute de ressources, les PME tardent souvent à s'adapter aux progrès technologiques et hésitent à exploiter le marché de la 3PL. La petite taille est également un désavantage pour les PME qui souhaitent négocier des contrats abordables avec des fournisseurs de 3PL.²¹

Les PME subissent des coûts logistiques disproportionnés (Straube *et al.*, 2013). Pour les entreprises manufacturières de moins de 250 employés, les coûts logistiques représentent en moyenne 14,7% du chiffre d'affaires global. En revanche, les entreprises de plus de 1 000 employés déclarent que les coûts logistiques ne représentent que 6,7% de leur chiffre d'affaires total. La proportion est analogue pour les entreprises de 250 à 1 000 employés, qui indiquent que les coûts logistiques représentent 6,4% de leur chiffre d'affaires. L'étude portait sur 113 entreprises industrielles dans le monde entier, et les chiffres ventilés par région ou par pays confirment les résultats ci-dessus. En Chine, par exemple, les PME ont déclaré que les coûts logistiques représentaient 15% de leur chiffre d'affaires, alors que les grandes entreprises (plus de 1 000 employés) ont déclaré qu'ils n'en représentaient que 5,2%. En Amérique du Sud, les PME ont déclaré qu'ils représentaient 15,3% de leur chiffre d'affaires et les grandes entreprises, 9,4% (OCDE et Banque mondiale, 2015b).

(c) Difficultés de financement

Les activités internationales dépendent plus des capitaux extérieurs que les activités nationales. En

outre, les contraintes en matière de crédit pèsent en particulier sur l'accès au financement du commerce. Cette sous-section traite de l'accès au financement pour les entreprises qui font du commerce, en mettant l'accent, dans la seconde partie sur le financement du commerce.

(i) Accès au financement

La vente sur les marchés étrangers comporte des coûts fixes et des coûts variables spécifiques: il faut mettre en place des circuits de commercialisation, adapter les produits et les emballages aux goûts du pays et se familiariser avec de nouvelles procédures administratives. Le délai entre la production et la réalisation des recettes correspondantes est plus long pour les ventes internationales que pour les ventes nationales. De plus, les contrats de vente internationaux sont plus complexes, plus risqués et plus difficiles à faire respecter, ce qui exige souvent une forme d'assurance-crédit extérieure. Pour toutes ces raisons, les exportateurs ont davantage besoin de crédit extérieur.

Le manque d'accès, ou l'accès insuffisant, au financement peut entraver fortement le développement des PME du secteur formel, quel que soit le niveau du revenu par habitant du pays. Les prêts aux PME, en particulier les prêts à longue échéance, se heurtent souvent à des problèmes d'information et à des coûts de transaction, y compris l'absence d'antécédents de l'entreprise (exigés pour obtenir un prêt), l'absence de garanties et les coûts fixes élevés des transactions financières, ce qui se traduit souvent par des prêts plus coûteux et plus risqués pour les établissements financiers, et donc par des taux d'intérêt et des commissions plus élevés pour les PME que pour les grandes entreprises. Des recherches récentes montrent en effet que les défaillances du marché, notamment sur les marchés financiers (en raison de crises financières ou d'«asymétries d'information»), se répercutent de façon disproportionnée sur les PME, entraînant un plus grand rationnement du crédit, des coûts de «sélection» plus élevés et aussi des taux d'intérêt plus élevés que pour les grandes entreprises (Stiglitz et Weiss, 1981; Beck et Demirgüç-Kunt, 2006).

L'exclusion financière, qui oblige les petites entreprises à utiliser exclusivement leurs propres ressources pour répondre à leurs besoins financiers, réduit les possibilités économiques. Beck *et al.* (2008) observent que les petites entreprises ont moins recours au financement extérieur, notamment au financement bancaire. Les PME comptent plus sur le crédit commercial et les sources informelles et moins sur les fonds propres et l'endettement formel que les grandes entreprises. La disponibilité d'un financement extérieur est corrélée

positivement avec le nombre de jeunes entreprises – indicateur important de l'entrepreneuriat – ainsi qu'avec le dynamisme de l'entreprise et l'innovation, et elle permet aux entreprises existantes de tirer parti des possibilités de croissance et d'investissement et d'atteindre une taille d'équilibre plus grande.

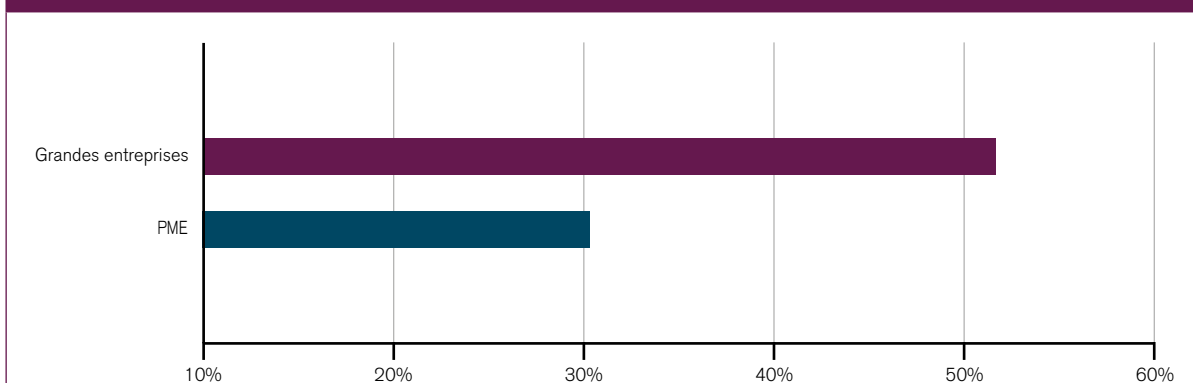
La figure D.9 présente quelques indicateurs montrant dans quelle mesure les PME ont accès au système financier formel.

L'accès insuffisant au financement influe sur la structure du commerce international. Beck (2002) a étudié, d'un point de vue théorique et empirique, le lien entre le niveau de développement financier et la structure du commerce international. L'étude empirique (estimation sur 30 ans avec un panel de 65 pays) étaye les prédictions du modèle, à savoir

que, dans les pays ayant un niveau de développement financier plus élevé (mesuré par le crédit au secteur privé consenti par les banques de dépôt et les autres établissements financiers en pourcentage du PIB), la part des exportations de produits manufacturés dans le PIB et dans les exportations totales de marchandises est plus élevée et le solde du commerce des produits manufacturés est plus important.

Les obstacles à l'accès au financement limitent aussi la capacité des PME d'utiliser Internet pour s'engager dans le commerce international. En fait, l'un des principaux obstacles à surmonter pour vendre à l'étranger est la difficulté ou l'impossibilité de traiter les paiements en ligne. L'encadré D.3 analyse les obstacles aux paiements en ligne et les solutions de paiement électronique autres que les cartes bancaires qui sont apparues dans le monde.

Figure D.9 : Entreprises ayant un prêt/une ligne de crédit auprès d'une banque (%)



Note : Les PME sont définies selon le contexte bancaire local. S'il n'y a pas de définition locale, on peut se baser sur la définition du Groupe de la Banque mondiale, selon laquelle une entreprise est une PME si elle remplit deux des trois conditions suivantes : i) elle a moins de 300 employés, ii) elle a moins de 15 millions de dollars d'actifs, et iii) son chiffre d'affaires annuel est inférieur à 15 millions de dollars. Comme certains établissements financiers ne sont pas en mesure de communiquer des données sur la base de l'un ou l'autre de ces critères, le volume des prêts est utilisé comme indicateur supplétif. Dans ce cas, une entreprise est considérée comme une PME si l'encours de ses prêts auprès d'un établissement financier est inférieur à 1 million de dollars.

Source : Enquête du Groupe de la Banque mondiale auprès des entreprises ; les données concernent l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles pour chaque pays.

Encadré D.3 : Obstacles à l'internationalisation des PME : le cas des paiements en ligne

Selon une enquête réalisée en 2009 auprès de 9 480 PME de 33 pays européens, 28 % seulement des sites Web des entreprises permettaient de passer des commandes en ligne, et 14 % seulement des PME avaient des sites permettant d'exécuter entièrement les transactions en ligne, y compris les paiements (Commission européenne, 2010). Une autre enquête, réalisée auprès de 352 PME de l'Union européenne (Ecommerce Europe, 2015), révèle que 25 % des commerçants considéraient le paiement en ligne comme problématique.²² Invités à donner des exemples concrets d'obstacles persistants liés aux paiements en ligne dans l'Union européenne, les commerçants ont mentionné spécifiquement : les réglementations désuètes qui empêchent de mettre en place de méthodes de paiement en ligne novatrices ; les coûts élevés (par exemple les commissions d'interchange et les frais de traitement très élevés fixés par les banques et les prestataires de paiement tiers) ; l'absence de système uniforme d'identification électronique des clients, qui oblige les clients et les commerçants à suivre des procédures d'authentification et d'identification pesantes ; et les processus de vérification compliqués, qui poussent les clients à interrompre l'opération prématurément quand l'autorisation et l'authentification nécessitent un trop grand nombre d'étapes.

Encadré D.3 : Obstacles à l'internationalisation des PME : le cas des paiements en ligne (suite)

La situation n'est pas différente dans les autres régions. Dans les pays de l'ASEAN, par exemple, la grande majorité des paiements pour les ventes de détail en ligne se font encore hors ligne, par exemple, au comptant à la livraison. Une enquête réalisée en 2013 a révélé que seulement 2 % à 11 % des acheteurs sur Internet utilisaient le paiement électronique dans les pays de l'ASEAN, sauf à Singapour, où, d'après l'Institut de recherche CIMB ASEAN (CARI, 2015), le taux d'utilisation des paiements en ligne est de 50 %. L'exclusion financière (qui concerne la nombreuse population « non bancarisée »), les problèmes de sécurité des données et les lourds processus de connaissance de la clientèle sont généralement cités comme les principales causes de la faible pénétration du paiement en ligne.

De nombreuses solutions de paiement électronique autres que les cartes bancaires sont apparues dans le monde, et sont maintenant largement, mais pas universellement, accessibles aux internautes, comme PayPal, Amazon Payments et Alipay (CARI, 2015). La banque mobile, c'est-à-dire l'utilisation du téléphone mobile pour émettre et recevoir des paiements et effectuer d'autres opérations bancaires, s'est rapidement diffusée dans toute l'Afrique. Le Kenya est le leader du marché de l'argent mobile en Afrique, grâce au succès de M-PESA, un système de banque mobile lancé en 2007 par le principal fournisseur de services mobiles du pays, Safaricom. La banque mobile prend même une dimension transfrontières. L'an dernier, par exemple, Vodafone (principal actionnaire de Safaricom) a lancé des services M-PESA entre le Kenya et la Tanzanie. Les solutions mobiles transfrontières de ce type pourraient favoriser l'inclusion financière et offrir une solution à bas coût aux PME qui s'engagent dans le commerce international.

(ii) Financement du commerce

La difficulté d'accéder au financement du commerce à un coût abordable est l'une des contraintes les plus fréquemment citées pour les PME qui s'engagent dans le commerce international, tant dans les pays développés que dans les pays en développement.

En ce qui concerne les pays développés, l'enquête réalisée en 2010 par l'USITC auprès de 2 350 PME et de 850 grandes entreprises a montré que 32 % des PME du secteur manufacturier et 46 % des PME du secteur des services considéraient que le processus d'obtention d'un financement pour le commerce transfrontières était « pesant ». Seulement 10 % des grandes entreprises dans le secteur manufacturier et 17 % dans le secteur des services connaissaient les mêmes difficultés.

L'enquête de l'USITC a également révélé que, sur les 19 contraintes mentionnées, le manque d'accès au crédit était la première pour les PME du secteur manufacturier et la troisième pour les PME du secteur des services qui cherchaient à exporter ou à s'implanter sur de nouveaux marchés. Les secteurs qui avaient généralement des niveaux élevés de solvabilité et de garantie (matériel de transport, technologies de l'information et services professionnels) considéraient l'obtention d'un financement du commerce comme un problème aussi « aigu » pour eux que pour d'autres secteurs.

Enfin, l'enquête a révélé que, bien que les banques des États-Unis considèrent que le segment du marché

des PME a un fort potentiel de rentabilité, les PME n'étaient pas leurs emprunteurs préférés car les coûts de transaction et d'information étaient plus élevés qu'avec les grandes entreprises. Quant aux PME des États-Unis, elles se plaignaient du contrôle « excessif » des banques, du fait qu'elles ne répondaient pas à leurs besoins d'emprunt spécifiques et du manque de flexibilité concernant le recours à d'autres sources de financement.

On peut aussi mentionner l'étude OCDE-APEC sur la *levée des obstacles à l'accès des PME aux marchés internationaux*, qui analyse comment les PME perçoivent les obstacles à leur internationalisation (OCDE, 2008). Le manque de fonds de roulement pour financer les exportations est considéré comme le principal obstacle à l'internationalisation des PME. Diverses enquêtes et études réalisées en Europe et au Japon aboutissent à des résultats analogues. Une étude portant sur 50 000 exportateurs français a révélé que, pendant la crise financière de 2008-2009, 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.*, 2012). Au Japon, on a constaté que les PME avaient plus tendance à être associées à des banques en difficulté, de sorte que les PME exportatrices sont plus vulnérables en période de crise financière (Amiti et Weinstein, 2011). En général, les entreprises ayant un accès limité au crédit, qui sont le plus souvent des PME, ont aussi moins de chances d'exporter (Bellone *et al.*, 2010 ; Manova, 2013).

C'est dans les pays en développement que l'accès au financement du commerce semble être le plus difficile. Le problème tient en partie au fait que les banques locales n'ont pas nécessairement la capacité, le savoir-faire, le cadre réglementaire, les réseaux internationaux et les devises nécessaires pour fournir un financement à l'importation et à l'exportation. Il se peut aussi que les commerçants ne connaissent pas les produits disponibles ou ne sachent pas comment les utiliser efficacement. Dans certains pays en développement, les banques ont une plus grande aversion pour le risque car elles ont une assise financière plus réduite et une moindre capacité à faire face au risque de crédit lié au commerce international.

D'après une récente étude de la Banque asiatique de développement (BAsD, 2014), les 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 entreprises multinationales. Sachant que 68% des entreprises interrogées ont indiqué qu'elles ne cherchaient pas de solutions de remplacement lorsque leurs demandes étaient rejetées, les déficits de financement du commerce semblent aggravés par le fait que les entreprises, notamment les petites, ne connaissent pas ou connaissent mal les nombreux types de produits de financement du commerce et les options innovantes qui existent sur le marché (comme le financement des chaînes d'approvisionnement, les obligations de paiement des banques et l'affacturage à forfait). La grande majorité des entreprises ont déclaré qu'elles gagneraient à recevoir une meilleure formation financière.

Les autres obstacles existant dans les pays en développement sont liés au risque bancaire ou au risque pays, en particulier dans le contexte des crises financières régionales et mondiales. Les exportations des pays asiatiques ont souffert en particulier pendant les crises financières en Asie, qui ont entraîné, dans certains cas, l'interruption des importations et des exportations lorsque les banques confirmatrices ont refusé d'honorer les lettres de crédit émises dans les pays touchés par la crise (Auboin et Meier-Ewert, 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 du financement intermédiaire par les banques que dans les autres régions (Institut allemand de développement, 2015).

Il se peut aussi que la forte concentration des marchés mondiaux du financement du commerce ne soit pas favorable aux PME. Une étude récente de Dicaprio *et al.* (2015) a révélé qu'une grande partie du financement

du commerce international provient d'un petit groupe de banques internationales actives au niveau mondial. Ce groupe d'une quarantaine de banques représente environ 30% du financement du commerce accordé au niveau international, le reste provenant de banques locales et régionales. Dans un article fondateur, Amiti et Weinstein (2011) montre que la santé des banques influe sur les conditions de financement du commerce offertes aux entreprises, et donc sur leur croissance à l'exportation. La disponibilité du financement du commerce est donc largement influencée par la solidité des banques internationales à tout moment (Auboin et Engemann, 2013; Dicaprio *et al.* 2015).

Les principales banques de financement du commerce dominant également dans d'autres segments des services financiers. De ce fait, les crises financières ayant leur origine dans ces autres segments, la modification des règles prudentielles et le recalibrage des bilans des banques ont une incidence directe sur la fourniture de financement du commerce aux niveaux mondial et local. Par exemple, les plus grandes banques sont présentes sous une forme ou sous une autre dans plus de 100 pays et ont plusieurs centaines de banques correspondantes pour lesquelles elles sont disposées à confirmer des lettres de crédit. Depuis la fin de la crise financière de 2009-2010, certaines banques mondiales ont réduit leur taille ainsi que leur présence internationale, notamment dans les pays les plus pauvres (Auboin et Engemann, 2013). Autrement dit, la diminution de la taille des banques mondiales après la crise financière a probablement eu un effet négatif sur la possibilité pour les PME des pays en développement d'obtenir des crédits, de faire confirmer leurs lettres de crédit et d'accéder à des fonds en dollars EU, monnaie la plus utilisée dans le commerce international (Dicaprio *et al.* 2015).

L'encadré D.4 présente une étude de cas qui illustre les difficultés rencontrées par les PME dans les nouveaux pays « frontières » pour le commerce. Il décrit en résumé les problèmes susmentionnés: le peu d'appétit des banques internationales pour les marchés nouveaux et prometteurs; le manque de capacité et de savoir-faire des banques locales pour soutenir les nouveaux commerçants; et l'obligation de recourir à des solutions de second ordre qui maintiennent les producteurs et les commerçants en aval ou qui ont des coûts d'opportunité élevés.

4. Le commerce basé sur les TIC : avantages et défis pour les PME

Comme on l'a vu dans la section B.3, les technologies de l'information et de la communication (TIC), telles qu'Internet, ont offert aux PME plus de possibilités

Encadré D.4 : Le manque de financement du commerce comme obstacle au commerce au Myanmar

Le Myanmar est un nouveau pays « frontière » pour le commerce. Selon l'association locale 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 dans celui 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. Cela est symptomatique des contraintes existant dans les pays ayant des niveaux de développement analogues. Ces contraintes comprennent la faible capacité du secteur bancaire local de soutenir le commerce, le manque de renseignements sur les produits de financement du commerce offerts par le secteur bancaire local, et la mauvaise connaissance de la réglementation appropriée pour les produits de financement du commerce.

Dans un environnement aussi difficile, les principaux commerçants du Myanmar ont eu recours jusqu'à présent à des solutions de second ordre, principalement en payant les importations par le biais de comptes bancaires à l'étranger ou en ouvrant des lettres de crédit par l'intermédiaire de courtiers dans des centres offshore comme Singapour et Hong Kong, Chine. Mais seules les plus grandes entreprises peuvent se permettre de recourir à ces solutions. Les nouveaux petits exportateurs de vêtements ne détiennent pas de liquidités à l'étranger pour payer leurs fournisseurs et n'ont pas d'antécédents de crédit suffisants pour que des courtiers trouvent des banques étrangères qui ouvrent des lettres de crédit. Ils peuvent seulement recourir aux banques locales, qui ont une capacité limitée de gestion du risque, qui perçoivent encore 1 500 dollars EU de commission pour ouvrir des lettres de crédit et qui exigent une garantie minimale de 30 %. Il n'existe pas de facilité de compte ouvert au Myanmar, et l'assurance-crédit commercial n'y est pas autorisée.

Le manque de financement du commerce efficace et abordable a pour effet de reléguer les nouveaux exportateurs de vêtements et de produits alimentaires dans les opérations en aval qui ne nécessitent pas l'achat de produits importés ni un crédit sur les recettes d'exportation. Le gouvernement du Myanmar est favorable aux réformes. Dans le secteur financier les réformes sont progressives, et il faudra sans doute du temps pour que la réglementation du financement du commerce soit modifiée et que les banques locales prennent plus de risques et proposent à leurs clients locaux une plus large gamme de produits de financement du commerce qui soient compétitifs. Les banques internationales sont de plus en plus autorisées à opérer localement mais elles ne peuvent fournir des services qu'aux entreprises étrangères qui opèrent dans le pays.

Le Myanmar reçoit actuellement une assistance technique de la communauté internationale pour moderniser son système commercial et son système financier. 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 l'OMC, cette dernière intervenant dans le contrat du Cadre intégré renforcé.

de s'internationaliser. La révolution des TIC bénéficie tout particulièrement aux PME, notamment si elles parviennent à entrer dans des plates-formes commerciales en ligne qui améliorent l'information et la confiance des acheteurs. Le coût de la recherche en ligne n'est pas nécessairement corrélé avec l'éloignement des marchés, et les technologies en ligne renforcent la confiance des importateurs dans les exportateurs (par exemple au moyen de mécanismes de notation des vendeurs). Des études récentes portant sur les exportations de marchandises vendues via eBay confirment que le commerce électronique réduit les coûts liés à la distance physique entre vendeurs et acheteurs en apportant à la fois de la confiance et des renseignements à un coût très bas (Lendle *et al.*, 2016). Les plates-formes en ligne peuvent en outre fournir une infrastructure et des moyens de commercialisation

prêts à l'emploi, réduire considérablement les coûts et les obstacles techniques liés à l'établissement d'une présence en ligne (par rapport aux sites Web autonomes) et permettre d'offrir des services intégrés d'exécution des commandes, d'hébergement et de traduction, des services à la clientèle et des analyses de données.

Pour les vendeurs ruraux, géographiquement éloignés et moins productifs, la vente en ligne peut réduire sensiblement les coûts du commerce liés à la distance et permettre d'entrer en contact avec des clients éloignés. Lendle et Olarreaga (2014) constatent que les entreprises actives sur eBay sont plus petites en moyenne que les entreprises traditionnelles hors ligne. Ils notent aussi que le commerce électronique offre aux PME des possibilités de croissance qui semblent

importantes pour les pays en développement. En outre, la vente en ligne peut entraîner des gains de productivité de l'ordre de 6 à 15 %, selon les estimations du McKinsey Global Institute (2013b).

Malgré ces perspectives, les données montrent que les PME continuent d'être moins bien représentées en ligne que les grandes entreprises. La vente en ligne de marchandises et de services, dépend de l'accès à l'infrastructure de communication à un coût abordable. Les moyens de communication qui y contribuent sont, entre autres, les réseaux fixes pour Internet et les réseaux privés, la téléphonie mobile et les réseaux Internet et de satellites. Mais, en l'absence de connectivité, il y a moins de chances de réduire les coûts d'information et de distribution, d'accroître la participation au commerce, d'améliorer l'efficacité des marchés et, par conséquent, d'accroître les recettes d'exportation.

(a) Les TIC : infrastructure et accès – le premier obstacle

Pour que les PME profitent plus pleinement des avantages du commerce en ligne, il faut qu'une infrastructure TIC soit en place, que la qualité des services offerts soit suffisante et que leur prix soit abordable. On parle généralement à ce sujet de connectivité et d'accès. L'ouverture du secteur des télécommunications, à la concurrence qui est un phénomène quasiment mondial, conjuguée à l'introduction des TIC qui rendent les communications à

la fois plus efficaces et plus mondiales, a réduit les prix et augmenté les taux de pénétration. Mais, comme le montre cette section, il subsiste des écarts importants entre les économies développées et les économies en développement et, à l'intérieur des économies, entre les petites et les grandes entreprises.

Les principaux indicateurs des TIC concernant les technologies mobiles et fixes sont indiqués dans le tableau D.4. Des régions comme l'Afrique, le Moyen Orient et l'Asie-Pacifique ont de faibles niveaux d'accès à la téléphonie fixe (1,2 %, 7,3 % et 11,3 %, respectivement), mais des taux de pénétration de la téléphonie mobile relativement élevés (73,3 %, 108,2 % et 91,6 %). En conséquence, l'accès à la large bande fixe est faible, compte tenu du faible accès à la téléphonie fixe. Toutefois, dans bon nombre de ces régions, la téléphonie mobile plutôt que l'ordinateur pourrait devenir le principal moyen d'accès à Internet. En ce qui concerne la large bande mobile, il y a encore un écart entre les pays selon leur niveau de développement, avec près de 87 % d'accès dans les pays développés contre 39 % en moyenne dans le monde en développement. En Afrique, le taux de pénétration de la téléphonie mobile à large bande (17,4 %) est très inférieur à la moyenne des pays en développement. Toutefois, comme cela est indiqué dans un rapport sur les TIC, malgré son retard, l'Afrique continue à avancer dans le domaine de la téléphonie mobile, ce qui pourrait compenser, dans une certaine mesure, l'écart plus grand dans les connexions fixes à large bande, et l'adoption de la téléphonie mobile progresse rapidement dans certains pays. En outre, plusieurs pays africains ont récemment

Tableau D.4. Principaux indicateurs des TIC, 2015 (taux de pénétration)

	Abonnements à la téléphonie fixe	Abonnements à la large bande fixe	Abonnements à la téléphonie mobile	Abonnements à la large bande mobile	Ménages ayant accès à Internet à domicile	Particuliers utilisant Internet
Monde	14,5	10,8	96,8	47,2	46,4	43,4
Pays développés	39	29	120,6	86,7	81,3	82,2
Pays en développement	9,4	7,1	91,8	39,1	34,1	35,3
Afrique	1,2	0,5	73,5	17,4	10,7	20,7
Moyen-Orient	7,3	3,7	108,2	40,6	40,3	37
Asie-Pacifique	11,3	8,9	91,6	42,3	39	36,9
Communauté d'États indépendants (CEI)	23,1	13,6	138,1	49,7	60,1	59,9
Europe	37,3	29,6	120,6	78,2	82,1	77,6
Amériques	25,4	18	108,1	77,6	60	66

Note: Estimations pour 100 habitants.

Source: ITU World Telecommunication/TIC Indicators database.

lancé des programmes de développement de la large bande fixe (ITC, 2015b).

Le rapport *Perspective de la compétitivité des PME 2015* (ITC, 2015c) présente une analyse fondée sur la taille des entreprises. Il note que l'écart de performance le plus important entre les petites et les grandes entreprises concerne la «connectivité». L'écart de connectivité est particulièrement grand dans les pays les moins avancés (PMA), où le taux de connectivité des petites entreprises représente seulement 22% de celui des grandes entreprises, contre 64% dans les pays développés.

L'accès à large bande à Internet et aux autres réseaux de données est devenu quasiment indispensable. L'importance des technologies à large bande tient à ce qu'elles offrent les vitesses supérieures nécessaires pour exploiter les nouvelles technologies, comme l'informatique en nuage, et pour utiliser ou offrir des services qui exigent le transfert de grandes quantités de données ou de gros fichiers. La qualité des connexions est particulièrement importante pour les PME qui fournissent, par exemple, des services d'externalisation des fonctions de l'entreprise sur les marchés interentreprises (B2B). Même dans des pays comme les États-Unis, où l'accès à Internet et aux ordinateurs fixes est élevé, l'avènement des smartphones et des réseaux mobiles à très large bande a entraîné une nette évolution vers l'utilisation des téléphones mobiles pour le commerce électronique (McKinsey Global Institute, 2015). Des recherches ont montré que l'accroissement de l'accès à Internet à large bande pouvait augmenter l'ouverture au commerce international. Selon une analyse :

... un fort accroissement de l'utilisation de la large bande se traduit par une augmentation de plusieurs points de pourcentage du ratio du commerce au PIB. Le modèle semble indiquer que la croissance historique de l'utilisation de la large bande entre 2000 et 2011 a augmenté

l'ouverture des pays au commerce (mesurée par le ratio du commerce total au PIB) de 4,21 points de pourcentage en moyenne, avec des effets plus grands dans les pays à revenu élevé (10,21 points de pourcentage en moyenne) que dans les pays en développement (1,67 point de pourcentage en moyenne). L'augmentation du nombre d'utilisateurs de la large bande prévue jusqu'en 2016 laisse penser que le ratio du commerce au PIB des pays *augmentera* encore de 6,88 points de pourcentage en moyenne dans les pays à revenu élevé et de 1,67 point de pourcentage en moyenne dans les pays en développement (Riker, 2014, pas d'italique dans l'original).

Comme on l'a indiqué plus haut, une fois que les services sont disponibles, le prix est presque aussi important que l'accès. Or les services mobiles à large bande sont aussi un domaine dans lequel les pays en développement ont plus de retard sur les pays développés que dans les autres formes d'accès aux TIC. Comme le montrent les tableaux D.5 et D.6, même dans des régions comme l'Afrique, la Communauté d'États indépendants (CEI), le Moyen-Orient et l'Asie, où la pénétration de la téléphonie mobile est considérable par rapport aux services fixes, les prix restent beaucoup plus élevés qu'en Europe, où le coût des services prépayés ou postpayés est inférieur à 1% du revenu national brut (RNB). Les prix sont compris entre 4% et 5% du RNB dans la CEI, les Amériques, le Moyen Orient, et l'Asie-Pacifique, et ils sont supérieurs à 15% en Afrique. La part du coût de la large bande fixe dans le RNB est beaucoup plus élevée que celle du coût de la large bande mobile dans la plupart de ces régions, sauf la CEI, par rapport à l'Europe où, à 1,3%, elle est à peu près analogue à celle de la large bande mobile. Les tableaux D.5 et D.6 montrent aussi, en indiquant les niveaux des prix minimums et maximums, que les moyennes dissimulent de grandes différences d'abordabilité au niveau national.

Tableau D.5 : Prix de la large bande fixe en pourcentage du RNB par habitant, par région, 2014

	Moyenne	Écart type	Minimum	Maximum	Médiane
Europe	1,3	0,7	0,5	3,5	1,1
CEI	3,6	2,9	0,7	10,7	3,2
Amériques	7,4	11,8	0,4	63,5	4,5
Moyen-Orient	9,2	17,5	0,3	71,3	2,8
Asie-Pacifique	16,0	39,1	0,3	221,7	4,4
Afrique	178,3	398,3	1,4	2194,2*	39,2

Notes: Établi sur la base de 165 pays disposant de données sur le prix de la large bande fixe pour 2013.

*La valeur maximale élevée pour l'Afrique s'explique par quelques données aberrantes.

Source: UIT (2015).

Tableau D.6 : Prix moyens de la large bande mobile et fourchettes par région, en pourcentage du RNB par habitant, 2014

	Services postpayés par téléphone 500 Mo			Services prépayés par téléphone 500 Mo			Services postpayés par ordinateur 1 Go			Services prépayés par ordinateur 1 Go		
	Min.	Max.	Moy.	Min.	Max.	Moy.	Min.	Max.	Moy.	Min.	Max.	Moy.
Europe	0,09	1,99	0,81	0,14	2,62	0,82	0,16	3,99	0,90	0,16	17,46	1,56
CEI	0,45	16,44	3,35	0,45	16,44	3,70	0,57	16,44	4,83	0,57	16,44	4,92
Amériques	0,85	32,80	4,55	0,59	32,80	4,39	0,37	32,80	4,88	0,49	32,80	6,24
Asie-Pacifique	0,17	30,54	4,39	0,26	27,99	4,28	0,35	68,60	7,53	0,49	55,99	6,77
Moyen-Orient	0,23	37,81	5,15	0,30	37,81	5,22	0,23	56,71	7,93	0,38	37,81	6,07
Afrique	1,43	58,60	15,77	1,43	58,60	15,20	0,82	172,86	30,33	1,43	172,86	29,50

Note: Établi sur la base de 149 pays disposant de données sur les prix pour tous les services mobiles à large bande.

Source: UIT (2015).

(b) Autres obstacles et coûts du commerce pour les PME dans le commerce reposant sur les TIC

Les PME qui font ou espèrent faire du commerce en ligne rencontrent pour l'essentiel les mêmes obstacles que les autres entreprises, que ce soit en ligne ou hors ligne. Mais, outre le coût de l'accès aux TIC, des coûts spécifiques entrent en ligne de compte. L'un d'eux concerne l'accès aux plates-formes de commerce en ligne. Les fournisseurs de plates-formes peuvent limiter le champ d'action géographique des vendeurs ou des acheteurs. Les limitations concernant les pays dans lesquels les comptes bancaires sont acceptés restreignent aussi l'accès et la participation au commerce en ligne. Dans certains cas, la gamme complète des services associés à la plate-forme n'est pas offerte aux vendeurs dans tous les pays. Les listes auxquelles les utilisateurs ont accès peuvent être limitées aux vendeurs ou aux produits pour lesquels la livraison est possible dans leur pays. La nécessité d'investir dans des mécanismes et des outils assurant la confiance des consommateurs est un autre exemple. Le problème de la cybercriminalité et du piratage des données parmi les consommateurs et les entreprises clientes a une dimension mondiale, mais il peut pénaliser davantage les pays en développement.

Selon l'ITC, bon nombre des entreprises internationales qui fournissent des outils de confiance ou de sécurité ne peuvent pas ou ne veulent pas offrir leurs services dans les pays où il n'y a pas de renseignements fiables sur l'identité et les activités des entreprises, ou dans ceux où le coût d'obtention de ces renseignements est élevé, (ITC, 2015b). Un autre exemple est celui des pays où le cadre juridique ne traite pas de façon adéquate des questions relatives aux transactions ou aux contrats électroniques, aux signatures électroniques ou à la protection des consommateurs en ligne et de la propriété

intellectuelle, ou qui limitent les flux de données, ce qui accroît le coût du traitement et de l'acquisition des données. D'après des données portant sur plusieurs pays, les entreprises peuvent retirer des avantages considérables de la gratuité ou de la tarification au coût marginal dans ce domaine, les PME étant les principales bénéficiaires d'une baisse du coût des données (OCDE, 2015a). L'incertitude à cet égard impose des coûts aux entreprises et peut entraver la croissance du commerce électronique en général, mais elle affecte en particulier les PME, qui sont moins capables d'assumer le coût des risques connexes si un problème survient.

Dans une étude sur le commerce numérique, l'USITC (2014) a identifié un certain nombre de mesures que les entreprises des États-Unis interrogées considèrent comme des obstacles potentiels au commerce mondial en ligne. Il s'agit notamment des prescriptions relatives à la localisation des données ou des entreprises, des prescriptions relatives à la confidentialité et à la protection des données, les atteintes aux droits de propriété intellectuelle (DPI), des règles incertaines en matière de responsabilité juridique et de la censure, ainsi que des mesures qui sont communes au commerce en ligne et hors ligne, tels que les conditions d'accès aux marchés et les procédures douanières. Les résultats de l'étude montrent aussi que la perception des obstacles au commerce numérique varie quelque peu selon la taille de l'entreprise :

Les grandes entreprises du secteur des communications numériques et les PME du secteur financier étaient les plus nombreuses en pourcentage à considérer la localisation, la confidentialité et la protection des données, l'incertitude en matière de responsabilité juridique et la censure comme des obstacles « importants ou très importants » au commerce numérique. Les grandes entreprises et les PME du secteur de la vente au détail étaient les plus nombreuses

en pourcentage à considérer les prescriptions douanières comme des obstacles « importants ou très importants ». En revanche, les grandes entreprises du secteur des contenus et les PME du secteur des communications numériques étaient les plus nombreuses à considérer les atteintes aux DPI comme un obstacle « important ou très important » (USITC, 2014).

D'autres données sur la perception que les entreprises ont des obstacles au commerce en ligne dans les pays développés sont fournies par une enquête de l'UE sur l'usage des TIC et le commerce électronique dans les entreprises. Cette enquête identifie les obstacles

rencontrés par les entreprises qui vendent en ligne via un site Web. Le tableau D.7 indique, pour 2013, le pourcentage d'entreprises par taille parmi celles qui vendent en ligne via un site Web. Un cinquième des PME de l'UE considèrent que leurs produits ne sont pas adaptés au commerce en ligne. Cela veut dire que 80 % de ces entreprises ont des produits qui peuvent être vendus en ligne ou qui le sont déjà. Toutefois, l'enquête met en relief plusieurs obstacles liés à l'infrastructure, parmi lesquels la logistique, les systèmes de paiement, la protection des données et le cadre juridique. Les PME mentionnent également les coûts d'entrée dans le commerce en ligne ou le commerce électronique. Le tableau D.8 fait référence aux entreprises qui n'ont pas

Tableau D.7 : Obstacles limitant/empêchant la vente par les entreprises via un site Web, 2013 (% d'entreprises vendant via un site Web)

	Inadéquation des produits ou des services fournis par l'entreprise – entreprises vendant via un site Web	Problèmes de logistique (transport ou livraison des produits ou des services) – entreprises vendant via un site Web	Problèmes liés aux paiements – entreprises vendant via un site Web	Problèmes liés à la sécurité des TIC ou à la protection des données – entreprises vendant via un site Web	Problèmes liés au cadre juridique – entreprises vendant via un site Web	Les coûts liés à la vente en ligne sont trop élevés par rapport aux avantages – entreprises vendant via un site Web
Petites entreprises (10-49 employés)						
Union européenne (28 pays)	20	15	14	10	9	13
Islande	29	13	12	12	7	12
Norvège	31	17	18	11	9	22
Ex-République yougoslave de Macédoine	8	14	29	24	18	22
Moyennes entreprises (50-249 employés)						
Union européenne (28 pays)	20	13	12	9	9	12
Islande	27	3	13	13	6	14
Norvège	35	15	13	8	7	16
Ex-République yougoslave de Macédoine	14	8	14	4	4	13
PME (10-249 employés)						
Union européenne (28 pays)	20	14	14	10	9	13
Islande	28	11	12	12	7	12
Norvège	32	16	17	10	9	21
Ex-République yougoslave de Macédoine	9	13	27	21	16	21

Source: Enquête de l'UE « Usage des TIC et commerce électronique dans les entreprises », http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/E-commerce_statistics.

**Tableau D.8 : Obstacles limitant/empêchant la vente par les entreprises via un site Web, 2013
(% d'entreprises qui ne vendent pas via un site Web)**

	Inadéquation des produits ou des services fournis par l'entreprise – entreprises ne vendant pas via un site Web	Problèmes de logistique (transport ou livraison des produits ou des services) – entreprises vendant via un site Web	Problèmes liés aux paiements – entreprises vendant via un site Web	Problèmes liés à la sécurité des TIC ou à la protection des données – entreprises vendant via un site Web	Problèmes liés au cadre juridique – entreprises vendant via un site Web	Les coûts liés à la vente en ligne sont trop élevés par rapport aux avantages – entreprises vendant via un site Web
Petites entreprises (10-49 employés)						
Union européenne (28 pays)	59	26	19	17	16	26
Islande	49	18	10	9	8	25
Norvège	60	30	24	19	17	36
Ex- République yougoslave de Macédoine	43	25	25	20	14	24
Moyennes entreprises (50-249 employés)						
Union européenne (28 pays)	65	25	17	16	15	24
Islande	57	26	12	13	11	15
Norvège	67	28	18	13	15	27
Ex- République yougoslave de Macédoine	44	24	23	19	13	23
PME (10-249 employés)						
Union européenne (28 pays)	60	26	18	17	16	26
Islande	50	19	10	9	8	23
Norvège	61	30	23	19	17	35
Ex- République yougoslave de Macédoine	43	24	24	20	14	24

Source: Enquête de l'UE « Usage des TIC et commerce électronique dans les entreprises », http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/E-commerce_statistics.

leur propre site Web, c'est-à-dire qui pourraient faire du commerce sur des plates-formes de commerce électronique. Ces entreprises sont deux fois plus nombreuses que les entreprises ayant déjà leur site Web à considérer que les coûts d'entrée sont un obstacle important. Et surtout, parmi les entreprises interrogées, 60% environ considèrent que leurs produits ne sont pas adaptés au commerce en ligne.

Dans les pays en développement, les PME ne peuvent pas toujours exploiter pleinement le potentiel des technologies et des services qui permettent le commerce électronique en raison d'une combinaison de facteurs, comme le manque de connaissances, le manque de fonds ou les restrictions locales aux transferts de fonds internationaux. Les services d'appui au commerce électronique, comme les solutions en nuage qui permettent d'analyser le trafic Web et de

cibler les consommateurs et qui facilitent l'affichage des produits sur des sites multiples et les outils de gestion de la relation client et de gestion financière sont parfois inaccessibles si l'entreprise ne dispose pas de moyens de paiement. Par exemple, bien que de nombreuses solutions en nuage sont gratuites au début, il peut quand même être nécessaire d'utiliser une carte de crédit pour souscrire à la version gratuite ou d'effectuer un paiement pour les applications plus avancées (ITC, 2015b).

Une enquête réalisée par l'ITC (2015b) auprès des PME tunisiennes a identifié, comme suit, les difficultés courantes rencontrées dans le commerce électronique, par ordre d'importance décroissant :

- promotion des produits et des services au niveau international;

- réception des paiements internationaux ;
- paiement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et des droits de douane sur les marchés d'exportation ;
- expédition des marchandises à l'étranger ;
- gestion des retours et entreposage des marchandises au niveau international ; et
- paiements intérieurs.

Certains des obstacles au commerce en ligne cités par les PME sont liés à l'activité commerciale en général, mais beaucoup ont un rapport avec l'existence, ou l'absence de mesures gouvernementales favorisant l'internationalisation des PME par le biais du commerce électronique. Par exemple, une étude de l'ITC indique que, dans le cas du programme « Cadenas Productivas » au Mexique, qui est géré par la banque nationale de développement (NAFIN) et qui offre des services en ligne aux PME (ITC, 2015b) l'existence d'un environnement juridique et réglementaire favorable – grâce à des lois sur la signature et la sécurité électroniques et à un régime fiscal favorable – a été décisive pour mettre en place une plate-forme sécurisée d'affacturage inversé sur Internet à l'intention des PME.

Un autre facteur important est la facilité avec laquelle les entreprises peuvent accéder aux services administratifs en ligne (aussi appelés cyberadministration), dont les commerçants ont besoin. Une autre question importante en matière de politique publique est la nécessité d'assurer la certitude et la prévisibilité des régimes régissant les transferts internationaux de données, qui concernent toutes les formes de commerce en ligne de biens et de services. Ces mesures doivent inévitablement concilier les intérêts des commerçants – c'est-à-dire le coût des affaires, notamment pour les PME sensibles aux coûts – et les objectifs de politique publique légitimes, comme la lutte contre la cybercriminalité et la protection de la confidentialité et des droits de propriété intellectuelle.

5. Accès des PME au commerce reposant sur les CVM

Comme on l'a expliqué dans les sections précédentes, les PME peuvent se connecter aux marchés internationaux soit en exportant directement, soit en entrant dans des CVM et en exportant indirectement par l'intermédiaire d'autres entreprises. Cette sous-section examine comment les CVM peuvent aider les PME à se connecter aux marchés internationaux et comment certains obstacles liés aux politiques peuvent empêcher les PME de profiter de cette possibilité.

(a) Les CVM donnent aux PME plus de possibilités de faire du commerce

Les CVM sont avantageuses pour les PME, car elles permettent une spécialisation plus fine et se prêtent au commerce des tâches, qui exige moins de capital fixe. Alors qu'il est difficile pour les PME d'exporter dans des secteurs à forte intensité de capital comme le matériel de transport ou dans des secteurs qui nécessitent une importante stratégie de marque, les PME sont bien représentées dans les secteurs de services où les coûts d'entrée fixes sont faibles. En fait dans de nombreux pays de l'OCDE, les PME sont les principaux exportateurs de services fournis aux entreprises. Dans les pays à faible revenu, elles fabriquent des produits à forte intensité de main-d'œuvre et des produits manufacturés à faible valeur ajoutée et produisent des services à faible coût d'entrée et à faible intensité de capital. Elles opèrent souvent dans le secteur informel. Dans les pays à revenu intermédiaire et élevé, les PME sont présentes à la fois dans des activités à faible valeur ajoutée et dans des activités de niche très qualifiées (OCDE et Banque mondiale, 2015b).

C'est dans les situations où le coût des intrants est faible que les PME ont le plus de possibilités d'exploiter des niches à forte valeur ajoutée à l'intérieur des CVM. La production agricole biologique en est un exemple (Staritz et Reis, 2013). Sur ces marchés, la non-utilisation de pesticides réduit le coût des intrants, et le fait que la production a lieu souvent sur de petites parcelles limite le désavantage de la production à petite échelle.

Non seulement les CVM favorisent la participation des PME au commerce en leur fournissant un marché pour ce qu'elles savent mieux faire, mais encore elles donnent à ces entreprises un moyen de surmonter certains des principaux obstacles à leur commerce. L'un de ces obstacles, mis en évidence dans les sections précédentes, est la difficulté pour les PME d'entrer en contact avec des distributeurs locaux sur les marchés étrangers. Il peut être trop coûteux pour des PME d'accéder aux réseaux de distribution étrangers et de commercialiser leurs produits à l'étranger. Les CVM fournissent aux PME des réseaux de distribution et des noms de marque. Cela réduit considérablement les coûts de distribution et rend l'exportation rentable pour les PME qui deviennent des fournisseurs d'une CVM.

Un autre obstacle majeur à l'accès aux marchés étrangers pour les PME, mis en évidence dans les enquêtes existantes, est le coût d'acquisition des renseignements sur les exigences des marchés mondiaux en termes de produits, de procédés, de technologies et de normes (Pietrobelli et Rabellotti, 2011). Grâce aux CVM, les PME sont mieux à même

de faire face à la complexité et à l'hétérogénéité des normes internationales à adopter. Normalement, les entreprises présentes dans les CVM recueillent et transmettent les renseignements sur les normes et les font appliquer comme condition d'achat, et bien souvent, elles jouent un rôle dans leur formulation. L'affiliation à une CVM qui connaît la situation locale constitue un avantage pour les entreprises qui prévoient de prospecter des marchés étrangers. Par ailleurs, les CVM sont un canal important pour le transfert de technologie car les entreprises étrangères qui externalisent sont plus enclines à transférer le savoir-faire et la technologie nécessaires pour produire efficacement l'intrant externalisé étant donné que ce sont elles qui l'utiliseront finalement et qu'elles ont besoin d'assurer la compatibilité avec leur propre processus de production.²³

Comme cela est expliqué, dans le *Rapport sur le commerce mondial 2014* (OMC, 2014), ces renseignements sont si précieux que les entreprises locales qui souhaitent devenir des fournisseurs de sociétés multinationales dans des CVM acceptent souvent de conclure au début des contrats à perte avec ces sociétés. Pendant ces premiers contrats, elles apprennent à produire selon les spécifications de la multinationale. Cet investissement dans les capacités est doublement payant: i) il procure des gains de productivité qui permette à l'entreprise locale de produire à plus bas prix (Blalock et Gertler, 2008); et ii) il confère à l'entreprise une réputation en tant que fournisseur privilégié d'une multinationale connue, ce qui facilite l'établissement d'autres relations d'affaires (Sutton, 2012). Cet investissement nécessite évidemment des capitaux, sans générer des garanties tangibles. Il n'est donc pas étonnant que de nombreuses entreprises considèrent le financement comme un obstacle majeur à l'intégration dans les CVM.

Outre les réseaux de distribution, l'accès à l'information et le crédit, les petites entreprises rencontrent d'autres difficultés qui les empêchent de se développer. En raison de leur échelle insuffisante, les PME ont du mal à supporter les coûts de la recherche-développement et de la formation. Comme elles n'ont pas le pouvoir de pression des grandes entreprises, elles peuvent être désavantagées dans certaines circonstances; et comme leur capacité de se diversifier et d'absorber les chocs locaux et mondiaux est limitée, elles sont plus vulnérables. En raison de leur petite taille, il faut généralement plus de temps aux PME pour amortir leurs investissements dans les coûts fixes ou dans l'acquisition d'informations, et elles ont moins de possibilités que les grandes entreprises de réaffecter leur main-d'œuvre entre différentes opérations. L'entrée dans les CVM peut les aider, du moins en partie, à remédier à ces contraintes internes.

Bien que la participation aux CVM puisse donner aux PME la possibilité d'accéder aux marchés mondiaux et de se développer, une question essentielle pour évaluer les gains qu'elles peuvent retirer de cette participation est de savoir comment ces gains sont répartis le long de la chaîne d'approvisionnement. La part des gains pour les PME dépend du pouvoir de négociation relatif de l'entreprise chef de file et de ses fournisseurs et du degré de concurrence aux différents points de la chaîne. Le pouvoir de négociation relatif dépend lui-même de la rareté des capacités du fournisseur et de la facilité de changer de fournisseur.

Si la tâche exécutée par le fournisseur peut être codifiée et n'est pas très complexe, la concurrence entre les fournisseurs est vive et les gains reviennent à l'entreprise chef de file plutôt qu'aux PME qui sont ses fournisseurs. Les entreprises multinationales ont souvent plus de pouvoir de négociation que les petits fournisseurs, car elles sont propriétaires du savoir-faire et de la technologie et elles disposent d'une multitude de fournisseurs potentiels. L'amélioration de la répartition des revenus le long de la chaîne d'approvisionnement est donc essentielle pour réduire les obstacles à l'entrée dans certains segments de la chaîne.

(b) Défis et contraintes de la participation aux CVM pour les PME

Les PME ont un certain nombre de défis à relever pour participer aux CVM ou avancer dans la chaîne de valeur. Ces défis peuvent être dûs à des facteurs internes à l'entreprise (comme le manque de compétences et de technologies) ou à des facteurs externes (comme l'accès au financement, les normes et les infrastructures) (voir l'encadré D.5).

D'après une enquête réalisée pour le quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013) (voir le tableau D.2), les principaux obstacles à l'entrée et à l'avancement des PME dans les chaînes de valeur sont notamment l'accès au financement et au financement du commerce, les procédures douanières, les coûts de transport (coûts aéroportuaires pour le secteur du tourisme et coûts d'expédition pour le secteur des textiles et des vêtements) et l'insuffisance de l'infrastructure de télécommunication (dans le secteur des TIC).

Par ailleurs, l'enquête montre que, du point de vue des entreprises chefs de file qui souhaitent intégrer de nouveaux fournisseurs dans les CVM, les principales difficultés dans quatre secteurs sont les procédures douanières, le respect des normes internationales, la qualité et la logistique (voir le tableau D.9). Une étude réalisée par la BASD (BASD, 2015) a mis en évidence quatre grands facteurs qui influent sur la

Encadré D.5 : Facteurs qui influent sur la participation des PME aux CVM

Dans le cadre d'un projet d'étude visant à déterminer les principaux facteurs d'intégration des PME dans les CVM, la Banque asiatique de développement (BASD) et l'Institut de la Banque asiatique de développement ont réalisé en 2014-2015 une enquête auprès des entreprises de quatre économies en développement d'Asie (Kazakhstan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines et Sri Lanka) (voir Arudchelvan et Wignaraja, 2015). Les résultats de cette enquête sont résumés dans la figure D.10, qui montre que la participation des PME aux CVM est motivée par de nombreux facteurs, liés principalement aux capacités, à la compétitivité, à la facilitation des affaires à l'international et aux politiques et conditions macroéconomiques.

Figure D.10 : Facteurs qui influent sur la participation des PME aux CVM

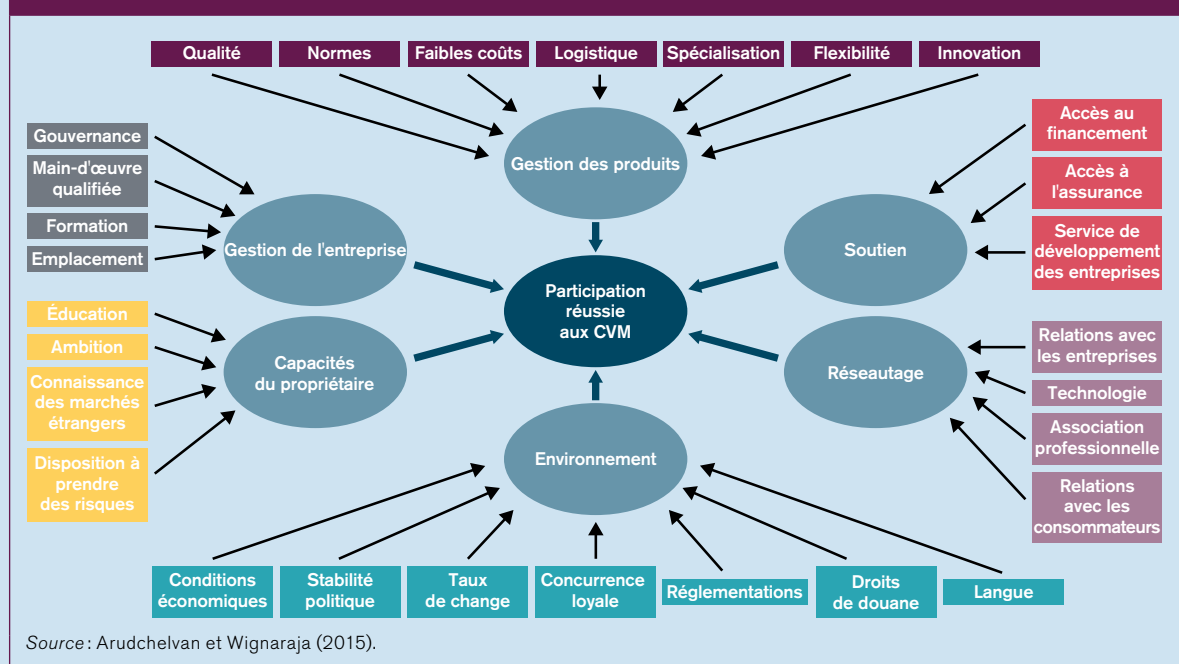


Tableau D.9 : Les cinq principales difficultés perçues par les entreprises pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans leur(s) chaîne(s) d'approvisionnement

Agriculture	TIC	Textiles	Tourisme
Insuffisance des capacités ou des liaisons en matière de transport aérien ou maritime	Manque de transparence de l'environnement réglementaire	Procédures douanières	Accès des fournisseurs au financement
Coûts et délais de transport	Prescriptions en matière de licences d'exportation ou d'importation	Prescriptions en matière de licences d'exportation ou d'importation	Climat des affaires
Procédures douanières	Insuffisance des réseaux de télécommunication	Incapacité des fournisseurs de respecter les délais de livraison	Insécurité
Prescriptions en matière de licences d'exportation ou d'importation	Procédures douanières	Procédures à la frontière	Insuffisance du contrôle sanitaire ou du contrôle de la qualité des fournisseurs locaux de produits alimentaires
Livraison et/ou qualité irrégulières	Droits d'importation	Coûts et délais d'expédition	Régime de visa pour les touristes étrangers

Note : Question : « Quelles difficultés rencontrez-vous le plus fréquemment pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans votre/vos chaîne(s) d'approvisionnement ? Indiquer les cinq principaux facteurs ».

participation des PME aux CVM : la qualité des produits et des services qu'elles peuvent fournir, l'éducation, les conditions économiques du marché et l'accès au financement.

Les données empiriques confirment le rôle de ces facteurs. Lorsque la production d'un bien repose

essentiellement sur des intrants intermédiaires importés, il est essentiel que ces intrants soient fiables et livrés dans les délais. Lanz et Piermartini (2016) montrent que les pays qui ont de meilleures institutions et de meilleures mesures de facilitation des échanges (meilleure infrastructure, délais d'exportation réduits et livraison ponctuelle) ont tendance à se

spécialiser dans les chaînes d'approvisionnement. En fait, l'environnement institutionnel et la facilitation des échanges sont plus importants que le capital et le travail comme déterminants de l'exportation à l'intérieur des chaînes d'approvisionnement. Comme on l'a vu plus haut, quand les transports et l'infrastructure logistique sont de mauvaise qualité, il est particulièrement difficile pour les PME de participer aux CVM.

La politique commerciale est un domaine stratégique pour assurer le succès des PME dans les CVM. Le faible niveau des droits d'importation, l'application de mesures de facilitation des échanges et le respect des droits de propriété sont essentiels pour la participation aux CVM. Étant donné que les PME, en particulier celles des pays en développement, opèrent souvent dans le segment à faible valeur ajoutée de la chaîne de production, les restrictions au commerce (surtout si elles s'ajoutent) s'appliquent à elles de manière disproportionnée, car elles représentent un plus grand pourcentage de la valeur de la production. De même, les obstacles à l'exportation identifiés plus haut sont aussi des obstacles à la participation des PME aux CVM.

La protection des DPI est importante, car c'est un facteur qui rend un marché plus attractif pour les accords de franchisage. Les franchiseurs ont généralement recours à des services locaux pour commercialiser et vendre leurs produits. La coiffure, le conseil en gestion et l'immobilier sont quelques exemples de services pour lesquels les franchises sont courantes. Les concessionnaires automobiles qui travaillent pour un constructeur ou les stations d'essence qui travaillent pour une société pétrolière sont des exemples dans le secteur manufacturier. Les franchises offrent aux PME un moyen important de participer aux marchés internationaux. Elles leur apportent des solutions pour surmonter certains obstacles à l'entrée sur les marchés étrangers, comme l'accès à des réseaux de fournisseurs et l'accès au financement et au savoir-faire. Mais le principal atout du franchiseur, c'est sa marque. Celle-ci doit être convenablement protégée pour que le franchiseur soit intéressé par un accord avec un fournisseur local (Nordås, 2015).

Enfin, un autre obstacle à la participation des PME aux CVM en particulier des PME des pays en développement, mérite d'être mentionné : c'est la difficulté pour les entreprises multinationales de trouver des PME susceptibles d'être leurs fournisseurs. Cela est particulièrement difficile dans les pays en développement, où les PME opèrent souvent dans le secteur informel. Pour trouver des fournisseurs locaux, il faut avoir une connaissance spécifique du terrain que les entreprises étrangères peuvent avoir du mal à acquérir. On sait que pour les filiales d'investisseurs étrangers directs à participation nationale et étrangère,

il est moins coûteux de trouver des fournisseurs locaux que pour les entreprises à capital entièrement étranger (Javorcik et Spatareanu, 2008). La participation des PME aux CVM pourrait être facilitée par la fourniture de ces renseignements. Les associations professionnelles et les organismes gouvernementaux spécialisés pourraient y contribuer.

6. Conclusions

Les obstacles au commerce sont particulièrement contraignants pour les PME. Ces obstacles semblent être liés principalement au manque d'information sur les réseaux de distribution étrangers, la réglementation à la frontière et les normes.

Contre toute attente les droits de douane élevés représentent un obstacle au commerce plus important pour les PME, que pour les grandes entreprises. Comme on l'a vu dans cette section, cela peut s'expliquer par deux facteurs. Premièrement, les flux commerciaux des PME sont plus sensibles (élastiques) aux variations des droits de douane. Et deuxièmement, les PME semblent être relativement plus nombreuses que les grandes entreprises dans les secteurs exposés à des droits de douane élevés.

Les obstacles non tarifaires sont aussi particulièrement contraignants pour les PME. Une grande entreprise peut s'adapter plus facilement à de nouvelles exigences coûteuses, alors qu'une petite entreprise risque de devoir cesser ses activités si une nouvelle norme restrictive est introduite sur un marché. Pour les PME, le manque de transparence, les normes différentes d'un marché à l'autre et les procédures de certification coûteuses sont aussi des obstacles majeurs.

Enfin, la lourdeur des procédures douanières dissuade les PME d'exporter. La facilitation des échanges, qui stimule le commerce des grandes entreprises comme des petites, favorise particulièrement l'entrée sur les marchés d'exportation des petites entreprises qui, sans cela, ne vendraient que sur le marché national. On sait que l'Accord sur la facilitation des échanges supprimera un obstacle majeur au commerce des PME, à savoir le manque d'information sur les réglementations en vigueur sur les marchés étrangers.

Le commerce électronique et la participation aux CVM sont deux moyens pour les PME de surmonter en partie ces obstacles et d'améliorer leur participation au commerce mondial. Le commerce électronique leur permet de trouver des clients à un coût bien inférieur. Les CVM leur donnent accès aux réseaux de distribution étrangers et leur permettent de profiter d'économies d'échelle, ce qu'elles ne pourraient pas faire sans cela. Mais les PME se heurtent à des obstacles spécifiques

pour tirer parti de ces possibilités. Les principaux problèmes qu'elles rencontrent dans la vente en ligne sont liés à la logistique pour l'expédition d'un produit ou la fourniture d'un service, à la sécurité des TIC, à la protection des données et aux paiements. Les coûts de

logistique et d'infrastructure, l'incertitude réglementaire et l'accès à de la main-d'œuvre qualifiée sont parmi les principaux problèmes rencontrés par les PME qui souhaitent participer à des réseaux de production.

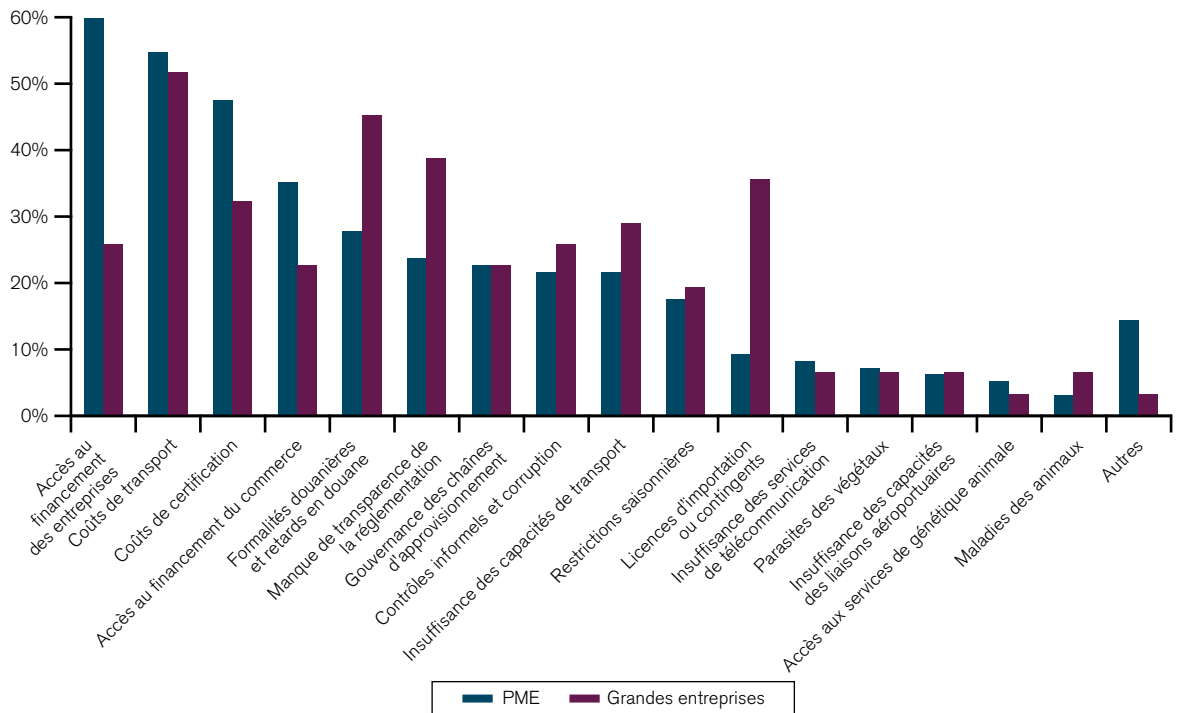
Notes

- 1 Outre les coûts élevés du commerce, les difficultés rencontrées par les PME pour accéder aux marchés internationaux sont liées notamment à un environnement économique défavorable, à la faible qualification de la main-d'œuvre, à un manque de pouvoir de négociation, à l'accès limité aux données sur les marchés, aux difficultés d'accès à la technologie et à l'accès limité au financement (voir le document de l'OMC WT/COMTD/AFT/W/53).
- 2 Voir Leonidou (2004) et Narayanan (2015).
- 3 Les enquêtes de l'ITC auprès des entreprises sur les MNT sont disponibles à l'adresse suivante: <http://ntmsurvey.intracen.org/publications/itc-series-on-ntms>.
- 4 CBI = Centre pour la promotion des importations provenant des pays en développement, organisme relevant du Ministère des affaires étrangères des Pays-Bas.
- 5 Les résultats détaillés sont présentés dans les figures D.1, D.2 et D.3 de l'appendice.
- 6 Les réponses au questionnaire données par les entreprises des pays de l'OCDE sont indiquées dans les figures D.4, D.5, D.6 et D.7 de l'appendice.
- 7 Seuls trois secteurs sont indiqués dans le tableau D.2 et dans les figures D.1, D.2 et D.3 de l'appendice car il n'y a pas de question équivalente sur les obstacles au commerce rencontrés pour entrer et avancer dans les chaînes de valeur dans les secteurs du tourisme et des services de transport.
- 8 La catégorie « Impossibilité de trouver des partenaires étrangers » signifie qu'une entreprise ne dispose pas des ressources et des réseaux commerciaux nécessaires pour trouver un représentant local, un partenaire commercial ou un agent de distribution fiable sur le marché étranger, tandis que la catégorie « Difficultés pour recevoir ou traiter les paiements » comprend les pratiques d'application de la loi à l'étranger qui ne garantissent pas de façon adéquate le paiement des marchandises et des services fournis. La catégorie « Obtention d'un financement » indique quant à elle les difficultés d'obtention d'un financement du commerce, en particulier un financement avant expédition pour couvrir les grandes exportations, et les difficultés d'obtention de fonds de roulement pour la conduite des opérations courantes et le développement de nouvelles activités.
- 9 La théorie économique classique prédit un effet identique d'une augmentation (réduction) des droits de douane sur le volume des exportations pour les petites et les grandes entreprises (Melitz, 2003a). Une augmentation des droits réduit la valeur totale des exportations (pour l'ensemble des entreprises). Au niveau des entreprises, des droits élevés ont tendance à réduire les exportations, mais la sortie des petites entreprises du marché d'exportation réduit la concurrence et accroît les exportations des entreprises qui restent sur le marché. L'effet sur la valeur moyenne des exportations par entreprise est ambigu, mais il est le même quelle que soit la taille de l'entreprise.
- 10 D'autres études portant sur la réaction des entreprises à des chocs de prix (plutôt qu'à une modification des droits de douane) constatent que les entreprises changent de comportement à l'importation/à l'exportation en fonction de leur taille. Berman *et al.* (2015b) et Gopinath et Neiman (2014) notent que l'élasticité au niveau des entreprises varie négativement selon la taille de l'entreprise. Berman *et al.* (2015a) expliquent l'effet hétérogène selon la taille de l'entreprise en montrant que les grandes entreprises absorbent une partie du choc en réduisant leur marge plutôt que le volume de leur commerce. Gopinath et Neiman (2014) expliquent la moindre réactivité du commerce des grandes entreprises aux chocs de prix en montrant que celles-ci réduisent, mais n'arrêtent pas complètement, leurs importations d'intrants intermédiaires. Par conséquent, des entreprises de taille différente sont confrontées à des variations différentes de leurs coûts unitaires.
- 11 Voir aussi Feenstra et Weinstein (2010).
- 12 Levy (1994) tient un raisonnement semblable concernant les secteurs tournés vers l'exportation dans un contexte où les subventions à l'exportation sont interdites.
- 13 Cette perception est confirmée par les faits. En moyenne, les MNT font que le niveau global de restriction des échanges imposé par les droits de douane est presque deux fois plus élevé, ce qui signifie qu'elles sont en moyenne aussi importantes que les droits de douane. Toutefois, dans plusieurs pays, la contribution des MNT au niveau global de restriction des échanges est en fait plus élevée que celle des droits de douane (OMC, 2012).
- 14 Les coûts fixes sont indépendants de la quantité produite ou exportée, tandis que les coûts variables augmentent avec le niveau de la production ou des exportations.
- 15 En analysant les décisions d'exportation des entreprises de 42 pays en développement en réponse aux normes en matière de pesticides appliquées par 63 pays importateurs, Fernandes *et al.* (2015) montrent que les normes restrictives des pays importateurs dissuadent les entreprises, en particulier les petites, d'entrer sur de nouveaux marchés.
- 16 Le mode 4 de l'AGCS ne concerne que la présence temporaire de personnes physiques étrangères pour la fourniture de services.
- 17 L'IRES de l'OCDE porte sur 42 pays (les membres de l'OCDE plus le Brésil, la Chine, la Fédération de Russie, l'Inde, l'Indonésie et la Lettonie), tandis que l'IRES de la Banque mondiale porte sur 102 économies (24 pays de l'OCDE et 78 économies en développement ou en transition).

- 18 Il est raisonnable d'écarter le mode 2 car, à l'exception des services d'éducation et des services de santé, il y a, dans la pratique, très peu de restrictions à ce mode de fourniture.
- 19 Bien qu'il porte uniquement sur les visas touristiques, le rapport de l'Organisation mondiale du tourisme sur les régimes de visa et l'ouverture au tourisme (*Visa Openness Report*) (OMT, 2015) note que 89% des paires de pays n'exigent pas de visa pour leurs ressortissants respectifs si les deux pays concernés sont des économies avancées. En revanche, cette proportion chute à 21% s'il s'agit d'un des pays émergent et d'un pays avancé, et à seulement 10% si les deux pays sont des économies émergentes.
- 20 Voir http://web.alt.uni-miskolc.hu/als/cikkek/2010/ALS4_p130_136_Urbanska.pdf.
- 21 Certains grands fournisseurs de 3PL bien établis (par exemple FedEx, UPS, DHL) ont mis en place des solutions logistiques pour les petites entreprises, qui peuvent fournir aux PME une assistance à l'exportation.
- 22 Ecommerce Europe est une association représentant plus de 25 000 entreprises qui vendent des produits et/ou des services en ligne aux consommateurs de l'Union européenne.
- 23 Il est prouvé que des gains de productivité sont associés aux chaînes d'approvisionnement. Javorcik (2004) constate des gains de productivité pour les entreprises lituaniennes qui fournissent des intrants aux multinationales étrangères. Newman *et al.* (2015) font état de gains de productivité à la fois pour les entreprises qui fournissent des intrants et pour celles qui en achètent à des entreprises étrangères établies au Viet Nam. Piermartini et Rubínová (2014) montrent que les chaînes d'approvisionnement peuvent servir de canal pour le transfert de connaissances, mais que l'ampleur des retombées dépend du type de relation entre celui qui exporte les connaissances et celui qui les importe dans la chaîne d'approvisionnement.

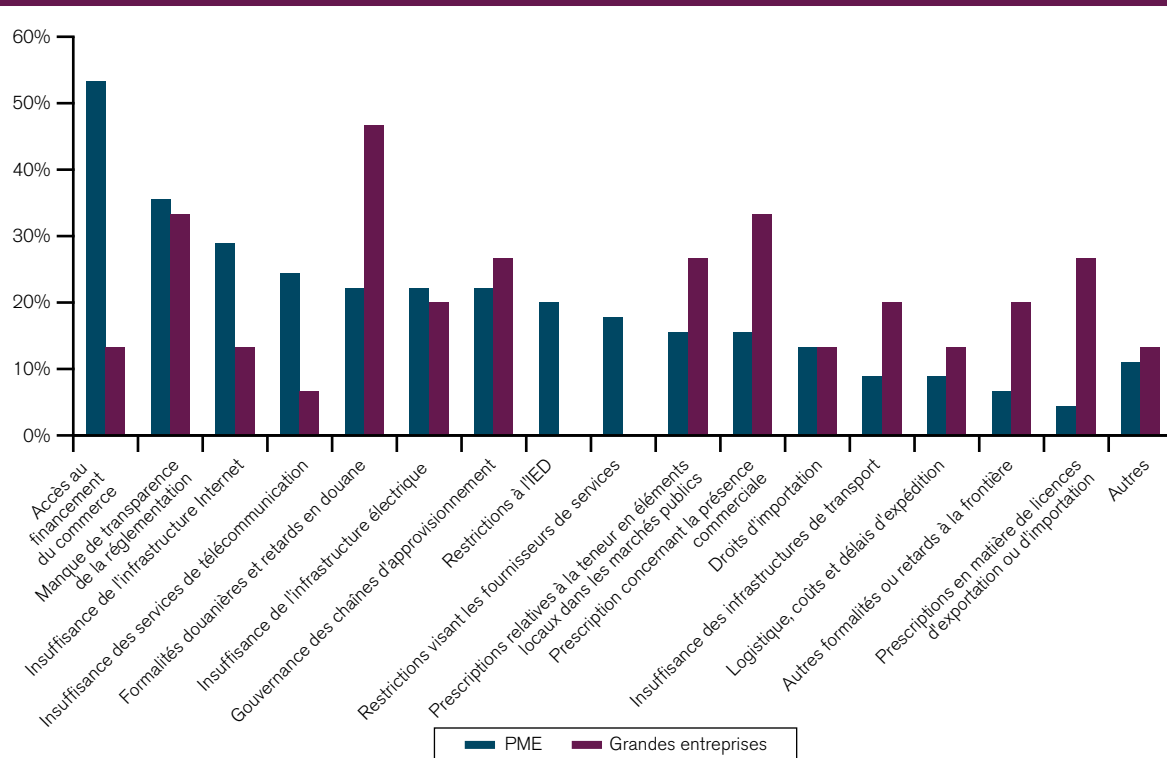
Figures de l'appendice

Figure D.1 de l'appendice – Difficultés pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur agroalimentaires



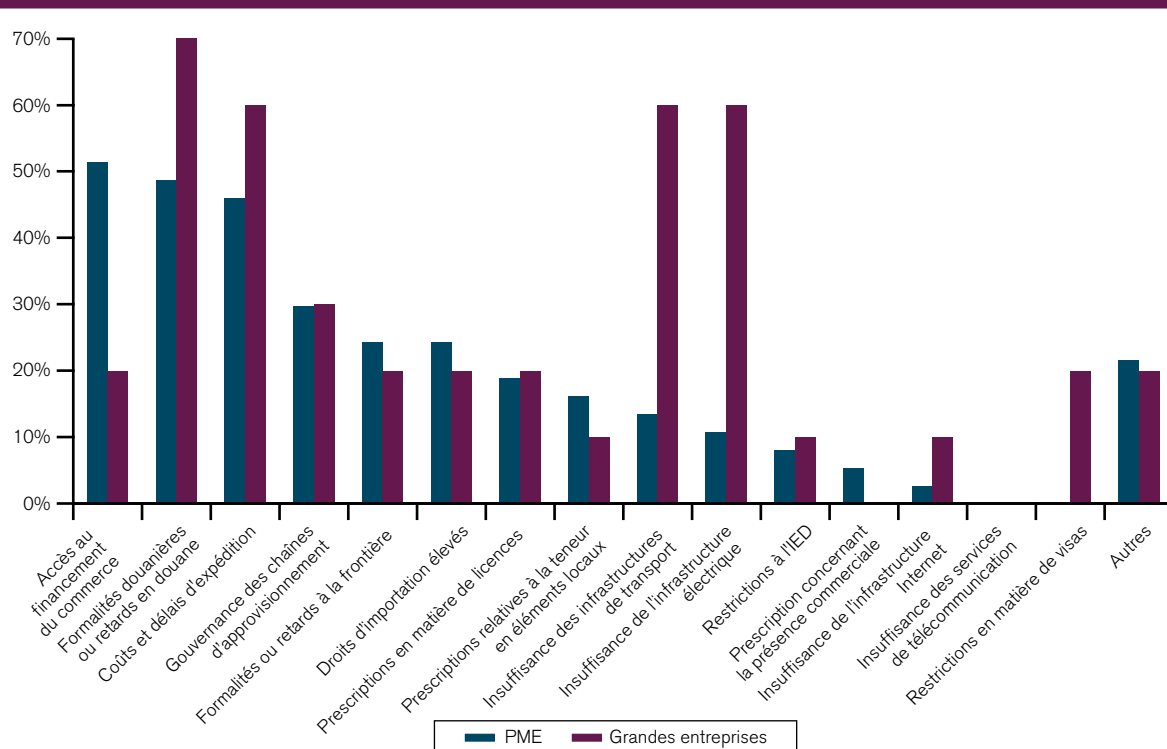
Note: Question n° 15 de l'enquête réalisée dans le cadre du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013): « Quelles difficultés rencontrez-vous pour entrer, vous établir ou avancer dans les chaînes de valeur agroalimentaires? Choisissez cinq facteurs dans la liste suivante. »

Figure D.2 de l'appendice – Difficultés pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur des technologies de l'information et de la communication



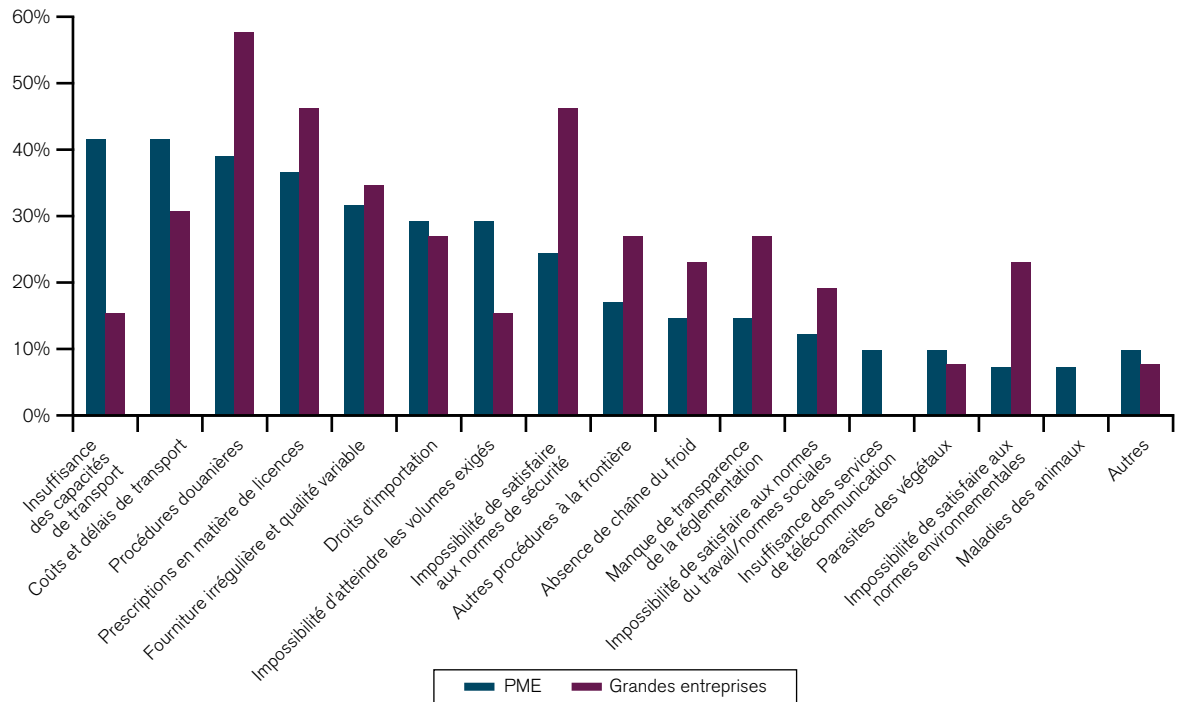
Note: Question n° 35 de l'enquête réalisée dans le cadre du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013): « Quelles difficultés rencontrez-vous pour entrer, vous établir ou avancer dans les chaînes de valeur des TIC? Choisissez cinq facteurs dans la liste suivante. »

Figure D.3 de l'appendice – Difficultés pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur des textiles et des vêtements



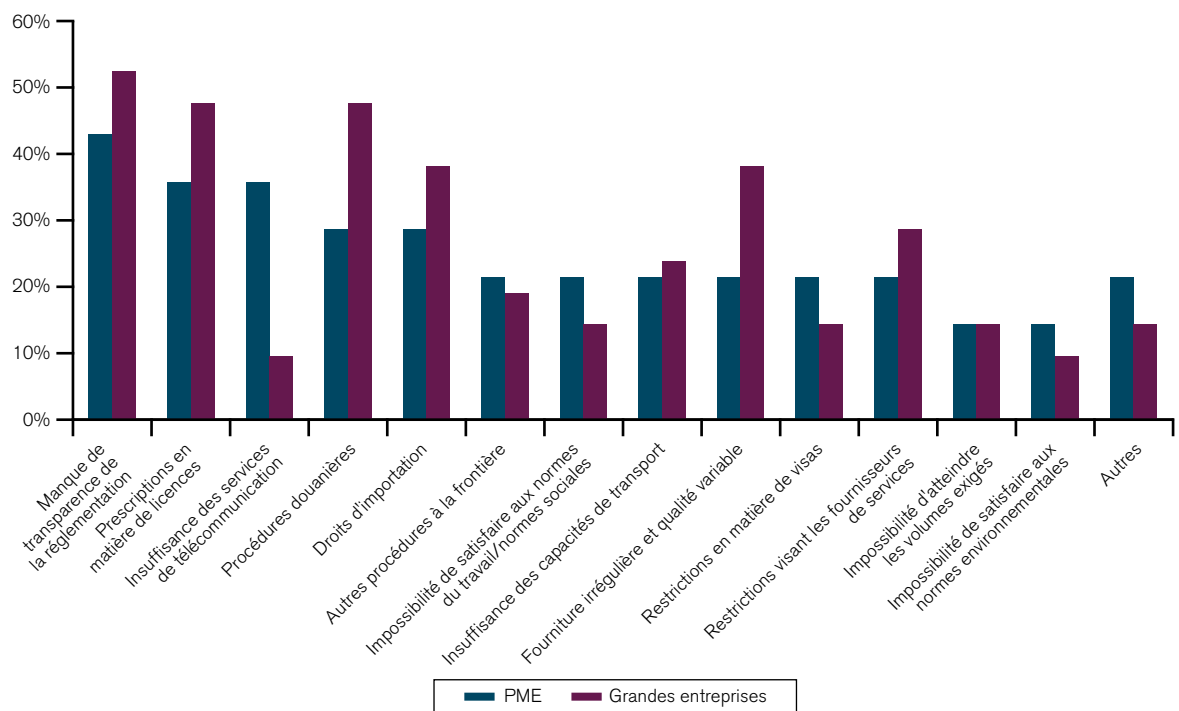
Note: Question n° 56 de l'enquête réalisée dans le cadre du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013): « Quelles difficultés rencontrez-vous pour entrer, vous établir ou avancer dans les chaînes de valeur des textiles et des vêtements? Choisissez cinq facteurs dans la liste suivante. »

Figure D.4 de l'appendice – Difficultés pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans les chaînes d'approvisionnement – agriculture



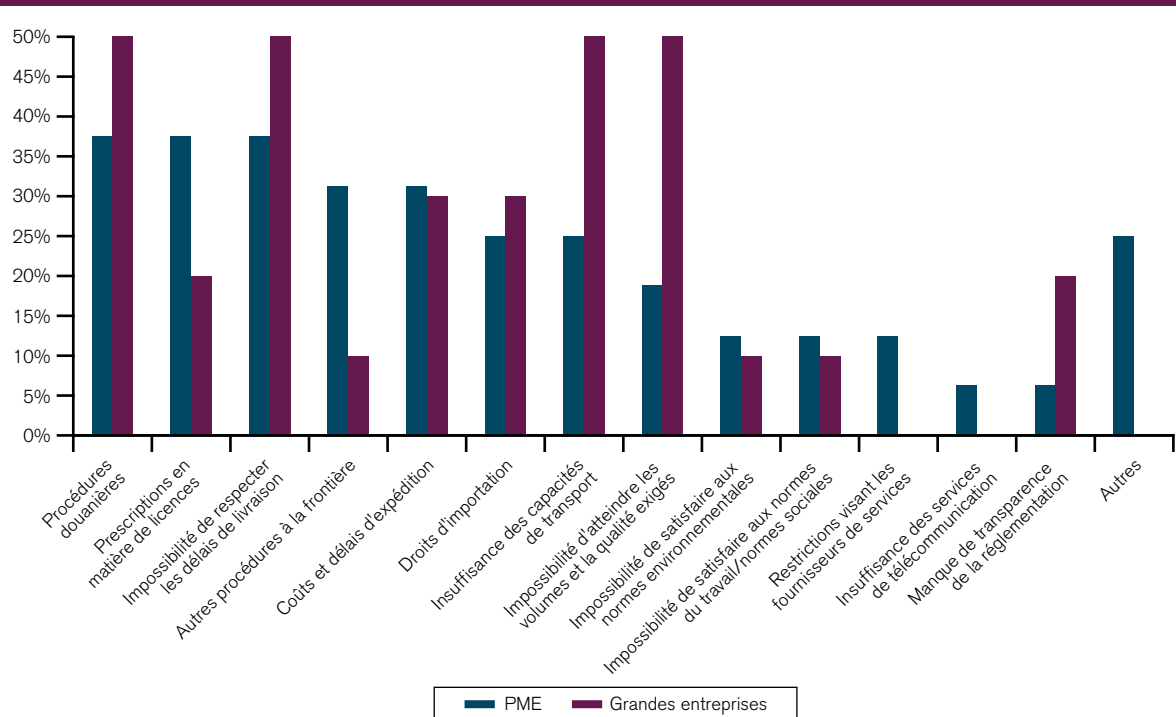
Note: Question n° 22 de l'enquête réalisée dans le cadre du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013): « Quelles difficultés rencontrez-vous le plus fréquemment pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans votre/vos chaîne(s) d'approvisionnement? Choisissez cinq facteurs dans la liste suivante. »

Figure D.5 de l'appendice – Difficultés pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans les chaînes d'approvisionnement – technologies de l'information et de la communication



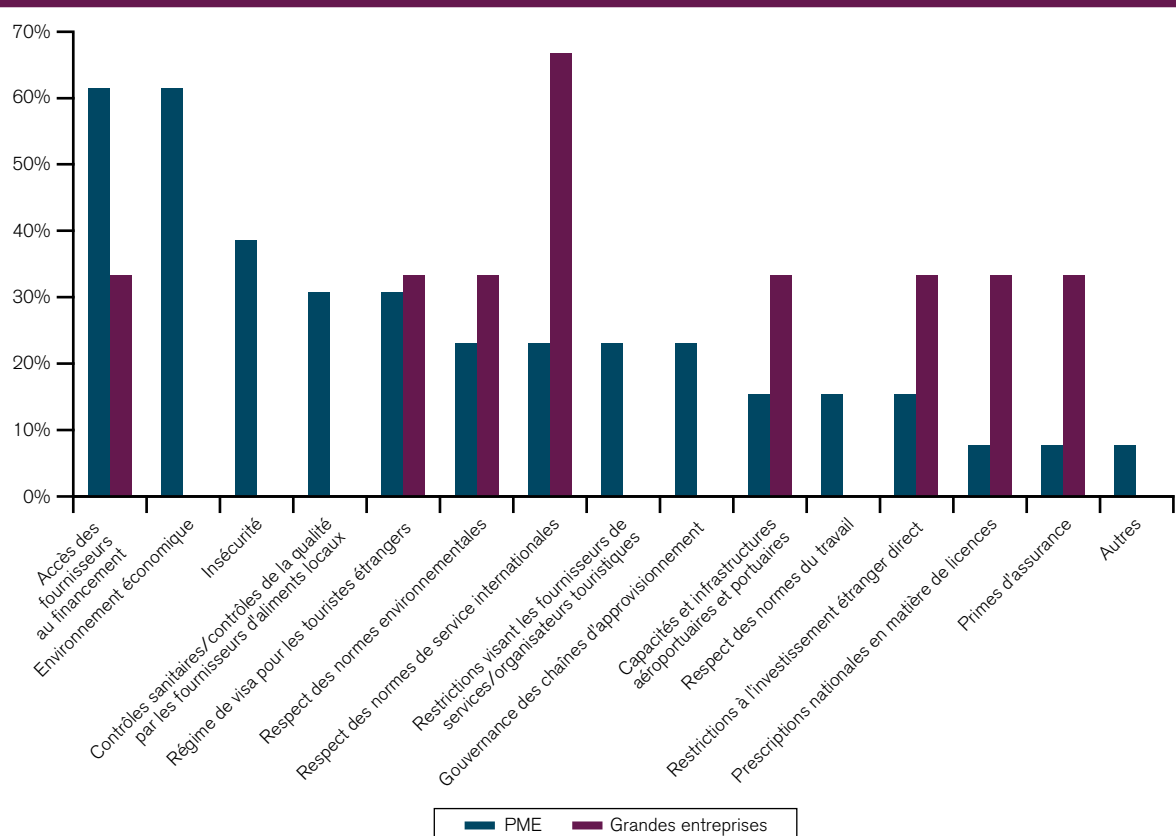
Note: Question n° 43 de l'enquête réalisée dans le cadre du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013): « Quelles difficultés rencontrez-vous le plus fréquemment pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans votre/vos chaîne(s) d'approvisionnement? Choisissez cinq facteurs dans la liste suivante. »

Figure D.6 de l'appendice – Difficultés pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans les chaînes d'approvisionnement – textiles



Note: Question n° 63 de l'enquête réalisée dans le cadre du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013): « Quelles difficultés rencontrez-vous le plus fréquemment pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans votre/vos chaîne(s) d'approvisionnement? Choisissez cinq facteurs dans la liste suivante. »

Figure D.7 de l'appendice – Difficultés pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans les chaînes de valeur du tourisme



Note: Question n° 84 de l'enquête réalisée dans le cadre du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013): « Quelles sont les difficultés que vous rencontrez le plus fréquemment pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans votre/vos chaîne(s) de valeur du tourisme? Choisissez cinq facteurs dans la liste suivante. »

E

Approches coopératives pour promouvoir la participation des PME au commerce

Les précédentes sections du rapport ont identifié les avantages pour les PME de la participation au commerce international (section C) et les obstacles qu'elles rencontrent (section D). La présente section examine les approches coopératives adoptées au niveau international pour faciliter directement ou indirectement la participation des PME au commerce. Il s'agit notamment des initiatives concernant les PME prises dans le cadre des accords commerciaux régionaux (ACR), des institutions régionales (comme la Banque africaine de développement), des institutions multilatérales (comme la Banque mondiale) et de l'OMC.



Sommaire

1. Pourquoi soutenir les PME et coopérer dans ce domaine dans le cadre des accords commerciaux ?	126
2. Les PME dans les accords commerciaux régionaux	128
3. Les PME dans les autres organisations internationales	139
4. Les PME à l'OMC	143
5. Conclusions	162

Faits saillants et principales constatations

- Au fil des ans, la référence aux PME dans les ACR est devenue plus fréquente. Près de la moitié des ACR notifiés actuellement en vigueur contiennent au moins une disposition traitant expressément des PME.
- L'importance et la portée des dispositions relatives aux PME ont également augmenté au cours des dernières années. Les deux principales catégories de dispositions relatives aux PME sont celles qui traitent des activités de coopération et celles qui exemptent les PME de l'application de certaines dispositions des ACR.
- Bien que les PME ne soient pas toujours expressément mentionnées dans les Accords de l'OMC, les règles multilatérales ont pour effet d'uniformiser les règles du commerce, en allégeant certaines des contraintes qui pèsent sur les PME et en encourageant ainsi leur participation au commerce international.
- Les règles multilatérales réduisent à la fois les coûts fixes et les coûts variables du commerce qui empêchent les PME d'entrer sur les marchés étrangers. Depuis la création de l'OMC, les Membres sont parvenus à réduire la moyenne des droits NPF appliqués, qui est maintenant de 9%, soit une baisse de près d'un tiers depuis 1998. Les Accords SPS et OTC, entre autres Accords de l'OMC, contiennent des dispositions relatives à l'information, qui réduisent les coûts fixes de l'accès aux marchés étrangers et aident ainsi les petites entreprises.
- Les règles de l'OMC prévoient un certain nombre de flexibilités qui, comme les exemptions prévues dans les ACR, répondent aux préoccupations de politique publique des gouvernements qui souhaitent soutenir les PME. Elles permettent aux Membres d'exercer leurs droits lorsqu'ils agissent pour le compte des PME et de continuer à leur accorder un soutien financier; elles leur donnent plus de latitude pour promouvoir le développement technologique de leurs PME et elles autorisent les Membres à accorder aux PME un traitement préférentiel.



Cette section est organisée comme suit. La section E.1 tente d'expliquer pourquoi les gouvernements interviennent pour soutenir les PME et incluent des dispositions les concernant dans les accords commerciaux. La section E.2 examine comment les ACR abordent la question des PME. La section E.3 traite des activités des organisations internationales actives sur le front des PME. La section E.4 examine comment la question des PME est abordée dans les Accords de l'OMC, dans ses programmes de travail et dans ses activités de coopération technique. Enfin, la section E.5 présente des conclusions.

1. Pourquoi soutenir les PME et coopérer dans ce domaine dans le cadre des accords commerciaux ?

Cette section commence en posant deux questions. Premièrement, pourquoi les gouvernements interviendraient-ils pour soutenir leurs PME ? Deuxièmement, pour quelles raisons les pays coopèrent-ils dans le domaine des PME, en particulier dans le cadre des accords commerciaux ?

Pour répondre à la première question, l'intervention et le soutien des gouvernements ont au moins deux motivations. La première est que le soutien des PME est considéré comme un moyen d'améliorer la répartition du revenu, bien que certains chercheurs ne trouvent aucun élément prouvant que l'existence d'un grand nombre de PME réduise dans une économie donnée la pauvreté ou les inégalités de revenu (Beck *et al.*, 2005). La seconde motivation est l'idée que certains dysfonctionnements du marché affectent davantage les PME et nécessitent une intervention publique.

Comme exemple de dysfonctionnement du marché, on peut citer les imperfections des marchés du crédit, qui font que les prêteurs n'ont pas suffisamment d'informations sur les emprunteurs (asymétrie de l'information), en particulier si les entreprises concernées sont petites ou n'ont pas d'antécédents de crédit (van der Schans, 2012). Certains prêteurs essayent de contourner le problème de l'asymétrie de l'information en exigeant des garanties des emprunteurs. Mais cela a peu de chances de fonctionner dans le cas des PME qui disposent de peu d'actifs. C'est pourquoi les petites entreprises peinent à obtenir le financement nécessaire pour couvrir leurs besoins de fonds de roulement ou pour accroître l'échelle de leur production. De nombreux gouvernements, dans les pays en développement comme dans les pays développés, tentent de remédier aux conséquences de cette défaillance du marché en créant des facilités de crédit à l'intention des PME.¹

Bien souvent, les petites entreprises n'ont pas les ressources, l'échelle, l'expérience ou les moyens nécessaires pour se tenir au courant des dernières évolutions des technologies, des processus de fabrication ou des méthodes de gestion d'entreprise (Ezell et Atkinson, 2011). En principe, le « marché » – en l'occurrence, le secteur des services aux entreprises – peut fournir aux PME de précieux services d'information et de conseil.

Cependant, un certain nombre de facteurs risquent de limiter la capacité de réponse du marché. Par exemple, il se peut qu'un prestataire qui fournit des services aux entreprises ne connaisse pas pleinement l'ampleur ou l'échelle des besoins d'une PME. Il se peut aussi que la PME ne dispose pas de renseignements complets sur les services disponibles sur le marché pour les entreprises. À cela s'ajoute le problème de l'antisélection, la présence de biens publics ou de biens mixtes (en partie publics et en partie privés) et les externalités (Atherton *et al.* 2002). Ces défaillances justifient la fourniture par les pouvoirs publics de « services de vulgarisation » pour apprendre aux PME comment innover, développer de nouveaux produits et trouver de nouveaux clients et de nouveaux marchés (Ezell et Atkinson, 2011).

Il se peut que la concurrence sur le marché soit imparfaite, c'est-à-dire que quelques grandes entreprises dominent tandis que les petites entreprises restent en marge. Idéalement, les gouvernements devraient se servir des instruments de la politique de la concurrence pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles, mais il se peut que certains pays, en particulier les pays en développement, n'aient pas encore la législation ou les capacités institutionnelles nécessaires pour utiliser efficacement ces instruments.² En pareil cas, les programmes de soutien aux PME constituent un substitut imparfait de la politique de la concurrence en rendant les conditions de concurrence plus favorables aux petites entreprises.

Les pays en développement sont en proie à un problème majeur, celui du chômage et du sous-emploi, qui empêche l'utilisation productive d'une grande partie de la main-d'œuvre. Cela représente un énorme gaspillage de ressources humaines, auquel les gouvernements des pays pauvres ont du mal à remédier, faute de politiques appropriées. Les pays industriels disposent généralement d'un grand nombre d'instruments de politique publique – allant des politiques macroéconomiques aux programmes d'éducation et de formation – pour stimuler l'emploi. Étant donné que les PME sont une importante source d'emplois, les politiques de soutien aux PME sont un moyen (par défaut) de répondre aux graves problèmes de chômage en l'absence d'instruments de politique adéquats.

Comme les programmes de soutien aux PME répondent en partie aux défaillances sous-jacentes du marché, les gouvernements concernés ont de bonnes raisons de vouloir les préserver quand ils concluent des accords internationaux.

À propos de la seconde question, la littérature actuelle sur les accords commerciaux avance au moins trois raisons expliquant pourquoi les pays ont besoin de coopérer en matière de politique commerciale. La coopération permet aux pays d'éviter une guerre des termes de l'échange (Bagwell et Staiger, 2003); elle donne aux gouvernements faibles un moyen de surmonter l'opposition intérieure aux réformes commerciales (Maggi et Rodriguez-Clare, 1998);

et, dans certains cas, elle peut aider à résoudre un problème de coordination (Hoekman, 2014). Plusieurs études examinent les implications de l'hétérogénéité des entreprises pour la politique commerciale et la coopération commerciale internationale (voir l'encadré E.1 pour un bref aperçu). Elles peuvent donner quelques explications sur les raisons pour lesquelles les pays coopèrent dans le domaine des PME dans le cadre des accords commerciaux. Comme on le verra dans la section E.2, de plus en plus d'accords régionaux contiennent des dispositions concernant les PME. Il faut espérer que cette tendance stimulera l'intérêt pour cette question et que les théoriciens du commerce lui consacreront plus d'attention dans l'avenir.

Encadré E.1 : Hétérogénéité des entreprises, politique commerciale optimale et accords commerciaux

Les théoriciens du commerce ont commencé à s'intéresser aux implications de l'hétérogénéité des entreprises pour la politique commerciale d'un pays (Demidova et Rodriguez-Clare, 2009; Ossa, 2011; Felbermayr *et al.*, 2013; Costinot *et al.*, 2015). Étant donné que la productivité d'une entreprise est corrélée à sa taille, la littérature sur le sujet peut apporter un éclairage utile, quoique indirect, sur les raisons justifiant une coopération dans le domaine des PME dans le cadre du commerce.

Il est utile de résumer les raisons pour lesquelles un gouvernement qui maximise le bien-être peut être amené à imposer des droits de douane sur les importations (*droit de douane optimal*). Dans le modèle classique du commerce reposant sur l'hypothèse d'une concurrence parfaite et de rendements d'échelle constants, les pays imposent une protection pour tirer des avantages des termes de l'échange (Johnson, 1953). Dans l'hypothèse d'une concurrence imparfaite et de rendements d'échelle croissants, comme dans la nouvelle théorie du commerce, un gouvernement qui maximise le bien-être a deux raisons supplémentaires de vouloir ériger des obstacles à l'importation: i) cela peut générer des entrées ou une offre supplémentaires qui entraînent une baisse des prix dans le pays qui impose les droits de douane (Venables, 1987), et ii) cela peut réduire l'écart entre le prix et le coût marginal (c'est-à-dire la marge bénéficiaire) créé par la concurrence imparfaite (Flam et Helpman, 1987). Le premier effet est dû aux rendements d'échelle croissants dans la production de sorte que toute perturbation qui augmente le volume de production dans un pays donné, comme l'imposition d'un droit de douane sur les importations, peut entraîner une *baisse* des prix. Le deuxième effet, à savoir la réduction de la marge ou du pouvoir de marché des entreprises nationales, tient à ce que le droit de douane entraîne une réorientation de la demande vers les variétés nationales même si leur prix reste fixe.³

En quoi l'hétérogénéité des entreprises influe-t-elle sur les diverses raisons qui amènent à accroître la protection? Pour faire simple, il faut déterminer comment les effets de productivité et de sélection interagissent avec les trois motivations de la protection (les termes de l'échange, l'entrée et la marge). Demidova et Rodriguez-Clare (2009) montrent que, étant donné l'hétérogénéité des entreprises et la sélection, les motifs liés à la marge et à l'entrée entraînent un droit de douane optimal plus élevé. Felbermayr *et al.* (2013) montrent qu'en combinant les trois motifs, le droit de douane optimal est plus élevé dans un monde où les entreprises sont plus hétérogènes et s'autosélectionnent que dans un monde où elles sont plus similaires. En outre, l'importance du droit optimal est corrélée positivement à la taille relative du pays ainsi qu'à la productivité moyenne relative, de sorte que les économies pauvres et de petite taille fixent un droit de douane optimal moins élevé que les grandes économies riches. Des coûts de transport plus faibles et des coûts fixes à l'entrée sur le marché moins élevés entraînent également des droits plus élevés.

Bien que cette analyse n'explique pas pourquoi la coopération dans le domaine des PME devrait être inscrite dans les accords commerciaux, il en ressort que les auteurs estiment que l'OMC est encore plus importante dans un monde caractérisé par l'hétérogénéité des entreprises.

Encadré E.1 : Hétérogénéité des entreprises, politique commerciale optimale et accords commerciaux (suite)

Ces réponses sont obtenues dans un environnement très spécifique : fonctions d'utilité à élasticité de substitution constante, coûts fixes liés à l'exportation constants entre les entreprises, distribution de la productivité des entreprises de type Pareto et taxes sur le commerce uniformes pour toutes les entreprises. Costinot et al. (2015) assouplissent toutes ces hypothèses et arrivent à des conclusions presque opposées. Le droit de douane optimal est, en moyenne, moins élevé dans un contexte caractérisé par l'hétérogénéité et la sélection des entreprises. Ce qui est peut-être encore plus étonnant, c'est que, si un pays est autorisé à appliquer des droits de douane spécifiques aux entreprises, la *liste* tarifaire optimale serait celle qui applique un taux de droit inférieur aux entreprises moins productives, qui sont probablement des PME, étant donné la corrélation positive entre la productivité et la taille de l'entreprise. Cela reflète la nécessité pour le pays importateur de favoriser l'entrée de producteurs étrangers non productifs (la variété augmentant le bien-être des consommateurs) qui, s'ils étaient soumis au même droit de douane, préféreraient ne pas exporter du tout.

Le résultat est intrigant car il donne à penser qu'il serait optimal pour un pays d'accorder un traitement plus favorable aux produits étrangers fabriqués par des entreprises moins productives ou par des petites et moyennes entreprises. La conclusion de cette étude se limite aux droits de douane, mais elle pourrait s'appliquer plus généralement aux autres instruments et règles de politique commerciale.

La réponse à la question de savoir si l'hétérogénéité des entreprises conduit à un droit de douane optimal plus élevé semble dépendre de la spécification du modèle du commerce. Une analyse plus poussée serait nécessaire pour distinguer les résultats robustes et ceux qui ne le sont pas.

2. Les PME dans les accords commerciaux régionaux

Les accords commerciaux, notamment les ACR, peuvent profiter aux PME en réduisant ou en supprimant les obstacles tarifaires et non tarifaires, en simplifiant les procédures douanières, en favorisant le commerce électronique et en renforçant la transparence de la réglementation intérieure relative au commerce. Pourtant, la littérature ne dit rien sur les différentes approches adoptées pour aborder explicitement la question des PME dans les ACR.⁴ La présente section tente de combler cette lacune en identifiant les points communs et les différences entre ces approches.

L'analyse suivante porte sur les 270 ACR actuellement en vigueur qui ont été notifiés au GATT et à l'OMC entre 1957 et mai 2016 en vertu de l'article XXIV (« Application territoriale – Trafic frontalier – Unions douanières et zones de libre-échange ») de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT de 1994), de la Clause d'habilitation (officiellement intitulée « Décision sur le traitement différencié et plus favorable, la réciprocité et la participation plus complète des pays en voie de développement », et adoptée en 1979 dans le cadre du GATT), de l'article V (« Intégration économique ») de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) ou du Mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux.⁵ L'analyse porte sur le texte principal des ACR ainsi que sur les documents connexes, comme les protocoles, les annexes, la communication et les autres documents associés aux ACR.

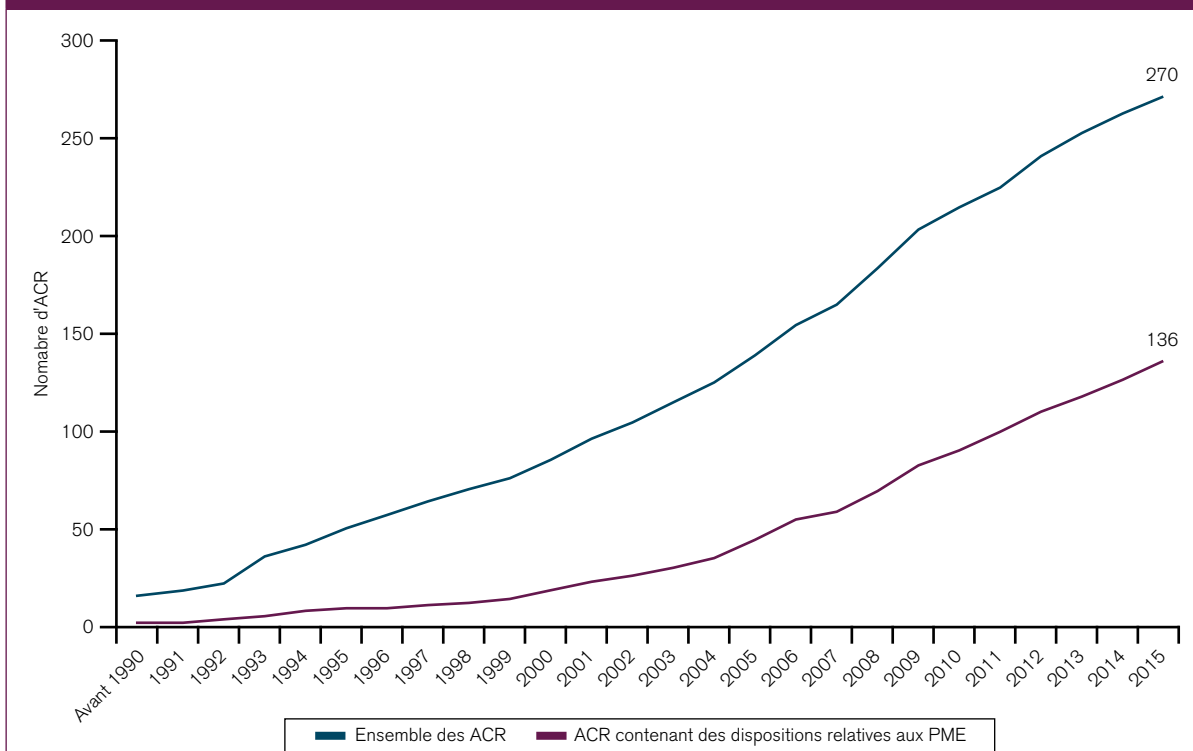
Sauf indication contraire, les dispositions relatives aux PME sont définies comme étant toutes les dispositions qui mentionnent explicitement les micro, petites et moyennes entreprises (MPME). Les mots clés utilisés pour identifier ces dispositions sont les suivants : petite, moyenne, micro, PME et jeune pousse (start-up). Outre les dispositions relatives aux PME, beaucoup d'autres dispositions des ACR peuvent concerner les PME, même si elles n'y font pas expressément référence. Certaines seront examinées dans la section E.2 b) qui présente la typologie des dispositions relatives aux PME.

(a) Aperçu et évolution des dispositions relatives aux PME

Comme le montre la figure E.1, le nombre d'ACR contenant des dispositions relatives aux PME a régulièrement augmenté depuis la fin des années 1990 et le début des années 2000. En mai 2016, 136 ACR, soit la moitié des ACR notifiés, contenaient au moins une disposition mentionnant expressément les PME. Cette évolution reflète le développement des ACR au cours des 25 dernières années, tant en nombre qu'en portée (OMC, 2011). Alors qu'entre 1970 et 1990, 17 ACR seulement sont entrés en vigueur, ces accords se sont ensuite multipliés avec l'entrée en vigueur de 256 ACR entre 1990 et mai 2016.

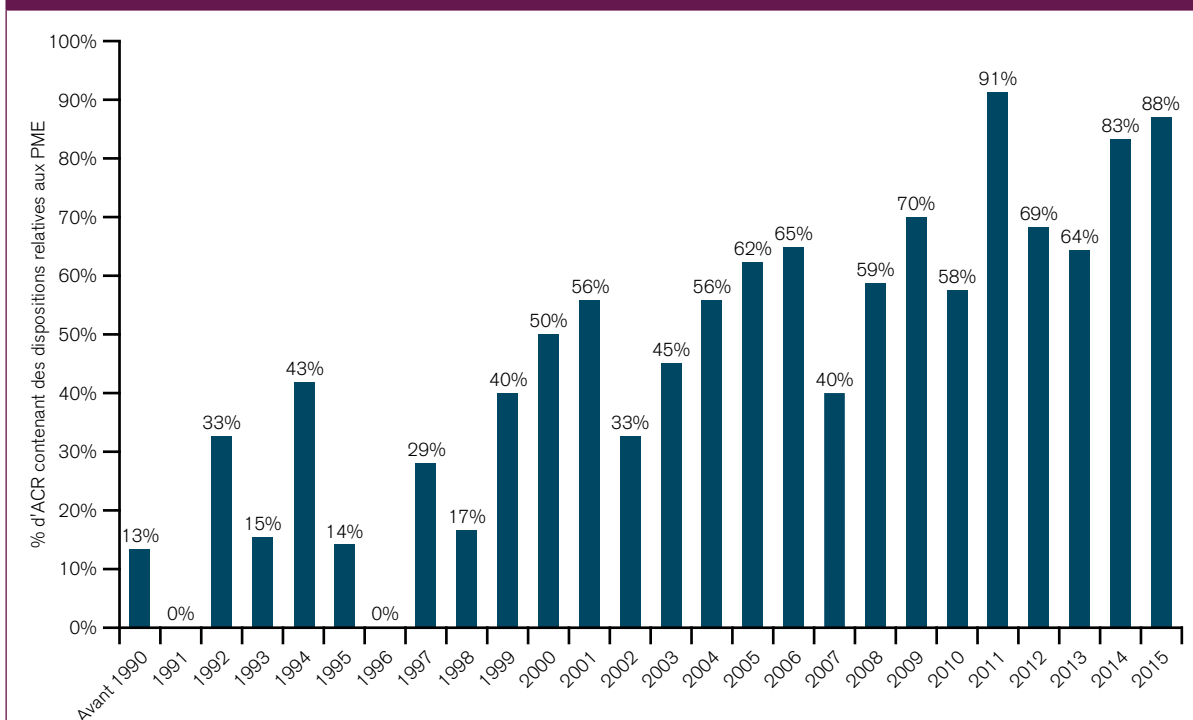
En outre, comme le montre la figure E.2, la part des ACR contenant des dispositions relatives aux PME a eu tendance à augmenter, au point que de telles

Figure E.1 : Évolution des ACR contenant des dispositions qui mentionnent expressément les PME



Source : Calculs fondés sur la base de données de l'OMC sur les ACR.

Figure E.2 : Pourcentage d'ACR contenant des dispositions qui mentionnent expressément les PME



Note : Le nombre total d'ACR contenant des dispositions relatives aux PME par année correspond à la somme des ACR en question qui sont entrés en vigueur pendant l'année considérée. Les chiffres ne sont pas cumulatifs.

Source : Calculs fondés sur la base de données de l'OMC sur les ACR.

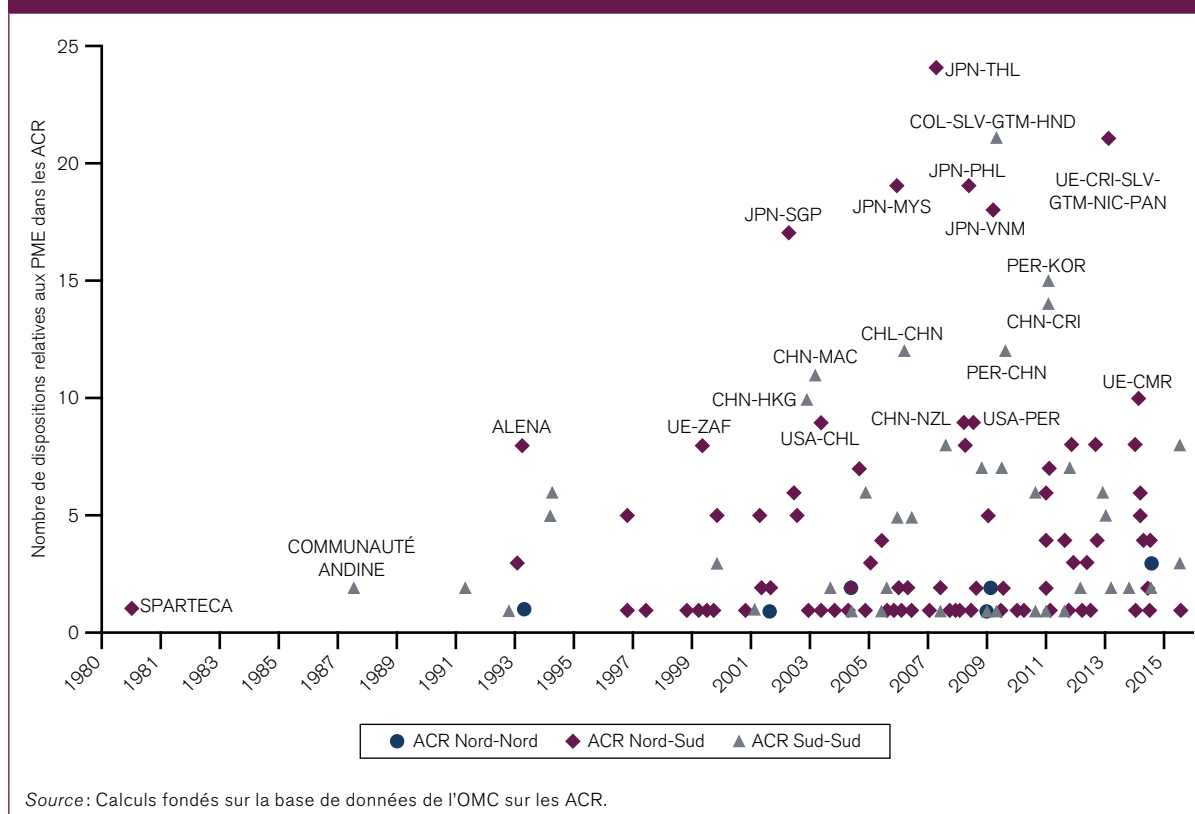
dispositions figurent dans près de 80% des ACR entrés en vigueur au cours des cinq dernières années (2011-2015). Cette évolution reflète l'intérêt croissant que de nombreuses instances et organisations régionales et multilatérales portent à la question de la participation des PME au commerce international.

Comme le montre la figure E.3, on peut distinguer trois périodes dans l'évolution des ACR contenant des dispositions relatives aux PME. Avant 1990, seuls deux ACR de ce type ont été négociés. L'Accord de coopération commerciale et économique pour la région du Pacifique Sud (SPARTECA) est le tout premier ACR contenant une disposition qui fait expressément référence aux PME. L'Accord précise que les mesures et programmes bilatéraux et régionaux d'aide au développement de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande peuvent comprendre ceux qui contribuent à l'investissement dans les entreprises, y compris les entreprises agricoles, surtout les petites entreprises ou les entreprises de taille moyenne. L'Accord de Carthagène portant création de la Communauté andine est le deuxième ACR contenant des dispositions relatives aux PME qui prévoient, entre autres, que la Commission et le Secrétariat général tiendront compte, dans l'application des programmes et projets d'intégration industrielle, de la situation et des besoins des petites et moyennes industries.

Entre 1990 et 1999, le nombre d'ACR contenant des dispositions relatives aux PME a légèrement augmenté, mais le nombre de ces dispositions est resté limité, à quelques exceptions près, comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA). À partir de 2000, le nombre d'ACR contenant des dispositions relatives aux PME a fortement augmenté, en raison de la multiplication des accords impliquant des pays en développement. En mai 2016, 65% et 31% des ACR contenant des dispositions relatives aux PME étaient des accords négociés, respectivement, entre des pays développés et des pays en développement (88 ACR Nord-Sud) et entre des pays en développement (42 ACR Sud-Sud). Seuls six ACR négociés entre des pays développés contiennent des dispositions relatives aux PME.

Outre l'augmentation du nombre d'ACR contenant des dispositions qui mentionnent expressément les PME, on observe depuis 2000 une nette augmentation du nombre et du degré de détail de ces dispositions dans ces accords. L'accord de partenariat économique entre le Japon et la Thaïlande est actuellement celui qui compte le plus grand nombre de dispositions relatives aux PME. On les trouve dans les chapitres de l'accord portant sur la propriété intellectuelle et la coopération, ainsi que dans le chapitre sur la coopération en matière

Figure E.3 : Évolution du nombre de dispositions relatives aux PME dans les ACR



de PME figurant dans l'accord d'application connexe. Les ACR que le Japon a conclus avec la Malaisie, les Philippines, Singapour et le Viet Nam comportent aussi un assez grand nombre de dispositions concernant les PME. De même, l'accord de libre-échange entre la Colombie, El Salvador, le Guatemala et le Honduras comporte des dispositions détaillées concernant les PME dans les chapitres sur le commerce électronique, la coopération et l'administration du traité et dans les annexes aux chapitres sur les marchés publics et sur la coopération. L'accord d'association entre l'UE et l'Amérique centrale, conclu plus récemment, contient aussi plusieurs dispositions concernant les PME, dont un article spécifique sur la coopération. Les ACR que l'Union européenne a négociés avec l'Afrique du Sud et le Cameroun contiennent également plusieurs dispositions relatives aux PME, principalement sur la coopération. Les autres ACR contenant des dispositions de ce genre concernent principalement la Chine.

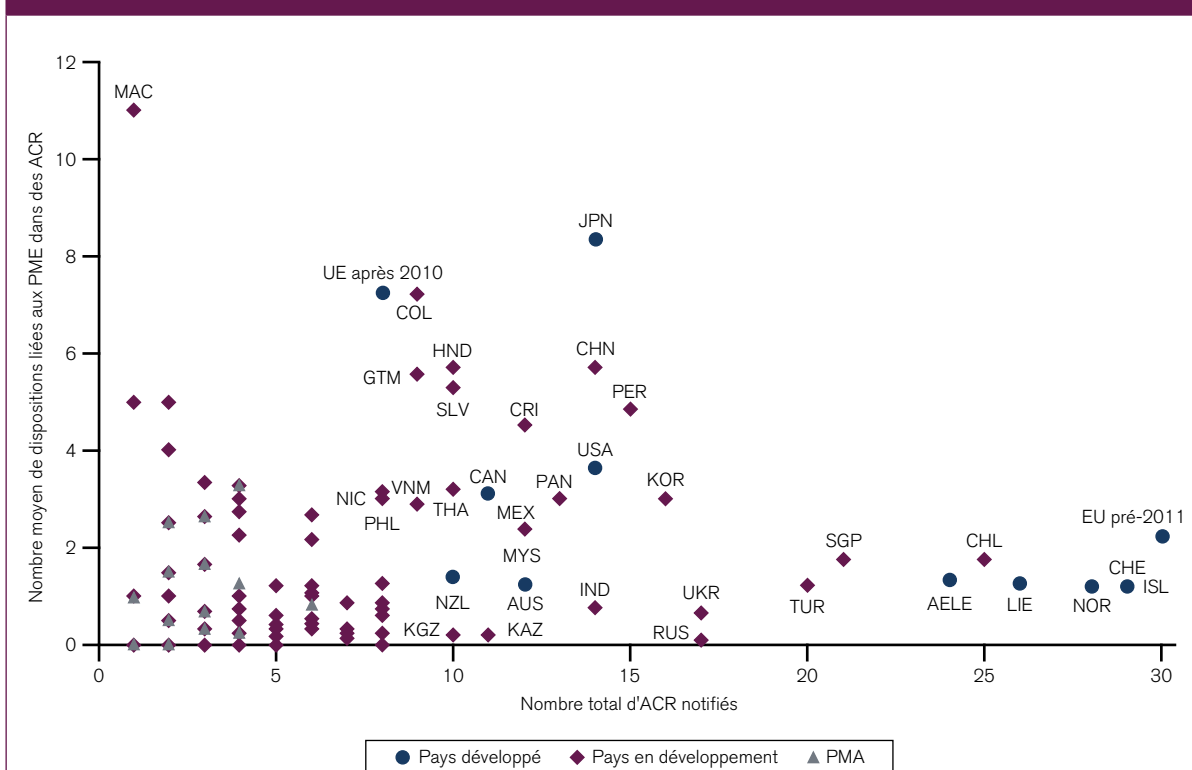
Comme le montre la figure E.4, les ACR négociés par la Chine, la Colombie, El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Japon et le Panama contiennent, en moyenne, un plus grand nombre de dispositions relatives aux PME. Toutefois l'inclusion de telles dispositions reste un processus dynamique. Par exemple, les

ACR conclus par l'Union européenne avant 2011 contenaient peu de dispositions sur les PME, tandis que les accords qu'elle a conclus plus récemment en contiennent, en moyenne, un plus grand nombre. La décision d'inclure dans les ACR des dispositions relatives aux PME dépend dans une large mesure des parties qui négocient l'accord et du contenu effectif de ces dispositions.

(b) Typologie des dispositions relatives aux PME

On sait qu'en général, les dispositions des ACR sont hétérogènes (OMC, 2011) et celles qui ont trait aux PME ne font pas exception. Bien que le nombre d'ACR contenant un ou plusieurs articles spécifiques sur les PME ait augmenté au cours des dernières années, on en compte 38, ces dispositions consistent le plus souvent en un article qui fait référence à une ou des question(s) mentionnant les PME comme un cas particulier. Ainsi, un grand nombre de dispositions sur la coopération mentionnent les PME, entre autres, comme un domaine de coopération (potentiel). Les ACR que le Japon a conclus avec la Malaisie, les Philippines, le Viet Nam, Singapour et la Thaïlande sont les seuls à contenir un chapitre particulier sur la coopération dans le domaine des PME.

Figure E.4 : Nombre d'ACR qui contiennent des dispositions faisant référence aux PME, par pays



Source : Calculs fondés sur la base de données de l'OMC sur les ACR.

Les dispositions relatives aux PME diffèrent considérablement non seulement en termes de structure ou d'emplacement dans l'accord, mais aussi en termes de libellé, de portée et d'engagements juridiques. On a identifié plus de 460 dispositions différentes. Ce nombre élevé s'explique en partie par la terminologie employée pour désigner les PME. On trouve plus de 50 expressions différentes désignant les PME comme artisans, jeunes pousses (start-up), créateurs individuels et microentreprises.

Comme le montre la figure E.5, la plupart des dispositions relatives aux PME font référence aux petites et moyennes entreprises, bien qu'un nombre croissant de dispositions mentionne aussi expressément les microentreprises. Dans certains cas, la terminologie employée découle de l'emplacement de la disposition dans l'accord. Par exemple, le concept d'investisseurs ou de créateurs individuels ou petits apparaît uniquement dans un article spécifique sur la propriété intellectuelle de l'ACR entre le Japon et la Thaïlande, dans lequel les parties s'engagent à stimuler la création et le développement de la propriété intellectuelle par les personnes de chaque partie, en particulier les inventeurs et les créateurs individuels et les PME. Dans certains cas, les dispositions concernant les PME font référence à un secteur spécifique. Par exemple, l'accord d'application associé à l'accord de

partenariat économique entre le Japon et le Pérou mentionne le développement durable de la petite agriculture et des zones rurales comme un domaine de coopération possible.

Malgré la grande hétérogénéité des dispositions relatives aux PME, l'analyse comparative des 136 ACR contenant de telles dispositions a permis de distinguer 8 grands types de dispositions. Comme le montre la figure E.6, les dispositions relatives aux PME vont de la reconnaissance du rôle important des PME aux activités de coopération ou à des engagements plus fermes et à des exemptions. Les dispositions en matière de coopération sont les plus courantes, figurant dans 92 accords. Viennent ensuite les dispositions qui précisent que les PME ou les programmes nationaux destinés à soutenir les PME ne sont pas visés par les obligations énoncées dans l'ACR ou sont présumés être compatibles avec ces obligations. Des dispositions de ce genre figurent dans 57 ACR.

Les derniers types de dispositions relatives aux PME figurent uniquement dans un nombre limité d'ACR. Plusieurs de ces dispositions, figurant dans 14 ACR, sont formulées en termes impératifs. Certaines de ces dispositions, qui figurent dans les chapitres sur la facilitation des échanges, la transparence et la propriété intellectuelle, demandent aux parties de

Figure E.5 : Terminologie employée dans les ACR pour désigner les PME

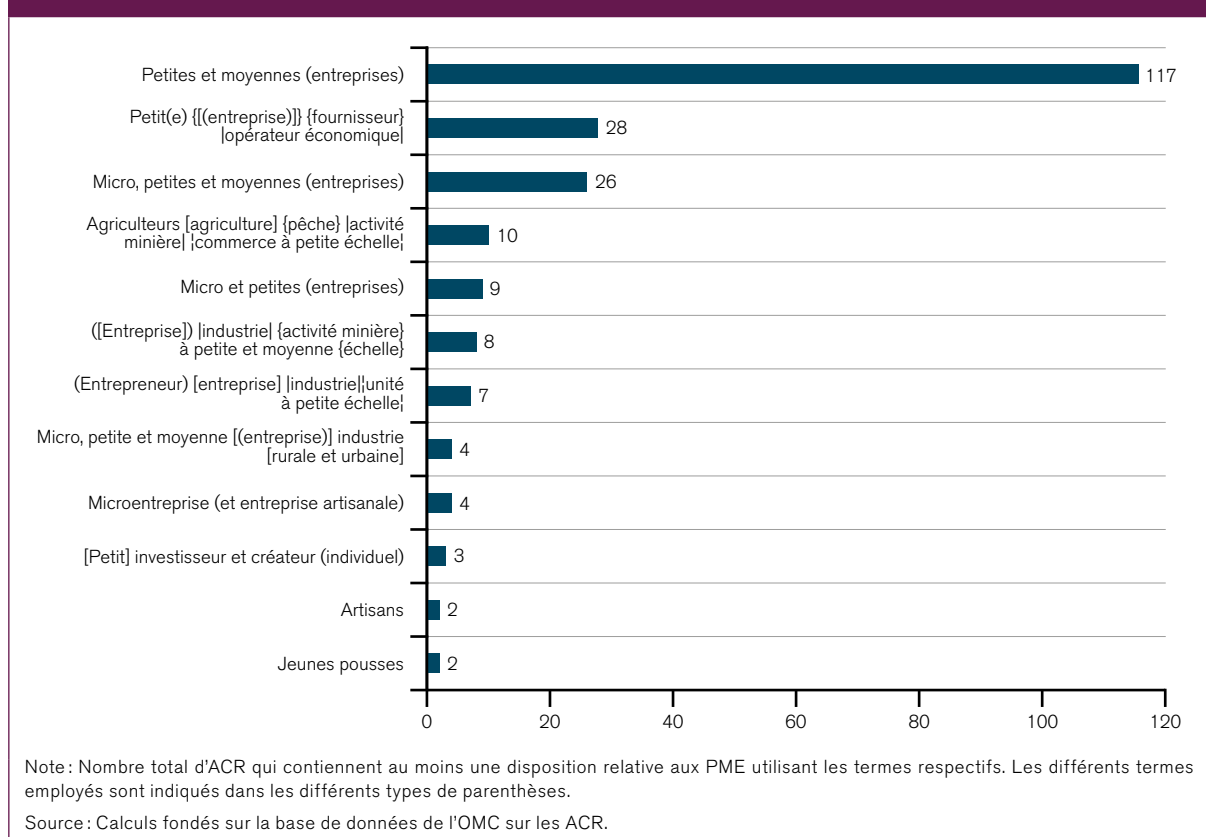
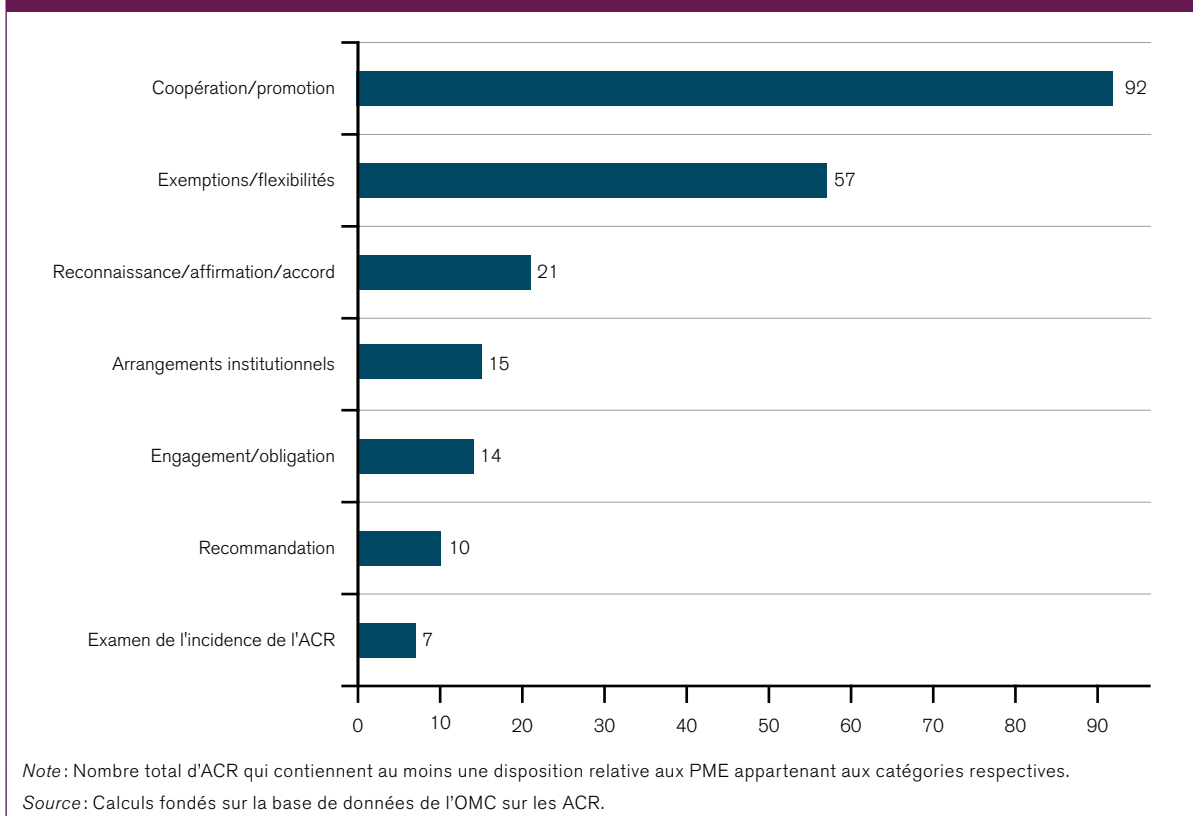


Figure E.6 : Principaux types de dispositions relatives aux PME dans les ACR



prendre des mesures pour faire en sorte que les opérateurs économiques, y compris les PME, ne soient pas affectés négativement. Quatre ACR visant à établir une union douanière contiennent les dispositions les plus ambitieuses en termes de soutien aux PME. Par exemple, l'accord sur la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) précise qu'elle adoptera, par étapes, des mesures en faveur de l'intégration des secteurs privés, en particulier pour la création d'un environnement propice aux PME.

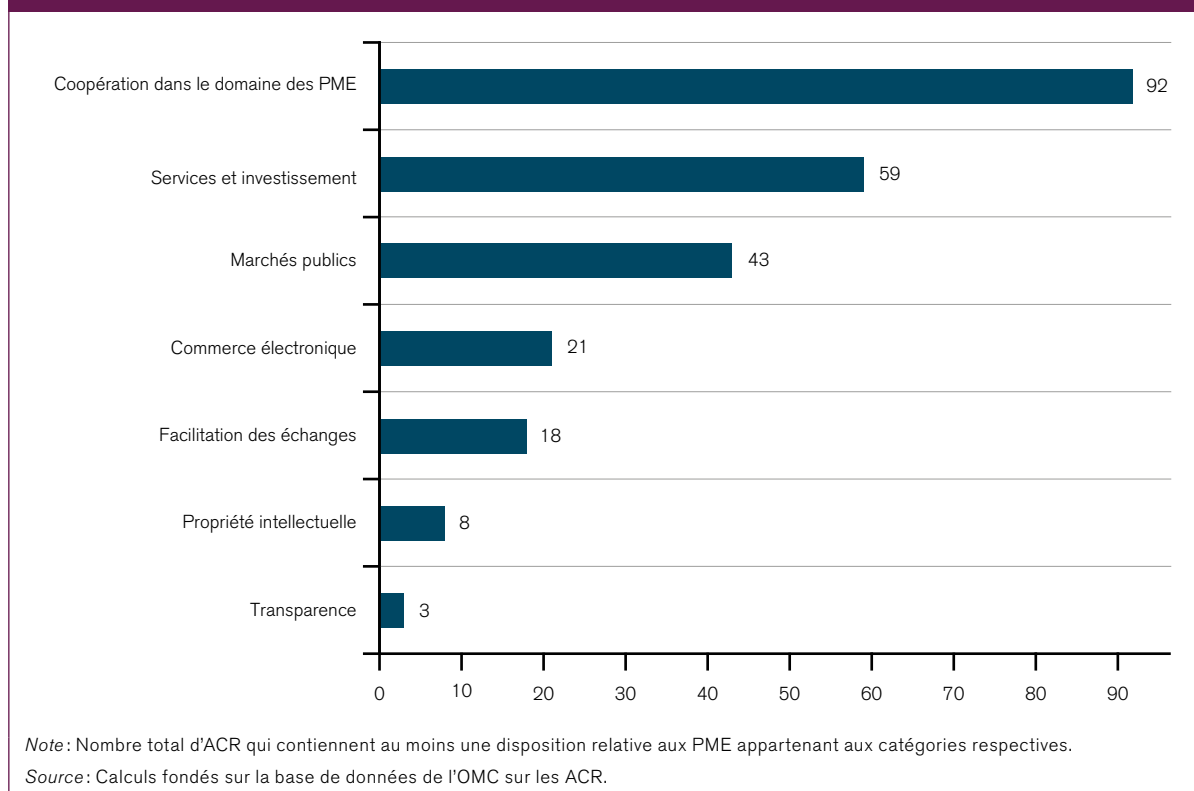
D'autres dispositions relatives aux PME sont libellées en termes d'effort maximal, c'est-à-dire qu'elles encouragent au lieu d'exiger. Certaines dispositions reconnaissent, affirment ou conviennent de l'importance des PME. Quelques dispositions sont formulées sous forme de recommandation.

Enfin, un nombre limité d'ACR établissent des mécanismes institutionnels concernant les PME, comme un comité, pour examiner et superviser la mise en œuvre des engagements, y compris les activités de coopération. À cet égard, plusieurs ACR envisagent la possibilité que l'organe institutionnel examine l'incidence de l'ACR sur les MPME, y compris les avantages qui en découlent.

La diversité des dispositions relatives aux PME peut s'expliquer en partie par leur emplacement différent dans les ACR, y compris ceux qui sont conclus par le même pays. Une place différente dans l'accord suppose aussi généralement que les domaines concernés sont différents. Comme le montre la figure E.7, les dispositions relatives aux PME font principalement référence 1) à la coopération dans le domaine des PME, suivie par 2) les services et l'investissement, 3) les marchés publics, 4) le commerce électronique, 5) la facilitation des échanges, 6) la propriété intellectuelle et 7) la transparence.

(i) Coopération dans le domaine des PME

Les dispositions en matière de coopération (Aide pour le commerce) sont non seulement la forme la plus courante de dispositions relatives aux PME dans les accords, mais aussi, et de loin, la forme la plus hétérogène. Quarante-deux ACR contiennent au moins 1 disposition sur la coopération mentionnant les PME. Cette grande hétérogénéité est due en partie à la portée de ces dispositions en termes de questions abordées et de forme de coopération. Certaines dispositions sur la coopération au titre de l'Aide pour le commerce portent sur des questions générales qui

Figure E.7 : Principaux domaines visés par les dispositions des ACR relatives aux PME

ne sont pas limitées aux PME. D'autres portent sur des questions plus spécifiques, pour lesquelles les PME reçoivent une attention particulière.

De même, certaines dispositions en matière de coopération font référence aux PME en général, tandis que quelques-unes s'appliquent spécifiquement aux PME ayant des activités d'exportation. Par exemple, l'accord d'association entre l'UE et l'Amérique centrale dispose que la coopération et l'assistance technique concernant les obstacles techniques au commerce peuvent comprendre des activités visant à faciliter la compréhension et le respect des prescriptions de l'Union européenne, en particulier par les PME. Dans d'autres dispositions, les PME ne sont mentionnées que comme un domaine de coopération général sans plus de précisions. D'autres dispositions en matière de coopération au titre de l'Aide pour le commerce sont plus précises et mentionnent expressément l'objet et la forme des activités de coopération concernant les PME.

Les dispositions relatives à la coopération portent le plus souvent sur la promotion et la facilitation des investissements, notamment des coentreprises, entre les PME des parties. Les autres questions abordées dans les activités de coopération ont trait notamment au développement des possibilités de partenariats, d'alliances et de groupements entre entreprises, aux réseaux d'information, à l'innovation, y compris

dans certains cas le transfert de technologie, et à la compétitivité. L'accès au financement pour les PME et le développement des intermédiaires financiers font également l'objet d'une coopération dans plusieurs ACR. La forme de coopération la plus courante consiste en l'échange de renseignements entre les parties, notamment entre les PME. Les autres formes de coopération au titre de l'Aide pour le commerce comprennent la formation, l'échange d'expériences, les visites et l'échange de spécialistes ainsi que l'organisation de conférences, d'ateliers et de salons professionnels.

L'ACR entre l'Union européenne et l'Amérique centrale contient les dispositions les plus détaillées sur la coopération au titre de l'Aide pour le commerce dans le domaine des PME. Il prévoit une coopération et une assistance technique dans les domaines de l'emploi et la protection sociale, des services, des obstacles techniques au commerce, des produits artisanaux et des produits biologiques. En outre, un article particulier sur la coopération concernant les MPME indique un certain nombre d'actions de coopération, comme la promotion des relations productives, l'échange d'expériences et de bonnes pratiques, la promotion des investissements conjoints, des partenariats et des réseaux d'entreprises, l'identification et la réduction des obstacles à l'accès au financement et la création de nouveaux mécanismes de financement.

Parmi les autres ACR contenant des dispositions relativement détaillées sur la coopération au titre de l'Aide pour le commerce concernant les PME, figurent l'accord entre la Colombie et le Triangle Nord (El Salvador, Guatemala et Honduras) ainsi que plusieurs accords négociés par la Chine avec le Chili, le Costa Rica, Hong Kong, Chine, Macao, Chine, et le Pérou. Les accords de partenariat économique conclus par le Japon avec la Malaisie, Singapour, la Thaïlande et le Viet Nam indiquent également différents domaines et différentes formes de coopération. Ces ACR prévoient aussi la création d'un comité conjoint, d'un sous-comité ou d'un groupe de travail sur les PME chargé, entre autres, d'examiner les questions relatives à la coopération dans le domaine des PME, d'échanger des vues et des renseignements sur la promotion de la coopération dans ce domaine et d'identifier et recommander des moyens de renforcer cette coopération.

(ii) *Services et investissement*

De plus en plus d'ACR contiennent des dispositions relatives aux services. Bien que la plupart des engagements concernant les services dans le cadre des ACR vont au-delà de ceux qui ont été pris dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), ces ACR énoncent des disciplines assez semblables à celles de l'AGCS. Un nombre limité, mais croissant, d'ACR vont au-delà de l'AGCS, avec des dispositions sur la réglementation intérieure et la transparence (OMC, 2011). Les fournisseurs de services de petite et de moyenne taille peuvent bénéficier d'un plus large accès aux marchés dans les secteurs où les restrictions ont été supprimées.

Outre ces dispositions, certains des engagements relatifs aux services pris dans le cadre de 30 ACR sont assortis de limitations ou de réserves concernant expressément les PME, qui sont énoncées dans les annexes des listes de services des parties. Dans de nombreux cas, ces réserves sont limitées aux services financiers. Par exemple, l'annexe au chapitre sur les services de l'accord commercial entre le Canada et la République de Corée explique que la mesure exigeant que les compagnies d'assurance coréennes accordent des prêts aux PME n'est pas incompatible avec l'article sur l'accès aux marchés pour les institutions financières. La pêche et les industries extractives sont d'autres secteurs pour lesquels quelques ACR prévoient des réserves concernant les PME. Par exemple, l'accord de libre-échange entre le Chili et les États-Unis précise que l'accès aux activités de pêche à petite échelle est soumis à une forme d'enregistrement réservée aux personnes physiques chiliennes et aux personnes physiques étrangères ayant leur résidence permanente au Chili, ou aux personnes morales chiliennes constituées par les personnes susmentionnées. De

même, l'ACR entre le Maroc et les États-Unis dispose que l'extraction des minerais de plomb, de zinc et de barytine dans les régions de Tafilalet et de Figuig au Maroc est réservée aux mineurs artisanaux de la région.

Outre des réserves, 33 ACR comportent également des dispositions prévoyant une coopération dans le domaine de l'investissement pour les PME et/ou les PME fournissant des services. Comme indiqué plus haut, le degré de détail de ces dispositions diffère considérablement d'un accord à l'autre. Par exemple, l'ACR entre l'AELE et l'Égypte précise que la coopération peut inclure le développement de mécanismes d'investissements conjoints, en particulier avec les PME. L'accord de partenariat économique entre les États du Forum des Caraïbes (CARIFORUM) et l'Union européenne dispose que les parties conviennent de coopérer et de fournir un soutien pour le développement de stratégies de commercialisation via Internet pour les PME dans le secteur des services touristiques.

(iii) *Marchés publics*

Les ACR contiennent de plus en plus de dispositions concernant les marchés publics et de nombreux gouvernements ont indiqué que l'accès et la participation des PME aux marchés publics sont un élément crucial pour favoriser le développement économique durable et la prospérité dans le monde. D'une manière générale, les ACR qui comportent des dispositions détaillées sur les marchés publics énoncent des règles de procédure et des disciplines très semblables à celles de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP). Par conséquent, dans le domaine des marchés publics, les ACR contribuent généralement peu à l'enchevêtrement de règles et, globalement, ils favorisent plutôt les réformes et l'adoption de règles communes dans ce domaine (Anderson *et al.*, 2015).

Les dispositions spécifiques sur les marchés publics concernant les PME, qui figurent dans 43 ACR, vont de la reconnaissance de l'importance de la participation des PME aux marchés publics à l'exemption de programmes de soutien aux PME des obligations imposées par l'ACR, en passant par la coopération pour l'établissement d'un comité spécial chargé des petites entreprises. Plusieurs de ces dispositions reconnaissent l'importance de la participation des MPME aux marchés publics. Une autre disposition connexe reconnaît l'importance des alliances entre fournisseurs, en particuliers entre PME, y compris la participation conjointe aux procédures d'appels d'offres.

Plusieurs ACR prévoient une coopération pour faciliter l'accès des MPME aux marchés publics. Ainsi, l'ACR entre la République de Corée et le Pérou prévoit que les parties s'efforceront de coopérer pour échanger

des renseignements et faciliter l'accès des PME aux procédures, aux méthodes et aux prescriptions en matière de passation des marchés publics, en tenant compte de leurs besoins spéciaux. Un nombre limité d'ACR, à savoir deux, prévoient aussi, dans le chapitre sur les marchés publics, la création d'un organe institutionnel chargé des PME dans le but de faciliter les activités visant à promouvoir la participation des PME aux marchés publics. Dans le cadre de l'ALENA et de l'ACR entre la Colombie et le Mexique, un comité des PME est chargé, entre autres, d'aider à identifier les PME qui souhaitent devenir des partenaires commerciaux des PME de l'autre partie et d'établir des bases de données sur les PME sur le territoire de chaque partie à l'intention des entités de l'autre partie qui souhaitent s'approvisionner auprès d'elles. Au lieu d'établir un organe institutionnel spécifique pour les PME, six ACR créent un comité des marchés publics chargé de toutes les questions relatives à la mise en œuvre du chapitre sur les marchés publics, y compris les PME.

En outre, l'annexe au chapitre sur les marchés publics de 38 ACR contient des dispositions qui expliquent que le chapitre ne s'applique pas aux programmes de passation des marchés pour le compte des PME. Par exemple, l'annexe de l'accord commercial entre le Costa Rica et le Pérou qui reprend les listes concernant les marchés publics explique que le chapitre sur les marchés publics ne s'applique pas aux programmes visant à soutenir les MPME. De même, la plupart des ACR négociés par les États-Unis et le Canada contiennent au moins une disposition précisant que le chapitre sur les marchés publics ne s'applique pas aux marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises détenues par des minorités. Les marchés réservés peuvent consister en l'octroi de préférences aux PME sous la forme, par exemple, d'un droit exclusif de fournir un bien ou un service particulier ou d'une préférence en matière de prix.

Plusieurs ACR auxquels la Colombie est partie contiennent une disposition analogue et prévoient aussi des mesures pour faciliter le transfert de technologie et la sous-traitance. D'autres dispositions sont plus spécifiques, comme l'article sur les PME dans le chapitre sur les marchés publics de l'ACR entre le Conseil de coopération des États arabes du Golfe (CCG) et Singapour, qui prévoit que les parties se réservent le droit d'appliquer une préférence en matière de prix de 10% en faveur des PME de leurs pays respectifs.

(iv) Commerce électronique

Au cours des 15 dernières années, de plus en plus de dispositions sur le commerce électronique ont

été incluses dans les ACR, en particulier dans un chapitre particulier sur le commerce électronique. Les questions abordées et les engagements pris dans les ACR diffèrent grandement d'un accord à l'autre. Un moratoire sur les droits de douane sur les transmissions électroniques entre les parties, des engagements en matière de transparence et des activités de coopération font partie des dispositions les plus courantes. Un nombre limité mais croissant d'ACR abordent aussi des questions spécifiques relatives à la réglementation intérieure, comme les obstacles réglementaires, l'authentification électronique, la protection des consommateurs en ligne, la protection des données personnelles en ligne et les messages commerciaux électroniques non sollicités (Herman, 2010). Les dispositions encourageant et facilitant le développement du commerce électronique peuvent aider les PME à trouver de nouveaux clients. Outre ces dispositions qui s'appliquent aux entreprises de toute taille, un nombre limité mais croissant d'ACR contiennent des dispositions mentionnant expressément les PME dans le chapitre sur le commerce électronique.

Les dispositions sur le commerce électronique concernant les PME, qui figurent dans 21 ACR, visent à faciliter l'utilisation du commerce électronique par les PME ou à surmonter les obstacles qu'elles rencontrent pour utiliser le commerce électronique. Nombre de ces dispositions sont spécifiques à un ou deux accords commerciaux. Les plus courantes stipulent que les parties reconnaissent qu'il est important de faciliter l'utilisation du commerce électronique par les MPME. Les autres types de dispositions font référence à la coopération entre les parties.

Par exemple, dans l'accord commercial entre Singapour et le Taipei chinois, les parties reconnaissent l'importance de la coopération pour surmonter les obstacles rencontrés par les PME. Une disposition assez semblable, figurant dans les ACR que le Canada a conclus avec la République de Corée et avec le Pérou, affirme qu'il est important de coopérer pour faciliter l'utilisation du commerce électronique par les MPME. L'accord de libre-échange entre le Canada et le Panama contient une disposition un peu plus précise qui stipule que les parties reconnaissent l'importance du partage d'informations et d'expériences sur les lois, les règlements et les programmes afin de faciliter l'utilisation du commerce électronique par les MPME.

D'autres dispositions sur le commerce électronique concernant les PME sont libellées en des termes plus fermes. Par exemple, l'ACR entre la République de Corée et le Pérou mentionne l'engagement des parties de coopérer pour faciliter l'utilisation du commerce électronique par les PME. De même, les accords de libre-échange que le Japon a conclus avec l'Australie

et avec la Suisse prévoient que les parties coopéreront pour surmonter les obstacles rencontrés par les PME dans l'utilisation du commerce électronique.

L'accord commercial entre l'Union européenne, la Colombie et le Pérou est le seul qui prévoit expressément la possibilité pour le comité du commerce institué par l'accord d'établir, dans la mesure où cela est nécessaire et justifié, un groupe de travail chargé, entre autres, de recommander des mécanismes pour aider les MPME à surmonter les obstacles qu'elles rencontrent dans l'utilisation du commerce électronique.

(v) *Facilitation des échanges*

Non seulement le nombre d'ACR contenant des dispositions sur la facilitation des échanges a augmenté très rapidement depuis les années 1990, mais encore la portée de ces dispositions s'est élargie au cours des dix dernières années. Comme dans les autres domaines couverts par les ACR, les dispositions sur la facilitation des échanges sont très différentes d'un accord à l'autre en termes de libellé, de portée et de niveau d'engagement (OMC, 2015). Malgré l'hétérogénéité de ces dispositions, les PME peuvent bénéficier de la réduction des coûts de transport et des délais résultant de la mise en œuvre des dispositions des ACR concernant les PME qui facilitent et accélèrent les exportations, comme cela est indiqué dans la section D.2. La réduction des coûts de transaction pourrait aussi rendre les PME plus compétitives sur les marchés internationaux.

Outre les dispositions sur la facilitation des échanges qui s'appliquent indifféremment aux PME et aux grandes entreprises, plusieurs dispositions différentes sur la facilitation des échanges qui concernent les PME ont été incluses dans 18 ACR, principalement dans le chapitre sur la facilitation des échanges. Les plus courantes, figurant dans 10 ACR, recommandent de tenir compte des intérêts des PME. Par exemple, huit accords négociés par les États de l'AELE, notamment avec le Canada, Hong Kong, Chine, la Serbie et l'Ukraine, prévoient que les parties consulteront leurs milieux d'affaires respectifs sur les mesures de facilitation des échanges qu'ils jugent nécessaire d'appliquer, en accordant une attention particulière aux intérêts des PME. De manière plus générale, l'accord intérimaire entre le Cameroun et l'Union européenne dispose que les procédures douanières doivent être transparentes, efficaces et simplifiées afin de réduire les coûts et d'accroître la prévisibilité pour les opérateurs économiques, y compris les PME.

D'autres dispositions sur la facilitation des échanges concernant les PME sont formulées en des termes plus fermes. Les accords d'association que l'Union

européenne a conclus avec la République de Moldova et l'Ukraine précisent que les parties conviennent que leurs législations, dispositions et procédures commerciales et douanières viseront, entre autres, à réduire les coûts et à accroître la prévisibilité pour les opérateurs économiques, y compris les PME. Les dispositions sur la facilitation des échanges figurant dans les ACR que l'Union européenne a conclus avec la Colombie et le Pérou, la Côte d'Ivoire et la République de Moldova sont plus précises et stipulent que les procédures garantissant le droit de recours contre les actions et décisions administratives des douanes visant les importations, les exportations ou les marchandises en transit seront facilement accessibles, y compris pour les PME.

Les autres types de dispositions sur la facilitation des échanges concernant les PME font référence à la coopération. Dans l'ACR entre la Colombie et le Triangle Nord, les parties conviennent de développer des programmes d'échange de renseignements et de stages pour les fonctionnaires et les techniciens dans le domaine de la facilitation des échanges dans le cadre des activités de coopération concernant les PME. Dans un contexte différent, les États membres de la zone de libre-échange de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) se sont engagés à élaborer et mettre en œuvre un vaste programme de travail de l'ASEAN sur la facilitation des échanges. Ce programme définit les actions et les mesures concrètes, assorties d'objectifs et d'échéanciers clairs, qui sont nécessaires pour créer des conditions uniformes, transparentes et prévisibles pour les transactions commerciales internationales afin d'accroître les possibilités commerciales et d'aider les entreprises, y compris les PME, à gagner du temps et à réduire les coûts.

(vi) *Propriété intellectuelle*

Le nombre d'ACR contenant des dispositions sur la propriété intellectuelle a augmenté depuis la création de l'OMC et l'entrée en vigueur de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Comme les autres types de dispositions, les dispositions relatives à la propriété intellectuelle varient considérablement d'un ACR à l'autre. La plupart des ACR contiennent des dispositions générales sur la propriété intellectuelle mais un nombre limité et croissant d'accords portent expressément sur des domaines particuliers du droit de la propriété intellectuelle, comme les marques de fabrique ou de commerce, le droit d'auteur, les brevets et les indications géographiques (Valdès et McCann, 2014).

Comme dans les autres domaines, le type le plus courant de dispositions concernant les PME a trait à

la coopération en vue de favoriser l'innovation et la création de propriété intellectuelle. Par exemple, l'ACR entre la République de Corée et le Pérou indique que les parties conviennent d'échanger des vues et des renseignements sur le cadre juridique pour la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle conformément à leurs lois, réglementations et politiques respectives afin de favoriser la création et le développement de propriété intellectuelle par les personnes de chaque partie, en particulier les PME. D'autres dispositions sont formulées dans des termes plus fermes. L'accord de partenariat économique entre l'Union européenne et les États du CARIFORUM précise que les centres de recherche, les établissements d'enseignement supérieur et les autres parties prenantes, y compris les MPME, situés sur le territoire des parties seront associés à la coopération dans le domaine de la science et de la technologie, selon les besoins.

L'accord de partenariat économique entre le Japon et la Thaïlande est le seul ACR notifié à l'OMC qui contient un article spécifique sur les PME dans le chapitre sur la propriété intellectuelle. L'article sur l'assistance aux PME pour l'acquisition de droits de propriété intellectuelle dispose que chaque partie, conformément à ses lois et règlements, prendra des mesures appropriées pour aider les PME dans l'acquisition de droits de propriété intellectuelle, ce qui peut inclure la réduction des redevances officielles.

En outre, l'accord institue un sous-comité de la propriété intellectuelle chargé, entre autres, d'examiner les questions relatives à la propriété intellectuelle en vue d'améliorer la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle et de promouvoir l'administration efficace et transparente du système de propriété intellectuelle, notamment l'utilisation et la commercialisation des droits de propriété intellectuelle par les PME.

(vii) *Transparence*

Le nombre d'ACR contenant des dispositions spécifiques visant à promouvoir la transparence et la régularité dans l'élaboration des politiques a augmenté au cours des dernières années. Les chapitres sur la transparence sont souvent complétés par des engagements plus spécifiques en matière de transparence figurant dans d'autres chapitres, comme celui sur les obstacles techniques au commerce (OTC) (Molina et Khoroshavina, 2015).

Les ACR que l'Union européenne a conclus avec la Géorgie, la République de Corée et l'Ukraine sont les seuls accords notifiés à l'OMC qui contiennent une disposition spécifique concernant les PME dans le

chapitre sur la transparence. Bien que cette disposition figurant dans l'article sur l'objectif de ce chapitre soit formulée différemment dans chacun des trois accords, elle précise que les parties assureront un cadre réglementaire efficace et prévisible aux opérateurs économiques sur leur territoire, en particulier aux petits opérateurs, y compris les PME.

(c) *Nouvelles dispositions relatives aux PME*

Les ACR sont parfois considérés comme un laboratoire permettant aux pays de concevoir de nouvelles dispositions et d'aborder de nouvelles questions et de nouveaux problèmes. De fait, de nouveaux types de dispositions relatives aux PME ont été incorporés dans les récents accords commerciaux mégarégionaux qui ne sont pas encore entrés en vigueur et/ou qui n'ont pas encore été notifiés à l'OMC.

(i) *Le Partenariat transpacifique*

Comme on l'a vu dans la section D, l'accès à l'information reste un défi pour de nombreuses PME. Cela explique peut-être pourquoi le Partenariat transpacifique (TPP), qui a été négocié par 12 pays de la région Pacifique⁶ et qui n'est pas encore entré en vigueur, contient plusieurs nouveaux types de dispositions sur la transparence concernant les PME dans un chapitre consacré aux PME.

En particulier, chaque partie s'engage à établir ou maintenir un site Web accessible au public, contenant des renseignements sur le TPP, y compris un résumé de l'accord et des explications des principales dispositions intéressant particulièrement les PME. En outre, le site Web peut fournir d'autres renseignements utiles à toute personne souhaitant commercer, investir ou faire des affaires sur le territoire de la partie, notamment sur les réglementations et procédures douanières, sur les réglementations et procédures en matière de propriété intellectuelle, sur les règlements techniques, les normes et les mesures sanitaires et phytosanitaires à l'importation et à l'exportation, sur la réglementation de l'investissement étranger, sur les procédures d'enregistrement des entreprises, sur la réglementation en matière d'emploi et sur la fiscalité. En outre, un comité des PME est établi et est chargé, entre autres, d'examiner et d'échanger les meilleures pratiques pour soutenir et assister les PME exportatrices et faciliter la mise au point de programmes destinés à aider les PME à participer et à s'intégrer efficacement aux chaînes d'approvisionnement mondiales.

Le chapitre du TPP sur les marchés publics contient aussi un article spécifique visant à faciliter la participation des PME aux marchés publics avec de

nombreuses dispositions nouvelles.⁷ Le TPP dispose que si une partie maintient une mesure accordant un traitement préférentiel aux PME, cette partie doit veiller à ce que cette mesure, y compris les critères d'admissibilité, soit transparente. L'accord encourage aussi les parties à fournir des renseignements détaillés sur les marchés publics via un portail électronique unique, à mettre à disposition gratuitement tous les dossiers d'appel d'offres, à passer les marchés par voie électronique, et à tenir compte de la taille, de la conception et de la structure des marchés pour faciliter la participation des PME.

(ii) Protocole additionnel à l'Accord-cadre de l'Alliance du Pacifique

Le Protocole additionnel à l'Accord-cadre de l'Alliance du Pacifique entre le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou, qui est entré en vigueur le 1^{er} mai 2016, contient, dans son chapitre sur les marchés publics, un article spécifique sur la facilitation de la participation des MPME. Bon nombre des dispositions de cet article sont assez semblables à celles du TPP. Par exemple, une partie qui maintient des mesures accordant un traitement préférentiel aux MPME nationales s'engage à faire en sorte que ces mesures, y compris les critères d'admissibilité, soient transparentes et objectives. Une autre disposition nouvelle et unique concernant les PME prévoit que chaque partie s'efforcera de réduire les mesures appliquées pour accorder un traitement préférentiel aux MPME nationales par rapport aux MPME des autres parties.

(iii) Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne

L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne contient un nouveau type de dispositions concernant les PME qui portent sur la résolution des différends en matière d'investissement entre un investisseur et un État lorsque l'investisseur est une PME. Ces dispositions prévoient notamment la possibilité de tenir des consultations par vidéoconférence ou par d'autres moyens et la possibilité d'être entendu par un seul membre du tribunal. Le comité conjoint établi dans le cadre de l'AECG doit aussi examiner des règles supplémentaires visant à réduire la charge financière pour les plaignants, lorsque ceux-ci sont des personnes physiques ou des PME.

(d) Conclusions

Des dispositions mentionnant expressément les PME sont insérées dans un nombre croissant d'ACR. Parallèlement, le nombre de dispositions détaillées concernant les PME dans un même ACR a eu tendance

à augmenter ces dernières années. La plupart des dispositions de ce genre ne suivent pas un modèle précis.

En conséquence, ces dispositions sont très hétérogènes en termes de structure, d'emplacement dans l'accord, de formulation et de portée. Les deux catégories de dispositions les plus courantes sont, par ordre de fréquence : 1) les dispositions prévoyant une coopération concernant les PME d'une manière générale ou dans un contexte particulier, comme le commerce électronique et les marchés publics ; et 2) l'exemption, pour les PME et/ou les programmes de soutien aux PME, des obligations découlant de l'accord qui concernent, par exemple, les services, l'investissement et les marchés publics. Les autres types de dispositions concernant les PME figurent dans un nombre limité d'ACR et portent sur des questions spécifiques, comme les marchés publics, le commerce électronique, la facilitation des échanges, la propriété intellectuelle et la transparence.

L'examen des récents accords commerciaux mégarégionaux, comme le Partenariat transpacifique (TPP) et l'AECG entre le Canada et l'Union européenne, qui n'ont pas encore été notifiés à l'OMC, confirme le caractère dynamique des dispositions relatives aux PME, car ils contiennent de nouveaux types de dispositions concernant les marchés publics, la transparence et la résolution des différends en matière d'investissement entre investisseurs et États. Dans ce contexte dynamique, les dispositions relatives aux PME figurant dans les ACR ont des chances de continuer à évoluer et d'être de plus en plus pragmatiques.

3. Les PME dans les autres organisations internationales

Plusieurs organisations internationales sont actives dans le domaine des PME. Cette sous-section décrit leurs activités et montre en quoi elles complètent celles de l'OMC. L'accent est mis sur les organisations suivantes : le Centre de commerce international (ITC) ; la Banque mondiale ; les commissions régionales de l'ONU et les banques de développement ; la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) ; l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ; la Chambre de commerce internationale (ICC) ; l'Union internationale des télécommunications (UIT) ; la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) ; le Forum mondial des PME ; et la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Les activités de ces organisations internationales concernant les PME s'articulent autour de deux grands thèmes de recherche/d'action : l'intégration des PME

dans le commerce international, en particulier dans les chaînes de valeur mondiales (CVM), et les initiatives de soutien aux PME plus générales.

(a) Intégration des PME dans le commerce international

De nombreuses activités de coopération ont été menées au niveau international pour aider les PME à s'intégrer dans l'économie mondiale, notamment par la participation aux CVM. Créé en 1964 sous l'égide du GATT et de l'ONU, le Centre de commerce international (ITC) est «entièrement consacré au soutien de l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME)».⁸ Cela signifie que toutes ses activités sont axées sur l'intégration des PME dans l'économie mondiale. Elles complètent naturellement les règles multilatérales administrées par l'OMC, qui sont examinées dans la section E.3, et qui ont pour effet de réduire les coûts variables et fixes du commerce, de réduire les asymétries d'information entre les petites et les grandes entreprises et d'alléger certaines des contraintes auxquelles sont confrontées les PME.

En 2015, l'ITC a lancé une nouvelle publication annuelle portant sur la compétitivité des PME (ITC, 2015b). Les travaux en cours dans le cadre du rapport 2016 sont axés sur les normes et les règlements et sur la façon dont ils peuvent favoriser la compétitivité des PME. Le Programme de l'ITC pour le commerce et l'environnement aide aussi les PME à participer aux marchés de produits environnementaux et à respecter les normes environnementales.⁹

Comme cela est indiqué dans ITC (2015a), l'ITC continuera, dans l'avenir, à soutenir les PME pour qu'elles puissent prospérer dans le commerce international et tirer parti des possibilités existantes, comme celles qu'offrent le commerce électronique, les CVM et les marchés émergents. L'ITC envisage aussi de lancer des initiatives pour supprimer les obstacles au commerce et aider les PME à faire face aux risques liés au commerce international. Un nouveau programme pour l'Afrique et l'Inde sert de modèle aux programmes de l'ITC visant à accroître les possibilités Sud-Sud pour les PME. L'ITC s'occupe également du commerce électronique. Une publication récente (ITC, 2016) vise à engager un dialogue public-privé pour éliminer les obstacles au commerce électronique, en particulier pour les petites entreprises des pays en développement. D'autres initiatives concernant le commerce électronique et les PME sont décrites dans l'encadré E.2.

Dans le cadre de la présidence turque du G-20, l'OCDE et la Banque mondiale (2015) ont publié un rapport sur l'inclusion des PME et des pays en développement à faible revenu dans les CVM. Ce rapport met en évidence

deux faits essentiels : i) la participation aux CVM est hétérogène et inégale et varie entre les pays et à l'intérieur d'un même pays ; et ii) la participation des PME aux CVM consiste principalement en une contribution indirecte aux exportations, et non en exportations directes. Le rapport souligne en outre qu'une action sous l'égide du G-20 peut aider à rendre les CVM plus inclusives grâce : i) à une stratégie de réforme globale portant sur le commerce, l'investissement et les politiques internes à la fois dans les pays du G-20 et chez les partenaires commerciaux ; et ii) à l'investissement dans l'élargissement de la base et de l'analyse statistiques des CVM et dans le partage des connaissances sur les meilleures pratiques concernant les politiques et les programmes de facilitation.

La série de rapports annuels présentée dans le cadre du programme Doing Business de la Banque mondiale est également utile dans ce domaine. Des travaux ont été réalisés sur les règlements qui affectent en particulier les PME (Banque mondiale, 2013). Dans le dernier rapport Doing Business (Banque mondiale, 2015), une grande importance est accordée à la question du commerce transfrontalier, comprenant de nouvelles catégories comme le commerce terrestre entre pays voisins, et en particulier, aux accords commerciaux régionaux. La Banque mondiale a aussi des projets dans plusieurs pays – comme le projet de promotion du commerce et d'infrastructure de qualité en Arménie, le troisième projet de développement des exportations en Tunisie et le deuxième projet de facilité pour le développement du commerce en RDP lao. Ces projets visent, entre autres, à aider les PME en améliorant l'infrastructure commerciale et en renforçant leur compétitivité.

Les commissions régionales de l'ONU ont lancé des programmes et des initiatives visant à favoriser l'internationalisation des PME. Par exemple, la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) a convoqué en septembre 2014 une réunion du groupe consultatif sur la facilitation des échanges pour les PME dans le cadre d'un projet plus large visant à établir un guide pour faciliter le commerce sans papier pour les PME et à renforcer la capacité des gouvernements nationaux de mettre en place des systèmes sans papier pour faciliter le commerce et le transport transfrontaliers.

Il convient également de mentionner l'activité des banques régionales de développement. La Banque interaméricaine de développement (BID) fournit aux entreprises un soutien opérationnel et financier. Cela comprend la promotion des exportations et de l'investissement, la facilitation des échanges et l'intégration transfrontalière, un soutien pour négocier et mettre en œuvre des accords commerciaux et la

Encadré E.2 : Solutions de commerce électronique de l'ITC pour les PME

L'ITC offre, avec des partenaires privés et publics, des formations et des services de conseil pour aider les PME des pays en développement à surmonter les obstacles au commerce électronique (voir la section D.4 pour un examen de ces obstacles). L'approche est modulaire et vise à résoudre des problèmes particuliers. Les modules, qui peuvent être séparés ou combinés, comprennent :

- eMall : Boutique en ligne permettant de partager les coûts des solutions de paiement, de la logistique et de la commercialisation.
- ePayment : Modules de paiement prêts à être intégrés sur les sites de commerce électronique et conformes à la réglementation sur les changes.
- eLogistics : Accès à des services de logistique externe, d'entreposage, de gestion de la livraison des produits sur les marchés cibles et de gestion des retours ayant un bon rapport coûts-efficacité.
- eTrade : Services de représentation permettant d'assurer la conformité avec les prescriptions juridiques et fiscales, notamment sur les marchés de l'Union européenne, des États-Unis et du Japon.
- eTrust : Signature numérique qualifiée et certificats SSL reconnus au niveau international pour les PME.
- eCRM : Solutions en nuage et soutien des ventes et du service après-vente selon les normes attendues par les clients internationaux.

Parmi les exemples récents, on peut citer le soutien apporté à «Made in Morocco», groupement d'intérêt économique comprenant plus de 300 PME, et au secteur des services informatiques au Kenya et en Ouganda. «Made in Morocco» bénéficie d'un marché en ligne (<http://www.made-in-morocco.ma>), et de solutions de paiement et de services de logistique et de commercialisation partagés.

Dans le cas du secteur des services informatiques au Kenya et en Ouganda, l'ITC a développé une plate-forme en ligne partagée (eMall). L'objectif est de permettre aux entreprises du secteur d'être plus compétitives sur les marchés internationaux de services de valeur par : i) le regroupement des ressources des différents petits fournisseurs ; ii) le développement d'approches de commercialisation partagées ; iii) la mise en place d'une plate-forme pour le contrôle de la qualité ; iv) la promotion de l'interaction directe avec les clients potentiels ; v) le développement de la confiance sur les marchés cibles ; et vi) la facilitation des paiements internationaux.

gestion du commerce extérieur (BID, 2014a). La BID a également réalisé des études qui concluent que de nouvelles politiques commerciales sont nécessaires pour l'internationalisation ainsi qu'un changement des pratiques opérationnelles des PME (BID, 2014b). De nombreux projets nationaux sont en cours pour aider les microentreprises et les PME.¹⁰ La Banque africaine de développement (BAfD) cherche à faciliter l'accès aux marchés des petits agriculteurs et des MPME (BAfD, 2013). La Banque asiatique de développement (BAsD) a lancé plusieurs projets et initiatives pour aider les PME dans les pays d'Asie. Elle a notamment réalisé plusieurs études sur l'importance des PME, sur les difficultés de leur intégration dans les CVM et sur les politiques en la matière (BAsD, 2015). En outre, des séminaires ont été organisés avec d'autres banques régionales sur l'internationalisation des PME¹¹ et il existe des projets spécifiques prévoyant, par exemple, l'établissement d'une plate-forme en ligne pour le partage d'informations, au niveau régional, sur les exportations des PME.¹²

La CNUCED a lancé plusieurs initiatives pour soutenir la compétitivité commerciale des PME. À la huitième session de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement, qui avait pour thème «Options politiques pour renforcer la compétitivité des PME», il a été décidé de poursuivre les travaux sur la compétitivité des exportations, en particulier sur les liens possibles avec les chaînes d'approvisionnement internationales (CNUCED, 2004). Une étude a été réalisée avec l'OCDE sur les obstacles à l'entrée des PME dans les CVM. Ces obstacles comprennent : i) la nécessité d'améliorer les technologies et les capacités d'innovation ; ii) le manque de ressources financières et de capital humain pour le faire ; iii) le manque de capacités pour respecter les normes et les exigences de certification ; iv) la nécessité de mieux gérer les actifs intellectuels, y compris la protection des droits de propriété intellectuelle (DPI), le cas échéant ; v) la position de négociation difficile des PME face aux grandes entreprises ; et vi) la nécessité d'une diversification pour réduire la dépendance à

l'égard d'un ou de quelques clients (CNUCED, 2007). La CNUCED a élaboré des lignes directrices à l'intention des PME des pays en développement et des pays les moins avancés qui souhaitent vendre des services liés aux processus d'entreprise (externalisation) à des organisations de pays développés (CNUCED, 2005).

Parmi les initiatives plus récentes, on peut citer le Cadre directeur pour l'entrepreneuriat de la CNUCED et les directives pour sa mise en œuvre et le Programme de jumelage d'entreprises, exécuté en coordination avec le réseau EMPRETEC de la CNUCED en vue de favoriser l'entrepreneuriat et la modernisation des PME (CNUCED, 2013). Ces deux initiatives visent à faciliter l'élaboration des politiques et à améliorer les conditions d'activité des entreprises pour aider les PME à accroître leur compétitivité. Une autre contribution importante de la CNUCED a porté sur les possibilités pour les PME dans le domaine du commerce électronique. Un rapport récent (CNUCED, 2015) indique que, bien que les petites entreprises aient du mal à utiliser ces services, plusieurs options s'offrent à elles. Le rapport présente aussi plusieurs options pour améliorer la réglementation du commerce électronique, ce qui pourrait aider les PME à surmonter les obstacles qu'elles rencontrent dans ce domaine.

L'UIT a plusieurs grands domaines d'action, comme la cybersécurité, l'accès à large bande, la fracture numérique et Internet, qui ont un rapport avec la connectivité des PME et leur participation aux marchés internationaux. Il convient également de mentionner à cet égard l'initiative BASIS (Business Action to Support the Information Society) de l'ICC, dont l'objectif est de faire entendre la voix des entreprises dans les discussions mondiales sur la société de l'information, en accordant une attention particulière aux PME (ICC, 2010).

Outre son étude conjointe avec la Banque mondiale sous l'égide du G-20 (OCDE et Banque mondiale, 2014), l'OCDE a réalisé plusieurs études sur les obstacles à l'internationalisation des PME. Leur principale conclusion est que les accords multilatéraux, régionaux ou bilatéraux peuvent aider les PME à surmonter les obstacles au commerce (Fliess et Busquets, 2006). En outre, dans le cadre d'une initiative conjointe du BIAC (Comité consultatif économique et industriel auprès de l'OCDE) et de l'OCDE visant à faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux, plusieurs propositions ont été présentées. Elles portent notamment sur la création d'un portail Web du BIAC pour les PME destiné à améliorer les flux d'informations vers les PME et d'un site Web sécurisé réservé aux membres pour permettre une interaction entre les PME et les entreprises multinationales (OCDE, 2008). Plus récemment, l'OCDE a publié un rapport (OCDE, 2013)

qui identifie les obstacles à l'internationalisation des PME et suggère des moyens de les surmonter.

Le Forum mondial des PME (WSF), créé en 2015 dans le cadre de la présidence turque du G-20, a commencé à travailler sur deux initiatives distinctes mais interdépendantes ayant pour objectif de permettre l'accès des PME aux CVM grâce : i) à la création d'un agrégateur numérique des guichets uniques pour les PME, l'e-WSF; et ii) à un programme d'assistance technique pour les PME sur la certification et les normes. L'e-WSF est conçu comme une plate-forme et un agrégateur en ligne destiné aux PME. Il comprend un service en ligne de rapprochement avec les CVM. Le programme de certification du Forum mondial des PME comprendra un système de reconnaissance à guichet unique par pays, et qui s'appuie sur les normes nationales, régionales et internationales pour accélérer l'intégration des PME dans les CVM.

Comme on l'a vu dans la section D du rapport, l'accès au financement du commerce est l'un des principaux obstacles à l'internationalisation des PME. La Banque mondiale mène en coopération avec l'OMC, l'ICC et d'autres institutions financières internationales, plusieurs programmes visant à promouvoir l'action dans le domaine du financement du commerce, comme le Programme de liquidités pour le commerce mondial (ITC et OMC, 2014). Des banques régionales, comme la BAfD, la BASD et la BID, agissent également dans ce domaine.

La BAfD s'efforce d'aider les entreprises à obtenir un financement du commerce, car celles-ci ont de grandes difficultés à obtenir un financement, en particulier à long terme. La BASD a établi le Programme de financement du commerce pour remédier à l'accès insuffisant des pays en développement au financement du commerce. Ce programme accorde des prêts et des garanties aux banques commerciales partenaires pour soutenir le commerce, ce qui leur permet d'assurer aux importateurs et aux exportateurs un accès fiable au financement du commerce. La BID a lancé une initiative analogue en 2005, le Programme de facilitation du financement du commerce, qui vise à faciliter l'accès des banques d'Amérique latine et des Caraïbes aux marchés internationaux de financement du commerce grâce à une coopération technique, à la création de connaissances et à des produits financiers (garanties et prêts).

(b) Autre soutien aux PME

Comme cela est indiqué dans la section A du rapport, les PME apportent une contribution particulière à l'économie de leur pays sur le plan de l'emploi. L'Organisation internationale du Travail (OIT), dont

le principal objectif est d'encourager les possibilités d'emploi décent, s'intéresse tout particulièrement aux PME. Elle fournit des conseils sur les politiques relatives aux PME ainsi que des études sur les aspects quantitatifs de la création d'emplois. Son Unité des petites et moyennes entreprises dispense une formation, des services de soutien, des services de consultation et des conseils sur site dans quatre domaines distincts : i) le renforcement de l'entrepreneuriat et des compétences en gestion;¹³ ii) la facilitation de l'accès aux marchés (développement des chaînes de valeur); iii) la réforme pour assurer un environnement propice; et iv) la productivité et les conditions de travail.¹⁴

La Recommandation de l'OIT sur la création d'emplois dans les petites et moyennes entreprises, adoptée par la Conférence internationale du travail en 1998, a pour but d'aider les membres à élaborer et mettre en œuvre des politiques de création d'emplois dans les PME. Le dernier rapport de l'Organisation internationale du Travail (OIT, 2015) souligne que les conditions de travail ont tendance à être plus mauvaises dans les PME que dans les entreprises plus grandes – avec d'importantes variations selon les secteurs. C'est pourquoi la cible 8.3 des nouveaux Objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies concerne les PME et l'emploi. Il s'agit de « promouvoir des politiques axées sur le développement qui favorisent les activités productives, la création d'emplois décents, l'entrepreneuriat, la créativité et l'innovation et stimulent la croissance des microentreprises et des petites et moyennes entreprises et facilitent leur intégration dans le secteur formel, y compris par l'accès aux services financiers ».

D'autres organisations internationales ont également adopté des initiatives pour soutenir les PME en général (c'est-à-dire qu'elles ne sont pas exclusivement axées sur l'internationalisation). La BERD a lancé une initiative pour les petites entreprises qui vise à soutenir les PME en les aidant à obtenir des ressources financières par l'intermédiaire des établissements financiers et par un financement direct, en dispensant des conseils aux entreprises, en organisant des discussions avec les responsables politiques pour promouvoir un environnement économique favorable aux petites entreprises. L'ICC a récemment publié un guide (ICC, 2015) pour aider les PME à satisfaire aux exigences de diligence raisonnable. L'OCDE a adopté en 2000 la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME, qui vise à favoriser la compétitivité et la croissance des PME.

Le Forum mondial des PME (WSF) a pour mission d'aider les PME à améliorer leur efficacité et leur compétitivité de manière durable. Au-delà de la question de l'internationalisation examinée plus haut, l'initiative e-WSF vise à améliorer l'accès des PME

aux compétences, à la formation, aux connaissances, à l'innovation, aux réseaux, à l'expertise et à l'information, et à faciliter leur accès au financement. Le WSF mène aussi des recherches sur l'incidence de la réglementation financière mondiale sur le développement et la croissance des PME et il a entrepris des travaux pour renforcer les systèmes d'information sur la solvabilité des PME au niveau mondial. L'APEC a un groupe de travail sur les petites et moyennes entreprises. Son plan stratégique 2013-2016 fournit une feuille de route pour remédier aux problèmes critiques concernant la croissance des MPME dans la région de l'APEC, sur la base de trois piliers : i) le renforcement des capacités de gestion, de l'entrepreneuriat et de l'innovation; ii) le financement; et iii) les conditions d'activité des entreprises, l'accès aux marchés et l'internationalisation.

Pour conclure, on peut dire que la question des PME n'est pas nouvelle pour la communauté internationale. De nombreuses initiatives ont été prises, dont beaucoup sont axées sur l'internationalisation des PME. Il faut espérer qu'une meilleure coordination entre les organisations internationales permettra de supprimer les doublons inutiles et de renforcer la complémentarité de ces efforts.

4. Les PME à l'OMC

La section D a identifié les obstacles que rencontrent les PME pour participer davantage au commerce international. Cette partie du rapport montre que la coopération commerciale multilatérale aide à réduire ces obstacles de diverses façons : en réduisant les coûts variables et fixes du commerce; en allégeant la charge que certains Accords de l'OMC imposent aux PME en matière de renseignements; en aidant les Membres à exercer leurs droits lorsqu'ils agissent au nom de PME; en permettant aux Membres de continuer à apporter une contribution financière aux PME; en laissant aux Membres une plus grande marge de manœuvre pour promouvoir le développement technologique de leurs PME; en leur permettant d'accorder un traitement préférentiel aux PME; en allégeant les contraintes qui pèsent sur les PME qui font du commerce; et en augmentant la capacité d'offre des PME.

- (a) Les Accords de l'OMC aident les PME en réduisant les coûts variables et fixes du commerce et en augmentant la transparence

L'une des principales conclusions de la section D est que les coûts du commerce, qu'ils soient variables ou fixes, affectent plus les PME que les grandes entreprises dans leur capacité de participer au commerce. Il

en est de même du manque de transparence des réglementations commerciales. La coopération multilatérale qui réduit les coûts du commerce et accroît la transparence devrait réduire le fardeau pesant sur toutes les entreprises qui font du commerce (ainsi que celles qui se lancent dans l'exportation), quelle que soit leur taille, mais cela pourrait profiter davantage aux PME.

(i) Réduction des coûts variables du commerce

Depuis la création de l'OMC il y a plus de 20 ans, les Membres ont réussi à ramener les obstacles tarifaires à la moyenne actuelle de 9 %, soit une réduction de près d'un tiers depuis 1998 (voir le tableau E.1). Le droit NPF appliqué moyen est de 8,1 % pour les produits non agricoles et de 14,9 % pour les produits agricoles.

Il y a cependant une petite ombre au tableau : les droits consolidés restent fixés à des niveaux très élevés. L'écart entre les taux appliqués et les taux consolidés crée une incertitude en matière de politique commerciale car un Membre de l'OMC peut toujours relever le taux appliqué au niveau du taux consolidé. Cette incertitude peut engendrer des coûts commerciaux (Osnago *et al.*, 2015) qui nuisent à toutes les entreprises, mais peut-être plus aux PME.¹⁵

Outre la réduction des taux NPF au cours des deux dernières décennies, de nombreux Membres de l'OMC (développés et en développement) ont accordé aux pays les moins avancés (PMA) un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent (FDSC).¹⁶ Dans la mesure où ces initiatives réduisent les droits imposés pour les entreprises des PMA, ces réductions des coûts variables du commerce devraient en principe bénéficier plus aux PME qu'aux grandes entreprises.

La décision sur le traitement FDSC des exportations des PMA figure dans la Déclaration ministérielle de Hong Kong de 2005. Les pays développés et les pays en développement qui sont en mesure de le faire doivent offrir un accès aux marchés FDSC sur une base

durable, pour tous les produits originaires de tous les PMA. Les Membres de l'OMC qui ont des difficultés à s'acquitter de cette obligation doivent offrir un accès aux marchés FDSC pour au moins 97 % des produits originaires des PMA, définis au niveau de la ligne tarifaire.

Très peu d'études examinent l'effet de ces décisions sur les exportations des PMA. Une étude relativement récente de Vanzetti et Peters (2012) simule l'effet qu'aurait une plus large application de la décision sur l'accès FDSC par les Membres de l'OMC. Elle fournit des éléments montrant que le traitement préférentiel peut avoir des effets significatifs sur les exportations des PMA et probablement aussi sur les exportations des PME de ces pays, bien que cette question n'y soit pas directement abordée. Premièrement, les auteurs notent qu'en 2010, environ 30 % des exportations des PMA bénéficiaient déjà d'un traitement préférentiel et 54 % bénéficiaient de la franchise de droits (NPF) (voir la figure E.8). Les 6 % restants des exportations des PMA étaient soumis à un droit moyen de 7 %. Vanzetti et Peters utilisent le modèle du projet d'analyse des échanges mondiaux (GTAP) pour simuler ce qui se produirait si les pays développés et certains grands pays en développement (Afrique du Sud, Brésil, Chine et Inde) accordaient un traitement en franchise de droits à toutes les importations en provenance des PMA. Selon leurs estimations, cela pourrait accroître les exportations des PMA de 4 à 6 milliards de dollars EU, ce qui profiterait à toutes les régions en développement, bien que la majeure partie de ces gains soit concentrée dans deux PMA.

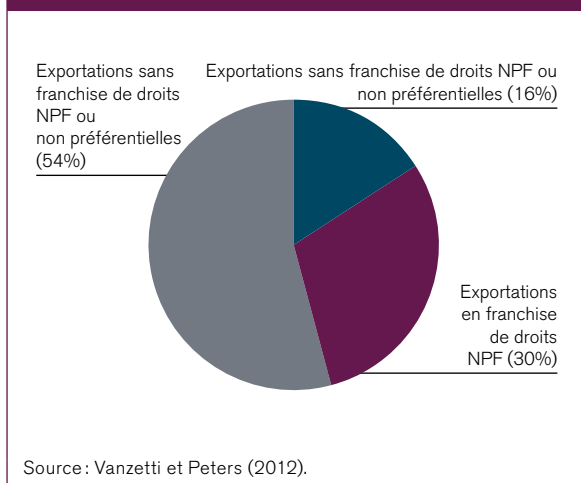
En raison de règles d'origine restrictives, les PMA ont parfois eu des difficultés à tirer avantage des régimes préférentiels. C'est pourquoi, à la dixième Conférence ministérielle de l'OMC, en décembre 2015, les Membres de l'OMC ont adopté de nouvelles dispositions sur les règles d'origine préférentielles afin de faciliter les exportations de marchandises des pays les moins avancés vers les pays développés et en développement qui leur offrent un accès préférentiel.

Produits	Droits NPF appliqués		Droits consolidés	
	Moyenne: 2012-2014	Baisse par rapport à 1998*	Droits moyen	Portée des consolidations
Produits agricoles	14,9	2,9	55,7	100
Produits non agricoles	8,1	4,1	29,6	76,4
Total	9,0	3,9	38,8	79,5

* Points de pourcentage.

Sources : Profils tarifaires dans le monde, diverses éditions; Base de données intégrée de l'OMC.

Figure E.8 : Exportations et droits NPF appliqués aux PMA, 2010



Ces dispositions donnent des indications détaillées sur certaines questions concernant les règles d'origine, comme les méthodes pour déterminer quand un produit peut être considéré comme « fabriqué dans un PMA », et la question de savoir quand les intrants provenant d'autres sources peuvent faire l'objet d'un cumul lorsque l'on examine l'origine. Par exemple, ces dispositions demandent aux Membres donneurs de préférences d'envisager d'autoriser l'utilisation de matières non originaires à concurrence de 75 % de la valeur finale du produit.

Outre les marchandises, l'OMC a aussi permis aux Membres qui le souhaitent d'accorder aux services et aux fournisseurs de services des PMA un accès préférentiel à leurs marchés. À la huitième Conférence ministérielle de l'OMC, en 2011, les Membres ont adopté une décision autorisant les Membres à accorder aux services et fournisseurs de services des PMA un accès préférentiel à leurs marchés pendant 15 ans. Cela a été suivi en 2013 par la décision d'accorder une dérogation à ces Membres car en accordant ces préférences, ils font une entorse à leurs obligations NPF. Ensuite, à la dixième Conférence ministérielle, en 2015, la durée d'application de la décision de 2011 a été prorogée de quatre ans, soit jusqu'au 31 décembre 2030.

À la fin de 2015, l'OMC avait reçu au total 21 notifications concernant l'octroi d'un traitement préférentiel aux services et aux fournisseurs de services des PMA de la part de 48 Membres (les États membres de l'Union européenne étant comptés séparément). En examinant les notifications, les PMA ont noté qu'elles mentionnaient de nombreux secteurs et modes de fourniture pour lesquels ils avaient demandé des préférences. Il semblait cependant nécessaire d'en faire plus pour répondre aux demandes de mesures préférentielles pour le mode 4 de l'AGCS (présence

de personnes physiques originaires d'un Membre sur le territoire d'un autre Membre pour la fourniture d'un service) et de mesures connexes concernant les visas, les permis de travail et de résidence, la reconnaissance des qualifications professionnelles et l'accréditation. On notera que ces mesures sont citées dans d'autres parties du rapport comme constituant des problèmes particuliers pour les PME dans leurs efforts pour participer au commerce.

(ii) Réduction des coûts fixes du commerce

Les Accords de l'OMC réduisent non seulement les coûts variables, mais aussi les coûts fixes du commerce, ce qui aide les petites entreprises. La présente analyse porte plus particulièrement sur trois Accords de l'OMC mais elle pourrait s'appliquer plus largement à d'autres accords. Par ailleurs, les travaux sur la transparence menés dans les comités chargés de superviser les accords apportent un éclairage supplémentaire sur les bénéfices que les PME pourraient en tirer.

Bien que l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) ne soit pas encore en vigueur, sa mise en œuvre pourra réduire certains des coûts fixes liés aux procédures commerciales inefficaces, ce qui augmentera la participation des PME au commerce. Comme on l'a vu dans la section D, il existe une corrélation positive entre la taille minimale des entreprises exportatrices et les délais d'exportation (OMC, 2015). En outre, les PME ont plus de chances d'exporter et d'augmenter leur part des exportations que les grandes entreprises si le temps nécessaire pour exporter est plus court. Les PME profitent aussi relativement plus des améliorations en matière de facilitation des échanges qui accroissent la disponibilité de renseignements douaniers, permettant de prendre des décisions anticipées, et améliorent les procédures de recours (Fontagné *et al.*, 2016).

Les deux autres Accords de l'OMC considérés sont l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC) et l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS). Les gouvernements ont recours à des mesures OTC/SPS pour atteindre d'importants objectifs de politique intérieure, comme la protection de la santé humaine, mais ces mesures peuvent avoir des répercussions sur le commerce. Il se peut que la mise en conformité avec ces mesures augmente les coûts du commerce et donc réduit les possibilités commerciales. Il se peut aussi que ces mesures – lorsqu'elles remédient à un dysfonctionnement du marché, comme l'incertitude des consommateurs quant à la qualité ou à la sûreté d'un produit – augmentent la demande pour le produit, même si la mise en conformité augmente les coûts, et entraînent de ce fait un accroissement du commerce. Cette ambivalence apparaît dans la littérature

empirique. De nombreuses études montrent en effet qu'au niveau agrégé, ces mesures pourraient ne pas réduire le commerce (Swann *et al.*, 1996; Temple et Urga, 1997; Kox et Nordås, 2007). En revanche, des études au niveau des entreprises montrent que les mesures OTC/SPS réduisent le commerce à la fois en termes de volume et d'entrée sur les marchés, en particulier pour les petites entreprises (Maertens et Swinnen, 2009; Reyes, 2011; Fontagné *et al.*, 2015).

Il est important de noter que les Accords OTC et SPS contiennent des disciplines qui limitent les effets de ces mesures sur l'augmentation des coûts du commerce. L'Accord OTC dispose que les règlements techniques ne seront pas plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour réaliser le ou les objectif(s) de politique publique des Membres. Il encourage les Membres de l'OMC à utiliser les normes internationales dans les cas où elles sont appropriées. De même, l'Accord SPS les encourage à établir leurs mesures sur la base de normes, directives ou recommandations internationales. S'ils introduisent ou maintiennent des mesures qui se traduisent par des normes plus rigoureuses, ces mesures doivent avoir une justification scientifique ou elles doivent être fondées sur une évaluation des risques appropriée.

L'importance que les deux accords accordent aux normes internationales est particulièrement pertinente pour les PME dans la mesure où celles-ci risquent d'avoir plus de difficulté à se conformer à une multitude de normes nationales différentes. Plus généralement, si les disciplines des Accords OTC et SPS n'existaient pas, les autorités nationales auraient une plus grande latitude pour établir des règlements techniques et des mesures SPS plus rigoureux, ce qui aurait pour effet d'augmenter les coûts fixes du commerce.

(iii) Augmentation de la transparence

Comme on l'a vu plus haut, les normes et les règlements ont aussi des effets qui améliorent le bien-être dans la mesure où ils confèrent une plus grande légitimité aux objectifs de politique publique (comme la protection de la santé et de la sécurité des personnes, et la protection de l'environnement). Néanmoins, même si les intentions sont bonnes, ces mesures non tarifaires sont souvent opaques et inefficaces pour atteindre des objectifs par ailleurs légitimes (OMC, 2012). Des problèmes peuvent se poser au stade de la mise en œuvre : par exemple, le règlement peut manquer de clarté, ce qui est source d'incertitude pour les fournisseurs/producteurs ; ses effets peuvent varier et affecter plus les petites entreprises que les grandes ; ou bien il peut être difficile d'évaluer et de vérifier la mise en conformité. Ce sont là des préoccupations typiques qui sont régulièrement examinées au sein des Comités OTC et SPS. Isolément

ou ensemble, ces facteurs peuvent créer par des coûts inutiles et être cause de frictions dans le commerce international. En voici deux exemples concrets tirés des travaux des Comités.

Le Comité OTC a longuement discuté de l'impact potentiel sur les PME du Règlement sur l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques (REACH) de l'Union européenne. Plusieurs Membres ont dit que les PME qui exportent des produits chimiques vers l'UE auraient du mal à se conformer à des règles d'enregistrement contraignantes, complexes et coûteuses car leurs ressources financières et humaines sont limitées. L'obligation pour les importateurs – y compris les PME – d'avoir un représentant sur le marché de l'UE (en vertu de la disposition dite du « représentant exclusif ») est particulièrement prohibitive pour les PME car elles n'ont pas les moyens de trouver des représentants appropriés.

Les PME sont aussi désavantagées pour ce qui est de la participation aux organes établis en vue du partage entre entreprises des coûts de mise en conformité avec le règlement REACH (forums d'échange d'informations sur les substances (FEIS)).¹⁷ L'Union européenne a réexaminé le règlement REACH en 2013, et a décidé ensuite de réduire les droits d'enregistrement pour les PME et de lancer un programme d'assistance technique et de vulgarisation pour dialoguer avec les PME au sujet de ce règlement.¹⁸

Dans le domaine SPS, certains Membres se sont dits préoccupés par un règlement de l'UE concernant le commerce des « nouveaux aliments ». Les effets négatifs potentiels du nouveau règlement sur les PME des pays en développement ont été soulignés, notamment ceux qui sont liés à la quantité de renseignements exigée et aux coûts, pour les petits agriculteurs et les petits exportateurs, des études scientifiques requises. Le règlement a fait l'objet de plusieurs révisions et, en décembre 2013, un nouveau règlement sur les nouveaux aliments a été adopté. Le nouveau règlement met l'accent sur la facilitation de l'accès aux marchés pour les produits alimentaires traditionnels, notamment ceux qui sont fournis par des petits producteurs, par la simplification des procédures d'approbation. L'Union européenne a aussi lancé plusieurs initiatives pour aider les entreprises notamment les PME, à se conformer au règlement, par exemple en établissant un catalogue des nouveaux aliments, indiquant comment les opérateurs intéressés peuvent déterminer si un aliment ou un ingrédient est déjà consommé dans l'Union européenne.¹⁹

Les obstacles liés aux normes et aux règlements sont particulièrement pernicieux pour les petites entreprises. Il se peut que celles-ci n'aient pas les ressources

nécessaires pour : i) se renseigner sur les règlements étrangers qui peuvent affecter leur commerce (voir plus loin la question des points d'information) ; ii) coopérer avec des partenaires commerciaux pour faire en sorte que les nouveaux règlements n'affectent pas inutilement leurs exportations ; iii) participer aux activités de normalisation au niveau national ou international pour faire en sorte que les normes élaborées tiennent compte de leurs intérêts commerciaux ; et, enfin, iv) se mettre en conformité : les petites entreprises peuvent manquer de moyens (humains et/ou financiers) pour s'adapter aux règlements (quelle que soit leur légitimité). En somme, les petites entreprises risquent souvent d'être mal informées et de ne pas pouvoir s'exprimer de manière collective/cohérente dans les instances internationales ou commerciales – et au final, elles risquent fort d'être plus en position de preneur que de faiseur de normes.

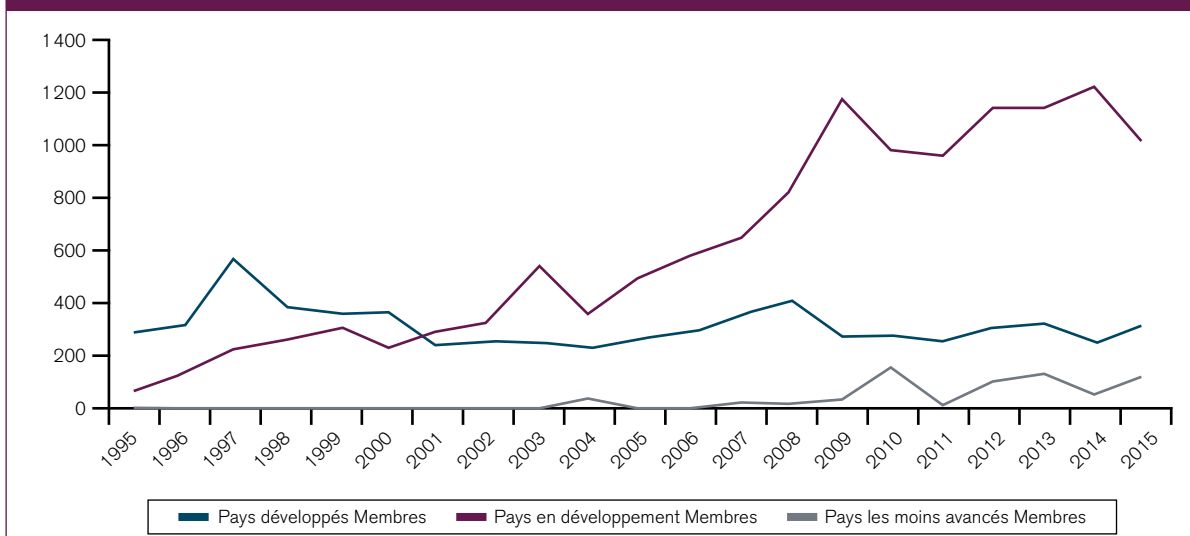
Non seulement les PME doivent effectivement se conformer aux normes et aux règlements, mais encore elles ont la lourde charge de *démontrer* qu'elles s'y conforment en recourant à des procédures d'évaluation de la conformité, notamment des procédures d'essai et de certification. De fait, un nombre croissant de préoccupations exposées au Comité OTC concernent ces types de procédures – plutôt que les prescriptions qui les sous-tendent. Dans une communication au Comité OTC, le Taipei chinois a présenté les résultats d'une enquête montrant les problèmes que rencontrent les PME à cause des procédures d'évaluation de la conformité sur les marchés étrangers, comme le manque d'informations et l'incertitude quant aux délais et aux coûts liés aux procédures, ce qui impose des

coûts supplémentaires aux PME exportatrices qui doivent souvent avoir un taux de rotation élevé des marchandises pour rester compétitives.²⁰

Les Comités SPS et OTC de l'OMC ont tous deux beaucoup insisté sur l'établissement de procédures permettant à tous les Membres d'utiliser pleinement les disciplines en matière de transparence figurant dans chacun des deux accords. Ces dispositions ont pour principal objectif de permettre aux Membres, par le biais de « notifications », de prendre connaissance des règlements en préparation avant leur entrée en vigueur. De fait, le manque d'informations sur les obstacles réglementaires ou l'incertitude quant à leurs effets sont les principales raisons pour lesquelles des mesures font l'objet d'un examen aux Comités SPS ou OTC. Le fait de recevoir suffisamment tôt des renseignements sur les nouveaux règlements ou les nouvelles normes, avant qu'ils ne soient finalisés et adoptés, donne aux partenaires commerciaux la possibilité de présenter des observations au niveau bilatéral ou au Comité OTC, et de recevoir des informations des parties prenantes. Ce dialogue peut aider à améliorer la qualité des projets de règlements et à éviter des coûts commerciaux inutiles en aval. Le nombre de notifications OTC, par exemple, a régulièrement augmenté depuis 1995, une proportion croissante venant de pays en développement tandis que le nombre de notifications provenant de pays développés est resté relativement stable (voir la figure E.9).²¹

Alors que les grandes entreprises peuvent investir dans les ressources humaines pour recueillir des renseignements sur les mesures OTC/SPS (personnel

Figure E.9 : Nouvelles notifications présentées au Comité OTC en fonction du niveau de développement (1995-2015)



Source : Document officiel de l'OMC G/TBT/38/Rev.1, graphique 7, page 8 (24 mars 2016).

spécialement chargé des questions réglementaires), les PME n'ont pas les moyens de le faire. L'Accord OTC et l'Accord SPS exigent l'un et l'autre que les Membres établissent des points d'information pour fournir des renseignements et répondre aux questions des autres membres et des parties intéressées au sujet des mesures OTC/SPS proposées ou adoptées. Ainsi, les services fournis par les points d'information OTC/SPS assurent aux PME un accès plus équitable à l'information sur les mesures en question.

Il a été décidé récemment de créer un «Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC» afin de diffuser plus largement les renseignements sur les normes et les règlements. Cela découle directement d'un mandat donné aux Membres dans le cadre du Comité OTC à la fin de 2015.²² Le Système d'alerte (décrit dans l'encadré E.3 ci-dessous) sera un service par abonnement accessible au public qui permettra aux utilisateurs de consulter rapidement les notifications SPS et OTC qui les intéressent, selon des critères comme les produits visés ou le Membre notifiant. Le Système aidera les parties prenantes publiques et privées à suivre les mesures en cours d'élaboration, à tenir des consultations et à faire des observations sur

ces mesures et/ou à s'adapter, le cas échéant, à la modification des conditions réglementaires. Il vise en particulier à assurer une source d'informations fiable et durable aux pays en développement et aux PMA.

Ce mécanisme, qui sera lancé en novembre 2016, est un effort conjoint de l'OMC, qui fournit les données, du Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DAES/ONU), qui a été chargé de la conception initiale et du système pilote, et de l'ITC, qui accueillera et gèrera le service.

Il convient de souligner que la plupart des Accords de l'OMC contiennent des obligations en matière de transparence et que les Accords SPS et OTC ne sont pas les seuls à exiger que les Membres établissent des points d'information. L'article 3.1 de l'Accord sur la facilitation des échanges, par exemple, demande aux Membres «[d'établir ou de maintenir], dans la limite des ressources dont il dispose, un ou plusieurs points d'information pour répondre aux demandes raisonnables présentées par des gouvernements, des négociants et d'autres parties intéressées au sujet des renseignements visés au paragraphe 1.1» (procédures, règles, droits, redevances et impositions et autres

Encadré E.3 : Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC présentées à l'OMC

La nette augmentation du nombre de notifications SPS et OTC présentées par les Membres de l'OMC, en particulier par les pays en développement au cours des dernières années est une évolution bienvenue du point de vue de la transparence et de la disponibilité des renseignements sur les normes et les règlements. Mais cela a aussi créé un nouveau défi, celui de suivre l'information et de réagir en temps voulu à l'évolution du paysage réglementaire. C'est pourquoi des mesures ont été prises récemment pour améliorer l'accès à l'information sur les règlements au moyen d'un système d'alerte pour les notifications SPS et OTC présentées à l'OMC. Comme nous l'avons dit dans la section C.3 a) cela découle directement du mandat donné au Secrétariat de l'OMC, dans le cadre du Comité OTC, à la fin de 2015. En même temps, dans ses travaux sur le renforcement des capacités institutionnelles des PMA, le DAES/ONU a noté que l'accès à des renseignements pertinents relatifs au commerce était l'un des problèmes rencontrés par les PMA et il a lancé une initiative pour faciliter la diffusion des notifications SPS et OTC. Les deux organisations ont maintenant uni leurs forces et se sont associées à l'ITC, qui offre déjà une série d'outils d'information en ligne sur le commerce destinés tout particulièrement aux PME. Bien que certains Membres aient déjà mis au point leur propre système d'alerte, un système mondial, qui s'appuie sur l'expertise des trois organisations, assurera la fiabilité des données et la durabilité tout en évitant le chevauchement inutile des activités, en particulier pour les pays en développement et les PMA.

Le système d'alerte pour les notifications (qui sera lancé en novembre 2016) sera un service par abonnement accessible au public qui permettra aux utilisateurs de recevoir des alertes par courrier électronique (et à terme par SMS) concernant les notifications SPS et OTC qui portent sur des produits ou des marchés particuliers présentant un intérêt pour eux. En outre, il offrira un outil de gestion des points d'information pour faciliter l'échange de renseignements et le dialogue au niveau national et international. Le système devrait aider les parties prenantes publiques et privées, en particulier les PME, à suivre les mesures en cours d'élaboration, à tenir des consultations et à faire des observations sur ces mesures et/ou à s'adapter, le cas échéant, à la modification des conditions réglementaires. S'il s'accompagne d'efforts complémentaires en matière de coordination et de renforcement des capacités, il peut apporter une importante contribution à la réalisation des objectifs de développement durable (ODD) de l'ONU, par exemple la cible 11 de l'objectif 17 qui consiste à accroître nettement les exportations des pays en développement, en particulier en vue de doubler la part des PMA dans les exportations mondiales.

dispositions relatives à l'importation, à l'exportation et au transit). En outre, les points d'information doivent fournir les formulaires et documents requis par une partie intéressée pour les procédures d'importation, d'exportation et de transit. Comme cela a été dit dans la section D.2 au sujet des résultats de Fontagné *et al.* (2016), les petites entreprises exportatrices profitent relativement plus que les grandes entreprises des améliorations en matière de facilitation des échanges concernant la disponibilité des renseignements.²³

(b) Rôle des autres accords, accords plurilatéraux et programmes de travail de l'OMC

La situation particulière des PME est reconnue et prise en compte dans plusieurs Accords, accords plurilatéraux et programmes de travail de l'OMC. La présente section décrit les dispositions pertinentes des accords ou des programmes de travail et explique le contexte ou la difficulté traitée. Bien qu'il soit hasardeux de tenter un classement des dispositions et des programmes de travail qui ont une incidence sur les PME, cela peut être utile dans la mesure où cela nous permet de mieux comprendre la façon dont l'OMC s'efforce de remédier aux difficultés rencontrées par les PME.

- Les Accords de l'OMC imposent souvent aux Membres des obligations en matière d'information qui s'appliquent au niveau des entreprises. Certaines dispositions de ces accords (par exemple l'Accord antidumping) réduisent la charge que ces obligations imposent aux PME.
- Certaines dispositions font qu'il est plus facile pour un Membre d'exercer ses droits en vertu d'un Accord de l'OMC (comme l'Accord antidumping) lorsqu'il agit au nom d'une PME.
- Les Accords de l'OMC autorisent les Membres, dans certaines conditions, à apporter des contributions financières aux PME (par exemple l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC)).
- Certaines dispositions des Accords de l'OMC laissent aux Membres une plus grande marge de manœuvre pour promouvoir le développement technologique de leurs PME (par exemple l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)).
- Certains accords plurilatéraux (comme l'Accord sur les marchés publics (AMP)) autorisent les Membres à accorder un traitement préférentiel à leurs PME.
- Certains programmes de travail de l'OMC (par exemple sur le commerce électronique, sur les

petites économies) mettent l'accent sur les PME en examinant comment celles-ci peuvent tirer le meilleur parti du commerce électronique ou peuvent se connecter aux CVM.

- Certaines initiatives de l'OMC, comme celle qui concerne le financement du commerce, visent à atténuer un problème majeur auquel se heurtent les PME qui font du commerce dans les PMA et les pays en développement.
- Enfin, une grande partie des efforts déployés par l'OMC en matière de renforcement des capacités profitent aux PME des pays pauvres en renforçant leur capacité de production ou en les aidant à se connecter aux marchés.

Si le présent rapport peut identifier ces dispositions et ces programmes de travail, il ne peut pas évaluer leur efficacité en matière d'assistance aux PME. Toutefois, étant donné l'intérêt des décideurs pour les PME et le commerce, il serait utile de poursuivre l'analyse sous cet angle.

(i) Accord antidumping

L'Accord antidumping reconnaît que la taille d'une entreprise peut influencer sur sa capacité d'obtenir des mesures antidumping lorsqu'elle subit un dommage du fait d'importations faisant l'objet d'un dumping, ou lorsqu'elle est visée par une enquête antidumping et doit répondre aux nombreuses demandes de renseignements des enquêteurs.

Il est probable qu'une branche de production composée d'une myriade de petites entreprises («branche de production fragmentée») aura plus de difficulté à obtenir une protection antidumping qu'une branche composée d'un petit nombre de grandes entreprises. Non seulement dans le premier cas le coût d'organisation est beaucoup plus élevé, mais encore les entreprises risquent d'être exposées au problème du passager clandestin. Aucune entreprise ne voudra prendre l'initiative car, même dans le meilleur scénario, celui où son initiative aboutit à l'application d'un droit antidumping aux importations, toutes les entreprises nationales concurrentes profiteront de la protection antidumping. Chaque entreprise préférera ne rien faire et profiter de l'initiative prise par une autre.

Une branche de production fragmentée risque de rencontrer une autre difficulté pour obtenir l'ouverture d'une enquête antidumping car les autorités nationales doivent déterminer que la demande d'enquête a été présentée par «la branche de production nationale». Du point de vue des renseignements à fournir, cette détermination est plus facile à établir lorsque la branche de production nationale est composée de quelques

grandes entreprises que lorsqu'elle est composée d'un grand nombre de petites entreprises. Bien que l'Accord antidumping ne puisse pas faire grand-chose contre le problème du passager clandestin, il permet au moins aux autorités nationales de déterminer dans quelle mesure il y a soutien ou opposition en utilisant des techniques d'échantillonnage (valables d'un point de vue statistique),²⁴ ce qui facilite la tâche pour les entreprises d'une branche de production fragmentée.

L'article 5.6 de l'Accord antidumping permet aux autorités nationales d'ouvrir une enquête antidumping même sans être saisies d'une demande présentée par écrit par une branche de production nationale dans des « circonstances spéciales ». Bien que l'Accord ne précise pas en quoi consistent ces circonstances spéciales, l'historique de la négociation de l'Accord donne à penser que l'un des cas envisagés est précisément celui où la branche de production nationale est très fragmentée.²⁵

Lorsque des exportateurs font l'objet d'une enquête antidumping, ils doivent fournir les renseignements exigés par les autorités chargées de l'enquête. Ils ont aussi le droit de présenter aux autorités les éléments de preuve qu'ils jugent pertinents pour les besoins de l'enquête. La nécessité de fournir des renseignements et la charge de la preuve peuvent peser plus lourdement sur les petits exportateurs. En conséquence, l'Accord antidumping dispose que « [l]es autorités tiendront dûment compte des difficultés que pourraient avoir les parties intéressées, en particulier les petites entreprises, à communiquer les renseignements demandés, et elles leur accorderont toute l'aide possible ».²⁶

(ii) Subventions et mesures compensatoires

De nombreux gouvernements ont des programmes visant à soutenir les PME, notamment par l'octroi de subventions.

En vertu de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (Accord SMC), les subventions qui ne sont pas spécifiques ne peuvent pas donner lieu à l'imposition de droits compensateurs par d'autres Membres et ne peuvent pas être contestées dans le cadre de l'OMC (à condition qu'elles ne soient pas subordonnées aux résultats à l'exportation ou à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés). Une subvention n'est pas considérée comme spécifique si i) le droit de bénéficier de la subvention et le montant de celle-ci sont subordonnés à des critères ou conditions objectifs et (ii) le droit de bénéficier de la subvention est automatique.

L'Accord SMC précise que « l'expression « critères ou conditions objectifs » s'entend de critères ou conditions neutres, qui ne favorisent pas certaines entreprises par rapport à d'autres et qui sont de caractère économique et d'application horizontale, par exemple *nombre de salariés ou taille de l'entreprise* » (pas d'italique dans l'original).²⁷ Cela donne à penser que les programmes de soutien aux PME qui remplissent les conditions énoncées dans la note de bas de page – programmes neutres, de caractère économique et d'application horizontale – et pour lesquels le soutien serait automatique dès lors que les conditions sont remplies, sont généralement exemptés de l'imposition de droits compensateurs par d'autres Membres ainsi que des disciplines de l'Accord SMC.²⁸

La question des PME a aussi été abordée dans les négociations de Doha sur les règles de l'OMC.

L'encadré E.4 donne des précisions sur la manière dont des exemptions sont demandées pour les PME dans certains domaines des négociations sur les règles concernant les subventions à la pêche.

Encadré E.4 : Les subventions à la pêche et les PME

À la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, tenue à Doha (Qatar) en 2001, les Membres de l'OMC sont convenus de négociations visant à clarifier et à améliorer les disciplines de l'OMC concernant les subventions à la pêche. Ensuite, à la sixième Conférence ministérielle, tenue à Hong Kong (Chine) en 2005, les Membres ont largement admis qu'il fallait renforcer ces disciplines, y compris par la prohibition de certaines formes de subventions à la pêche qui contribuent à la surcapacité et à la surpêche.

La portée de la prohibition des subventions serait modulée par des exceptions générales, le recours à ces exceptions étant subordonné au respect de certaines dispositions relatives à la gestion de la pêche. Pour les pays en développement Membres, outre les exceptions générales, il est prévu un traitement spécial et différencié consistant en une échelle mobile d'exceptions supplémentaires à des prohibitions particulières, calibrées en fonction de la nature, de l'échelle et de la portée géographique des activités concernées. Comme dans le cas des exceptions générales, le recours à la plupart des exceptions au titre du traitement spécial et différencié serait subordonné à la mise en œuvre de certaines obligations en matière de gestion de la pêche.

Encadré E.4 : Les subventions à la pêche et les PME (suite)

Une catégorie de subventions à la pêche qui pourrait être exemptée de la prohibition des subventions est celle des subventions à la pêche « artisanale » ou « à petite échelle ». Bien qu'ils soutiennent généralement cette idée, les Membres sont divisés sur le point de savoir si l'exemption devrait s'appliquer à la pêche « artisanale » ou « à petite échelle » de tous les Membres ou seulement à celle des pays en développement Membres.

Les partisans d'une exemption générale font observer que, indépendamment du niveau de développement d'un Membre, la pêche à petite échelle ou artisanale est souvent pratiquée par des personnes qui sont désavantagées sur le plan économique et social et qui, parce qu'elles opèrent à petite échelle, ne peuvent pas ou guère contribuer à la surcapacité ou à la surpêche mondiales.

D'autres, cependant, ne voient rien qui justifie une telle exception pour les pays développés Membres, et estiment que la pêche artisanale et la pêche à petite échelle de ces Membres disposent de beaucoup plus de ressources et d'un meilleur équipement que les mêmes types de pêche dans les pays en développement. Ces Membres considèrent qu'il n'existe pas de descriptions ou de critères clairs pour définir la pêche « à petite échelle » des Membres développés, ni de justifications convaincantes quant à la raison pour laquelle cette pêche a besoin de subventionnement. Ils sont donc d'avis que toute exception pour les subventions à la pêche artisanale et à petite échelle devrait être strictement limitée aux dispositions en matière de traitement spécial et différencié.

Une question plus ou moins connexe qui a été soulevée dans plusieurs propositions est celle d'une exception générale *de minimis*, avec un seuil plus élevé pour les pays en développement Membres éventuellement différenciés selon leur taille et/ou leur part dans les prises mondiales. Suivant cette approche, les Membres seraient en mesure d'accorder des subventions de tout type, à concurrence d'un seuil (exprimé soit en termes absolus, soit en pourcentage de la valeur totale des prises ou de quelque autre indicateur). Les partisans de cette approche font valoir que ce serait un moyen simple, facile à administrer, de prendre en considération les préoccupations des pays développés comme des pays en développement au sujet de leur pêche artisanale ou à petite échelle, sans avoir à régler les questions de définition qui sont difficiles à résoudre.

Source : Communication du Président du Groupe de négociation sur les règles, document TN/RL/W/254 du 21 avril 2011.

(iii) *Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)*

Même dans le cas des pays de l'OCDE, certains éléments donnent à penser que les PME ne sont pas toujours en mesure d'utiliser efficacement le système de la propriété intellectuelle (OMPI, 2010). Il semble y avoir plusieurs raisons à cela : les PME ont une connaissance limitée du système, elles ont des coûts élevés, et elles n'ont pas les connaissances juridiques, commerciales et techniques nécessaires pour utiliser leurs actifs de propriété intellectuelle dans un plan d'entreprise réussi (OMPI, 2010).

La situation des PME des pays en développement a des chances d'être encore plus difficile. Cela peut expliquer pourquoi de nombreux Membres de l'OMC, développés ou en développement, ont souvent des programmes visant à faciliter l'accès des PME au système de propriété intellectuelle. L'article 8 de l'Accord sur les ADPIC autorise les Membres de l'OMC à « promouvoir l'intérêt public dans des secteurs d'une importance vitale pour leur développement socioéconomique et

technologique, à condition que ces mesures soient compatibles avec les dispositions d[e l']accord ».

Les discussions qui ont lieu à un certain nombre de réunions du Conseil des ADPIC, organe de l'OMC chargé de surveiller le fonctionnement de l'Accord sur les ADPIC, sont une importante source d'informations sur les nombreuses initiatives relatives à la propriété intellectuelle prises par les Membres de l'OMC pour soutenir leurs PME.²⁹ Le tableau E.2 donne plusieurs exemples des initiatives décrites par les Membres.

Une autre mesure prise par certains Membres consiste à appliquer aux PME des taxes beaucoup plus faibles qu'aux plus grandes entreprises pour le dépôt de demandes de brevets et les autres services fournis par leur office des brevets. Les renseignements contenus dans le tableau E.3, qui sont loin d'être exhaustifs, indiquent quels Membres de l'OMC ont accordé cette assistance à leurs PME. Cette assistance réduit le coût pour les PME qui demandent la protection de leurs inventions. La réduction peut être conséquente – de l'ordre de 50 % pour les « petites » entreprises, allant jusqu'à 75 % pour les « microentreprises ».

Tableau E.2 : Initiatives relatives à la propriété intellectuelle visant à soutenir les PME	
Membre de l'OMC	Programmes relatifs à la propriété intellectuelle pour les PME
Chili	<p>Une nouvelle loi sur la recherche-développement (R-D) a été adoptée. Elle prévoit des incitations fiscales pour accroître la compétitivité des PME chiliennes et encourager le développement et l'utilisation des nouvelles technologies. En vertu de cette loi, le coût des ressources utilisées par les PME pour la R-D pourrait être réduit de 35% grâce à des avantages fiscaux.</p> <p>Start-Up Chile encourage les entreprises à fort potentiel en phase de démarrage à s'établir au Chili et à utiliser le pays comme plate-forme pour leurs opérations internationales. En 2010, le programme, qui était encore dans sa phase pilote, a attiré au Chili 22 jeunes entreprises venues de 14 pays, accordant à chacune un capital de 40 000 dollars EU et un visa d'un an pour qu'elles développent leurs projets dans le pays pendant six mois.</p>
République de Corée	<p>L'Office coréen de la propriété intellectuelle a accordé aux PME une réduction des redevances de 70%. En outre, diverses mesures ont été prises en Corée pour simplifier les conditions de dépôt des pièces justificatives accompagnant chaque demande pour les PME et pour prolonger leur validité de quatre ans maximum.</p> <p>Services de conseil en propriété intellectuelle pour les PME.</p> <p>Assistance aux PME pour le développement de leurs marques.</p> <p>Soutien personnalisé aux PME pour la formation aux brevets.</p>
Taipei chinois	<p>Le Système de gestion de la propriété intellectuelle (TIPS) offre des services de conseil aux PME sous la forme de sessions de partage d'expériences, d'ateliers, de cours de formation, etc.</p> <p>Une plate-forme de services en matière de propriété intellectuelle destinée aux PME et appelée "Projet sur la valeur de la propriété intellectuelle pour les PME innovantes", a été établie. Cette plate-forme sert à partager les méthodes de consultation sur la propriété intellectuelle, à renforcer les connaissances et les capacités des PME et à améliorer la qualité de leurs décisions dans le domaine de la propriété intellectuelle. Des conseils et des diagnostics personnalisés en matière de PI ont aussi été fournis aux PME à titre individuel en vue de renforcer le déploiement de brevets en phase de R-D et de raccourcir le processus de R-D.</p>
États-Unis	<p>La Loi sur les inventions en Amérique (America Invents Act), promulguée en 2012, prévoit un programme de bénévolat pour aider financièrement les inventeurs indépendants et les petites entreprises qui ne disposent pas de ressources suffisantes.</p> <p>L'initiative "Startup America" de l'administration des États Unis vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ permettre aux jeunes entreprises à forte croissance d'obtenir plus facilement des capitaux; ▪ étendre les programmes de formation à la création d'entreprise et de mentorat; ▪ renforcer la commercialisation de la recherche-développement financée par des fonds fédéraux, qui peut permettre la création de jeunes entreprises innovantes; ▪ identifier et supprimer les obstacles rencontrés par les jeunes entreprises à forte croissance; et ▪ développer les collaborations entre les grandes et les jeunes pousses.

Tableau E.3 : Taxes de dépôt de brevet spéciales pour les PME de certains Membres de l'OMC

Pays	Taxe de brevet spéciale pour les PME	Liens
Argentine	Oui, les PME bénéficient d'une réduction pour le renouvellement du brevet	http://www.inpi.gov.ar/index.php?Id=107&critério=2
Brésil	Oui, les microentreprises bénéficient d'une réduction	http://www.inpi.gov.br/arquivos/patentes.pdf
Canada	Oui, les petites entités bénéficient d'une réduction	http://www.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/wr00142.html?Open&wt_src=cipo-patent-main
France	Oui, une réduction est accordée aux PME	https://www.inpi.fr/fr/services-et-prestations/aides-aux-pme-et-aux-centres-de-recherche
Inde	Oui, les petites entreprises bénéficient d'un traitement spécial	http://ipindia.nic.in/ipr/patent/patent_FormsFees/Fees.pdf
États-Unis	Oui, il y a une taxe spéciale pour les petites entreprises et les microentreprises	http://www.uspto.gov/learning-and-resources/fees-and-payment/uspto-fee-schedule

(iv) Services

Dans leurs communications et leurs interventions orales, les Membres de l'OMC ont identifié toute une série de problèmes qui font obstacle aux exportations de services des PME. Les problèmes les plus souvent cités sont : les cadres réglementaires discriminatoires et non transparents, le manque de renseignements sur les réglementations, les prescriptions en matière de présence commerciale, l'absence de reconnaissance des qualifications, les difficultés concernant le mouvement de personnel, les prescriptions contraignantes en matière de licences, les incertitudes quant aux lois applicables, l'accès limité aux mécanismes de paiement, le manque de clarté des règles relatives à la fourniture électronique de services et les difficultés pour accéder aux services d'appui indispensables comme Internet, les services juridiques, les services de publicité et les services comptables. Ainsi, il apparaît que les observations des Membres sur les obstacles et les problèmes rencontrés par les PME dans le commerce des services coïncident largement avec ceux qui sont identifiés dans les études économiques, dans les enquêtes et dans les autres documents cités dans la section D du rapport.

Pendant les premières années des négociations dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, les Membres ont souvent soulevé des questions concernant les PME en rapport avec le commerce des services. Des voix se sont élevées, en particulier dans les pays en développement pour préconiser une approche de négociation qui tienne compte de la taille du fournisseur et du type d'économie concerné ainsi que des approches comme l'octroi d'un traitement préférentiel aux PME des pays en développement. Le débat a resurgi de temps à autre entre 2001 et 2005. Certaines délégations ont prévenu que des perspectives de négociation fondées sur la taille des entreprises,

par exemple, qui, risquaient d'établir une discrimination entre des entreprises de différente taille, pouvaient entraver la concurrence et l'allocation efficiente des ressources. Plus récemment, en 2011 et 2012, la délégation suisse a présenté des communications sur le rôle des PME dans l'économie des services en Suisse et sur la fourniture de services électroniques par les PME exportatrices. La Turquie a également communiqué des renseignements sur le commerce de ses PME. Toutefois, les discussions sur les services ont porté de plus en plus sur des propositions demandant que l'AGCS comporte un mécanisme permettant d'accorder un traitement préférentiel aux PME, analogue à la Clause d'habilitation du GATT. Les deux sujets ne s'excluent pas mutuellement, dans la mesure où les bénéficiaires d'un tel mécanisme seraient probablement les PME déjà présentes sur les marchés d'exportation de services ou désireuses d'y entrer.

Discussion sur la classification visant à améliorer la certitude des engagements en matière d'accès au marché

Le Comité des engagements spécifiques de l'AGCS est chargé, entre autres, des questions de classification et d'établissement des listes qui pourraient accroître la clarté et la prévisibilité des listes d'engagements des Membres concernant l'accès aux marchés et le traitement national dans le commerce des services.

Pendant un certain temps, le Comité a examiné la question des « nouveaux services ». Les informations de base fournies par le Secrétariat pour aider les Membres dans leur discussion comprenaient, par exemple, une liste exemplative des services que les Membres auraient identifiés auparavant comme n'étant pas expressément mentionnés dans le système de classification de l'AGCS. Il s'agissait dans bien des cas des services informatiques ou des services reposant

sur les TI dont le commerce était rendu possible ou facilité par les nouvelles technologies. Par ailleurs, dans certains cas, ces services peuvent être liés à des activités comme les services d'externalisation des fonctions de l'entreprise, grâce auxquels les PME ont souvent réussi à entrer dans les chaînes de valeur mondiales au cours des dernières années.

Le système de classification de l'AGCS n'a pas nécessairement atteint le niveau de spécificité qui permettrait aux Membres d'indiquer clairement dans leurs listes les secteurs dans lesquels ces activités pourraient bénéficier d'engagements. Les services de centres d'appel et l'informatique en nuage figuraient parmi les exemples examinés. Bien qu'il soit important de mieux identifier ces services dans la classification la plus couramment utilisée pour l'établissement des listes, les Membres ont exprimé des vues divergentes. Certaines délégations ont laissé entendre que peu de services étaient réellement « nouveaux » car la plupart pouvaient entrer dans les catégories existantes de la classification. D'autres délégations se sont inquiétées du fait qu'une telle approche pouvait amener à réinterpréter les engagements existants au titre de l'AGCS.

Dans le même temps, certains gouvernements, comme ceux qui participaient au groupe de négociation plurilatéral sur la fourniture transfrontières, dirigé par l'Inde, ont tenté d'identifier des activités spécifiques, dans le système de classification de l'AGCS, ainsi que dans des versions plus récentes, qui pourraient être sous-traitées à des PME dans des pays en développement. Des efforts analogues ont été faits pour identifier les services devant faire l'objet d'une demande dans le contexte de la dérogation pour les PMA.

Travaux en cours sur les règles de l'AGCS

Des questions relatives aux PME ont aussi été soulevées au sein du Groupe de travail des règles de l'AGCS, qui étudie la possibilité de compléter les règles « inachevées » de l'AGCS dans les domaines des sauvegardes, des subventions et des marchés publics. Dans des déclarations insistant sur la nécessité d'un mécanisme de sauvegarde d'urgence dans le commerce des services, les délégations des pays de l'ASEAN ont cité des cas où la viabilité des PME dans le commerce de détail pourrait être menacée par l'arrivée soudaine de grands distributeurs de détail qui profiteraient des engagements pris au titre de l'AGCS pour le mode 3 (présence commerciale); les chaînes étrangères risqueraient ainsi de remplacer les petits magasins indépendants, au détriment des petites entreprises.

Selon ses promoteurs, un mécanisme de sauvegarde d'urgence donnerait la possibilité aux PME de s'adapter et de survivre. D'autres délégations n'étaient

pas convaincues de la nécessité d'un mécanisme de sauvegarde pour remédier à ce qui était, selon elles, un problème essentiellement structurel pour lequel d'autres instruments pouvaient être utilisés, en cas de besoin.

(v) Programme de travail sur le commerce électronique

Quand l'OMC a lancé son programme de travail sur le commerce électronique en 1998, les Ministres sont convenus d'un moratoire provisoire sur l'imposition de droits de douane sur les transmissions électroniques et ils ont donné pour instruction au Conseil général de l'OMC de définir un programme de travail. Peu après, le Conseil général a fait distribuer une note d'information sur le commerce électronique et les Accords de l'OMC et a indiqué les questions qui devaient être examinées par le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil du commerce des services et le Conseil des ADPIC de l'OMC, ainsi que par le Comité du commerce et du développement. Le programme de travail se poursuit depuis lors, et il a été récemment prorogé par la décision ministérielle adoptée à Nairobi en décembre 2015, qui a maintenu le moratoire sur les droits de douane.

Depuis le lancement du programme de travail, le développement figure clairement parmi les questions à examiner et dans ce contexte, son importance pour les PME n'a pas été ignorée. Les PME ont été expressément citées pour la première fois comme sujet de discussion au niveau ministériel dans la Décision sur le commerce électronique adoptée lors de la septième Conférence ministérielle de l'OMC en 2009 (qui a prorogé le moratoire sur les droits d'importation sur les transmissions électroniques jusqu'à la huitième Conférence ministérielle).

Bien qu'aucune conclusion formelle n'ait été présentée par les organes chargés du programme de travail, un consensus a commencé à se dégager sur le fait que les dispositions des accords respectifs semblaient neutres du point de vue technologique et s'appliquaient donc au commerce sous toutes ses formes, y compris au commerce via Internet. L'importance des travaux sur le commerce électronique pour les PME a aussi été largement reconnue par différents organes, notamment le Comité du commerce et du développement (CCD) et le Conseil du commerce des services.

Avec la redynamisation du Programme de travail en 2011, les discussions sur les services ont repris sur ce thème. Les Membres ont proposé de nouvelles questions à examiner dans le cadre de ces discussions. Ces propositions portaient, par exemple, sur des principes possibles pour le commerce des TIC, sur le rôle des PME, sur l'évolution de l'informatique en nuage

et des applications mobiles, sur les pratiques en matière de licences, sur la protection des consommateurs et sur l'authentification. La Suisse a notamment présenté une communication sur l'expérience des PME et leurs activités liées au commerce électronique en Suisse,³⁰ dans laquelle elle note que plus l'entreprise est grande, plus elle vend via Internet. Les PME et les grandes entreprises se heurtent aux mêmes obstacles au commerce électronique transfrontières, à savoir le manque de connaissance des marchés étrangers (préférences des consommateurs, langue, environnement réglementaire, etc.). Toutefois, les grandes entreprises ont plus de facilités pour acquérir les connaissances nécessaires.

Le Conseil du commerce des services a examiné plusieurs communications présentées par des Membres pendant l'année 2015, dont une visant à mettre davantage l'accent sur les PME. Dans cette communication, la Chine proposait que le Conseil engage un processus structuré d'échange d'informations sur des sujets se rapportant au programme de travail et elle suggérait que les obstacles à la participation des PME au commerce électronique soient abordés dans le cadre de cet exercice. La proposition de la Chine a été acceptée par la suite et, vers la fin de l'année, la Chine et le Nigéria ont apporté des contributions portant sur les progrès accomplis par leurs pays dans le domaine du commerce électronique, y compris par les PME.

Concernant d'autres questions, les Membres ont repris l'examen de la communication des États-Unis sur les flux d'informations transfrontières, les prescriptions relatives à la localisation, la protection de la vie privée et l'informatique en nuage, dont le but était d'amener les Membres à dialoguer et à échanger des informations sur ces questions. Comme on l'a dit dans la section D, certaines de ces questions, comme l'informatique en nuage et les prescriptions relatives à la localisation, peuvent être pertinentes en vue de réduire les coûts du commerce pour les PME qui cherchent à utiliser les nouvelles technologies pour accroître leur participation au commerce.

En 2015, les questions relatives à la propriété intellectuelle examinées par le Conseil des ADPIC ont porté, entre autres, sur les technologies de pointe et leurs utilisations, et sur la manière dont les DPI peuvent promouvoir l'innovation dans le domaine des technologies de l'information. Ainsi, l'un des points récurrents de l'ordre du jour du Conseil est « la propriété intellectuelle et l'innovation ». En particulier, une réunion consacrée à cette question a porté sur l'entrepreneuriat et les nouvelles technologies. Au titre de ce point, les Membres ont fait part de leur expérience et ont donné des exemples détaillés de PME et de jeunes pousses dans le domaine des nouvelles technologies

et des technologies mobiles pour illustrer le rôle de la propriété intellectuelle dans la commercialisation de l'innovation. L'accent a été mis en particulier sur les jeunes entreprises qui commercialisent des technologies mobiles et des applications et sur les avantages potentiels de ces dernières pour les pays en développement.

Parmi les autres questions examinées par le Conseil des ADPIC, notamment en 2015, on peut citer le transfert de technologies aux pays en développement et la supervision de l'assistance technique fournie à ces pays.

À la réunion d'avril 2012 du CCD, les Membres ont discuté de la Décision ministérielle de 2011 sur le commerce électronique qui leur donnait pour instruction « de souligner et de redynamiser la dimension développement du Programme de travail, en particulier par l'intermédiaire du CCD, pour examiner et suivre les questions liées au développement telles que l'assistance technique, le renforcement des capacités et la facilitation de l'accès au commerce électronique pour les micro, petites et moyennes entreprises, y compris les petits producteurs et fournisseurs, dans les pays en développement et, en particulier dans les pays les moins avancés Membres ». En juillet 2012, l'Équateur et Cuba ont présenté un document intitulé « Mandat: Atelier sur le commerce électronique, le développement et les petites et moyennes entreprises ». En février 2013, le Secrétariat et le CCD ont établi une note d'information en réponse à la demande qui leur avait été faite d'organiser un atelier. Cette note traitait principalement de la relation entre le commerce électronique, le développement et les PME et de la manière dont certaines PME avaient utilisé le commerce électronique pour promouvoir leurs produits, les commercialiser, en assurer le service et les vendre aux niveaux national et international.

À la conférence sur le commerce électronique, le développement et les PME, organisée par le CCD en avril 2013, il a été souligné que les organisations internationales pouvaient promouvoir et aborder certaines questions relatives au commerce électronique, comme celles qui concernent l'assistance technique et le renforcement des capacités, en tenant compte des besoins spécifiques des pays. Il a en outre été suggéré que les organisations internationales, y compris l'OMC et l'ITC, aident à diffuser des connaissances et à expliquer les questions et les problèmes et indiquent quels modèles et quelles approches avaient donné les meilleurs résultats.

Aux réunions du CCD tenues en 2014, le Président a demandé aux Membres comment ils souhaitaient traiter certaines questions qui s'étaient dégagées des

discussions sur le commerce électronique telles que la façon de renforcer les possibilités économiques et de développement, en accordant une attention spéciale à la situation des pays en développement, en particulier des pays les moins avancés Membres et des pays les moins connectés. Il a également été demandé aux Membres de poursuivre l'examen des possibilités et des difficultés d'accéder au commerce électronique pour les micro, petites et moyennes entreprises, y compris les petits producteurs et fournisseurs.

(vi) Financement du commerce

Comme on l'a vu dans la section D, le manque d'accès au financement pénalise les PME de manière disproportionnée et ces contraintes en matière de crédit pèsent en particulier sur l'accès au financement du commerce. L'OMC s'est employée à maintenir ce financement. Une attention particulière a été accordée aux difficultés rencontrées par les commerçants des PMA et des pays en développement où les entreprises sont généralement de petite taille.

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 de la communauté internationale sur les difficultés de financement du commerce, qui sont une préoccupation importante pour les PME des pays à faible revenu. Cette initiative avait pour principal objectif d'aider les banques multilatérales de développement à établir un réseau

mondial de programmes de facilitation du financement du commerce. Au total, les programmes multilatéraux de facilitation du financement du commerce ont permis de faciliter des transactions commerciales d'une valeur de plus de 30 milliards de dollars EU dans les pays à faible revenu en 2014 (voir le tableau E.4).³¹ Près du tiers des opérations de la Société financière internationale ont eu lieu en Afrique subsaharienne, et les programmes d'atténuation des risques de la BASD sont principalement destinés aux pays les plus pauvres d'Asie, comme le Bangladesh, le Népal, l'Ouzbékistan, le Pakistan, Sri Lanka et le Viet Nam.

Malgré ces efforts, plus de la moitié des demandes de financement du commerce des PME sont rejetées, contre 7% seulement dans le cas des entreprises multinationales (DiCaprio et al., 2015). Ce sont les PME des pays en développement qui rencontrent le plus de difficultés pour accéder au financement du commerce. La demande non satisfaite de financement du commerce est estimée à 120 milliards de dollars EU en Afrique en 2012 (BAfD, 2014) et à 700 milliards de dollars EU dans l'Asie en développement (DiCaprio et al., 2015).

Afin de remédier à ces problèmes, le Directeur général de l'OMC a appelé à agir, en avril 2016, pour combler le manque de financement du commerce qui affecte les perspectives commerciales des petites et moyennes entreprises (PME), en particulier en Afrique et en Asie. Il a encouragé les organismes de prêt multilatéraux,

Tableau E.4 : Aperçu des principaux programmes de facilitation des échanges des banques multilatérales de développement				
	BERD	SFI	BID	BAfD
Titre du programme	Programme de facilitation des échanges (TFP)	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 (exercice clos le 31 décembre 2012)	15 508	31 600	4 457	8 338
Valeur des transactions en 2013	1,2 milliard d'€	22 milliards de \$EU	1,2 milliard de \$EU	4 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.

le secteur privé et les autorités de réglementation financière à prendre, entre autres, les mesures suivantes :

- améliorer les programmes existants de facilitation du financement du commerce afin de réduire le déficit de financement de 50 milliards de dollars EU ;
- remédier au manque de connaissances dans les secteurs bancaires locaux en ce qui concerne l'utilisation des instruments de financement du commerce, par la formation d'au moins 5 000 professionnels au cours des 5 prochaines années ;
- entretenir un dialogue ouvert avec les autorités de réglementation du financement du commerce pour faire en sorte que les considérations commerciales et développementales soient pleinement prises en compte dans la mise en œuvre des réglementations ; et
- améliorer le suivi de l'accès au financement du commerce pour identifier et combler les lacunes, en particulier eu égard à une éventuelle crise financière future.

(vii) Marchés publics

L'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP) est un instrument plurilatéral qui régleme la conduite du commerce international dans le domaine des marchés publics. Il a été renégocié récemment et l'Accord révisé est entré en vigueur en avril 2014. Il a pour but d'accroître la concurrence, la transparence et l'équité procédurale dans les marchés publics visés (indiqués dans les annexes de son appendice I). L'AMP vise aussi plus largement à promouvoir la bonne gouvernance, la gestion efficiente et efficace des ressources publiques et l'optimisation des dépenses dans les systèmes nationaux de passation des marchés.

Dans son approche, l'AMP encourage la participation la plus large possible aux marchés publics. Il est donc conçu pour aider les pouvoirs publics à attirer les meilleurs fournisseurs possibles de biens et de services aux prix les plus compétitifs. Il vise à aider les autorités à optimiser l'emploi des ressources et à permettre aux fournisseurs d'accéder aux marchés qui leur étaient fermés auparavant pour des raisons formelles comme des politiques discriminatoires ou à cause d'obstacles pratiques, comme le manque de transparence sur les possibilités et les conditions de participation.

Le rôle de l'AMP pour faciliter la participation des PME aux marchés publics est important pour deux raisons (Nicholas et Müller, 2016). Premièrement, l'AMP,

comme les ACR, tire sa raison d'être de sa capacité de faciliter l'accès des fournisseurs du secteur privé aux marchés publics étrangers. À cet égard, les PME peuvent contribuer à son efficacité dans la mesure où elles représentent la majorité des entreprises dans le monde. Deuxièmement, l'AMP fait partie et découle d'un nouvel ensemble de bonnes pratiques internationales en matière de marchés publics, et il vise à renforcer la bonne gouvernance et l'efficacité des systèmes de marchés publics au profit des États et de leurs citoyens. Afin d'atteindre ces objectifs et d'accroître l'efficacité des systèmes de passation des marchés dans le monde, les mesures qu'il propose pour réduire les obstacles doivent aller de pair avec des mesures de soutien aux PME. L'AMP ne renferme pas de dispositions particulières sur ce point, mais le Comité des marchés publics a adopté une Décision établissant un Programme de travail sur les PME.³²

La Décision reconnaît qu'il est important de faciliter la participation des PME aux marchés publics et qu'il faut éviter d'adopter ou de maintenir des mesures discriminatoires qui faussent les procédures ouvertes de passation des marchés. L'objectif général du Programme de travail est d'examiner les mesures et les politiques concernant les PME auxquelles les Parties ont recours pour aider, promouvoir ou faciliter la participation des PME aux marchés publics et d'établir un rapport sur les résultats de cet examen.

La Décision contient un certain nombre d'éléments importants. L'un concerne la transparence. La Décision exige en effet que les Parties qui maintiennent des dispositions spécifiques relatives aux PME dans l'Appendice I les concernant notifient les mesures et les politiques de ce type. Le deuxième élément important du Programme de travail sur les PME est l'enquête sur les PME qui doit être réalisée afin de recueillir des renseignements sur les mesures et les politiques auxquelles les Parties ont recours pour aider, promouvoir, encourager ou faciliter la participation des PME aux marchés publics. L'enquête sur les PME sera utilisée par les Parties à l'AMP pour identifier les mesures et les politiques qu'elles considèrent comme étant les meilleures pratiques pour promouvoir et faciliter la participation des PME aux marchés publics. Les Parties à l'AMP seront encouragées à i) adopter les meilleures pratiques pour promouvoir et faciliter la participation de leurs PME aux marchés publics et ii) réexaminer les autres mesures en vue de les éliminer ou de les appliquer aux PME des autres Parties.

Le Comité des marchés publics a entamé ses travaux sur le Programme de travail sur les PME en juin 2014 et plusieurs discussions consacrées à cette question ont eu lieu depuis lors. La plupart des Parties à l'AMP

ont répondu à l'enquête sur les PME et une compilation de toutes les réponses reçues leur a été distribuée en février 2016. Le Programme de travail devrait être un élément important des activités du Comité en 2016 et après.

Globalement, l'AMP encourage la participation des PME et les mesures connexes de diverses façons. Premièrement, il permet d'identifier les mesures permettant d'améliorer les caractéristiques générales de la législation sur les marchés publics et des systèmes connexes, concernant la transparence, l'intégrité et la concurrence. Ceux-ci mettent tous les fournisseurs potentiels « sur un pied d'égalité » et peuvent, dans un premier temps, supprimer les obstacles à la participation des PME. Il existe donc d'importantes synergies entre les politiques concernant les PME, et les objectifs, les règles et les principes de l'AMP.

L'AMP encourage activement l'adoption des mesures nécessaires en matière de transparence, d'ouverture et d'intégrité pour permettre aux PME de surmonter les obstacles à leur participation aux marchés publics. À cet égard, les PME sont très semblables aux fournisseurs internationaux dont la participation aux marchés publics doit être facilitée par les politiques relatives aux PME et par l'AMP. En conséquence, les buts et les règles de procédure spécifiques qu'ils définissent pour encourager la participation aux marchés publics et la concurrence dans ce domaine sont pleinement compatibles avec l'objectif de favoriser ainsi l'inclusion des PME parmi les fournisseurs des pouvoirs publics.

L'AMP laisse aussi aux Parties une certaine latitude pour prendre des mesures spécifiques concernant les pratiques de passation des marchés en application des règles générales, dans le but de faciliter la participation des PME. On peut citer comme exemples la désagrégation de la demande, la bonne utilisation d'accords-cadres et de systèmes de passation des marchés par voie électronique, la création de possibilités de sous-traitance et de soumissions conjointes, le paiement rapide des fournisseurs et la formation. Ces mesures peuvent être nécessaires pour surmonter les obstacles potentiels à la participation des PME qui peuvent persister malgré un système généralement ouvert et transparent.

À cet égard, l'approche fondamentale de l'AMP consiste à laisser à chaque gouvernement le soin de décider dans le respect des principes généraux de transparence et de non-discrimination. Les choix et les solutions retenues peuvent avoir un impact important sur les marchés des PME et sur l'efficacité du système de passation des marchés dans son ensemble, et méritent donc réflexion. Si le texte de l'AMP, en tant

qu'instrument juridique contraignant, prend soin de ménager une marge de manœuvre à cet égard, le Programme de travail sur les PME établi par le Comité de l'AMP permet des discussions sur les politiques connexes.

Le troisième domaine d'interaction concerne les mesures ou programmes préférentiels destinés à assurer aux PME un accès privilégié aux marchés publics. À cet égard, certaines Parties ont inscrit des exceptions ciblées aux prescriptions en matière de non-discrimination et à d'autres dispositions de l'Accord dans leurs listes de l'Appendice I.

(viii) Développement

Il n'est pas fait expressément référence aux PME dans la partie IV du GATT intitulée « Commerce et développement ». Toutefois, les discussions et les activités menées à l'OMC dans le domaine du développement font inévitablement une large place aux PME.

Comme indiqué plus haut, les PME des pays en développement étaient au centre des travaux menés en 2013 lorsque le Comité du commerce et du développement (CCD) de l'OMC a examiné les possibilités et les difficultés pour les PME dans le domaine du commerce électronique. De nombreuses difficultés liées à l'infrastructure, au renforcement des compétences et aux services ont été identifiées. Elles étaient considérées comme des éléments essentiels que les gouvernements devaient traiter pour aider les PME à tirer parti de ces nouvelles technologies en plein essor.

Il a également été question des PME dans les discussions du CCD sur les mesures non tarifaires dans le cadre du Programme de travail sur les petites économies. Dans ce cas, l'accent a été mis sur la manière dont les produits industriels et agricoles des entreprises des petites économies peuvent satisfaire aux règlements techniques et aux mesures sanitaires appliqués sur les principaux marchés des pays développés. Les travaux dans ce domaine se sont poursuivis en 2016 et ont porté non seulement sur la manière dont les petites entreprises peuvent se conformer aux normes internationales et privées mais aussi sur la façon dont elles peuvent utiliser ces normes pour entrer et avancer dans les chaînes de valeur mondiales de marchandises et de services.

L'OMC, en collaboration avec d'autres organisations, a lancé plusieurs initiatives de renforcement des capacités pour aider les pays en développement et les PMA à surmonter leurs difficultés et à tirer parti des possibilités commerciales. Le renforcement des capacités de production et la fourniture d'une aide aux exportateurs pour leur permettre d'accéder aux

marchés étrangers ou de renforcer leur présence sur ces marchés figurent parmi les principaux objectifs de l'Initiative Aide pour le commerce. Pour les PMA, il existe un programme spécifique, à savoir le Cadre intégré renforcé (CIR), qui aide les gouvernements à intégrer le commerce dans leurs stratégies de développement. Une troisième initiative est le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (STDF), qui aide les exportateurs à se conformer aux normes SPS applicables aux fruits et aux légumes, aux épices et à l'élevage.

Ces initiatives illustrent la diversité des activités d'assistance dont peuvent bénéficier les gouvernements et, à travers eux, les PME et le secteur privé en général, pour pouvoir tirer parti des possibilités commerciales et des possibilités de développement. Elles sont examinées plus en détail ci-après.

Outre l'examen de questions relatives au soutien apporté aux PME au titre de l'Aide pour le commerce, les gouvernements négocient de nouveaux accords multilatéraux qui aident les petites entreprises, en particulier les PMA, à exporter. Comme indiqué plus haut, cela comprend l'initiative pour l'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent, la Décision ministérielle sur les règles d'origine présidentielles pour les pays les moins avancés adoptée à la dixième Conférence ministérielle en 2015 et la dérogation concernant les services qui autorise les pays développés et en développement à accorder des préférences aux fournisseurs de services des PMA, et à leur assurer ainsi un plus large accès à leurs marchés.

Programme de travail sur les petites économies

Lors de la quatrième Conférence ministérielle tenue à Doha en 2001, les Membres sont convenus d'un programme de travail pour examiner les questions relatives au commerce des petites économies. Ce programme a pour objectif de trouver des réponses aux problèmes commerciaux identifiés afin d'assurer une meilleure intégration des petites économies vulnérables dans le système commercial multilatéral.

À la neuvième Conférence ministérielle, en 2013, les Membres ont donné pour instruction au Secrétariat de l'OMC de présenter des renseignements pertinents et une analyse factuelle pour discussion entre les Membres dans le cadre de la Session spécifique du Comité, entre autres choses, sur les difficultés et les possibilités rencontrées par les petites économies lorsqu'elles s'intégraient dans les chaînes de valeur mondiales dans le commerce des marchandises et des services.

En octobre 2014, l'ITC et l'OMC ont publié une communication conjointe sur les obstacles rencontrés

par les PME pour s'engager dans le commerce international, notamment ceux qui ont été signalés par les PME dans les PMA et la manière dont l'Aide pour le commerce tente d'y remédier. La discussion a porté sur le fait que les institutions de financement du développement et l'Aide pour le commerce ne pouvaient à elles seules combler le déficit de financement des PME ni répondre à tous leurs problèmes en matière de commerce. La note conjointe a rappelé la nécessité d'une collaboration étroite avec les gouvernements des pays partenaires ainsi qu'avec le secteur privé dans la recherche et la mise en œuvre de solutions à long terme aux défaillances du marché.

L'atelier conjoint ITC-OMC sur l'Aide pour le commerce et la compétitivité des PME, organisé en octobre 2014, a été le premier d'une série d'ateliers prévus par le Programme de travail sur l'Aide pour le commerce 2014-2015. Il s'est appuyé sur la note d'information conjointe de l'ITC et de l'OMC et a porté plus particulièrement sur la question de l'intégration des PME dans les chaînes de valeur mondiales.

À la Session spécifique du CCD tenue en mai 2015, l'OMC a publié une note d'information sur les difficultés et les possibilités rencontrées par les petites économies lorsqu'elles intègrent les CVM dans le commerce des marchandises et des services. Cette note soulignait les difficultés rencontrées par les PME dans les petites économies, comme l'accès au financement, les qualifications des travailleurs, l'information sur les marchés et la petite taille de leurs marchés, qui les empêche de se développer. Les difficultés rencontrées par les petites économies mettent en relief le rôle important des initiatives et des politiques liées à l'OMC, comme l'Aide pour le commerce et la facilitation des échanges.

(ix) Renforcement des capacités

L'OMC s'efforce de faire en sorte que tous ses Membres participent effectivement au commerce mondial et en tirent profit. Le défi pour elle est d'assurer une coordination plus efficace entre les nombreux mécanismes d'aide au développement existants pour aider les pays en développement et les pays les moins avancés Membres. En ce sens, l'OMC a un rôle catalyseur à jouer en veillant à ce que les organismes chargés du développement comprennent les besoins des Membres de l'OMC en matière de commerce et en les encourageant à trouver des solutions.

La sous-section suivante présentera des études de cas relatant l'expérience des PME dans le cadre de l'Aide pour le commerce, du CIR et du STDF, trois programmes qui aident les PME à accroître leur capacité d'offre.

L'Aide pour le commerce

L'Initiative Aide pour le commerce aide les pays en développement, en particulier les PMA, à améliorer leurs capacités commerciales pour entrer sur les marchés mondiaux. Elle fait partie de l'aide publique au développement (APD) destinée aux programmes et projets liés au commerce. Elle englobe une assistance technique, une aide pour les infrastructures et une aide à l'ajustement. L'Initiative a permis aux PMA, aux pays en développement et aux donateurs de mieux comprendre le rôle positif que le commerce peut jouer dans la promotion de la croissance économique et du développement. L'encadré E.5 présente une étude de cas sur un projet en faveur des microentreprises à la Jamaïque.

Le Cadre intégré renforcé (CIR)

Le CIR est un programme multidonateurs auquel participent l'OMC, le FMI, l'ITC, la CNUCED, le PNUD et la Banque mondiale. Il vise à aider les PMA à jouer un rôle plus actif dans le système commercial mondial. Il opère dans 48 des pays les plus pauvres du monde et dans 3 pays qui ne font plus partie des PMA, en Asie, dans le Pacifique, en Afrique et dans les Amériques. Le CIR est financé par un fonds d'affectation spéciale multidonateurs dont l'objectif de financement s'élève à 250 millions de dollars EU.

Son étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) aide les PMA à identifier, hiérarchiser et

surmonter les contraintes qui limitent leur compétitivité, et leur potentiel de croissance et les faiblesses de la chaîne d'approvisionnement. Ces contraintes sont notamment celles qui pèsent sur les PME, comme l'accès aux infrastructures et aux services logistiques, au financement, aux technologies et aux compétences. L'encadré E.6 présente deux projets qui montrent comment le CIR a traité les problèmes rencontrés par les PME au Burkina Faso et en Zambie.

Le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (STDF)

Le STDF a été établi en 2002 par l'OMC, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE), la Banque mondiale et l'Organisation mondiale de la santé (OMS) pour soutenir le renforcement des capacités SPS dans les pays en développement. Il offre des dons pour le financement de projets à concurrence de 1 million de dollars EU.

Le STDF, qui est à l'origine un mécanisme de financement, a évolué au fil des ans pour devenir une plate-forme de coordination et de partage de connaissances. En réunissant les connaissances et les compétences dans le domaine SPS des partenaires fondateurs, d'autres organisations et des donateurs, le STDF offre un cadre unique pour sensibiliser, échanger des renseignements, identifier et diffuser les bonnes pratiques, encourager la collaboration et les synergies et

Encadré E.5 : Intégration productive de microentreprises des secteurs de l'artisanat et de l'agroalimentaire à la Jamaïque

À la Jamaïque, les microentreprises et les petites entreprises représentent 80 % de l'ensemble des entreprises et 36 % des emplois. Dans les secteurs de l'agroalimentaire et de l'artisanat, certaines microentreprises sont engagées à l'exportation en tant que fournisseurs d'entreprises plus grandes. Le gouvernement considère que ces secteurs ont un fort potentiel de développement économique. C'est pour cette raison qu'un projet ciblant les secteurs de l'agroalimentaire et de l'artisanat a été lancé en 2006 pour aider les producteurs à devenir plus compétitifs et à augmenter leurs ventes à l'étranger.

L'objectif spécifique du projet était de mettre en œuvre un programme intégré pour 14 groupes de microentreprises de ces secteurs en utilisant un modèle durable d'intégration productive. Le groupe cible comprenait des organisations communautaires ou des groupes informels qui produisent et qui vendent de manière coopérative une gamme de produits alimentaires (confitures, gelées, confiseries, produits fermentés) et de produits artisanaux (en bois, en paille et en fibres naturelles), souvent au niveau de la subsistance. Le projet visait à aider les producteurs à surmonter les difficultés qui empêchaient les groupes de produire de façon efficace et rentable, y compris au niveau de la conception et du développement des produits, de la gestion des affaires et de la commercialisation.

À la fin du projet, en 2011, l'assistance technique fournie avait permis d'améliorer 14 produits et d'en introduire 3 nouveaux. Trois groupes communautaires avaient considérablement amélioré la qualité de leurs produits et leur conformité aux normes. Ces producteurs fabriquent désormais des produits commercialisables. La plupart des autres groupes sont en train de préparer la mise sur le marché de leurs produits. Enfin, tous les groupes ont augmenté leurs ventes.

Encadré E.6 : Chaîne de valeur de la production de sésame à petite échelle au Burkina Faso et production de miel et apiculture en Zambie

Le projet du CIR au Burkina Faso vise à apporter des améliorations pour le secteur du sésame et ses acteurs, dont beaucoup sont des petits producteurs, en créant des organisations interprofessionnelles, en renforçant les capacités techniques des producteurs et en facilitant l'accès au financement. Il vise aussi à accroître les recettes tirées des exportations de sésame et les revenus des agriculteurs, des producteurs et des entrepreneurs qui participent à la chaîne de valeur de ce produit. Le projet met fortement l'accent sur l'emploi des femmes qui représentent 43 % des acteurs du secteur.

Le projet a permis aux producteurs de sésame burkinabé d'explorer de nouveaux marchés et de développer des relations commerciales avec des pays d'Afrique, des Amériques, d'Asie, d'Europe et du Moyen-Orient. Il a permis d'améliorer les rendements pour plus de 5 000 producteurs et agents de vulgarisation, le rendement par hectare est passé de 521 kg en 2012 à 602 kg en 2014 et la production de graines de sésame a plus que triplé entre 2012 et 2014. La capacité de 102 exploitantes à se conformer aux mesures SPS a été améliorée. Par ailleurs, sept PME ont reçu une aide pour établir un plan d'activité pour 2014 et 2015 et des réunions ont été organisées en 2015 avec des établissements financiers locaux et des acteurs du secteur du sésame pour discuter des problèmes liés à l'accès au financement.

Dans le cadre du projet du CIR en Zambie, qui a démarré en janvier 2013, une formation mettant l'accent sur les jeunes et les femmes a été dispensée à plus de 5 000 petits producteurs de miel dans tout le pays. Cela leur a permis d'établir des relations avec les principaux acheteurs de produits apicoles. Le projet a également facilité la construction d'entrepôts utilisés pour le stockage et la vente, ce qui a considérablement réduit les coûts de transaction et amélioré la commercialisation du miel et la productivité. Le projet prévoit aussi des investissements dans des solutions commerciales respectueuses de l'environnement pour les ménages ruraux, ce qui pourra renforcer leur capacité de faire du commerce tout en gérant les ressources forestières et permettra aussi d'accroître le rendement de diverses cultures grâce à la pollinisation. À ce jour, le projet a entraîné une augmentation de la capacité de production des apiculteurs qui est passée de 500 t à 753 t de miel.

accroître plus généralement l'efficacité du renforcement des capacités SPS. Voici quelques exemples des questions traitées récemment par le STDF : i) évaluation et hiérarchisation des besoins dans le domaine SPS ; ii) partenariats publics-privés en vue du renforcement des capacités SPS ; et iii) amélioration de l'efficacité et de l'efficience des contrôles SPS aux frontières, dans le cadre plus large de la facilitation des échanges. Les résultats de ces travaux et des autres activités du STDF sont résumés dans de courtes notes d'information pratiques qui formulent des recommandations et tirent des enseignements, notamment pour les PME.

Par exemple, sur la base de travaux de recherche menés en Asie du Sud-Est et en Afrique australe, ainsi que d'autres projets, le STDF a publié en 2015 une note

d'information qui identifiait les bonnes pratiques pour améliorer les contrôles SPS et réduire les coûts du commerce.³³ La simplification des procédures SPS peut aussi inciter davantage de petits commerçants à utiliser les circuits formels, ce qui pourrait être bénéfique pour la santé. En octobre 2015, la Zambie a indiqué au Comité SPS de l'OMC comment elle donnait suite à certaines des conclusions et recommandations des travaux du STDF et elle a souligné les avantages en découlant, notamment la participation accrue des PME et des petits commerçants zambiens au commerce international et un plus large soutien à l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales pour les produits agricoles.

L'encadré E.7 donne l'exemple d'un projet axé sur les PME dans le secteur du cacao en Asie du Sud-Est.

Encadré E.7 : CocoaSafe : renforcement des capacités SPS et partage des connaissances dans le secteur du cacao en Asie du Sud-Est

La production et l'exportation de cacao assure la subsistance de milliers de petits agriculteurs en Asie du Sud-Est. En Indonésie, troisième producteur et exportateur mondial de cacao, 500 000 petits exploitants agricoles représentent environ 87 % de la production de cacao. Toutefois, les producteurs sont confrontés à 3 grands problèmes. Premièrement, la plupart des fèves de cacao produites en Asie du Sud-Est sont de qualité moyenne. Deuxièmement, la productivité des petits agriculteurs est généralement faible. Et troisièmement, ils ont tendance à ne pas appliquer les meilleures pratiques de production. De ce fait, les fèves de cacao peuvent être contaminées au cours du processus de production et pendant le séchage, le stockage et la transformation.

Encadré E.7 : CocoaSafe : renforcement des capacités SPS et partage des connaissances dans le secteur du cacao en Asie du Sud-Est (suite)

Pour continuer à avoir accès aux marchés à forte valeur ajoutée, comme les États-Unis, le Japon et l'UE, les producteurs de cacao d'Asie du Sud-Est doivent limiter autant que possible la contamination des fèves de cacao et se conformer à un nombre croissant de normes de sécurité sanitaire des aliments et de mesures SPS. Pour les aider à atteindre ces objectifs, le STDF et plusieurs organisations partenaires ont établi le projet CocoaSafe. Ce projet promeut les bonnes pratiques agricoles et manufacturières et d'autres bonnes pratiques à tous les stades de la chaîne de valeur du cacao pour assurer la production de fèves de qualité conformes aux normes de sécurité sanitaire des aliments et aux normes SPS internationales. La sécurité des agriculteurs devrait aussi être améliorée grâce à la formation dispensée sur la manutention du produit, l'application plus sûre des produits chimiques et l'intégration de meilleures pratiques de stockage.

En outre, on s'attend à ce que, en développant la base de connaissances et les capacités des producteurs, d'autres PME participant à la chaîne de valeur qui ne sont pas des producteurs, comme les négociants agricoles, tirent parti du programme de formation car elles seront mieux à même de donner des conseils efficaces aux agriculteurs et de leur vendre des intrants ciblés. En Indonésie, par exemple, des facilitateurs organisent des activités de formation à l'intention des petits transformateurs tandis que des spécialistes de projets malaisiens fournissent un soutien aux transformateurs et aux commerçants de taille moyenne en Indonésie. L'expérience et les connaissances acquises grâce au projet sur le cacao peuvent être mises au service des PME qui opèrent dans d'autres secteurs de produits de base, comme le café et le riz.

5. Conclusions

Cette section a décrit les différents niveaux de la coopération internationale axée sur la participation des PME au commerce. La principale conclusion est que les PME occupent une place importante dans les accords commerciaux multilatéraux et préférentiels et dans les programmes de travail des organisations internationales.

L'analyse des 269 ACR actuellement en vigueur qui avaient été notifiés à l'OMC en mars 2016 semble indiquer que près de la moitié des ACR notifiés (133) contiennent au moins une disposition mentionnant expressément les PME, qui est le plus souvent libellée en termes d'effort maximal. En parallèle, le nombre de dispositions détaillées relatives aux PME figurant dans un ACR donné a eu tendance à augmenter au cours des dernières années. Un nombre limité mais croissant d'accords renferment des dispositions spécifiques dans des articles voire même des chapitres consacrés aux PME. Le Partenariat transpacifique et l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'UE (AECG) montrent que le libellé et la forme des dispositions des ACR relatives aux PME continueront probablement à évoluer dans le sens d'un plus grand pragmatisme.

La catégorie la plus courante de dispositions relatives aux PME est celle qui promeut la coopération en faveur des PME en général ou dans un contexte particulier, comme le commerce électronique et les marchés publics. Les dispositions qui exemptent des obligations au titre des ACR les mesures et/ou les programmes

de soutien aux PME constituent la deuxième grande catégorie. Cela n'est pas étonnant vu que les PME sont plus affectées par les coûts du commerce et les défaillances du marché que les grandes entreprises. Comme de nombreux gouvernements, en particulier dans les pays en développement, ne disposent pas des outils appropriés pour remédier aux défaillances du marché, les programmes de soutien aux PME sont utilisés à la place à cette fin. Les gouvernements préfèrent donc préserver ces programmes, même lorsqu'ils concluent des accords internationaux.

Bien que les PME ne soient pas toujours expressément mentionnées dans les Accords de l'OMC, les règles multilatérales ont pour effet d'égaliser les conditions du commerce, d'alléger certaines contraintes qui pèsent sur les PME et d'encourager ainsi leur participation au commerce international. Les règles multilatérales réduisent à la fois les coûts variables et les coûts fixes du commerce qui empêchent les PME d'entrer sur les marchés étrangers. Elles allègent le fardeau d'information imposé aux PME par certains Accords de l'OMC. Les travaux de l'OMC dans le domaine du renforcement des capacités, qui visent à élargir les possibilités commerciales des pays en développement Membres, font une large place aux PME.

Les règles de l'OMC prévoient aussi un certain nombre de flexibilités qui, comme les exemptions prévues dans les ACR, répondent aux préoccupations de politique publique des gouvernements qui souhaitent soutenir les PME. Elles aident les Membres à exercer leurs droits lorsqu'ils agissent pour le compte des PME. Elles leur permettent de continuer à fournir une contribution

financière aux PME. Elles laissent aux Membres plus de latitude pour promouvoir leur développement technologique et elles les autorisent à accorder un traitement préférentiel aux PME.

La coopération multilatérale pourrait contribuer à libérer le potentiel commercial des PME dans un certain nombre de domaines.

La transparence est l'un des domaines où des progrès restent à faire. Le présent rapport a montré que la transparence profiterait tout particulièrement aux PME.³⁴ Si presque tous les Accords de l'OMC renferment des dispositions relatives à la transparence, leur objectif n'est pas nécessairement d'informer les PME. L'information adéquate des entreprises privées et des PME en particulier est du ressort de l'ITC (voir la sous-section E.3). Il y a cependant un certain nombre de domaines où la modification des mécanismes de transparence pourrait aider les PME à participer au commerce. Le Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC dont il est question dans cette section est un exemple de mesure importante pour accroître la transparence, notamment sur les normes et les réglementations, ce qui peut encourager la participation des PME au commerce. Le Système d'alerte pourrait être encore amélioré en aidant plus particulièrement les petites entreprises à participer aux procédures de suivi, de consultation et de présentation d'observations sur les projets de règlements qui présentent un intérêt pour elles.

Les procédures de transparence pourraient aussi être améliorées. À l'heure actuelle, seuls les projets de règlements techniques et de normes qui ne sont pas fondés sur des normes internationales doivent être notifiés. Les Comités SPS et OTC ont recommandé de notifier aussi les règlements fondés sur des normes internationales. Les Membres pourraient convenir d'avancer dans cette direction et de notifier aussi leurs règlements finals.

En outre, comme cela est indiqué dans cette section, plusieurs Accords de l'OMC imposent l'obligation de fournir des renseignements sur les mesures pertinentes par le biais de points d'information. On constate déjà une augmentation *de facto* de l'utilisation des points d'information. Les points d'information nationaux, par exemple, sont de plus en plus utilisés par les entreprises nationales (grandes et petites) pour obtenir des renseignements sur l'accès aux marchés. Autrement dit, les points d'information deviennent progressivement les dépositaires de renseignements sur les marchés d'exportation. C'est utile aux entreprises, en particulier aux PME, qui veulent diversifier leurs destinations d'exportation. Au lieu de s'adresser au point d'information sur le marché

d'exportation ciblé, elles peuvent se renseigner auprès du point d'information de leur propre pays.

Des améliorations peuvent être apportées aussi dans le domaine de la coopération entre les organisations internationales qui s'occupent des PME, et en particulier de leur participation au commerce. L'initiative prise par le Directeur général de l'OMC en avril 2016 – qui vise à renforcer les programmes de facilitation du financement du commerce pour réduire le déficit de financement qui affecte particulièrement les PME – est un excellent exemple de la manière dont l'OMC peut servir de catalyseur pour améliorer la coopération interinstitutions. On peut citer comme autres exemples le Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC, auquel participent l'OMC et le DAES/ONU; le CIR, auquel participent l'OMC, le FMI, l'ITC, la CNUCED, le PNUD et la Banque mondiale; et le STDF, qui associe l'OMC, la FAO, l'OIE, la Banque mondiale et l'OMS.

Même dans les domaines où il n'y a pas de mécanisme de collaboration formel ni de programme de travail conjoint, une coordination accrue entre les organisations internationales est souhaitable pour éviter le chevauchement inutile des activités et pour assurer une plus grande complémentarité entre elles. Par exemple, dans le secteur du commerce électronique, qui a le potentiel d'accroître considérablement la participation des PME, il y a une répartition naturelle des tâches entre l'OMC et l'ITC. La première est une enceinte dans laquelle les gouvernements nationaux peuvent négocier des engagements fondés sur les principes fondamentaux de non-discrimination. Le second s'adresse directement aux entreprises, en particulier aux PME des pays en développement.

Enfin, des recherches plus poussées seraient nécessaires dans au moins deux domaines. Premièrement, il importe de mieux comprendre comment les PME pourraient profiter davantage de l'assistance technique visant à favoriser leur internationalisation. Deuxièmement, il faudrait analyser l'efficacité des dispositions relatives aux PME figurant dans les ACR et dans les Accords de l'OMC pour déterminer lesquelles fonctionnent ou ne fonctionnent pas. Le résultat de ces recherches serait très précieux pour les responsables politiques et les négociateurs commerciaux.

Notes

- 1 Il faut souligner que les pays développés comme les pays en développement accordent une aide financière ciblée à leurs PME. Pour prendre l'exemple d'un pays industriel, le Royaume-Uni dispose de divers instruments pour améliorer l'accès des PME au financement et remédier aux défaillances du marché qui empêchent des entreprises viables de lever des fonds. Il s'agit notamment des Enterprise Capital Funds, qui sont des fonds de capital-risque gérés de manière commerciale qui apportent des fonds propres aux PME à fort potentiel de croissance recherchant un financement initial maximal de 2 millions de livres. Voir van der Schans (2012).
- 2 Citons, par exemple, le cas des Philippines, où l'autorité de la concurrence vient d'être établie en janvier 2016. Voir <http://www.wsj.com/articles/philippines-hopes-to-unleash-its-entrepreneurial-upstarts-1460574000>
- 3 Cet effet mérite une explication beaucoup plus détaillée, que l'on trouve dans Flam et Helpman (1987) ou dans Helpman et Krugman (1989).
- 4 La seule exception est une étude récente de Cernat et Lodrant (Cernat et Lodrant, 2016) qui analyse les dispositions relatives aux PME figurant dans 28 accords commerciaux régionaux négociés par l'Union européenne et les États-Unis entre 1990 et 2014.
- 5 La base de données de l'OMC sur les ACR (<http://rtais.wto.org>) contient des renseignements détaillés sur tous les ACR notifiés au GATT/à l'OMC. En mai 2016, environ 629 notifications d'ACR (en comptant séparément les marchandises, les services et les accessions) avaient été reçues. Parmi ces ACR, 423 sont en vigueur. Ces chiffres de l'OMC correspondent à 458 ACR physiques (en comptant ensemble les marchandises, les services et les accessions), sur lesquels 270 sont actuellement en vigueur. Les accessions à un ACR sont exclues de l'analyse dans ce rapport.
- 6 Les parties au TPP sont l'Australie, le Brunéi Darussalam, le Canada, le Chili, les États-Unis d'Amérique, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Pérou, Singapour, et le Viet Nam.
- 7 Le chapitre du TPP sur les marchés publics suit de près l'AMP (Anderson et Pelletier, 2016).
- 8 Voir <http://www.intracen.org/itc/about>
- 9 Voir <http://www.intracen.org/itc/projects/trade-and-environment>
- 10 Par exemple, le programme de promotion des exportations en Argentine (2011), dont l'un des objectifs est de développer des instruments de promotion des exportations pour les PME.
- 11 Par exemple, le Séminaire sur l'internationalisation des PME de l'Association d'économie et d'affaires d'Amérique latine/Caraïbes et d'Asie/Pacifique (LAEBA), organisé par l'Institut de la Banque asiatique de développement (BAsD) et par la Banque interaméricaine de développement (BID), qui s'est tenu à Tokyo en janvier 2015.
- 12 Voir <http://www.adb.org/projects/48342-001/main>
- 13 Gérez mieux votre entreprise (GERME); Développement de l'entrepreneuriat féminin (WED); Tout savoir sur l'entreprise (KAB).
- 14 Des entreprises durables, compétitives et responsables (SCORE).
- 15 Les auteurs donnent aussi des estimations de l'équivalent tarifaire *ad valorem* de l'incertitude créée par l'écart entre les taux appliqués et les taux consolidés.
- 16 D'après l'Annexe F de la Déclaration ministérielle de Hong Kong, « les pays développés Membres ... et les pays en développement Membres qui se déclarent en mesure de le faire ... offriront un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent pour au moins 97 % des produits originaires des PMA, définis au niveau de la ligne tarifaire ».
- 17 Un FEIS est un forum d'échange de données et d'autres informations sur une substance donnée.
- 18 Le règlement REACH a été examiné pendant plusieurs années au Comité OTC – de 2003 à 2014. Pour des renseignements plus détaillés sur les échanges les plus récents, voir par exemple le document G/TBT/M/61 (5 février 2014), paragraphes 2.44 à 2.48.
- 19 Pour plus de détails, voir les documents officiels de l'OMC G/SPS/GEN/733; G/SPS/GEN/735; G/SPS/R/69 et G/SPS/R/74.
- 20 Voir les documents officiels de l'OMC G/TBT/417/Rev.1 et RD/TBT/123.
- 21 En mars 2016, au total 45 000 notifications SPS et OTC avaient été reçues.
- 22 Septième examen triennal du fonctionnement et de la mise en œuvre de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (G/TBT/37, paragraphe 5.12.d).
- 23 L'Accord sur l'inspection avant expédition prévoit aussi l'établissement de points d'information (article 7). L'article III de l'AGCS impose également à tous les Membres l'obligation de maintenir un ou plusieurs points d'information.
- 24 Article 5.4 et note de bas de page 13 de l'Accord antidumping.
- 25 Voir le document SCM/162 du GATT en date du 19 février 1993.
- 26 Article 6.13 de l'Accord antidumping.
- 27 Note de bas de page 2 de l'Accord SMC.
- 28 Comme cela est indiqué au début de la section E, certaines défaillances du marché ont une incidence disproportionnée sur les PME et peuvent fournir une justification économique de cette disposition dans l'Accord SMC.
- 29 Voir les documents de l'OMC IP/C/M/71 et IP/C/M/72.
- 30 Voir les documents de l'OMC S/C/W/340 et S/C/W/345.
- 31 Les programmes de facilitation du financement du commerce prévoient une « limite » maximale des garanties et du financement, que chaque institution est disposée à accorder à un moment donné. Toutefois, les garanties et le financement direct ne s'appliquent qu'aux transactions commerciales à court terme dont l'échéance est 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 pour des transactions à 90 jours peuvent être utilisées 4 fois dans l'année (90 jours x 4 = 360 jours).

- 32 Voir le document GPA/113, annexe C de l'appendice 2, pages 441 à 443.
- 33 La note, ainsi que les rapports et les autres documents pertinents, est disponible sur le site Web du STDF : <http://www.standardsfacility.org/facilitating-safe-trade>
- 34 Il faut noter que la transparence n'est pas gratuite, dans la mesure où elle ne profite pas nécessairement à tous les acteurs nationaux (voir OMC, 2012, sous-section E.4).

F. Conclusions

Les microentreprises et les PME sont hétérogènes par nature, allant des petits producteurs de services non marchands aux fournisseurs «nés mondiaux» de produits numériques, des agriculteurs à faible productivité aux producteurs de cultures spéciales de qualité, et des ateliers de couture informels aux usines de confection de vêtements.

Le commerce international est depuis longtemps dominé par les grandes entreprises, car celles-ci ont la masse critique, les compétences organisationnelles et les technologies nécessaires pour accéder aux marchés étrangers et les approvisionner. Mais aujourd'hui, grâce à Internet et au développement des réseaux de production internationaux, de nombreuses petites entreprises innovantes et productives ont elles aussi la capacité de se lancer avec succès dans le commerce international. La participation au commerce mondial, naguère exclusive, peut donc progressivement devenir inclusive.

Les possibilités d'accès aux marchés mondiaux créées par la révolution des technologies de l'information et de la communication (TIC) sont très importantes pour les PME. Le commerce électronique réduit les coûts liés à la distance physique entre les vendeurs et les consommateurs, car il permet d'obtenir des renseignements à très faible coût. Grâce aux plates-formes en ligne, les petites entreprises, y compris celles des pays en développement, peuvent toucher des clients éloignés. Le développement des réseaux de production internationaux et du commerce dans les chaînes de valeur mondiales (CVM), qui a été rendu possible, dans une large mesure, par l'avènement des TIC, peut aussi faciliter grandement l'internationalisation des PME. Ces dernières peuvent avoir du mal à soutenir la concurrence tout au long d'une chaîne de production, mais elles peuvent s'intégrer plus facilement dans les CVM en accomplissant des tâches pour lesquelles elles ont un avantage comparatif.

La participation plus inclusive au commerce international comporte des avantages pour les entreprises, qui peuvent améliorer leur productivité grâce à l'exportation. Cela est particulièrement vrai dans les pays africains, où l'on a constaté que l'exportation augmentait la productivité de 25 % à 28 %. La participation au commerce international peut aussi améliorer la qualité des produits des PME. En outre, l'accès aux intrants intermédiaires étrangers peut accroître l'efficacité des entreprises, car cela leur permet d'utiliser des intrants plus variés et de meilleure qualité. La participation plus inclusive des entreprises au commerce international

peut aussi profiter aux consommateurs, qui disposent d'une plus grande variété de produits, y compris de produits artisanaux et sur mesure. La participation des PME est également un moyen de répartir plus largement les gains du commerce dans la société, générant ainsi des avantages distributifs.

Les formes indirectes d'internationalisation, par la participation aux CVM, peuvent aussi profiter grandement aux PME. Les CVM permettent à celles-ci de combler leur manque de connaissances sur le type et la qualité des produits et des technologies demandés par les marchés mondiaux. Les PME peuvent ainsi trouver des clients et réduire les incertitudes et les risques liés à l'engagement sur les marchés étrangers. Cela est particulièrement important pour les PME des pays en développement, qui ont tendance à être moins bien informées. La perspective de participer aux CVM incite à innover. En outre, pour devenir des fournisseurs de grandes entreprises multinationales, les PME doivent de plus en plus souvent adhérer aux codes de conduite et aux programmes axés sur la gestion durable des chaînes d'approvisionnement, y compris aux meilleures pratiques dans des domaines comme la santé et la sécurité, les droits des travailleurs, les droits de l'homme, la lutte contre la corruption et l'environnement. Cela peut profiter à l'ensemble de la société.

Les nouvelles théories du commerce indiquent que seules les entreprises les plus productives exportent et que l'exportation est concentrée, dans un petit nombre de très grandes entreprises. Les PME sont, en moyenne, moins productives que les grandes entreprises. Comme l'a montré ce rapport, les PME qui exportent sont peu nombreuses (par rapport aux grandes entreprises) et elles représentent une part assez faible des exportations totales. Dans les pays en développement, la somme des exportations directes et indirectes des PME équivaut, en moyenne, à seulement 10 % des ventes totales de produits manufacturés, contre 27 % pour les grandes entreprises manufacturières. Dans les économies développées, la part des PME dans les exportations brutes va de 28 % (compte tenu des seules exportations directes) à 41 % (en incluant les exportations indirectes).

Toutefois, il a été expliqué dans le rapport que la participation des PME au commerce n'est ni bien documentée ni bien comprise. Premièrement, il n'y a pas de définition uniforme des PME. Deuxièmement, il y a un manque général de données comparables au niveau international. Troisièmement, la participation

des PME au commerce par le biais des CVM peut être sous-estimée si l'on ne tient pas convenablement compte des ventes directes et indirectes de produits intermédiaires des PME à des entreprises exportatrices de leur pays d'origine – forme d'intégration indirecte dans les CVM par le biais des chaînes de valeur nationales. Quatrièmement, les données existantes sur le commerce électronique ne permettent pas de quantifier les effets de ce commerce sur les activités d'exportation des PME. Il est donc nécessaire d'améliorer la collecte de données et d'approfondir les recherches pour pouvoir caractériser les diverses formes de participation des PME au commerce.

Celle-ci se heurte à plusieurs obstacles, malgré l'apparition de nouvelles possibilités et les avantages pouvant découler de l'accès des PME aux marchés mondiaux. La plupart de ces obstacles sont internes aux entreprises, car ils sont liés aux compétences managériales, à la qualification de la main-d'œuvre et à la capacité d'adopter de nouvelles technologies, d'innover et, au final, d'accroître la productivité. Les autres obstacles sont externes. L'accès à l'information sur les réseaux de distribution étrangers, sur les règlements à la frontière et sur les normes est l'un des principaux obstacles à la participation des PME aux exportations. Tous ces coûts du commerce ont une composante fixe. Il n'est pas étonnant qu'ils pèsent de façon disproportionnée sur les petites entreprises plutôt que sur les grandes. En revanche, il est plus surprenant que, comme le montre le rapport, les coûts variables – comme les coûts de transport et de logistique et les droits de douane – affectent aussi les PME de manière disproportionnée.

Il existe également des obstacles spécifiques à l'accès au commerce électronique et à la participation aux CVM. Les problèmes liés à la logistique pour l'expédition des marchandises ou la fourniture de services, à la sécurité des TIC et à la protection des données, ainsi que les problèmes liés aux paiements, sont les principales difficultés rencontrées par les PME pour la vente en ligne. Celles qui tentent d'entrer dans des réseaux de production sont confrontées principalement aux coûts de logistique et d'infrastructure, à l'incertitude réglementaire et aux problèmes d'accès à la main-d'œuvre qualifiée.

Bien que la littérature sur les accords commerciaux n'ait commencé que récemment à tenir compte de l'hétérogénéité des entreprises, les PME occupent en fait une place importante dans les accords commerciaux multilatéraux et préférentiels, ainsi que dans les programmes de travail des organisations internationales. De nombreux gouvernements, en particulier dans les pays en développement, utilisent par défaut des programmes de soutien aux PME pour

remédier aux défaillances du marché qui affectent particulièrement les PME. Ils peuvent chercher à préserver ces programmes lorsqu'ils concluent des accords internationaux, comme en témoignent les diverses exemptions en faveur des PME prévues à la fois dans les accords commerciaux régionaux et dans les Accords de l'OMC.

Toutefois, l'objectif premier de la coopération internationale dans le domaine des PME est de créer un système commercial plus inclusif qui permette de libérer le potentiel commercial de ces entreprises. Les règles multilatérales qui réduisent à la fois les coûts fixes et les coûts variables du commerce, comme celles qui figurent dans les Accords de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS), sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC) et sur la facilitation des échanges (AFE), ont pour effet d'uniformiser les règles du jeu sur la scène commerciale, allégeant certaines des contraintes qui pèsent sur les PME. Les dispositions relatives à la transparence permettent de réduire le fardeau d'information que la plupart des Accords de l'OMC imposent aux PME, dans les pays en développement comme dans les pays développés. Les activités de l'OMC dans le domaine du renforcement des capacités, qui visent à élargir les possibilités commerciales des pays en développement Membres, font une large place aux PME. Comme cela est expliqué dans la section E, les PME des pays moins avancés (PMA) qui sont tournées vers l'international tireront probablement un avantage particulier de l'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent, des règles d'origine préférentielles pour les exportations des PMA et de la dérogation concernant les services, adoptés à la dixième Conférence ministérielle de l'OMC à Nairobi en 2015, ainsi que de l'initiative récente visant à renforcer les programmes de facilitation du financement du commerce.

Ce rapport a montré que des progrès peuvent être faits dans de nombreux domaines. Les mécanismes de transparence pourraient être encore améliorés pour faciliter l'accès des PME à l'information. Il faut aussi poursuivre les recherches pour déterminer précisément ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas dans les dispositions relatives aux PME figurant dans les accords commerciaux, y compris les accords multilatéraux. Le résultat de ces recherches serait très précieux pour les responsables politiques et les négociateurs commerciaux. Dernier point, et non le moindre, il faudrait renforcer la coopération et la coordination entre les organisations internationales de manière à rendre plus complémentaires leurs efforts axés sur l'internationalisation des PME.

Bibliographie

- Abebe, M. (2014), "Electronic commerce adoption, entrepreneurial orientation and small- and medium-sized enterprise (SME) performance", *Journal of Small Business and Enterprise Development* 21(1): 100-116.
- Abonyi, G. (2005), "Transformation of Global Production, Trade and Investment: Global Value Chains and International Production Networks", Expert Group Meeting on SMEs Participation in Global and Regional Supply Chains, CESAP, Bangkok.
- Aldung, R. et Soprana, M. (2013), "SMEs in Services Trade – A GATS Perspective", *Intereconomics* 48(1): 41-50.
- Aeberhardt, R., Buono, I. and Fadinger, H. (2012), "Learning, incomplete contracts and export dynamics: theory and evidence from French firms", Temi di Discussione No. 883, Banca D'Italia, Rome.
- Al-Hyari, K., Al-Weshah, G. et Alnsour, M. (2012), "Barriers to internationalisation in SMEs: evidence from Jordan", *Marketing Intelligence & Planning* 30(2): 188-211.
- Albornoz, F. et Ercolani, M. (2007), "Learning by exporting: do firm characteristics matter? Evidence from Argentinian panel data", repris de : <http://ssrn.com/abstract=1023501>.
- Albornoz, F., Pardo, H. F. C., Corcos, G. et Ornelas, E. (2012), "Sequential exporting", *Journal of International Economics* 88(1): 17-31.
- Alfaro, L. et Chen, M. X. (2012), "Selection and Market Reallocation: Productivity Gains from Multinational Production", document de travail NBER n° 18207, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Altomonte, C., Aquilante, T., Bekes, G. et Ottaviano, G. I. P. (2013), "Internationalization and innovation of firms: evidence and policy", *Economic Policy* 28(76): 663-700.
- Alvarez, R. (2004), "Sources of Export Success in Small and Medium-Sized Enterprise: The Impact of Public Programs", *International Business Review* 13(3): 383-400.
- Alvarez, R. et Crespi, G. (2003), "Determinants of technical efficiency in small firms", *Small Business Economics* 20(3): 233-244.
- Amador, J. et Opromolla, L. D. (2008), "Product and Destination Mix in Export Markets", document de travail n° 17, Banco de Portugal, Lisbonne.
- Amiti, M. et Konings, J. (2007), "Trade liberalization, intermediate inputs, and productivity: Evidence from Indonesia", *American Economic Review* 97(5): 1611-1638.
- Amiti, M. et Weinstein, D. (2011), "Exports and Financial Shocks", *Quarterly Journal of Economics* 126(4): 1841-1877.
- Anderson, J. E. et van Wincoop, E. (2004), "Trade Costs", *Journal of Economic Literature* 42(3): 691-751.
- Anderson, R. D., Müller, A. C. et Pelletier, P. (2015), "Regional Trade Agreements and Procurement Rules: Facilitators or Hindrances?", document de travail RSCAS No. 2015/81, Institut universitaire européen, Florence.
- Anderson, R. D. et Pelletier, P. (2016), "The Government Procurement Chapter of the Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement: Initial Assessment and Synergy with the WTO Government Procurement Agreement", document de travail à paraître.
- Andersson, M. et Löf, H. (2009), "Learning by exporting revisited: the role of intensity and persistence", *Scandinavian Journal of Economics* 111(4): 893-916.
- Argüello, R., Garcia, A. et Valderrama, D. (2013), "Information Externalities and Export Duration at the Firm Level", document de travail n° 011035, Universidad del Rosario, Bogota.
- Arkolakis, C. (2011), "A Unified Theory Of Firm Selection And Growth", document de travail NBER n° 17553, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Arkolakis, C., Eaton, J. et Kortum, S. (2011), "Staggered Adjustment and Trade Dynamics", document de travail n° 1322, Society for Economic Dynamics, Stonybrook NY.
- Arkolakis, C. et Muendler, M.-A. (2010), "The Extensive Margin of Exporting Products: A Firm-level Analysis", document de travail NBER n° 16641, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Arndt, C., Buch, C. M. et Mattes, A. (2012), "Disentangling Barriers to Internationalization", *Canadian Journal of Economics* 45(1): 41-63.
- Arudchelvan, M. et Wignaraja, G. (2015), "SME Internationalization through Global Value Chains and Free Trade Agreements: Malaysian Evidence", document de travail n° 515, Asian Development Bank Institute, Tokyo.
- Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) (2010) *Small business: a global agenda*, Londres: ACCA.
- Atherton, A., Phillpott, T., et Sear, L. (2002) *A Study of Business Support Services and Market Failure*, Foundation for SME Development, Université de Durham.
- Atkeson, A. et Burstein, A. (2010), "Innovation, Firm Dynamics and International Trade", *Journal of Political Economy* 118(3): 433-486.
- Atkin, D. G., Khandelwal, A. K. et Osman, A. (2014), "Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Trial", document de travail NBER n° 20690, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Auboin, M. et Engemann, M. (2013), "Trade finance in periods of crisis: what have we learned in recent years?", document de travail ERSD-2013-01, OMC, Genève.
- Auboin, M. et Meier-Ewert, M. (2004), "Improving the Availability of Trade Finance during Financial Crises", document de travail n° 6, OMC, Genève.
- Audretsch, D. B. (2002), "The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the US", *Small Business Economics* 18(1/3): 13-40.
- Autant-Bernard, C. (2001a), "Science and knowledge flows: evidence from the French case", *Research Policy* 30(7): 1069-1078.
- Autant-Bernard, C. (2001b), "The geography of knowledge spillovers and technological proximity", *Economics of Innovation and New Technology* 10(4): 237-254.
- Autio, E., Sapienza, H. J. et Almeida, J. G. (2000), "Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth", *Academy of Management Journal* 43(5): 909-924.
- Avendano, R., Daude, C. et Perea, J. (2013), "SME Internationalization through Value Chains: What Role for Finance?", *Revista Integración y Comercio (Integration and Trade Journal)* 37(17): 71-80.

- Aw, B. Y., Roberts, M. J. et Yi Xu, D. (2009), "R&D Investment, Exporting, and Productivity Dynamics", document de travail NBER n° 14670, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Aw, B. Y., Roberts, M. J. et Xu, D. Y. (2008), "R&D investments, exporting, and the evolution of firm productivity", *American Economic Review* 98(2): 451-456.
- Aw, B.-Y. et Hwang, A. R. (1995), "Productivity and the export market: A firm-level analysis", *Journal of Development Economics* 47(2): 313-332.
- Ayyagari, M., Beck, T. et Demirgüç-Kunt, A. (2007), "Small and medium enterprises across the globe", *Small Business Economics* 29(4): 415-434.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. et Maksimovic, V. (2011), "Small vs. Young Firms across the World", document de travail n° 5631, Banque mondiale, Washington DC.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. et Maksimovic, V. (2014), "Who creates jobs in developing countries?", *Small Business Economics* 43(1): 75-99.
- Bagwell, K. et Staiger, R. W. (2003), *The Economics of the World Trading System*, Cambridge MA: MIT Press.
- Bala Subrahmanya, M. H., Mathirajan, M. et Krishnaswamy, K. N. (2010), "Importance of technological innovation for SME growth: evidence from India", document de travail n° 2010/03, UNU-WIDER, Université des Nations unies.
- Baldwin, J. R. et Gu, W. (2003), "Export-market participation and productivity performance in Canadian manufacturing", *Canadian Journal of Economics* 36(3): 634-657.
- Baldwin, J. R., Hanel, P. et Sabourin, D. (2002), "Determinants of innovative activity in Canadian manufacturing firms", dans Kleinknecht, A. and Mohen, P. (éds), *Innovation and Firm Performance*, Houndmills (UK) et New York: Palgrave.
- Baldwin, R. E. (2005), "Heterogenous Firms and Trade: Testable and Untestable Properties of the Melitz Model", document de travail NBER n° 11471, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Banerjee, A. V. et Duflo, E. (2005), "Growth Theory through the Lens of Development Economics", dans Aghion, P. and Durlauf, S.N. (éds), *Handbook of Economic Growth*, Volume 1A, Amsterdam: Elsevier/North Holland: 473-552.
- Banque africaine du développement (2013) *Supporting the Transformation of the Private Sector in Africa: Private Sector Development Strategy, 2013-2017*, Abidjan: Banque africaine du développement.
- Banque africaine du développement (2014) *Trade Finance in Africa*, Abidjan: Banque africaine du développement.
- Banque asiatique de développement (2013) *Asia SME Finance Monitor*, Manille: Banque asiatique de développement.
- Banque asiatique de développement (2014) *ADB Trade Finance Gap, Growth, and Jobs Survey*, Manille: Banque asiatique de développement.
- Banque asiatique de développement (2015) *Integrating SMEs into Global Value Chains: Challenges and Policy Actions in Asia*, Manille: Banque asiatique de développement.
- Banque centrale européenne (BCE) (2013) *Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro Area*, Francfort: BCE.
- Banque interaméricaine de développement (BID) (2014a) *Going Global: Promoting the Internationalization of Small and Mid-Size Enterprises in Latin America and the Caribbean*, Washington DC: BID.
- Banque interaméricaine de développement (BID) (2014b) *Supporting Trade, Integration, and Regional Cooperation in Latin America and the Caribbean*, Washington DC: BID.
- Banque mondiale (2012) *Rapport sur le développement dans le monde 2013: Emplois*, Washington DC: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2013) *Doing Business 2014: Comprendre les réglementations pour les petites et moyennes entreprises*, Washington DC: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2014) *Connecting to Compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy*, Washington, DC: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2015) *Doing Business 2016: Mesure de la qualité et de l'efficacité du cadre réglementaire*, Washington DC: Banque mondiale.
- Barba Navaretti, G., Castellani, D. et Disdier, A. C. (2010), "How does investing in cheap labour countries affect performance at home? Firm-level evidence from France and Italy", *Oxford Economic Papers* 62(2): 234-260.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. et Scarpetta, S. (2013), "Cross-country differences in productivity: the role of allocation and selection", *American Economic Review* 103(1): 305-334.
- Bas, M. (2012), "Input-trade liberalization and firm export decisions: evidence from Argentina", *Journal of Development Economics* 97(2): 481-493.
- Bas, M. et Strauss-Kahn, V. (2012), "Trade liberalization and export prices: the case of China", document de travail ESCP-Europe, Paris.
- Bas, M. et Strauss-Kahn, V. (2014), "Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France", *Review of World Economics* 150(2): 241-275.
- Basile, R. (2001), "Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: the role of innovation", *Research Policy* 30(8): 1185-1201.
- Bausch, A. et Krist, M. (2007), "The effect of context-related moderators on the internationalization-performance relationship: evidence from meta-analysis", *Management International Review* 47(3): 319-347.
- Beamish, P. W. (1999), "The role of alliances in international entrepreneurship", *Research in Global Strategic Management* 7(1): 43-61.
- Beaudry, C. et Swann, P. (2001), "Growth in industrial clusters: a bird's eye view of the United Kingdom", document de travail n° 00-38, Stanford Institute for Economic Policy Research, Stanford.
- Beck, T. (2002), "Financial development and international trade: is there a link?", *Journal of International Economics* 57(1): 107-131.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. et Soledad Martinez Peria, M. (2008), "Bank Financing for SMEs around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices", document de travail n° 4785, Banque mondiale, Washington DC.
- 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.

- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. et Levine, R. (2005), "SMEs, growth, and poverty: cross-country evidence", *Journal of Economic Growth* 10(3): 199-229.
- Bellone, F., Musso, P., Nestaz, L. et Schiavo, S. (2010), "Financial Constraints and Firm Export Behaviour", *The World Economy* 33(3): 347-373.
- Benguria, F. (2015), "The matching and sorting of exporting and importing firms: theory and evidence", repris de : <http://ssrn.com/abstract=2638925>.
- Benito-Osorio, D., Colino, A., Guerras-Martin, L. A. et Zuniga-Vicente, J. A. (2016), "The international diversification-performance link in Spain: does firm size really matter?", *International Business Review* 25(2): 548-558.
- Berman, N., Berthou, A. et Héricourt, J. (2015a), "Export dynamics and sales at home", *Journal of International Economics* 96(2): 298-310.
- Berman, N. et Héricourt, J. (2010), "Financial Factors and the Margins of Trade: Evidence from Cross-Country Firm-Level Data", *Journal of Development Economics* 93(2): 206-217.
- Berman, N., Martin, P. et Mayer, T. (2012), "How do Different Exporters React to Exchange Rate Changes?", *Quarterly Journal of Economics* 127(1): 437-492.
- Berman, N., Rebeyrol, V. et Vicard, V. (2015b), "Demand learning and firm dynamics: evidence from exporters", document de travail n° 551, Banque de France, Paris.
- Bernard, A. B. et Jensen, J. B. (1999), "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?", *Journal of International Economics* 47(1): 1-25.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J. et Schott, P. K. (2011), "The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade", *Annual Review of Economics* 4: 283-313.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J. et Schott, P. K. (2007), "Firms in International Trade", *Journal of Economic Perspectives* 21(3): 105-130.
- Bernard, A. B., Massari, R., Reyes, J.-D. et Taglioni, D. (2014), "Exporter Dynamics, Firm Size and Growth, and Partial Year Effects", document de travail NBER n° 19865, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Bernard, A. B., Redding, S. J. et Schott, P. K. (2006), "Multi-Product Firms and Trade Liberalization", document de travail NBER n° 12782, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Bernard, A. B. et Wagner, J. (1997), "Exports and success in German manufacturing", *Weltwirtschaftliches Archiv* 133(1): 134-157.
- Berthou, A. et Vicard, V. (2015), "Firms' Export Dynamics: Experience Versus Size", *The World Economy* 38(7): 1130-1158.
- Biesebroeck, V. (2005), "Exporting raises productivity in Sub-Saharan African manufacturing firms", *Journal of International Economics* 67(2): 373-391.
- Bigsten, A., Collier, P., Dercon, S., Fafchamps, M., Gauthier, B., Gunning, J. W., Oduro, A., Oostendorp, R., Pattilo, C., Söderbom, M., Teal, F. et Zeufack, A. (2004), "Do African Manufacturing Firms Learn from Exporting?", *Journal of Development Studies* 40(3): 115-141.
- Blalock, G. et Gertler, P. J. (2008), "Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers", *Journal of International Economics* 74(2): 402-421.
- Boermans, M. A. et Roelfsema, H. (2015), "The effects of internationalization on innovation: firm-level evidence for transition economies", *Open Economies Review* 26(2): 333-350.
- Bombardini, M. (2008), "Firm heterogeneity and lobby participation", *Journal of International Economics* 75(2): 329-348.
- Brambilla, I., Depetris-Chauvin, N. et Porto, G. G. (2014), "Wage and Employment Gains from Exports: Evidence from Developing Countries", document de travail n° 2015-28, CEPPII, Paris.
- Bratti, M. et Felice, G. (2012), "Buyer-Supplier Relationships, Internationalization and Product Innovation", document de travail EFIGE n° 54, European Firms in a Global Economy, Brussels.
- Bresnahan, T. et Gambardella, A. (2004), *Building High-Tech Clusters: Silicon Valley and Beyond*, Londres, UK: Cambridge University Press.
- 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(1): 134-146.
- Brouthers, L. E. et Nakos, G. (2005), "The role of systematic international market selection on small firms' export performance", *Journal of Small Business Management* 43(4): 363-381.
- Buono, I. et Fadinger, H. (2012), "The micro dynamics of exporting: evidence from French firms", Temi di Discussione No. 880, Banca d'Italia, Roma.
- Burstein, A. et Melitz, M. J. (2011), "Trade liberalization and firm dynamics", document de travail NBER n° 16960, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Bustos, P. (2011), "Trade liberalization, exports, and technology upgrading: Evidence on the impact of MERCOSUR on Argentinian firms", *American Economic Review* 101(1): 304-340.
- Butani, S. J., Clayton, R. L., Kapani, V., Spletzer, J. R., Talan, D. M. et Werking, G. S. Jr. (2006), "Business employment dynamics: tabulations by employer size", *Monthly Labor Review* 129(1): 3-22.
- Cabral, L. M. B. et Mata, J. (2003), "On the evolution of the firm size distribution: facts and theory", *American Economic Review* 93(4): 1075-1090.
- Caldera, A. (2010), "Innovation and exporting: evidence from Spanish manufacturing firms", *Review of World Economics* 146(4): 657-689.
- Cassiman, B. et Golovko, E. (2011), "Innovation and internationalization through exports", *Journal of International Business Studies* 42(1): 56-75.
- Cassiman, B., Golovko, E. et Martinez-Ros, E. (2010), "Innovation, exports and productivity", *International Journal of Industrial Organization* 28(4): 372-376.
- Castellani, D., Serti, F. et Tomasi, C. (2010), "Firms in international trade: importers and exporters heterogeneity in Italian manufacturing industry", *The World Economy* 33(3): 424-457.
- Castellani, D. et Zanfei, A. (2007), "Internationalisation, Innovation and Productivity: How do firms differ in Italy?", *The World Economy* 30(1): 156-176.
- Cebeci, T. (2014), "Impact of export destinations on firm performance", document de travail n° 6743, Banque mondiale, Washington DC.

- Cebeci, T., Fernandes, A. M., Freund, C. et Pierola, M. D. (2012), "Exporter Dynamics Database", document de travail n° 6229, Banque mondiale, Washington DC.
- Centre du commerce international (ITC) (2015a) *50 Years of Unlocking SME Competitiveness: Lessons for the Future*, Genève: ITC.
- Centre du commerce international (ITC) (2015b) *International E-Commerce in Africa: The Way Forward*, Genève: ITC.
- Centre du commerce international (ITC) (2015c) *SME Competitiveness Outlook 2015: Connect, Compete and Change for Inclusive Growth*, Genève: ITC.
- Centre du commerce international (ITC) (2015d) *The Invisible Barriers to Trade - How Businesses Experience Non-tariff Measures*, Genève: ITC.
- Centre du commerce international (ITC) (2016) *Bringing SMEs onto the e-Commerce Highway*, Genève: ITC.
- Centre du commerce international (ITC) et Organisation mondiale du commerce (OMC) (2014) *SME Competitiveness and Aid for Trade: Connecting Developing Country SMEs to Global Value Chains*, Genève: ITC et OMC.
- Cernat, L. et Lodrant, M. (2016), "SME Provisions in Trade Agreements and the Case of TTIP", dans Rensmann, T. (éd.), *SMEs in International Economic Law*, Oxford University Press (à paraître).
- Chambre de commerce internationale (CCI) (2010) *ICC BASIS Submission to Enhanced Cooperation Consultation*, Paris: CCI.
- Chambre de commerce internationale (CCI) (2014) *Rethinking Trade and Finance, ICC Global Survey on Trade and Finance*, Paris: CCI.
- Chambre de commerce internationale (CCI) (2015) *ICC Anti-Corruption Third Party Due Diligence: A Guide for Small and Medium Size Enterprises*, Paris: CCI.
- Chiao, Y.-C., Yang, K.-P. et Yu, C.-M. J. (2006), "Performance, internationalization, and firm-specific advantages of SMEs in a newly-industrialized economy", *Small Business Economics* 26(5): 475-492.
- Chiru, R. (2007), "Innovativeness and Export Orientation among Establishments in Knowledge-Intensive Business Services (KIBS), 2003", document de travail, Science and Innovation Surveys Section, Statistics Canada.
- Cieslik, J., Kaciak, E. et Welsh, D. (2012), "The impact of geographic diversification on export performance of small and medium-sized enterprises (SMEs)", *Journal of International entrepreneurship* 10(1): 70-93.
- CIMB ASEAN Research Institute (CARI) (2015) *Lifting the Barriers to E-commerce in ASEAN*, Chicago: AT Kearney.
- Ciravegna, L., Majano, S. B. et Zhan, G. (2014), "The inception of internationalization of small and medium enterprises: the role of activeness and networks", *Journal of Business Research* 67(6): 1081-1089.
- Ciuriak, D. (2013), "Learning by exporting: a working hypothesis", document de travail, Ciuriak Consulting Inc., Ottawa.
- Clerides, S. K., Lach, S. et Tybout, J. R. (1998), "Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco", *Quarterly Journal of Economics* 113(3): 903-947.
- Coad, A. et Rao, R. (2008), "Innovation and firm growth in high-tech sectors: a quantile regression approach", *Research Policy* 37(4): 633-648.
- Coad, A., Segarra, A. et Teruel, M. (2016), "Innovation and firm growth: does firm age play a role?", *Research Policy* 45(2): 387-400.
- Colombelli, A., Krafft, J. et Vivarelli, M. (2016), "To be born is not enough: the key role of innovative start-ups", *Small Business Economics* : 1-15.
- Contractor, F. J. (2007), "Is international business good for companies? The evolutionary or multi-stage theory of internationalization vs. the transaction cost perspective", *Management International Review* 47(3): 453-475.
- Costantini, J. et Melitz, M. (2008), "The Dynamics of Firm-Level Adjustment to Trade Liberalization", dans Helpman, E., Marin, D., et Verdier, T. (éds), *The Organization of Firms in a Global Economy*, Cambridge MA et Londres: Harvard University Press: 107-141.
- Costinot, A., Rodriguez-Clare, A. et Werning, I. (2015), "Micro to macro: optimal trade policy with firm heterogeneity", document de travail NBER n° 21989, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Crespi, G., Criscuolo, C., Haskel, J. E. et Slaughter, M. (2008), "Productivity growth, knowledge flows, and spillovers", document de travail NBER n° 13959, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Criscuolo, C., Gal, P. N. et Menon, C. (2014), "The dynamics of employment growth: new evidence from 18 countries", document de travail n° 14, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Criscuolo, C., Haskel, J. E. et Slaughter, M. J. (2010), "Global Engagement and the Innovation activities of firms", *International Journal of Industrial Organization* 28(2): 191-202.
- Criscuolo, P., Nicolaou, N. et Salter, A. (2012), "The elixir (or burden) of youth? Exploring differences in innovation between start-ups and established firms", *Research Policy* 41(2): 319-333.
- Damijan, J. P., Kostevc, C. et Polanec, S. (2010), "From innovation to exporting or vice versa?", *The World Economy* 33(3): 374-398.
- Daunfeldt, S. O., Lang, Å., Macuchova, Z. et Rudholm, N. (2013), "Firm growth in the Swedish retail and wholesale industries", *The Service Industries Journal* 33(12): 1193-1205.
- De Clerq, D., Sapienza, P. et Crijns, H. (2005), "The Internationalization of Small and Medium Sized Firms: The Role of Organizational Learning Effort and Entrepreneurial Orientation", *Small Business Economics* 24(4): 409-419.
- de Kok, J., Deijl, C. et Veldhuis-Van Essen, C. (2013), "Is Small Still Beautiful? Literature Review of Recent Empirical Evidence on the Contribution of SMEs to Employment Creation", rapport préparé pour l'Organisation internationale du travail (OIT), Genève.
- de Kok, J., Vroonhof, P., Verhoeven, W., Timmermans, N., Kwaak, T., Snijders, J. et Westhof, F. (2011), "Do SMEs create more and better jobs?", rapport préparé par EIM pour la Commission européenne.
- De Loecker, J. (2007), "Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia", *Journal of International Economics* 73(1): 69-98.

- Deardorff, A. V. et Stern, R. M. (2008), "Empirical Analysis of Barriers to International Services Transactions and the Consequences of Liberalization", dans Mattoo, A., Stern, R.M. et Zanini, G. (éds), *A Handbook of International Trade in Services*, Oxford Scholarship Online.
- Debaere, P., Lee, H. et Lee, J. (2010), "It matters where you go: outward foreign direct investment and multinational employment growth at home", *Journal of Development Economics* 91(2): 301-309.
- Demidova, S. et Rodriguez-Clare, A. (2009), "Trade policy under firm-level heterogeneity in a small economy", *Journal of International Economics* 78(1): 100-112.
- DiCaprio, A., Beck, S. et Daquis, J. C. (2015), "Trade Finance Gap, Growth, and Jobs Survey", Brief No. 45, Banque asiatique de développement, Manille.
- Donner, J. et Escobari, M. X. (2010), "A review of evidence on mobile use by micro and small enterprises in developing countries", *Journal of International Development* 22(5): 641-658.
- Dumais, G., Ellison, G. et Glaeser, E. L. (2002), "Geographic concentration as a dynamic process", *Review of Economics and Statistics* 84(2): 193-204.
- Durmusoglu, S. S., Apfelthaler, G., Nayir, D. Z., Alvarez, R. et Mughan, T. (2012), "The effect of government-designed export promotion service use on small and medium-sized enterprise goal achievement: a multidimensional view of export performance", *Industrial Marketing Management* 41(4): 680-691.
- Dusoyle, I., Mahadeo, J. D. et Aujayeb-Rogbeer, A. (2013), "Small firm internationalisation and export barriers: the case of Mauritius", Banque asiatique de développement, Université de Maurice, Moka.
- Eaton, J., Eslava, M., Kugler, M. et Tybout, J. (2007), "Export dynamics in Colombia: Firm-level evidence", document de travail NBER n° 13531, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- eBay (2012) *Small Online Business Growth Report 2012*, San Jose CA: eBay Inc.
- eBay (2014) *Small Online Business Growth Report 2014*, San Jose CA: eBay Inc.
- eBay (2016) *Small Online Business Growth Report 2016*, San Jose CA: eBay Inc.
- Ebling, G. et Janz, N. (1999), "Export and innovation activities in the German service sector: empirical evidence at the firm level", document de travail ZEW n° 99-53, Centre for European Economic Research, Mannheim.
- ECommerce Europe (2015) *Analysis of the Survey "Barriers to Growth"*, Bruxelles: Commission européenne.
- Economist Intelligent Unit (EIU) (2010) *SMEs in Japan. A new growth driver?*, Londres: EIU.
- Edinburgh Group (2013) *Growing the Global Economy through SMEs*, Glasgow: Edinburgh Group.
- Edler, J., Kuhlmann, S. et Behrens, M. (2003), *Changing Governance of Research and Technology Policy: The European Research Area*, Cheltenham (Royaume-Uni): Edward Elgar.
- Egbetokun, A. A., Adeniyi, A. A., Siyanbola, W. O. et Olamide, O. O. (2012), "The types and intensity of innovation in developing country SMEs: evidences from a Nigerian subsectoral study", *International Journal of Learning and Intellectual Capital* 9(1-2): 98-112.
- Eliasson, K., Hansson, P. et Lindvert, M. (2012), "Do firms learn by exporting or learn to export? evidence from small and medium-sized enterprises", *Small Business Economics* 39(2): 453-472.
- Engel, D., Procher, V. et Schmidt, C. M. (2013), "Does firm heterogeneity affect foreign market entry and exit symmetrically? Empirical evidence for French firms", *Journal of Economic Behavior & Organization* 85: 35-47.
- Engel, D., Rothgang, M. et Trettin, L. (2004), "Innovation and their impact on growth of SME. Empirical evidence from craft dominated industries in Germany", document présenté à la Conférence EARIE 2004, 2-5 septembre, Berlin.
- Ericson, R. et Pakes, A. (1995), "Markov-perfect industry dynamics: a framework for empirical work", *Review of Economic Studies* 62(1): 53-82.
- Eslava, M., Tybout, J. R., Jinkins, D., Krizan, C. J. et Eaton, J. (2015), "A search and learning model of export dynamics", Meeting Papers No. 1535, Society for Economic Dynamics, Stonybrook NY.
- Esteve-Perez, S. et Rodriguez, D. (2013), "The dynamics of exports and R&D in SMEs", *Small Business Economics* 41(1): 219-240.
- Estrin, S., Mickiewicz, T. et Stephan, U. (2013), "Entrepreneurship, Social Capital, and Institutions: Social and Commercial Entrepreneurship Across Nations", *Entrepreneurship Theory and Practice* 37(3): 479-504.
- Commission européenne (2010) *Internationalisation of European SMEs*, Bruxelles: Commission européenne.
- Commission européenne (2013) *A Recovery on the Horizon? Annual Report on European SMEs*, Bruxelles: Commission européenne.
- Commission européenne (2014a) *European Competitiveness Report 2014: Helping Firms Grow*, Bruxelles: Commission européenne.
- Commission européenne (2014b) *Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership SMEs*, Bruxelles: Commission européenne.
- Eurostat et Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities.
- Ezell, S. J. et Atkinson, R. D. (2011) *International Benchmarking of Countries' Policies and Programs Supporting SME Manufacturers*, The Information Technology and Innovation Foundation.
- Falco, P., Kerr, A., Rankin, N., Sandefur, J. et Teal, F. (2011), "The returns to formality and informality in urban Africa", *Labour Economics* 18(S1): S23-S31.
- Falk, M. et Hagsten, E. (2015), "Exporter productivity premium for European SMEs", *Applied Economics Letters* 22(12): 930-933.
- Feenstra, R. C., Luck, P., Obstfeld, M. et Russ, K. (2014), "In Search of the Armington Elasticity", document de travail NBER n° 20063, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Feenstra, R. C. et Weinstein, D. (2010), "Globalization, Markups and U.S. Welfare", document de travail NBER n° 15749, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Felbermayr, G. J., Jung, B. et Larch, M. (2013), "Optimal tariffs, retaliation, and the welfare loss from tariff wars in the Melitz model", *Journal of International Economics* 89(1): 13-25.

- Fernandes, A. M., Ferro, E. et Wilson, J. S. (2015), "Product standards and firms' export decisions", document de travail n° 7315, Banque mondiale, Washington DC.
- Fernandes, A. M., Freund, C. et Pierola, M. D. (2016), "Exporter behavior, country size and stage of development: evidence from the exporter dynamics database", *Journal of Development Economics* 119: 121-137.
- Fernandez, Z. et Nieto, M. J. (2005), "Internationalization Strategy of Small and Medium Sized Family Businesses: Some Influential Factors", *Family Business Review* 18(1): 77-89.
- Fernandez-Ribas, A. (2010), "International patent strategies of small and large firms: an empirical study of nanotechnology", *Review of Policy Research* 27(4): 457-473.
- Fisch, J.-H. (2012), "Information costs and internationalization performance", *Global Strategy Journal* 2(4): 296-312.
- Fitzgerald, D. et Haller, S. (2014), "Pricing-to-market: evidence from plant-level prices", *Review of Economic Studies* 81(2): 761-786.
- Flam, H. et Helpman, E. (1987), "Industrial policy under monopolistic competition", *Journal of International Economics* 22(1): 79-102.
- Fliess, B. et Busquets, C. (2006), "The role of trade barriers in SME internationalisation", document de travail n° 45, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Folta, T. B., Cooper, A. C. et Baik, Y. S. (2006), "Geographic cluster size and firm performance", *Journal of Business Venturing* 21(2): 217-242.
- Fontagné, L., Orefice, G. et Piermartini, R. (2016), "Making (Small) Firms Happy: The Heterogeneous Effect of Trade Facilitation", document de travail n° ERSD-2016-03, OMC, Genève.
- Fontagné, L., Orefice, G., Piermartini, R. et Rocha, N. (2015), "Product standards and margins of trade: firm-level evidence", *Journal of International Economics* 97(1): 29-44.
- Fox, L. et Sohnesen, T. P. (2012), "Household enterprises in Sub-Saharan Africa: why they matter for growth, jobs, and livelihoods", document de travail n° 6184, Banque mondiale, Washington DC.
- Frenz, M. et Ietto-Gillies, G. (2007), "Does multinationality affect the propensity to innovate? An analysis of the third UK Community Innovation Survey", *International Review of Applied Economics* 21(1): 99-117.
- Freund, C. et Pierola, M. D. (2010), "Export Entrepreneurs: Evidence from Peru", document de travail n° 5407, Banque mondiale, Washington DC.
- Freund, C. et Pierola, M. D. (2015), "Export Superstars", *Review of Economics and Statistics* 97(5): 1023-1032.
- Gengatharen, D. E. (2006), "Assessing the success and evaluating the benefits of government-sponsored regional internet-trading platforms for small and medium enterprises: a Western Australian perspective", PhD Dissertation, School of Management Information Systems, Edith Cowan University, Joondalup, Australie.
- German Development Institute (2015) *Financing Global Development: The Potential of Trade Finance*, Bonn: DIE.
- Gibson, T. et van der Vaart, H. J. (2008), "Defining SMEs: A Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries", Brookings Global Economy and Development, Washington DC.
- Golovko, E. et Valentini, G. (2011), "Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs growth", *Journal of International Business Studies* 42(3): 362-380.
- Gopinath, G. et Neiman, B. (2014), "Trade Adjustment and Productivity in Large Crises", *American Economic Review* 104(3): 793-831.
- Gourlay, A., Seaton, J. et Suppakitjarak, J. (2005), "The determinants of export behaviour in UK service firms", *The Service Industries Journal* (25): 879-888.
- Greenaway, D. et Kneller, R. (2008), "Exporting, productivity and agglomeration", *European Economic Review* 52(5): 919-939.
- Grossman, G. M. et Helpman, E. (1991), "Quality ladders in the theory of growth", *Review of Economic Studies* 58(1): 43-61.
- Gumede, V. (2004), "Export Propensities and Intensities of Small and Medium Manufacturing Enterprises in South Africa", *Small Business Economics* 22(5): 379-389.
- Gunaratne, K. A. (2009), "Barriers to internationalisation of SMEs in a developing country", repris de <http://www.duplication.net.au/ANZMAC09/papers/ANZMAC2009-336.pdf>
- Hall, B. H., Lotti, F. et Mairesse, J. (2009), "Innovation and productivity in SMEs: empirical evidence for Italy", *Small Business Economics* 33(1): 13-33.
- Hallak, J. C. (2010), "A product-quality view of the linder hypothesis", *Review of Economics and Statistics* 92(3): 453-466.
- Halpern, L., Koren, M. et Szeidl, A. (2005), "Imports and productivity", document de travail CEPR n° 5139, Center for Economic Policy Research, Londres.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S. et Miranda, J. (2013), "Who creates jobs? Small versus large versus young", *Review of Economics and Statistics* 95(2): 347-361.
- Haltiwanger, J., Scarpetta, S. et Schweiger, H. (2010), "Cross country differences in job reallocation: the role of industry, firm size and regulations", document de travail n° 116, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Londres.
- Han, H. et Piermartini, R. (2016), "Trade facilitation does benefit SMEs", document de travail à paraître, OMC, Genève.
- Head, K., Mayer, T. et Thoenig, M. (2014), "Welfare and Trade Without Pareto", *American Economic Review* 104(5): 310-316.
- Helpman, E. et Krugman, P. R. (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, Cambridge MA: MIT Press.
- Helpman, E. et Krugman, P. R. (1989), *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge MA: The MIT Press.
- Henn, C. et Gnutzman-Mkrtchyan, A. (2015), "The Layers of the IT Agreement's Trade Impact", document de travail n° ERSD-2015-01, OMC, Genève.
- Henten, A. et Vad, T. (2001), *Services Internationalisation - Characteristics, Potentials and Barriers*, Copenhagen: Technical University of Denmark, Center for Tele-Information.
- Herman, L. (2010), "Multilateralising Regionalism: The Case of E-Commerce", document de travail n° 99, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Hessels, J. et Terjesen, S. (2010), "Resource dependency and institutional theory perspectives on direct and indirect export choices", *Small Business Economics* 34(2): 203-220.

- Hijzen, A., Pisu, M., Upward, R. et Wright, P. W. (2011), "Employment, job turnover, and trade in producer services: UK firm-level evidence", *Canadian Journal of Economics* 44(3): 1020-1043.
- Hitt, M. A., Hoskisson, R. E. et Kim, H. (1997), "International diversification: effects on innovation and firm performance in product-diversified firms", *Academy of management Journal* 40(4): 767-798.
- Hoekman, B. (2014), "The Bali Trade Facilitation Agreement and rulemaking in the WTO: milestone, mirage, or mistake?", document de travail RSCAS n° 2014/102, Institut universitaire européen, Florence.
- Hoekman, B. et Shepherd, B. (2015), "Services Productivity, Trade Policy, and Manufacturing Exports", document de travail RSCAS 2015/07, Institut universitaire européen, Florence.
- Hoffman, K., Parejo, M., Bessant, J. et Perren, L. (1998), "Small firms, R&D, technology and innovation in the UK: a literature review", *Technovation* 18(1): 39-55.
- Hollenstein, H. (2005), "Determinants of International Activities: Are SMEs Different?", *Small Business Economics* 24(5): 431-450.
- Hopenhayn, H. A. (1992), "Entry, exit, and firm dynamics in long run equilibrium", *Econometrica* 60(5): 1127-1150.
- Hsieh, C. T. et Olken, B. A. (2014), "The Missing 'Missing Middle'", *Journal of Economic Perspectives* 28(3): 89-108.
- Hsu, W.-T., Chen, H.-L. et Cheng, C.-Y. (2013), "Internationalization and firm performance of SMEs: the moderating effects of CEO attributes", *Journal of World Business* 48(1): 1-12.
- Hummels, D. L. et Klenow, P. J. (2005), "The variety and quality of a nation's exports", *American Economic Review* 95(3): 704-723.
- Hurst, E. et Pugsley, B. W. (2011), "What do small businesses do?", document de travail NBER n° 17041, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Imbs, J. et Mejean, I. (2015), "Elasticity Optimism", *American Economic Journal: Macroeconomics* 7(3): 43-83.
- Independent Film & Television Alliance (2010), Written testimony to the USITC, 26 mars 2010.
- Industry Canada (2011) *Canadian Small Business Exporters, Special edition: Key small business statistics*, Ottawa: Industry Canada.
- International Finance Corporation (IFC) (2011) *Strengthening Access to Finance for Women-Owned SMEs in Developing Countries*, Washington DC: IFC.
- International Finance Corporation (IFC) (2016), "MSME Country Indicators", repris de www.ifc.org/msmecountryindicators
- Irrazabal, A., Moxnes, A. et Opromolla, L. D. (2015), "The Tip of the Iceberg: A Quantitative Framework for Estimating Trade Costs", *Review of Economics and Statistics* 97(4): 777-792.
- Javorcik, B. S. (2004), "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages", *American Economic Review* 94(3): 605-627.
- Javorcik, B. S. et Spatareanu, M. (2008), "To Share or Not to Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment?", *Journal of Development Economics* 85(1): 194-217.
- Johanson, J. et Vahlne, J. E. (1977), "The internationalization process of the firm—a model of knowledge development and increasing foreign market commitments", *Journal of International Business Studies* 8(1): 23-32.
- Johnson, H. G. (1953), "Optimum tariffs and retaliation", *Review of Economic Studies* 21(2): 142-153.
- Jovanovic, B. (1982), "Selection and the Evolution of Industry", *Econometrica* 50(3): 649-670.
- Jung, A., Plottier, C. et Francia, H. (2011), "Firm growth: regional, industry & strategy effects in a Latin American economy", repris de <http://www.sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa11/e110830aFinal01502.pdf>
- Kabiri, F. et Mokshapathy, S. (2012), "A Survey of Export Barriers Faced by Small and Medium Sized Enterprises in Iran", *Indian Journal of Innovation and Developments* 1(7): 549-553.
- Kamel, S. et El Sherif, A. (2001), "The Role of SMEs in Developing Egypt's Tourism Industry using e-commerce", *Management of Engineering and Technology* 2: 60-68.
- Karlsen, T., Silseth, P. R., Benito, G. RG. et Lawrence, S. W. (2003), "Knowledge, Internationalization of the Firm, and Inward-outward Connections", *Industrial Marketing Management* 32(5): 385-396.
- Kasahara, H. et Lapham, B. J. (2006), "Import protection as export destruction", document de travail n° 20062, University of Western Ontario.
- Kasahara, H. et Rodrigue, J. (2008), "Does the use of imported intermediates increase productivity? Plant-level evidence", *Journal of Development Economics* 87(1): 106-118.
- Kelle, M., Kleinert, J., Raff, H. et Toubal, F. (2013), "Cross-border and foreign-affiliate sales of services: evidence from German micro-data", *The World Economy* 36(11): 1373-1392.
- Korhonen, H., Luostarinen, R. et Welch, L. (1996), "Internationalization of SMEs: inward-outward patterns and government policy", *Management International Review* 36(4): 315-329.
- Korinek, J. (2005), "Trade and Gender: Issues and Interactions", document de travail n° 24, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Kox, H. et Nordås, H. K. (2007), "Services Trade and Domestic Regulation", document de travail n° 49, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Krugman, P. R. (1979), "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade", *Journal of International Economics* 9(4): 469-479.
- Krugman, P. R. (1980), "Scale economies, product differentiation and pattern of trade", *American Economic Review* 70(5): 950-959.
- Kugler, M. et Verhoogen, E. (2008), "The quality-complementarity hypothesis: theory and evidence from Colombia", document de travail IZA n° 3932, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Kushnir, K., Mirmulstein, M. L. et Ramalh, R. (2010), "Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count?", MSME Country Indicators Analysis Note, repris de www.ifc.org/msmecountryindicators
- Kyvik, O., Saris, W., Bonet, E. et Felicio, J. (2013), "The internationalization of small firms: The relationship between the global mindset and firms' internationalization behavior", *Journal of International Entrepreneurship* 11(2): 172-195.

- La Porta, R. et Shleifer, A. (2014), "The Unofficial Economy in Africa", dans Edwards, S., Johnson, S. et Weil, D.N. (eds), *African Successes: Government and Institutions*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Lachenmaier, S. et Woessmann, L. (2006), "Does innovation cause exports? Evidence from exogenous innovation impulses and obstacles using German micro data", *Oxford Economic Papers* 58(2): 317-350.
- Lages, L. F., Lages, C. et Lages, C. R. (2006), "Main consequences of prior export performance results: an exploratory study of European exporters", *Journal of Euromarketing* 15(4): 57-75.
- Lages, L. F. et Montgomery, D. B. (2005), "The relationship between export assistance and performance improvement in Portuguese export ventures. An empirical test of the mediating role of pricing strategy adaptation", *European Journal of Marketing* 39(7-8): 755-784.
- Lakew, Y. D. et Chiloane-Tsoka, G. (2015), "Internationalisation Barriers of Small and Medium-sized Manufacturing Enterprises in Ethiopia: Leather and Leather Products Industry in Focus", *International Journal of Business and Development* 3(3): 68-80.
- Lanz, R. et Piermartini, R. (2016), "Comparative advantage in supply chains", document de travail à paraître, OMC, Genève.
- Lashkaripour, A. (2013), "Remodeling Trade Elasticities: Price and Quality in the Global Economy", The Pennsylvania State University, repris de <http://www.econ.psu.edu/classes-seminars/seminar-documents/Ahmad%20Lashkaripour%20-%20Remodeling%20Trade%20Elasticities%20Price%20and%20Quality%20in%20the%20Global%20Economy.pdf/view>
- Lejárraga, I. et Oberhofer, H. (2013), "Internationalisation of services SMEs: evidence from France", repris de <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12982a07.pdf>
- Lejárraga, I. et Oberhofer, H. (2015), "Performance of small- and medium-sized enterprises in services trade: evidence from French firms", *Small Business Economics* 45(3): 673-702.
- Lejárraga, I., Rizzo, H. L., Oberhofer, H., Stone, S. et Shepherd, B. (2014), "Small and Medium-Sized Enterprises in Global Markets: A Differential Approach for Services?", document de travail n° 165, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Lendle, A. et Olarreaga, M. (2014), "Can Online Markets Make Trade More Inclusive?", document de travail n° 349, Banque interaméricaine de développement, Washington DC.
- Lendle, A., Olarreaga, M., Schropp, S. et Vézina, P.-L. (2013), "eBay's anatomy", *Economic Letters* 121(1): 115-120.
- Lendle, A., Olarreaga, M., Schropp, S. et Vézina, P.-L. (2016), "There goes gravity: eBay and the death of distance", *Economic Journal* 126(591): 406-441.
- Lensson, G., Gasparski, W., Rok, B., Lacy, P., Lerberg Jorgensen, A. et Steen Knudsen, J. (2006), "Sustainable competitiveness in global value chains: how do small Danish firms behave?", *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society* 6(4): 449-462.
- Leonidou, L. C. (2004), "An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development", *Journal of Small Business Management* 42(3): 279-302.
- Leonidou, L. C., Katsikeas, D., Paliwadana, D. et Spyropoulou, S. (2007), "An Analytical Review of the Factors Stimulating Smaller Firms to Export", *International Marketing Review* 24(6): 753-770.
- Leung, D., Meh, C. et Terajima, Y. (2008), "Firm size and productivity", document de travail n° 2008-45, Bank of Canada, Ottawa.
- Levy, P. I. (1994), "Lobbying and international cooperation in tariff setting", document de travail n° 717, Université de Yale.
- Lileeva, A. et Trefler, D. (2010), "Improved access to foreign markets raises plant-level productivity...for some plants", *Quarterly Journal of Economics* 125(3): 1051-1099.
- Lim, H. et Kimura, F. (2010), "The internationalization of small and medium enterprises in regional and global value chains", document de travail n° 231, Asian Development Bank Institute, Tokyo.
- López González, J., Kowalski, P. et Achard, P. (2015), "Trade, global value chains and wage-income inequality", document de travail n° 182, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.
- Love, J. H. et Ganotakis, P. (2013), "Learning by exporting: Lessons from high-technology SMEs", *International Business Review* 22(1): 1-17.
- Love, J. H. et Mansury, M. A. (2009), "Exporting and productivity in business services: Evidence from the United States", *International Business Review* 18: 630-642.
- Love, J. H. et Roper, S. (2015), "SME innovation, exporting and growth: a review of existing evidence", *International Small Business Journal* 33(1): 28-48.
- Love, J. H., Roper, S. et Zhou, Y. (2015), "Experience, Age and Exporting Performance in UK SMEs", *International Business Review*, à paraître.
- Lu, J. W. et Beamish, P. W. (2001), "The internationalization and performance of SMEs", *Strategic Management Journal* 22(6-7): 565-586.
- Lu, J. W. et Beamish, P. W. (2004), "International diversification and firm performance: the S-curve hypothesis", *Academy of management Journal* 47(4): 598-609.
- Lu, J. W. et Beamish, P. W. (2006), "SME internationalization and performance: growth vs. profitability", *Journal of International Entrepreneurship* 4(1): 27-48.
- Lucas, R. E. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics* 22(1): 3-42.
- Lucas, R. E. (1993), "Making a miracle", *Econometrica* 61(2): 251-272.
- Lumiste, R., Lumiste, R. et Kilvits, K. (2004), "Estonian manufacturing SMEs innovation strategies and development of innovation networks", Proceedings of 13th Nordic Conference on Small Business Research.
- Luttmer, E. G. J. (2007), "Selection, growth, and the size distribution of firms", *Quarterly Journal of Economics* 122(3): 1103-1144.
- Maertens, M., Colen, L. et Swinnen, J. F. M. (2011), "Globalisation and poverty in Senegal: a worst case scenario?", *European Review of Agricultural Economics* 38(1): 31-54.
- Maertens, M. et Swinnen, J. (2009), "Trade, Standards and Poverty: Evidence from Senegal", *World Development* 37(1): 161-178.
- Maertens, M. et Swinnen, J. (2015), "Agricultural Trade and Development: A Value Chain Perspective", document de travail n° ERSD-2015-14, OMC, Genève.

- Maggi, G. et Rodriguez-Clare, A. (1998), "The value of trade agreements in the presence of political pressures", *Journal of Political Economy* 106(3): 829-857.
- Majocchi, A., Bacchiocchi, E. et Mayrhofer, U. (2005), "Firm size, business experience and export intensity in SMEs: A longitudinal approach to complex relationships", *International Business Review* 14(6): 719-738.
- Majocchi, A. et Zucchella, A. (2003), "Internationalization and performance findings from a set of Italian SMEs", *International Small Business Journal* 21(3): 249-268.
- Maksimovic, V. et Phillips, G. (2002), "Do conglomerate firms allocate resources inefficiently across industries? Theory and evidence", *Journal of Finance* 57(2): 721-767.
- Manez-Castillejo, J. A., Rochina-Barrachina, M. E. et Sanchis-Llopis, J. A. (2010), "Does Firm Size Affect Self-selection and Learning-by-exporting?", *The World Economy* 33(3): 315-346.
- Manova, K. (2013), "Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade", *Review of Economic Studies* 80(2): 711-744.
- Mayer, T., Melitz, M. J. et Ottaviano, G. I. P. (2011), "Market Size, Competition, and the Product Mix of Exporters", document de travail NBER n° 16959, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Mazzucato, M. (2013), "Financing innovation: creative destruction vs. destructive creation", *Industrial and Corporate Change* 22(4): 851-867.
- McKinsey Global Institute (2013a) *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy*, San Francisco: McKinsey Global Institute.
- McKinsey Global Institute (2013b) *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy*, San Francisco: McKinsey Global Institute.
- McKinsey Global Institute (2015) *Digital America: A tale of the Haves and Have-Mores*, San Francisco: McKinsey Global Institute.
- McKinsey Global Institute (2016) *Digital Globalization: The New Era of Global Flows*, San Francisco: McKinsey Global Institute.
- Melitz, M. J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica* 71(6): 1695-1725.
- Melitz, M. J. et Ottaviano, G. I. (2008), "Market size, trade, and productivity", *Review of Economic Studies* 75(1): 295-316.
- Melitz, M. J. et Redding, S. J. (2015), "New Trade Models, New Welfare Implications", *American Economic Review* 105(3): 1105-1146.
- Moen, Ø. (1999), "The Relationship Between Firm Size, Competitive Advantages and Export Performance Revisited", *International Small Business Journal* 18(1): 53-72.
- Molina, A. C. et Khoroshavina, V. (2015), "TBT provisions in Regional Trade Agreements: To what extent do they go beyond the WTO TBT Agreement?", document de travail n° ERSD-2015-09, OMC, Genève.
- Musteen, M., Francis, J. et Datta, D. K. (2010), "The influence of international networks on internationalization speed and performance: A study of Czech SMEs", *Journal of World Business* 45(3): 197-205.
- Muûls, M. et Pisu, M. (2009), "Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium", *The World Economy* 32(5): 692-734.
- Nakos, G. et Brouthers, K. D. (2002), "Entry Mode Choice of SMEs in Central and Eastern Europe", *Entrepreneurship Theory and Practice* 27(1): 47-63.
- Narayanan, V. (2015), "Export Barriers for Small and Medium-sized Enterprises: A Literature Review based on Leonidou's Mode", *Entrepreneurial Business and Economics Review* 3(2): 105-123.
- National Knowledge Commission (NKC) (2007) *Innovation in India*, New Delhi: Government of India.
- Nazar, M. S. et Saleem, H. M. N. (2009), "Firm-Level Determinants of Export Performance", *International Business & Economics Research Journal* 8(2): 105-112.
- Nelson, R. R. et Winter, S. G. (1978), "Forces generating and limiting concentration under Schumpeterian competition", *Bell Journal of Economics* 9(2): 524-548.
- Nelson, R. R. et Winter, S. G. (1982), "The Schumpeterian tradeoff revisited", *American Economic Review* 72(1): 114-132.
- Neumark, D., Wall, B. et Zhang, J. (2011), "Do small businesses create more jobs? New evidence for the United States from the National Establishment Time Series", *Review of Economics and Statistics* 93(1): 16-29.
- Neupert, K. E., Baughn, C. C. et Lam Dao, T. T. (2006), "SME exporting challenges in transitional and developed economies", *Journal of Small Business and Enterprise Development* 13(4): 535-545.
- Newman, C., Rand, J., Talbot, T. et Tarp, F. (2015), "Technology transfers, foreign investment and productivity spillovers", *European Economic Review* 76: 168-187.
- Nguyen, D. C., Nguyen, N. A., Li, H. A. et Nguyen, T. P. M. (2012), "Innovation and Choice of Exporting Modes under Globalization", dans Hahn, C. H. and Narjoko, D.A. (éds), *Dynamics of Firm Selection Process in Globalized Economies*, ERIA Research Project Report 2011, No. 3.
- Nieto, M. J. et Rodriguez, A. (2011), "Offshoring of R&D: looking abroad to improve innovation performance", *Journal of International Business Studies* 42(3): 345-361.
- Nordås, H. K. (2015) *Services SMEs in International Trade: Opportunities and Constraints*, Genève: The E15 Initiative.
- Oehme, M. et Bort, S. (2015), "SME internationalization modes in the German biotechnology industry: the influence of imitation, network position, and international experience", *Journal of International Business Studies* 46(6): 629-655.
- Okpara, J. O. (2009), "Strategic choices, export orientation and export performance of SMEs in Nigeria", *Management Decision* 47(8): 1281-1299.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge MA: Harvard University Press.
- Onkelinx, J. et Sleuwaegen, L. E. (2010), "Internationalization strategy and performance of small and medium sized enterprises", document de travail n° 197, Banque nationale de Belgique, Bruxelles.
- Organisation mondiale du commerce (OMC) (2011) *Rapport sur le commerce mondial 2011: L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence*, Genève: OMC.
- Organisation mondiale du commerce (OMC) (2012) *Rapport sur le commerce mondial 2012: Commerce et politiques publiques: Gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIe siècle*, Genève: OMC.

- Organisation mondiale du commerce (OMC) (2014) *Rapport sur le commerce mondial 2014. Commerce et développement: tendances récentes et rôle de l'OMC*, Genève: OMC.
- Organisation mondiale du commerce (OMC) (2015) *Rapport sur le commerce mondial 2015: Accélérer le commerce : avantages et défis de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges*, Genève: OMC.
- Organisation mondiale du commerce (OMC) (2016) *Examen statistique du commerce mondial*, Genève: OMC.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2005) *SME and Entrepreneurship Outlook*, Paris: OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2008) *Removing Barriers to SME Access to International Markets*, Paris: OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2013) *Fostering SMEs' Participation in Global Markets: Final Report*, Paris: OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2014) *Latin American Economic Outlook*, Paris: OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2015a) *Data-Driven Innovation: Big data for growth and well-being*, Paris: OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (2015b), "Firm Heterogeneity and Trade in Value Added", STD/CSSP/WPTGS(2015)23, OCDE, Paris.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et Banque mondiale (2015) *Inclusive Global Value Chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries*, Paris et Washington DC: OCDE et Banque mondiale.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et Organisation mondiale du commerce (OMC) (2013) *Aid for Trade at a Glance: Connecting to Value Chains*, Paris et Genève: OCDE et OMC.
- Organisation internationale du travail (BIT) (2015), *Small and medium-sized enterprises and decent and productive employment creation*, Genève: OIT.
- Organisation mondiale de la Propriété intellectuelle (OMPI) (2010) *Intellectual Property (IP) Rights and Innovation in Small and Medium-Sized Enterprises*, Genève: OMPI.
- Organisation mondiale du tourisme (OMT) (2015) *Visa Openness Report 2015*, Madrid: OMT.
- Orlando, M. J. (2000), "On the importance of geographic and technological proximity for R&D spillovers: an empirical investigation", document de travail n° 00-02, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Osnago, A., Piermartini, R. et Rocha, N. (2015), "Trade policy uncertainty as barrier to trade", document de travail n° ERSD-2015-05, OMC, Genève.
- Ossa, R. (2011), "A 'New Trade' Theory of GATT/WTO Negotiations", *Journal of Political Economy* 119(1): 122-152.
- Pagano, P. et Schivardi, F. (2003), "Firm Size Distribution and Growth", *Scandinavian Journal of Economics* 105(2): 255-274.
- Pangarkar, N. (2008), "Internationalization and performance of small-and medium-sized enterprises", *Journal of World Business* 43(4): 475-485.
- Paunov, C. et Rollo, V. (2016), "Has the Internet fostered inclusive innovation in the developing world?", *World Development* 78: 587-609.
- Pe'er, A. et Vertinsky, I. (2006), "Determinants of Survival of De Novo Entrants in Clusters and Dispersal", repris de: <http://ssrn.com/abstract=940477>.
- Persin, D. (2011), "Market Access for Small versus Large Service Enterprises: The Preferential and Multilateral Trade Liberalization Tracks Compared", *Journal of World Trade* 45(4): 785-819.
- Piermartini, R. et Rubínová, S. (2014), "Knowledge spillovers through international supply chains", document de travail n° ERSD-2014-11, OMC, Genève.
- Pietrobelli, C. et Rabellotti, R. (2011), "Global value chains meet innovation systems: are there learning opportunities for developing countries?", *World Development* 39(7): 1261-1269.
- Plouffe, M. (2012), "Liberalization for Sale: Heterogeneous Firms and Lobbying over FTAs", repris de: <http://ssrn.com/abstract=2105262>.
- Porter, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, NY: Basic Books Publishing.
- Qian, G. (2002), "Multinationality, product diversification, and profitability of emerging US small- and medium-sized enterprises", *Journal of Business Venturing* 17(6): 611-633.
- Rasheed, H. S. (2005), "Foreign Entry Mode and Performance: The Moderating Effects of Environment", *Journal of Small Business Management* 43(1): 41-54.
- Rauch, J. E. et Trindade, V. (2002), "Ethnic Chinese networks in international trade", *Review of Economics and Statistics* 84(1): 116-130.
- Reuber, A. R. et Fischer, E. (1997), "The Influence of the Management Team's International Experience on the Internationalization Behaviors of SMEs", *Journal of International Business Studies* 28(4): 807-825.
- Reyes, J.-D. (2011), "International Harmonization of Product Standards and Firm Heterogeneity in International Trade", document de travail n° 5677, Banque mondiale, Washington DC.
- Riddle, L., Eusebio, R., Andreu, J. L. et Pilar López Belbeze, M. (2007), "Internal Key Factors in Export Performance. A Comparative Analysis in the Italian and Spanish Textile-Clothing Sector", *Journal of Fashion Marketing and Management* 11(1): 9-23.
- Rijkers, B. M. J., Arouri, H., Freund, C. et Nucifora, A. (2014), "Which firms create the most jobs in developing countries? Evidence from Tunisia", *Labour Economics* 31: 84-102.
- Riker, D. (2014), "Internet Use and Openness to Trade", document de travail n° 2014-12C, US International Trade Commission, Washington DC.
- Roberts, M. J. et Tybout, J. R. (1997), "The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs", *American Economic Review* 87(4): 545-564.
- Rogers, M. (2004), "Networks, firm size and innovation", *Small Business Economics* 22(2): 141-153.
- Romer, P. M. (1986), "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy* 94(5): 1002-1037.
- Roper, S. et Love, J. H. (2002), "Innovation and export performance: evidence from the UK and German manufacturing plants", *Research Policy* 31(7): 1087-1102.

- Rosenthal, S. S. et Strange, W. C. (2005), "The geography of entrepreneurship in the New York metropolitan area", *Economic Policy Review* 11(2): 29-53.
- Rubini, L. (2011), "Innovation and the Elasticity of Trade Volumes to Tariff Reductions", document de travail EFIGE n° 31, European Firms in a Global Economy, Bruxelles.
- Salomon, R. M. et Shaver, J. M. (2005), "Learning by exporting: new insights from examining firm innovation", *Journal of Economics & Management Strategy* 14(2): 431-460.
- Sandberg, K. W. et Hakansson, F. (2014), "Barriers to adapt eCommerce by rural microenterprises in Sweden: a case study", *International Journal of Knowledge and Research in Management and E-Commerce* 4(1): 1-7.
- Sapienza, H. J., Autio, E., George, G. et Zahra, S. A. (2006), "A capabilities perspective on the effects of early internationalization on firm survival and growth", *Academy of Management Review* 31(4): 914-933.
- Schaap, F. et Hekking, J. (2016), "SMEs in international trade: perspectives from developing country SMEs export success in global markets", Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI), La Haye, Pays-Bas.
- Serti, F. et Tomasi, C. (2008), "Self-selection and post-entry effects of exports: evidence from Italian manufacturing firms", *Review of World Economics* 144(4): 660-694.
- Siedschlag, I. et Zhang, X. (2015), "Internationalisation of firms and their innovation and productivity", *Economics of Innovation and New Technology* 24(3): 183-203.
- Silva, A., Afonso, O. et Africano, A. P. (2012), "Learning-by-exporting: what we know and what we would like to know", *The International Trade Journal* 26(3): 255-288.
- Slaughter, M. J. (2013) *American Companies and Global Supply Networks: Driving US Economic Growth and Jobs by Connecting with the World*, Washington DC: Business Roundtable with the United States Council for International Business and the United States Council Foundation.
- Sleuwaegen, L. et Goedhuys, M. (2002), "Growth of firms in developing countries, evidence from Côte d'Ivoire", *Journal of Development Economics* 68(1): 117-135.
- Smolarski, J. M. et Wilner, N. (2005), "Internationalisation of SMEs: a micro-economic approach", *Journal of Business Chemistry* 2(2): 55-70.
- Sorenson, O. et Audia, P. G. (2000), "The social structure of entrepreneurial activity: geographic concentration of footwear production in the United States, 1940-1989", *American Journal of Sociology* 106(2): 424-462.
- Spearot, A. C. (2013), "Variable demand elasticities and tariff liberalization", *Journal of International Economics* 89(1): 26-41.
- Staritz, C. et Reis, J. G. (2013) *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender: Case Studies of the Horticulture, Tourism, and Call Center*, Washington DC: Banque mondiale.
- Stephan, U., Hart, M., Mickiewicz, T. et Drews, C.-C. (2015), "Understanding Motivations for Entrepreneurship: A Review of Recent Research Evidence", BIS Research Paper No. 212, UK Department for Business, Innovation & Skills, Londres.
- Sterlacchini, A. (1999), "Do innovative activities matter to small firms in non-R&D-intensive industries? An application to export performance", *Research Policy* 28(8): 819-832.
- Stiglitz, J. E. et Weiss, A. (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review* 71(3): 393-410.
- Stoner, C. et Fry, F. (2016), "The Entrepreneurial Decision: Dissatisfaction or Opportunity?", *Journal of Small Business Management* 20(2): 39-44.
- Straube, F., Handfield, R., Pfohl, H.-C. et Wieland, A. (2013), *Trends und Strategien in Logistik und Supply Chain Management*, Hambourg, Germany: Deutscher Verkehrs-Verlag.
- Sutton, J. (2012), *Competing in Capabilities: The Globalization Process*, Oxford: Oxford University Press.
- Swann, P., Temple, P. et Shumer, M. (1996), "Standards and Trade Performance: the UK Experience", *Economic Journal* 106(438): 1297-1313.
- Taymaz, E. (2005), "Are small firms really less productive?", *Small Business Economics* 25(5): 429-445.
- Temple, P. et Urga, G. (1997), "The competitiveness of UK manufacturing: evidence from imports", *Oxford Economic Papers* 49(2): 207-227.
- Terjesen, S., O'Gorman, C. et Acs, Z. J. (2008), "Intermediated mode of internationalization: new software ventures in Ireland and India", *Entrepreneurship and Regional Development* 20(1): 89-109.
- Tybout, J. R. (2003), "Plant and Firm-level Evidence on New Trade Theories", dans Choi, E. K. et Harrigan, J. (eds), *Handbook of International Trade*, Malden, MA: Blackwell Publishing: 388-415.
- Union Internationale des Télécommunications (UIT) (2015) *Measuring the Information Society*, Genève: UIT.
- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2004) *Promoting the Export Competitiveness of SMEs*, Genève: CNUCED.
- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2007) *Enhancing the Participation of Small and Medium-sized Enterprises in Global Value Chains*, Genève: CNUCED.
- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2013) *Expert Meeting on Assessing the Impact of Public-Private Partnerships on Trade and Development in Developing Countries: Public-Private Sector Partnerships to Promote SME Participation in Global Value Chains*, Genève: CNUCED.
- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2015) *Information Economy Report 2015. Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries*, Genève: CNUCED.
- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2005) *Business Process Offshore Outsourcing: Untapped Opportunities for SMEs*, Genève: CNUCED.
- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2015) *Information Economy Report 2015. Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries*, Genève: CNUCED.
- United Parcel Service (UPS) (2014) *European SME Export Insights*, Feltham (UK): UPS.
- United States International Trade Commission (2014) *Digital Trade in the U.S. and Global Economies*, Washington DC: USITC.
- United States International Trade Commission (USITC) (2010) *Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance*, Washington DC: USITC. Publication No. 4189

- United States International Trade Commission (USITC) (2014) *Trade Barriers That U.S. Small and Medium-Sized Enterprises Perceive As Affecting Exports to the European Union*, Washington: USITC.
- Valdès, R. et McCann, M. (2014), "Intellectual Property Provisions in Regional Trade Agreements: Revision and Update", document de travail n° ERSD-2014-14, OMC, Genève.
- Van Beveren, I. et Vandenbussche, H. (2010), "Product and Process Innovation and Firms' Decision to Export", *Journal of Economic Policy Reform* 13(1): 3-24.
- Van Biesebroeck, J. (2005), "Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms", *Journal of International Economics* 67(2): 373-391.
- Van Bommel, E., Edelman, D. et Ungerman, K. (2014), "Digitizing the consumer decision journey", McKinsey.com Insights & Publications.
- van der Schans, D. (2012), "SME access to external finance", BIS Economics Paper No. 16 BIS Economics Paper No. 212, UK Department for Business, Innovation & Skills, Londres.
- Vanzetti, D. et Peters, R. (2012), "Nothing to declare: duty-free access to imports from LDCs", présenté au 56ème Australian Agricultural and Resource Economics Society Annual Conference, 7-10 février 2012, Freemantle, Australie.
- Venables, A. J. (1987), "Trade and trade policy with differentiated products: a Chamberlinian-Ricardian model", *Economic Journal* 97(387): 700-717.
- Verhoogen, E. (2004), "Trade, quality upgrading and wage inequality in the Mexican manufacturing sector: theory and evidence from an exchange rate shock", document de travail n° 67, Center for Labor Economics, University of California, Berkeley.
- Verwaal, E. et Donkers, B. (2002), "Firm Size and Export Intensity: Solving an Empirical Puzzle", *Journal of International Business Studies* 33(3): 603-613.
- Vogel, A. et Wagner, J. (2010), "Export und Import im Verarbeitenden Gewerbe", *Wirtschaftsdienst* 90(12): 848-850.
- Vonk, J., Haar, S. v. d. et Jong, P. d. (2015), "Evaluation of five Export Coaching Programmes (2008 - 2013)", Ape Project no. 1297, La Haye.
- Vossen, R. W. (1998), *Combining Small and Large Firm Advantages in Innovation: Theory and Examples*, Groningen: Université de Groningen.
- Wagner, J. (2002), "The causal effects of exports on firm size and labor productivity: first evidence from a matching approach", *Economic Letters* 77(2): 287-292.
- Wagner, J. (2007), "Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data", *The World Economy* 30(1): 60-82.
- Wagner, J. (2011), "International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006", *Review of World Economics* 148(2): 235-267.
- Wagner, J. (2012), "International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006", *Review of World Economics* 148(2): 235-267.
- Wagner, J. (2015), "A Note on Firm Age and the Margins of Exports: First Evidence from Germany", *The International Trade Journal* 29(2): 93-102.
- Welch, L. S. et Luostarinen, R. K. (1993), "Inward-Outward Connections in Internationalization", *Journal of International Marketing* 1(1): 44-56.
- Westhead, P. (2008), "International Opportunity Exploitation Behaviour Reported by 'Types' of Firms Relating to Exporting Experience", *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15(3): 431-456.
- Westhead, P., Wright, M. et Ucbasaran, D. (2001), "The internationalization of new and small firms: A resource-based view", *Journal of Business Venturing* 16(4): 333-358.
- Wilkinson, T. J. et Brouthers, L. E. (2006), "Trade promotion and SME export performance", *International Business Review* 15(3): 233-252.
- Williams, D. A. (2011), "Impact of firm size and age on the export behaviour of small locally owned firms: fresh insights", *Journal of International Entrepreneurship* 9(2): 152-174.
- Wood, A., Logar, C. M. et Riley, W. B. (2015), "Initiating Exporting: The Role of Managerial Motivation in Small to Medium Enterprises", *Journal of Business Research* 68(11): 2358-2365.
- Wright, M., Westhead, P. et Ucbasaran, D. (2007), "Internationalization of small and medium-sized enterprises (SMEs) and international entrepreneurship: a critique and policy implications", *Regional Studies* 41(7): 1013-1030.
- Yang, C. H., Chen, J. R. et Chuang, W. B. (2004), "Technology and export decision", *Small Business Economics* 22(5): 349-364.
- Yang, C. H. et Chen, K. H. (2009), "Are small firms less efficient?", *Small Business Economics* 32(4): 375-395.
- Zanello, G., Fu, X., Mohnen, P. et Ventresca, M. (2015), "The creation and diffusion of innovation in developing countries: a systematic literature review", *Journal of Economic Surveys* : 1-29.
- Zeng, S. X., Xie, X. M., Tam, C. M. et Wan T.W. (2008), "Competitive Priorities of Manufacturing Firms for Internationalization: an Empirical Research", *Measuring Business Excellence* 12(3): 44-55.

Notes techniques

Composition des régions et autres groupements économiques				
Régions				
Amérique du Nord				
Bermudes	Canada*	États-Unis d'Amérique*	Mexique*	
Autres territoires de la région non dénommés ailleurs (n.d.a.)				
Amérique du Sud, Amérique centrale et Caraïbes				
Antigua-et-Barbuda*	Chili*	Grenade*	Paraguay*	Trinité-et-Tobago*
Argentine*	Colombie*	Guatemala*	Pérou*	Uruguay*
Aruba (Pays-Bas pour le compte de)	Costa Rica*	Guyana*	République dominicaine*	Venezuela, Rép. bolivarienne du*
Bahamas**	Cuba*	Haiti*	Sainte-Lucie*	
Barbade*	Curaçao	Honduras*	Saint-Kitts-et-Nevis*	
Belize*	Dominique*	Jamaïque*	Saint-Martin	
Bolivie, État Plurinational de*	El Salvador*	Nicaragua*	Saint-Vincent-et-les Grenadines*	
Brésil*	Équateur*	Panama*	Suriname*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Europe				
Albanie*	Chypre*	Hongrie*	Malte*	Roumanie*
Allemagne*	Danemark*	Irlande*	Monténégro*	Royaume-Uni*
Andorre**	ERY Macédoine*	Islande*	Norvège*	Serbie**
Autriche*	Espagne*	Italie*	Pays-Bas*	Slovénie*
Belgique*	Estonie*	Lettonie*	Pologne*	Suède*
Bosnie-Herzégovine**	Finlande*	Liechtenstein*	Portugal*	Suisse*
Bulgarie*	France*	Lituanie*	République slovaque*	Turquie*
Croatie*	Grèce*	Luxembourg*	République tchèque*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Communauté d'États indépendants (CEI)***				
Arménie*	Fédération de Russie*	Moldova, République de*	Tadjikistan*	
Azerbaïdjan**	Géorgie***	Ouzbékistan**	Turkménistan	
Bélarus**	Kazakhstan*	République kirghize*	Ukraine*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Afrique				
Afrique du Sud*	Côte d'Ivoire*	Kenya*	Namibie*	Somalie
Algérie**	Djibouti*	Lesotho*	Niger*	Soudan**
Angola*	Égypte*	Libéria*	Nigéria*	Soudan du Sud
Bénin*	Érythrée	Libye**	Ouganda*	Swaziland*
Botswana*	Éthiopie**	Madagascar*	République centrafricaine*	Tanzanie*
Burkina Faso*	Gabon*	Malawi*	République démocratique du Congo*	Tchad*
Burundi*	Gambie*	Mali*	Rwanda*	Togo*
Cameroun*	Ghana*	Maroc*	Sao Tomé-et-Principe**	Tunisie*
Cabo Verde*	Guinée*	Maurice*	Sénégal*	Zambie*
Comores**	Guinée-Bissau*	Mauritanie*	Seychelles*	Zimbabwe*
Congo*	Guinée équatoriale**	Mozambique*	Sierra Leone*	
Autres territoires de la région n.d.a.				

* Membres de l'OMC

** Gouvernements observateurs

*** La Géorgie n'est pas membre de la Communauté d'États indépendants mais elle est classée dans ce groupe pour des raisons de géographie et de similarité des structures économiques.

Moyen-Orient				
Arabie saoudite, Royaume de*	Iran**	Jordanie*	Oman*	Yémen*
Bahreïn, Royaume de*	Iraq**	Koweït, État du*	Qatar*	
Émirats arabes unis*	Israël*	République libanaise**	République arabe syrienne**	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Asie				
Afghanistan*	Fidji*	Malaisie*	Papouasie-Nouvelle-Guinée*	Tonga*
Australie*	Hong Kong, Chine*	Maldives*	Philippines*	Tuvalu
Bangladesh*	Îles Salomon*	Mongolie*	République démocratique populaire lao*	Vanuatu*
Bhoutan**	Inde*	Myanmar*	Samoa*	Viet Nam*
Brunéi Darussalam*	Indonésie*	Népal*	Singapour*	
Cambodge*	Japon*	Nouvelle-Zélande*	Sri Lanka*	
Chine*	Kiribati	Pakistan*	Taipei chinois*	
Corée, République de*	Macao, Chine*	Palau	Thaïlande*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Accords d'intégration régionale				
Communauté andine (CAN)				
Bolivie, État Plurinational de	Colombie	Équateur	Pérou	
ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est)/AFTA (Zone de libre-échange de l'ASEAN)				
Brunéi Darussalam	Indonésie	Myanmar	République démocratique populaire lao	Thaïlande
Cambodge	Malaisie	Philippines	Singapour	Viet Nam
MCCA (Marché commun centraméricain)				
Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
CARICOM (Communauté et Marché commun des Caraïbes)				
Antigua-et-Barbuda	Belize	Guyana	Montserrat	Saint-Vincent-et-les Grenadines
Bahamas	Dominique	Haïti	Sainte-Lucie	Suriname
Barbade	Grenade	Jamaïque	Saint-Kitts-et-Nevis	Trinité-et-Tobago
CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale)				
Cameroun	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad
Congo				
COMESA (Marché commun d'Afrique orientale et australe)				
Burundi	Érythrée	Madagascar	République démocratique du Congo	Soudan du Sud
Comores	Éthiopie	Malawi	Rwanda	Swaziland
Djibouti	Kenya	Maurice	Seychelles	Zambie
Égypte	Libye	Ouganda	Soudan	Zimbabwe
CEEAC (Communauté économique des États d'Afrique centrale)				
Angola	Congo	Guinée équatoriale	République démocratique du Congo	Sao Tomé-et-Principe
Burundi	Gabon	République centrafricaine	Rwanda	Tchad
Cameroun				
CEDEAO (Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest)				
Bénin	Côte d'Ivoire	Guinée	Mali	Sénégal
Burkina Faso	Gambie	Guinée-Bissau	Niger	Sierra Leone
Cabo Verde	Ghana	Libéria	Nigéria	Togo

AELE (Association européenne de libre-échange)				
Islande	Liechtenstein	Norvège	Suisse	
Union européenne (28)				
Allemagne	Danemark	Hongrie	Malte	Slovénie
Autriche	Espagne	Irlande	Pays-Bas	Roumanie
Belgique	Estonie	Italie	Pologne	Royaume-Uni
Bulgarie	Finlande	Lettonie	Portugal	Suède
Chypre	France	Lituanie	République slovaque	
Croatie	Grèce	Luxembourg	République tchèque	
CCG (Conseil de coopération du Golfe)				
Arabie saoudite, Royaume de	Émirats arabes unis	Koweït, État du	Oman	Qatar
Bahreïn, Royaume de				
MERCOSUR (Marché commun du Sud)				
Argentine	Bésil	Paraguay	Uruguay	Venezuela, Rép. bolivarienne du
ALENA (Accord de libre-échange nord-américain)				
Canada	États-Unis	Mexique		
ACPSA (Arrangement commercial préférentiel sud-asiatique)				
Afghanistan	Bhoutan	Maldives	Pakistan	Sri Lanka
Bangladesh	Inde	Népal		
CDAA (Communauté de développement de l'Afrique australe)				
Afrique du Sud	Lesotho	Maurice	République démocratique du Congo	Tanzanie
Angola	Madagascar	Mozambique	Seychelles	Zambie
Botswana	Malawi	Namibie	Swaziland	Zimbabwe
UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine)				
Bénin	Côte d'Ivoire	Mali	Sénégal	Togo
Burkina Faso	Guinée-Bissau	Niger		
Autres groupements				
ACP (pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique)				
Afrique du Sud	Djibouti	Îles Salomon	Nigéria	Sierra Leone
Angola	Dominique	Jamaïque	Niue	Somalie
Antigua-et-Barbuda	Érythrée	Kenya	Ouganda	Soudan
Bahamas	Éthiopie	Kiribati	Palau	Suriname
Barbade	Fidji	Lesotho	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Swaziland
Belize	Gabon	Libéria	République centrafricaine	Tanzanie
Bénin	Gambie	Madagascar	République démocratique du Congo	Tchad
Botswana	Ghana	Malawi	République dominicaine	Timor-Leste
Burkina Faso	Grenade	Mali	Rwanda	Togo
Burundi	Guinée	Mauritanie	Sainte-Lucie	Tonga
Cabo Verde	Guinée-Bissau	Maurice	Saint-Kitts-et-Nevis	Trinité-et-Tobago
Cameroun	Guinée équatoriale	Micronésie	Saint-Vincent-et-les Grenadines	Tuvalu
Comores	Guyana	Mozambique	Samoa	Vanuatu
Congo	Haïti	Namibie	Sao Tomé-et-Principe	Zambie
Côte d'Ivoire	Îles Cook	Nauru	Sénégal	Zimbabwe
Cuba	Îles Marshall	Niger	Seychelles	
Afrique				
<i>Afrique du Nord</i>				
Algérie	Égypte	Libye	Maroc	Tunisie

Afrique subsaharienne				
<i>Afrique occidentale</i>				
Bénin	Gambie	Guinée-Bissau	Mauritanie	Sénégal
Burkina Faso	Ghana	Libéria	Niger	Sierra Leone
Cabo Verde	Guinée	Mali	Nigéria	Togo
Côte d'Ivoire				
<i>Afrique centrale</i>				
Burundi	Congo	Guinée équatoriale	Rép. dém. du Congo	Sao Tomé-et-Principe
Cameroun	Gabon	République centrafricaine	Rwanda	Tchad
<i>Afrique orientale</i>				
Comores	Éthiopie	Maurice	Somalie	Soudan du Sud
Djibouti	Kenya	Ouganda	Soudan	Tanzanie
Érythrée	Madagascar	Seychelles		
<i>Afrique australe</i>				
Afrique du Sud	Botswana	Malawi	Namibie	Zambie
Angola	Lesotho	Mozambique	Swaziland	Zimbabwe
Territoires d'Afrique n.d.a.				
Asie				
<i>Asie de l'Est (Océanie comprise)</i>				
Australie	Hong Kong, Chine	Malaisie	République démocratique populaire lao	Tuvalu
Brunéi Darussalam	Îles Salomon	Mongolie	Samoa	Vanuatu
Cambodge	Indonésie	Myanmar	Singapour	Viet Nam
Chine	Japon	Nouvelle-Zélande	Taipei chinois	
Corée, République de	Kiribati	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Thaïlande	
Fidji	Macao, Chine	Philippines	Tonga	
<i>Asie de l'Ouest</i>				
Afghanistan	Bhoutan	Maldives	Pakistan	Sri Lanka
Bangladesh	Inde	Népal		
Autres territoires d'Asie et du Pacifique n.d.a.				
APEC (Coopération économique pour l'Asie-Pacifique)				
Australie	Corée, République de	Japon	Pérou	Taipei chinois
Brunéi Darussalam	États-Unis d'Amérique	Malaisie	Philippines	Thaïlande
Canada	Fédération de Russie	Mexique	Singapour	Viet Nam
Chili	Hong Kong, Chine	Nouvelle-Zélande		
Chine	Indonésie	Papouasie-Nouvelle-Guinée		
BRIC				
Brésil	Fédération de Russie	Inde	Chine	
Économies développées				
Amérique du Nord (sauf Mexique)	Union européenne (28)	AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse)	Australie, Japon, Nouvelle-Zélande	
Économies en développement				
Afrique	Amérique du sud et centrale et les Caraïbes, Mexique	Europe sauf l'Union européenne (28) et l'AELE; Moyen-orient	Asie sauf Australie, Japon, Nouvelle-Zélande	

PMA (pays les moins avancés)				
Afghanistan	Érythrée	Libéria	République centrafricaine	Tanzanie
Angola	Éthiopie	Madagascar	République démocratique du Congo	Tchad
Bangladesh	Gambie	Malawi	République démocratique populaire lao	Timor-Leste
Bénin	Guinée	Mali	Rwanda	Togo
Bhoutan	Guinée-Bissau	Mauritanie	Sao Tomé-et-Principe	Tuvalu
Burkina Faso	Guinée équatoriale	Mozambique	Sénégal	Vanuatu
Burundi	Haïti	Myanmar	Sierra Leone	Yémen
Cambodge	Îles Salomon	Népal	Somalie	Zambie
Comores	Kiribati	Niger	Soudan	
Djibouti	Lesotho	Ouganda	Soudan du Sud	
Six pays ou territoires commerçants de l'Asie de l'Est				
Corée, République de	Malaisie	Singapour	Thaïlande	Taipei chinois
Hong Kong, Chine				

Les Membres de l'OMC sont souvent désignés sous le nom de « pays », bien que certains ne soient pas des pays au sens habituel du terme mais, officiellement, des « territoires douaniers ». La définition des groupements géographiques ou autres, dans le présent rapport, n'implique de la part du Secrétariat aucune prise de position quant au statut d'un pays ou territoire, au tracé de ses frontières ou aux droits et obligations des Membres de l'OMC dans le cadre des Accords de l'OMC. Les couleurs, tracés de frontières, dénominations et classifications figurant dans les cartes n'impliquent, de la part de l'OMC, aucun jugement quant au statut juridique ou autre d'un territoire, ni la reconnaissance ou l'acceptation d'un tracé de frontières.

Dans le présent rapport, l'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et les Caraïbes sont désignées sous le nom d'« Amérique du Sud et Amérique centrale ». Aruba ; la République bolivarienne du Venezuela ; la région administrative spéciale de Hong Kong, Chine ; la République de Corée ; et le Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu sont désignés sous les noms de « Aruba (Pays-Bas pour le compte de) » ; « Rép. bolivarienne du Venezuela » ; « Hong Kong, Chine » ; « Corée, Rép. de » ; et « Taipei chinois », respectivement.

La date de clôture pour les données utilisées dans le présent rapport est le 31 juillet 2016. Les données statistiques contenues dans la présente publication ont été communiquées par les autorités statistiques compétentes sous leur propre responsabilité. L'utilisation de ces données par l'OMC est sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté sur tout territoire ou du tracé des frontières internationales.

Abréviations et symboles

3PL	Logistique tierce partie
ACCA	Association des experts-comptables certifiés
ACR	Accords commerciaux régionaux
ADB	Institut de la Banque asiatique de développement
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AECG	Accord économique et commercial global
ALADI	Association latino-américaine d'intégration
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
APD	Aide publique au développement
APEC	Coopération économique AsiePacifique
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
BAfD	Banque africaine de développement
BAfD	Banque asiatique de développement
BASIS	Business Action to support the Information Society
BCE	Banque centrale européenne
BID	Banque interaméricaine de développement
CARI	Institut de recherche CIMB ASEAN
CARIFORUM	Forum des Caraïbes
CBI	Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement
CCD	Comité du commerce et du développement
CEI	Communauté d'États indépendants
CESAP	Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
CIR	Cadre intégré renforcé
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
CPCCAF	Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones
CVM	Chaînes de valeur mondiales
DAES/ONU	Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies
DPI	Droits de propriété intellectuelle
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FDSC	En franchise de droits et sans contingent
FMI	Fonds monétaire international
GATS	Accord général sur le commerce des services
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
ICC	Chambre de commerce internationale
IED	Investissement étranger direct
ITC	Centre du commerce international
MNT	Mesures non tarifaires
MPME	Micro, petites et moyennes entreprises
NKC	National Knowledge Commission
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ODD	Objectifs de développement durable

OIE	Organisation mondiale de la santé animale
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OMS	Organisation mondiale de la santé
OMT	Organisation mondiale du tourisme
ONU	Organisation des Nations Unies
OTC	Obstacles techniques au commerce
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PTF	Productivité totale des facteurs
RCP	Rendement des capitaux propres
R-D	Recherche-développement
RDA	Rendement des actifs
REACH	Règlement concernant l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques, ainsi que les restrictions applicables à ces substances
RNB	Revenu national brut
SFI	Société financière internationale
SMC	Subventions et mesures compensatoires
SOMACA	Société marocaine de constructions automobiles
SPARTECA	Accord de coopération commerciale et économique pour la région du Pacifique Sud
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
STDF	Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce
TEC	Commerce en fonction des caractéristiques des entreprises
TFFP	Programme de facilitation du financement du commerce
TI	Technologies de l'information
TPP	Partenariat transpacifique
TRO	Taux de rentabilité opérationnelle
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UIT	Union internationale des télécommunications
UPS	United Parcel Service
USITC	Commission du commerce international des États-Unis
WSF	Forum mondial des PME

Les symboles suivants ont été utilisés dans la présente publication :

...	non disponible
0	zéro ou chiffre arrondi à zéro
-	sans objet
\$EU	dollars des États-Unis
UK£	livre sterling

Liste des figures, tableaux et encadrés

A Introduction

Tableaux

Tableau A.1 :	Part des micro, petites et moyennes entreprises dans le nombre total de MPME	18
Tableau A.2 :	Répartition sectorielle des MPME	19
Tableau A.3 :	Statistiques sur la productivité totale des facteurs (PTF) au niveau des entreprises dans les pays en développement	22

Tableaux de l'appendice

Tableau A.1 de l'appendice :	Régressions de la PTF sur les groupes de taille d'entreprises, par groupe de revenus	31
------------------------------	--	----

B Les PME dans le commerce international : faits stylisés

Figures

Figure B.1	Parts des PME et des MPME dans la valeur en dollars des exportations et des importations de certains pays développés, 2013 ou dernière année disponible	36
Figure B.2 :	Pourcentage d'entreprises exportatrices et importatrices qui sont des PME dans certaines économies développées, par taille d'entreprise, 2013 ou dernière année disponible	38
Figure B.3 :	Pourcentage d'entreprises industrielles qui exportent et importent par taille d'entreprise, 2013 ou dernière année disponible	39
Figure B.4 :	Valeurs du commerce par secteur, exportations et importations, 2012	40
Figure B.5 :	Exportations et importations des MPME par grande catégorie de produits, 2012	41
Figure B.6 :	Exportations et importations des PME des pays développés par partenaire, 2012	41
Figure B.7 :	Exportations et importations extra-UE des PME des pays développés par partenaire, 2012	41
Figure B.8 :	Part des exportations directes des PME dans les ventes totales du secteur manufacturier, par région en développement et dans les PMA	42
Figure B.9 :	Exportations directes par secteur manufacturier et taille d'entreprise dans les économies en développement	43
Figure B.10 :	Part des exportations directes de services par taille d'entreprise et groupe de pays en développement	44
Figure B.11 :	Présentation schématique des flux d'échanges liés aux CVM	45
Figure B.12 :	Vers des statistiques sur le commerce en valeur ajoutée et sur la participation aux CVM en fonction des caractéristiques des entreprises	46
Figure B.13 :	Part des PME dans la valeur ajoutée nationale totale contenue dans les exportations de véhicules automobiles, 2009	47
Figure B.14 :	Part des PME dans la valeur ajoutée nationale totale contenue dans les exportations de services aux entreprises, 2009	48

Figure B.15 :	Part des exportations directes et indirectes du secteur manufacturier par taille d'entreprise dans les économies en développement	48
Figure B.16 :	Part des exportations indirectes des PME dans les ventes totales du secteur manufacturier, par région en développement et dans les PMA	49
Figure B.17 :	Exportations indirectes par secteur manufacturier et par taille d'entreprise dans les pays en développement	50
Figure B.18 :	Part des exportations directes et indirectes de services par taille d'entreprise dans les économies en développement	50
Figure B.19 :	Les PME dans les économies en développement : participation aux CVM en amont et en aval	51
Figure B.20 :	PME et grandes entreprises : participation en amont et en aval aux CVM par région, régime de propriété et secteur manufacturier	52
Figure B.21 :	Utilisation d'intrants étrangers et nationaux dans la production des PME, par région en développement	53
Figure B.22 :	Part des PME utilisant eBay et traditionnelles	54
Figure B.23 :	Nombre de destinations à l'exportation des PME utilisant eBay	55
Figure B.24 :	Indice du nombre de colis ordinaires expédiés dans le monde, service national et service international, 2000–2014	55
Figure B.25 :	Part des MPME dans les exportations de certaines économies développées, 2005 et 2013	59
Figure B.26 :	Entreprises des PMA dont les exportations directes ou indirectes représentent au moins 1% de leurs ventes totales, par taille d'entreprise	59
Figure B.27 :	Décalage entre le début de l'activité des entreprises et leur engagement à l'exportation, pour certaines tailles d'entreprise, dans les économies en développement	60

Tableaux

Tableau B.1 :	Pourcentage d'entreprises ayant un site Web au Royaume-Uni, par taille d'entreprise, 2007–2013	57
Tableau B.2 :	Pourcentage d'entreprises ayant un site Web dans les pays en développement, par taille d'entreprise	57
Tableau B.3 :	Proportion d'entreprises recevant des commandes par Internet	57

Encadrés

Encadré B.1 :	Participation des microentreprises aux exportations dans certains PMA	43
---------------	---	----

C Dynamique du processus d'internationalisation des PME

Figures

Figure C.1 :	Relation entre l'internationalisation et les résultats financiers des entreprises	72
Figure C.2 :	Répartition du chiffre d'affaires de Tuyauto, par principale source de revenus, 1995-2015	80
Figure C.3 :	Présentation schématique de la chaîne de production de Tuyauto	81

Tableaux

Tableau C.1 :	Principaux indicateurs de Tuyauto, 1995-2015	80
---------------	--	----

Encadrés

Encadré C.1 :	Entrepreneuriat	67
Encadré C.2 :	Coûts d'entrée sur le marché	70
Encadré C.3 :	Viabilité des exportateurs	74
Encadré C.4 :	Étude de cas – Une PME ougandaise tire avantage de sa participation au commerce international	76
Encadré C.5 :	Étude de cas – Participation d'une PME marocaine à des chaînes de valeur mondiales	79

D Obstacles commerciaux à la participation des PME au commerce**Figures**

Figure D.1 :	Principaux obstacles à la participation au commerce mondial des produits manufacturés, d'après une enquête auprès des entreprises des États-Unis	89
Figure D.2 :	Principaux obstacles à la participation au commerce mondial des services, d'après une enquête auprès des entreprises des États-Unis	90
Figure D.3 :	Obstacles à l'accès aux marchés de marchandises des États-Unis signalés par les entreprises de l'UE, par taille d'entreprise	90
Figure D.4 :	Distribution des entreprises françaises selon la taille et le niveau des droits de douane dans le pays d'exportation	93
Figure D.5 :	Droit moyen appliqué selon la taille de l'entreprise (à l'exclusion du commerce intra UE), 2011	94
Figure D.6 :	Relation entre les ventes minimales à l'exportation (par pays) et le délai d'exportation	96
Figure D.7 :	Caractère restrictif de la politique relative au commerce des services par secteur, 2009	99
Figure D.8 :	IRES moyen de l'OCDE par type de mesure, par secteur, 2015	99
Figure D.9 :	Entreprises ayant un prêt/une ligne de crédit auprès d'une banque	105
Figure D.10 :	Facteurs qui influent sur la participation des PME aux CVM	116

Tableaux

Tableau D.1 :	Aperçu des obstacles à l'exportation identifiés dans certaines études sur les pays en développement	87
Tableau D.2 :	Les cinq principaux obstacles perçus par les PME pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur	88
Tableau D.3 :	Principaux obstacles en matière d'information rencontrés par les PME en Afrique	102
Tableau D.4 :	Principaux indicateurs des TIC, 2015 (taux de pénétration)	109
Tableau D.5 :	Prix de la large bande fixe en pourcentage du RNB par habitant, par région, 2014	110
Tableau D.6 :	Prix moyens de la large bande mobile et fourchettes par région, en pourcentage du RNB par habitant, 2014	111
Tableau D.7 :	Obstacles limitant/empêchant la vente par les entreprises via un site Web, 2013	112
Tableau D.8 :	Obstacles limitant/empêchant la vente par les entreprises via un site Web	113
Tableau D.9 :	Les cinq principales difficultés perçues par les entreprises pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans leur(s) chaîne(s) d'approvisionnement	116

Encadrés

Encadré D.1 :	Réactions des entreprises à l'augmentation des droits de douane	92
Encadré D.2 :	Les PME et les obstacles non tarifaires : importance de la transparence et de la prévisibilité	95
Encadré D.3 :	Obstacles à l'internationalisation des PME : le cas des paiements en ligne	105
Encadré D.4 :	Le manque de financement du commerce comme obstacle au commerce au Myanmar	108
Encadré D.5 :	Facteurs qui influent sur la participation des PME aux CVM	116

Figures de l'appendice

Figure D.1 de l'appendice :	Difficultés pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur agroalimentaires	120
Figure D.2 de l'appendice :	Difficultés pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur des technologies de l'information et de la communication	121
Figure D.3 de l'appendice :	Difficultés pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur des textiles et des vêtements	121
Figure D.4 de l'appendice :	Difficultés pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans les chaînes d'approvisionnement – agriculture	122
Figure D.5 de l'appendice :	Difficultés pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans les chaînes d'approvisionnement – technologies de l'information et de la communication	122
Figure D.6 de l'appendice :	Difficultés pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans les chaînes d'approvisionnement – textiles	123
Figure D.7 de l'appendice :	Difficultés pour intégrer de nouveaux fournisseurs des pays en développement ou des PMA dans les chaînes de valeur du tourisme	123

E Approches coopératives pour promouvoir la participation des PME au commerce

Figures

Figure E.1 :	Évolution des ACR contenant des dispositions qui mentionnent expressément les PME	129
Figure E.2 :	Pourcentage d'ACR contenant des dispositions qui mentionnent expressément les PME	129
Figure E.3 :	Évolution du nombre de dispositions relatives aux PME dans les ACR	130
Figure E.4 :	Nombre d'ACR qui contiennent des dispositions faisant référence aux PME, par pays	131
Figure E.5 :	Terminologie employée dans les ACR pour désigner les PME	132
Figure E.6 :	Principaux types de dispositions relatives aux PME dans les ACR	133
Figure E.7 :	Principaux domaines visés par les dispositions des ACR relatives aux PME	134
Figure E.8 :	Exportations et droits NPF appliqués aux PMA, 2010	145
Figure E.9 :	Nouvelles notifications présentées au Comité OTC en fonction du niveau de développement (1995–2015)	147

Tableaux

Tableau E.1 :	Droits NPF appliqués et consolidés	144
Tableau E.2 :	Initiatives relatives à la propriété intellectuelle visant à soutenir les PME	152

Tableau E.3 :	Taxes de dépôt de brevet spéciales pour les PME de certains Membres de l'OMC	153
Tableau E.4 :	Aperçu des principaux programmes de facilitation des échanges des banques multilatérales de développement	156
Encadrés		
Encadré E.1 :	Hétérogénéité des entreprises, politique commerciale optimale et accords commerciaux	127
Encadré E.2 :	Solutions de commerce électronique de l'ITC pour les PME	141
Encadré E.3 :	Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC présentées à l'OMC	148
Encadré E.4 :	Les subventions à la pêche et les PME	150
Encadré E.5 :	Intégration productive de microentreprises des secteurs de l'artisanat et de l'agroalimentaire à la Jamaïque	160
Encadré E.6 :	Chaîne de valeur de la production de sésame à petite échelle au Burkina Faso et production de miel et apiculture en Zambie	161
Encadré E.7 :	CocoaSafe : renforcement des capacités SPS et partage des connaissances dans le secteur du cacao en Asie du Sud-Est	161

Membres de L'OMC

(Au 1 août 2016)

Afghanistan	Géorgie	Pakistan
Afrique du Sud	Ghana	Panama
Albanie	Grèce	Papouasie Nouvelle Guinée
Allemagne	Grenade	Paraguay
Angola	Guatemala	Pays Bas
Antigua et Barbuda	Guinée	Pérou
Arabie saoudite, Royaume d'	Guinée-Bissau	Philippines
Argentine	Guyana	Pologne
Arménie	Haïti	Portugal
Australie	Honduras	Qatar
Autriche	Hong Kong, Chine	République centrafricaine
Bahreïn, Royaume de	Hongrie	République démocratique du
Bangladesh	Îles Salomon	Congo
Barbade	Inde	République démocratique
Belgique	Indonésie	populaire Lao
Belize	Irlande	République dominicaine
Bénin	Islande	République kirghize
Bolivie, État plurinational de	Israël	République slovaque
Botswana	Italie	République tchèque
Brésil	Jamaïque	Roumanie
Brunéi Darussalam	Japon	Royaume Uni
Bulgarie	Jordanie	Rwanda
Burkina Faso	Kazakhstan	Sainte Lucie
Burundi	Kenya	Saint Kitts et Nevis
Cabo Verde	Koweït, État du	Saint-Vincent-et-les Grenadines
Cambodge	Lesotho	Samoa
Cameroun	Lettonie	Sénégal
Canada	Libéria	Seychelles
Chili	Liechtenstein	Sierra Leone
Chine	Lituanie	Singapour
Chypre	Luxembourg	Slovénie
Colombie	Macao, Chine	Sri Lanka
Congo	Madagascar	Suède
Corée, République de	Malaisie	Suisse
Costa Rica	Malawi	Suriname
Côte d'Ivoire	Maldives	Swaziland
Croatie	Mali	Tadjikistan
Cuba	Malte	Taipei chinois
Danemark	Maroc	Tanzanie
Djibouti	Maurice	Tchad
Dominique	Mauritanie	Thaïlande
Égypte	Mexique	Togo
El Salvador	Moldova, République de	Tonga
Émirats arabes unis	Mongolie	Trinité et Tobago
Équateur	Monténégro	Tunisie
Espagne	Mozambique	Turquie
Estonie	Myanmar	Ukraine
États Unis d'Amérique	Namibie	Union européenne
Ex République yougoslave de	Népal	Uruguay
Macédoine (ERYM)	Nicaragua	Vanuatu
Fédération de Russie	Niger	Venezuela, République
Fidji	Nigéria	bolivarienne du
Finlande	Norvège	Viet Nam
France	Nouvelle Zélande	Yémen
Gabon	Oman	Zambie
Gambie	Ouganda	Zimbabwe

Précédents rapports sur le commerce mondial

Accélérer le commerce : avantages et défis de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges

2015



L'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges (AFE), approuvé par les Membres de l'OMC à la Conférence ministérielle de Bali en décembre 2013, est le premier accord commercial multilatéral conclu depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce en 1995. Le Rapport sur le commerce mondial 2015 est la première étude détaillée sur les effets potentiels de l'AFE fondée sur une analyse complète du texte final de l'Accord.

Commerce et développement : tendances récentes et rôle de l'OMC

2014



Le *Rapport sur le commerce mondial 2014* examine quatre grandes tendances qui ont modifié la relation entre le commerce et le développement depuis le début du millénaire: l'essor des économies en développement, l'intégration croissante de la production mondiale à travers les chaînes d'approvisionnement, la hausse des prix des produits agricoles et des ressources naturelles et l'interdépendance grandissante de l'économie mondiale.

Facteurs déterminant l'avenir du commerce mondial

2013



Le *Rapport sur le commerce mondial 2013* analyse ce qui a déterminé le commerce mondial dans le passé et examine comment l'évolution démographique, l'investissement, les progrès technologiques, les changements dans les secteurs des transports, de l'énergie et des ressources naturelles ainsi que les politiques et institutions liées au commerce influenceront sur le commerce international.

Commerce et politiques publiques : gros plan sur les mesures non tarifaires au XXI^e siècle

2012



Les mesures réglementaires concernant le commerce des marchandises et des services posent de nouveaux défis urgents pour la coopération internationale au XXI^e siècle. Le *Rapport sur le commerce mondial 2012* analyse les raisons pour lesquelles les gouvernements ont recours aux mesures non tarifaires (MNT) et aux mesures relatives aux services et examine dans quelle mesure elles peuvent fausser les échanges internationaux.

L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence

2011



L'augmentation constante du nombre d'accords commerciaux préférentiels (ACP) est un trait dominant de la politique commerciale internationale. Le rapport décrit l'évolution historique des ACP et le paysage actuel des accords. Il examine les raisons pour lesquelles les ACP sont établis, leurs effets économiques et leur teneur, ainsi que l'interaction entre les ACP et le système commercial multilatéral.

Le commerce des ressources naturelles

2010



Le *rapport sur le commerce mondial 2010* traite du commerce des ressources naturelles, comme les combustibles, les produits de la sylviculture, les produits miniers et les ressources halieutiques. Il examine les caractéristiques du commerce des ressources naturelles, les choix qui s'offrent aux gouvernements et la manière dont la coopération internationale, notamment dans le cadre de l'OMC, peut contribuer à la bonne gestion du commerce dans ce secteur.

Les engagements en matière de politique commerciale et les mesures contingentes

2009



Le rapport 2009 examine les différentes mesures contingentes prévues dans les accords commerciaux et leur rôle. L'un des principaux objectifs du rapport est de déterminer si les dispositions de l'OMC établissent un équilibre entre la flexibilité dont doivent disposer les gouvernements pour faire face à des difficultés économiques et la définition adéquate des mesures pour éviter leur utilisation à des fins protectionnistes.

Le commerce à l'heure de la mondialisation

2008



Le rapport 2008 rappelle ce que nous savons des gains tirés du commerce international et des défis liés à une intégration plus poussée. Il examine ce qui constitue la mondialisation, ce qui en est le moteur, les avantages qu'elle apporte, les défis qu'elle pose et le rôle du commerce dans un monde de plus en plus interdépendant.

Soixante ans de coopération commerciale multilatérale : qu'avons-nous appris ?

2007



Le 1^{er} janvier 2008, le système commercial multilatéral a eu 60 ans. Le rapport sur le commerce mondial 2007 marque cet anniversaire en présentant une analyse approfondie de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui lui a succédé – leurs origines, leurs réalisations, les défis passés et ce que l'avenir réserve.

Analyse des liens entre les subventions, le commerce et l'OMC

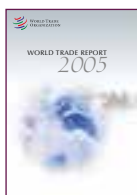
2006



Le rapport sur le commerce mondial 2006 examine comment les subventions sont définies, ce que la théorie économique peut nous dire d'elles, pourquoi les gouvernements y ont recours, quels secteurs en sont les principaux bénéficiaires et quel est le rôle de l'Accord de l'OMC dans la réglementation des subventions dans le contexte du commerce international. On trouvera aussi dans ce rapport de brefs commentaires analytiques sur certaines questions commerciales d'actualité.

Le commerce, les normes et l'OMC

2005



Le rapport sur le commerce mondial 2005 vise à mettre en lumière les fonctions et les effets des normes, en s'intéressant plus particulièrement à l'économie des normes dans le commerce international, au cadre institutionnel de l'élaboration des normes et de l'évaluation de la conformité et au rôle des Accords de l'OMC comme moyen de concilier les utilisations légitimes des normes par les gouvernements avec un système commercial ouvert et non discriminatoire.

La cohérence

2004



Le rapport sur le commerce mondial 2004 examine la notion de cohérence dans l'analyse des politiques interdépendantes : interaction de la politique commerciale et de la politique macroéconomique, rôle de l'infrastructure dans le commerce et le développement économique, structures du marché intérieur, gouvernance et institutions, et rôle de la coopération internationale dans la promotion de la cohérence des politiques.

Le commerce et le développement

2003



Le rapport sur le commerce mondial 2003 est centré sur le développement. Il explique l'origine du problème et propose un cadre pour analyser la question de la relation entre commerce et développement, apportant ainsi une contribution à un débat plus éclairé.

Organisation mondiale du commerce
154, rue de Lausanne
CH-1211 Genève 21
Suisse
Téléphone: +41 (0)22 739 51 11
www.wto.org/fr

Publications de l'OMC
Courriel: publications@wto.org

Librairie en ligne de l'OMC
<http://onlinebookshop.wto.org>

Couverture conçue par Audrey Janvier.
Maquette conçue par Services Concept.
Imprimé par l'Organisation mondiale du commerce.

Crédits de l'image :
Couverture : © Lynn Gail/Getty Images.
Pages 14-15 : © Ami Vitale/Panos.
Pages 32-3 : © Kris Pannecoucke/Panos.
Pages 64-5 : © Tim Bewer/Getty Images.
Pages 88-9 : © Kelvin Murray/Getty Images.
Pages 128-9 : © MickyWiswedel/Shutterstock.com

© Organisation mondiale du commerce 2016
ISBN 978-92-870-4077-0
Publié par l'Organisation mondiale du commerce.

Rapport sur le commerce mondial 2016

Dans l'économie mondiale actuelle de plus en plus interconnectée, on assiste à la transformation non seulement du contenu du commerce mais aussi de ses acteurs. Le commerce international est depuis longtemps dominé par les grandes entreprises. Mais grâce à la réduction considérable des obstacles au commerce, à l'amélioration des transports, aux progrès des technologies de l'information et à l'émergence des chaînes de valeur mondiales, de nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) ont elles aussi la possibilité de participer avec succès au commerce mondial. La participation au commerce international, naguère exclusive, peut devenir progressivement plus inclusive.

Le *Rapport sur le commerce mondial 2016* examine la participation des PME au commerce mondial. Il examine en particulier comment le paysage commercial international est en train de changer pour les PME, dans quels domaines il existe de nouvelles possibilités et il subsiste d'anciens défis et ce que le système commercial multilatéral fait ou peut faire pour encourager la participation plus large et inclusive des PME aux marchés mondiaux.

Le rapport constate que les petites entreprises restent confrontées à des obstacles au commerce qui sont disproportionnés et souligne qu'il est possible de prendre des mesures cohérentes aux niveaux national et international pour renforcer la capacité des PMA de participer plus efficacement aux marchés mondiaux. Il souligne aussi que la participation au commerce a un rôle important à jouer en aidant les PME à accroître leur productivité et à se développer. Pour que le commerce ouvert et l'intégration mondiale profitent pleinement à chacun, il est essentiel de faire en sorte que toutes les entreprises – et pas seulement les grandes – puissent réussir sur le marché mondial d'aujourd'hui.

ISBN 978-92-870-4077-0

