

CHAPITRE 7

COMMENT L'AIDE POUR LE COMMERCE CONTRIBUE À LA RÉDUCTION DES COÛTS DU COMMERCE POUR LES PME

Contribution du Centre du commerce international

Résumé: Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'épine dorsale de l'activité économique, dans les pays développés aussi bien que dans les pays en développement. Elles tendent à être moins productives que les grandes entreprises, et l'écart de productivité est particulièrement marqué dans les pays en développement. Les données montrent que les PME qui sont intégrées dans les marchés mondiaux – que ce soit directement ou indirectement – sont plus productives que celles qui ne participent pas au commerce international. L'intégration dans les marchés mondiaux et régionaux contribue donc probablement à combler l'écart de productivité entre les PME et les grandes entreprises, ce qui a des effets positifs sur le caractère inclusif de la croissance.

Les PME pâtissent de façon disproportionnée des coûts fixes liés au commerce, qui créent un déséquilibre en faveur des grandes entreprises, celles-ci ayant plus de facilité pour les absorber. La réduction de ces coûts peut donc contribuer à rendre le commerce plus inclusif. Les résultats d'enquêtes présentés dans ce chapitre montrent que les coûts liés à l'accès à l'information, à l'accès au financement du commerce ou au poids de la réglementation sont particulièrement importants pour l'activité du secteur privé. Afin de concevoir des solutions efficaces pour réduire ces coûts, en particulier les coûts à la frontière, une collaboration entre les secteurs public et privé est nécessaire.

INTRODUCTION

Les petites et moyennes entreprises (PME) font partie intégrante du développement économique, notamment dans les PMA, et sont un élément essentiel d'un développement durable et inclusif. Dans la plupart des pays, elles représentent plus de 90% des entreprises privées et plus de 60% de l'emploi. Il est donc légitime de dire qu'elles constituent l'épine dorsale de l'activité économique dans la plupart des pays. Par conséquent, il n'est pas étonnant que la santé du secteur des PME soit un bon baromètre du bien-être économique d'un pays.

Les données montrent que les PME sont généralement moins productives que les grandes entreprises et paient des salaires moins élevés. Mais l'écart de productivité entre les PME et les grandes entreprises diffère d'un pays à l'autre et est généralement plus important dans les pays en développement. Cet écart est probablement un déterminant de la cohésion économique et sociale d'une économie, ce qui détermine la répartition des revenus et la probabilité de croissance des PME.

Les PME sont par définition des petites entreprises, mais leur taille varie selon les pays et, dans de nombreux pays en développement, la majorité d'entre elles sont des microentreprises. Certains pays, en particulier les PMA, sont caractérisés par l'absence d'un chaînon intermédiaire, c'est-à-dire l'absence d'un segment robuste d'entreprises de taille moyenne. Cela peut signifier que les grandes entreprises ne sont exposées à aucune concurrence intérieure, ce qui peut être source d'inefficiences et donner lieu à des comportements non concurrentiels.

Les PME qui sont intégrées directement ou indirectement dans les marchés régionaux ou mondiaux ont tendance à être plus productives et plus grandes que les autres. La relation entre le commerce, d'une part, et la productivité et la taille des entreprises, d'autre part, a plusieurs aspects et est multidirectionnelle, les entreprises plus productives ayant plus de facilité à faire du commerce, ce qui contribue à l'accroissement de leur productivité. Réduire les coûts du commerce peut donc contribuer à une meilleure intégration des PME dans les marchés régionaux et mondiaux et à l'accroissement de leur productivité, ce qui a des effets positifs sur la croissance inclusive.

Qu'est-ce qu'une PME?

L'expression "PME" recouvre un large éventail de définitions qui varient selon les pays et les régions. Les organisations internationales et les institutions financières ont leurs propres critères pour définir les PME, mais presque toutes les définitions tiennent compte à la fois du nombre d'employés, du chiffre d'affaires et des actifs. Pour ce qui est du nombre maximal d'employés, la Banque mondiale applique un seuil de 300 employés par entreprise, la Banque interaméricaine de développement un seuil de 100 employés et les Banques asiatique et africaine de développement un seuil de 50 employés.

Les définitions varient aussi beaucoup d'un pays à l'autre et ce ne sont pas nécessairement les pays les plus riches qui ont les seuils d'employés les plus élevés, comme on pourrait s'y attendre. C'est ce que montre, par exemple, le tableau 7.1 ci-dessous, établi d'après Gibson et van der Vaart (2008). On voit qu'au Viet Nam, les entreprises ayant jusqu'à 300 employés sont considérées comme petites ou moyennes, tandis qu'en Norvège, les entreprises de plus de 100 employés sont considérées comme de grandes entreprises.

Tableau 7.1 Nombre maximal d'employés selon les définitions nationales des PME, pour certains pays

Pays (classés selon le RNB par habitant))	Nombre maximal d'employés selon la définition des PME	Pays (classés selon le RNB par habitant))	Nombre maximal d'employés selon la définition des PME
Norvège	100	Viet Nam	300
Suisse	250	Bangladesh	100
Brésil	100	Ghana	100
Thaïlande	200	Tanzanie	20
Moldova	250	Malawi	50
Égypte	50		

Source: Gibson et van der Vaart (2008)..

Quelle est la productivité des PME?

Selon la littérature, les PME ont tendance à être moins productives que les grandes entreprises, en partie parce qu'elles opèrent généralement dans des secteurs à plus forte intensité de main-d'œuvre et ne bénéficient pas d'économies d'échelle (Wymenga *et al.*, 2011). C'est le cas dans les pays en développement, où des techniques de fabrication avancées ne sont pas utilisées en raison d'un financement insuffisant, d'un environnement réglementaire de mauvaise qualité ou d'autres défaillances du marché. La plus faible productivité est illustrée par les statistiques présentées dans le tableau 7.2, qui indiquent la part de l'emploi et la contribution au PIB pour un certain nombre de pays. Dans la plupart des cas, la part de l'emploi est plus élevée que la part du PIB, ce qui signifie que la productivité moyenne d'un employé est plus faible dans les PME que dans les grandes entreprises. Les États-Unis constituent une exception car les employés des PME semblent être aussi productifs que ceux des grandes entreprises.

Tableau 7.2 Importance des PME pour le commerce et l'activité économique

Pays	Part des entreprises (%)	Part de l'emploi (%)	Valeur ajoutée en part du PIB (%)	Part des PME exportatrices (%)
Brésil	99,9	77	61	11 (S)
Canada	99,7	60	-	-
Chili	98,9	80	25	15
Chine	99,0	73	60	40-60 (M)
Colombie	96,4	84	-	20
États-Unis	99,8	70	61	-
Inde	95,0	80	40	32 (M)
Japon	99,0	72	52	14 (M)
Mexique	99,8	74	52	-
Nouvelle-Zélande	99,8	75	-	-
Suède	96,3	60	57	24 (M)
Taiwan	96,3	80	-	56 (M)
UE	99,9	50	50	31 (M)

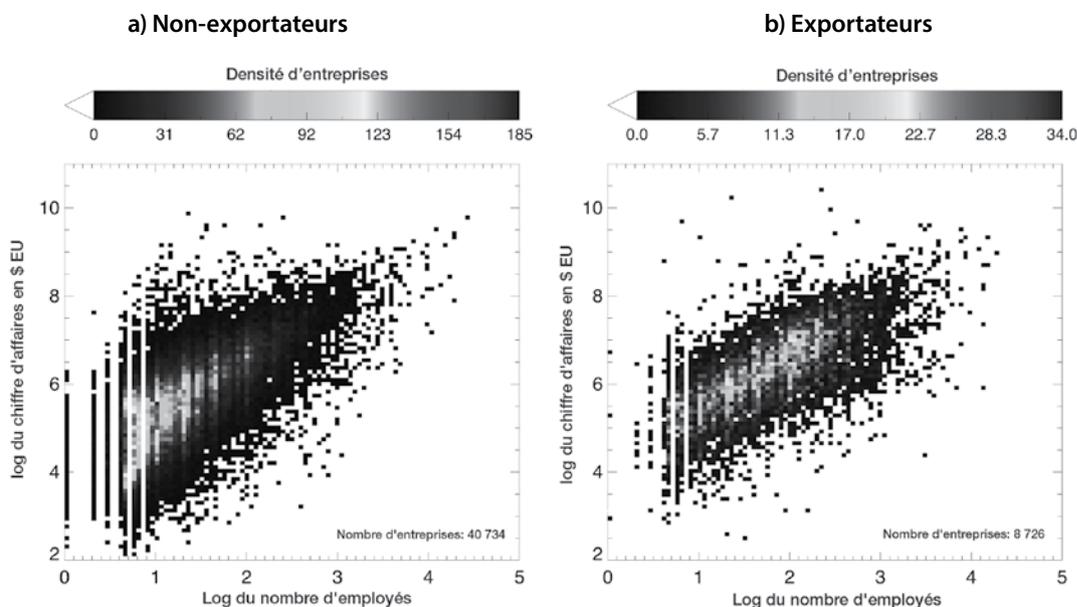
Note: Part des PME dans les entreprises, l'emploi et le PIB. Part des PME ayant des activités d'exportation. (M) et (S) indiquent que les données concernent uniquement le secteur manufacturier ou les services.

Source: OCDE (2014).

Les différences de productivité entre petites et grandes entreprises sont généralement plus marquées dans les pays en développement que dans les pays industrialisés. D'après un rapport OCDE-CEPALC (2013), la productivité des petites entreprises en Allemagne équivaut à environ 70% de celle des grandes entreprises. En Argentine, par contre, la productivité des petites entreprises représente moins de 40% de celle des grandes entreprises, et au Brésil, ce pourcentage est inférieur à 30%. Dans certains pays, l'écart de productivité entre les petites et les grandes entreprises est important. En Inde, par exemple, les entreprises de plus de 200 employés sont 10 fois plus productives que celles qui en comptent entre 5 et 49 (Abe *et al.*, 2014). La productivité des PME varie aussi fortement entre les pays d'Asie; elles est deux fois plus élevée en Indonésie qu'en Inde, celle de la Thaïlande étant plus de deux fois supérieure à celle de l'Indonésie (Abe *et al.*, 2014).

Les petites entreprises moins productives ont plus de difficulté à se connecter aux marchés mondiaux. Les "cartes thermiques" de la figure 7.1 ci-après montrent qu'il existe des petites entreprises ayant un chiffre d'affaires élevé et exportant beaucoup (notamment dans le secteur des services), mais que, bien plus souvent, les entreprises qui exportent comptent une centaine d'employés (les points rouges ont une valeur de 2 sur l'axe horizontal). Cette observation fondée sur des données provenant des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises concordent avec les résultats d'études empiriques plus sophistiquées montrant que les entreprises qui exportent sont généralement plus grandes et plus productives que celles qui n'exportent pas (par exemple Bernard *et al.*, 2007).

Figure 7.1 Chiffre d'affaires des entreprises par rapport au nombre d'employés: densités en fonction de la situation en matière d'exportation



Source: Calculs de l'ITC, sur la base des résultats des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises..

Pourquoi les coûts fixes liés au commerce ont plus d'importance pour les PME

L'existence de coûts fixes liés au commerce est probablement l'une des principales raisons pour lesquelles les entreprises plus petites et moins productives ont des difficultés à exporter. En effet, selon l'article novateur de Melitz (2003), les coûts fixes liés au commerce créent un écart entre les grandes entreprises et les petites car seules les premières parviennent à dégager des bénéfices tout en payant les coûts fixes liés à l'exportation. Les entreprises qui parviennent à exporter sont plus productives d'entrée de jeu, mais elles le deviennent encore plus grâce à leur capacité d'exporter.

L'idée que les coûts fixes affectent les PME de façon disproportionnée ressort également d'études de cas et de la littérature spécialisée. Lattimore *et al.*, (1998) citent des données montrant que, durant la période 1994-1995, les PME supportaient environ 85% du fardeau de la mise en conformité avec la réglementation, alors que leur part dans le PIB n'était que d'environ 30%. Contrairement aux grandes entreprises, la plupart des PME n'ont pas de département d'exportation ou de département international doté de spécialistes qui savent comment résoudre efficacement le problème des coûts du commerce. Elles ont généralement des ressources limitées et un seuil d'absorption des risques inférieur, surtout lorsqu'elles opèrent sur des marchés très compétitifs (OCDE, 2006). En outre, comme elles exportent généralement de plus faibles quantités, les coûts fixes du commerce représentent souvent une part plus élevée du coût unitaire de leurs marchandises et services que pour leurs rivaux qui exportent de gros volumes.

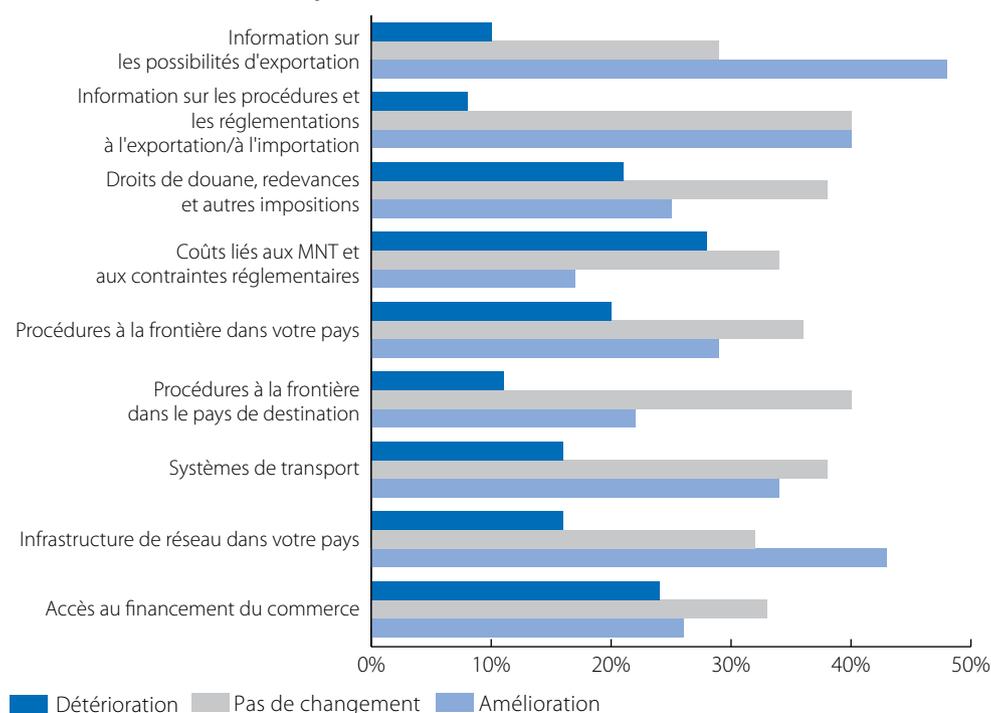
Les coûts fixes liés au commerce ont donc une grande importance pour les PME et peuvent limiter leurs possibilités d'accroître leur productivité grâce au commerce. Par conséquent, les PME sont probablement parmi les principaux bénéficiaires des efforts faits pour réduire ces coûts dans le cadre de l'Aide pour le commerce.

POINT DE VUE DU SECTEUR PRIVÉ SUR LES COÛTS DU COMMERCE

Dans le cadre de l'exercice de suivi et d'évaluation mené pour le cinquième Examen global de l'Aide pour le commerce, il a été demandé aux entreprises privées de faire part de leur expérience concernant les coûts du commerce et d'indiquer leurs priorités pour la réduction future de ces coûts, notamment pour ce qui est des procédures à la frontière. 521 entreprises ont répondu, dont 103 étaient des grandes entreprises (> 250 employés), 94 des entreprises de taille moyenne (entre 50 et 250 employés), 161 des petites entreprises (entre 10 et 50 employés) et 158 des microentreprises (moins de 10 employés).

Interrogées sur leur expérience des cinq dernières années concernant les coûts du commerce, les entreprises ont décrit la situation de manière relativement positive, peu d'entre elles ayant observé une détérioration. Quelle que soit leur taille, elles ont donné des réponses similaires.

Figure 7.2 Comment les aspects suivants des coûts du commerce ont-ils évolué au cours des cinq dernières années?



Source: Enquête de suivi de l'ITC (2015).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241412>

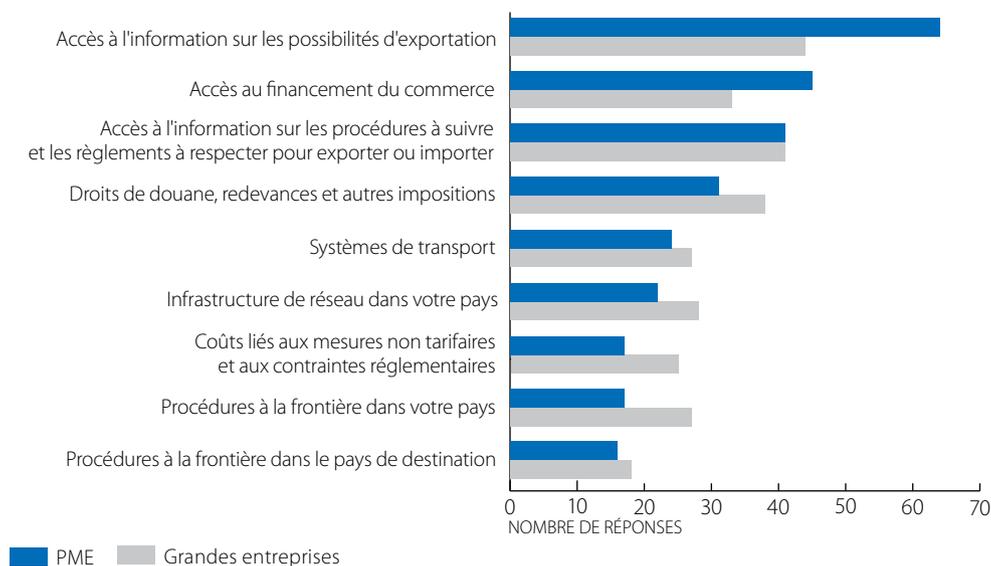
Dans cette enquête, une distinction a été faite entre les coûts que les entreprises doivent supporter pour obtenir des renseignements sur les procédures et les réglementations et les coûts qui leur sont imposés du fait des mesures non tarifaires et des contraintes réglementaires. Ces derniers correspondent aux coûts supportés pour se conformer effectivement aux normes et aux réglementations et pour prouver que ces normes et réglementations sont respectées, c'est-à-dire les coûts de certification.

Les entreprises ont également été interrogées sur les aspects des coûts du commerce qu'elles voudraient voir améliorer avant tout. Elles devaient indiquer les trois facteurs prioritaires. Les résultats sont présentés dans la figure 7.3 ci-après et sont groupés selon la taille des entreprises, les réponses des PME et des grandes entreprises étant présentées séparément.

Les résultats suivants méritent d'être soulignés:

- La principale priorité pour les grandes entreprises comme pour les PME est l'amélioration de l'accès à l'information sur les possibilités d'exportation. Cela signifie que les exportateurs ont d'abord besoin de pouvoir identifier les acheteurs potentiels, ce qui passe avant les préoccupations concernant des entraves à la livraison des marchandises ou des services.
- La nécessité d'améliorer l'accès à l'information sur les possibilités d'exportation a beaucoup plus d'importance pour les PME (plus de 60% des réponses) que pour les grandes entreprises (plus de 40%). En général, les réponses des grandes entreprises sont réparties d'une manière relativement égale entre les différents aspects des coûts du commerce, tandis que les réponses des PME sont clairement centrées sur trois priorités principales.
- Pour les PME, l'amélioration de l'accès au financement du commerce est la deuxième priorité et l'amélioration de l'accès à l'information sur les procédures et réglementations est la troisième. Pour les grandes entreprises, l'accès à l'information sur les procédures et réglementations est la deuxième priorité et les améliorations concernant les droits de douane, redevances et autres impositions, la troisième priorité.

Figure 7.3 Quels sont les trois facteurs pour lesquels vous voudriez voir le plus d'améliorations? PME et grandes entreprises



Note: Les PME sont définies comme des entreprises de moins de 250 employés. Le graphique rend compte des réponses de 418 PME et de 103 grandes entreprises.

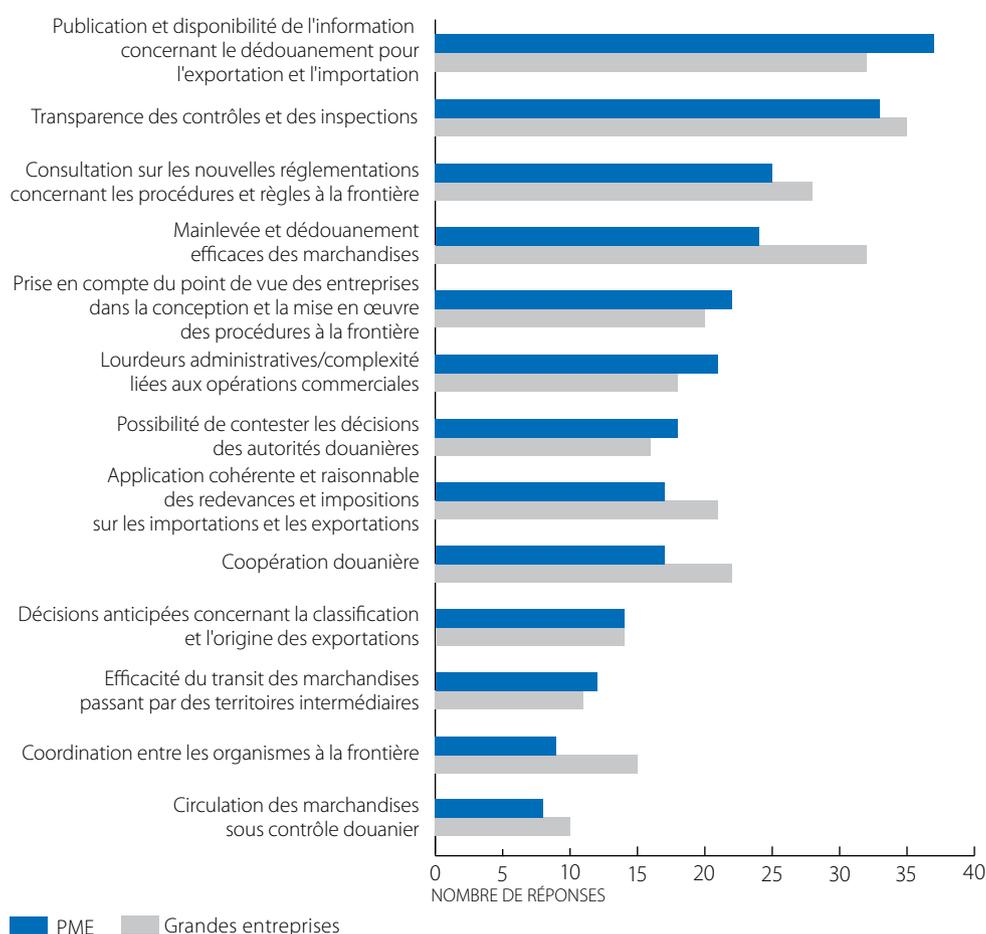
Source: Enquête de suivi de l'ITC (2015).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241425>

- Dans l'enquête, les PME comme les grandes entreprises citent les coûts liés à l'accès à l'information sur les procédures et réglementations plus fréquemment que les coûts à supporter pour faire face aux contraintes réglementaires. Cela concorde avec les résultats d'enquêtes plus approfondies sur les mesures non tarifaires réalisées par le Centre du commerce international [ITC] ces dernières années, qui sont décrits dans la section suivante.

Les exportateurs ont également été interrogés sur l'importance des différents aspects de la facilitation des procédures à la frontière pour leur performance. Les questions et explications connexes suivaient de près la terminologie de l'Accord sur la facilitation des échanges. La figure 7.4 illustre les résultats, qui sont de nouveau présentés séparément pour les PME et pour les grandes entreprises. En ce qui concerne les procédures à la frontière, les différences de vues entre les PME et les grandes entreprises sont moins apparentes que pour les coûts du commerce plus généraux dont il est question dans la figure 7.4.

Figure 7.4 Quels sont les trois facteurs liés aux procédures à la frontière pour lesquels vous voudriez voir le plus d'améliorations?



Note: Les PME sont définies comme des entreprises de moins de 250 employés. Le graphique rend compte des réponses de 418 PME et de 103 grandes entreprises.

Source: Enquête de suivi de l'ITC (2015).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241430>

Les grandes entreprises et les PME indiquent quatre priorités identiques concernant l'amélioration des procédures à la frontière:

- i. La publication et la disponibilité de l'information concernant le dédouanement pour l'exportation et l'importation sont la première priorité pour les PME et la deuxième pour les grandes entreprises.
- ii. La transparence des contrôles et des inspections sont la deuxième priorité pour les PME et la première pour les grandes entreprises.
- iii. Les consultations sur les nouvelles réglementations concernant les procédures et les règles à la frontière sont la troisième priorité pour les PME et la quatrième pour les grandes entreprises.
- iv. La mainlevée et le dédouanement efficaces des marchandises sont la quatrième priorité pour les PME et la deuxième pour les grandes entreprises (à égalité avec la publication et la disponibilité de l'information concernant le dédouanement pour l'exportation et l'importation).

Il convient en outre de noter qu'une meilleure prise en compte du point de vue des entreprises dans la conception et la mise en œuvre des procédures à la frontière est considérée comme une cinquième priorité par les PME.

Les mesures non tarifaires en tant qu'obstacles au commerce: point de vue du secteur privé

Les obstacles tarifaires au commerce ont considérablement diminué au cours des dernières décennies, notamment grâce aux différents cycles de négociations commerciales multilatérales et à une multitude d'accords commerciaux régionaux et bilatéraux. Les obstacles au commerce des produits manufacturés, par exemple, sont passés de 40% en moyenne à la fin des années 1940 à 4% en moyenne en 2009 (Love et Lattimore, 2009).

Il subsiste cependant des obstacles au commerce, mais ceux-ci prennent plus souvent la forme de mesures non tarifaires (MNT). Bien que certaines MNT aient été soupçonnées d'être de nature protectionniste, nombre d'entre elles sont motivées par la demande croissante de protection de la santé et de la sécurité des consommateurs et de protection de l'environnement, ce qui se traduit par des mesures sanitaires et phytosanitaires, des prescriptions en matière de traçabilité et d'autres réglementations. Certaines sont aussi la conséquence du nombre accru d'accords commerciaux bilatéraux et plurilatéraux, qui, en l'absence de véritable union douanière, peuvent conduire à des régimes de règles d'origine compliqués.

Les MNT sont généralement les mêmes pour tous les exportateurs, mais leur incidence peut varier sensiblement d'une entreprise à l'autre. Les réglementations et les prescriptions en matière de certification exigent le recours à des fournisseurs et à des services spécifiques (par exemple des fournisseurs d'intrants non toxiques et des laboratoires d'essai) qui peuvent ne pas exister à proximité de certaines entreprises. En outre, les coûts liés aux MNT revêtent souvent la forme de coûts fixes et sont donc susceptibles d'affecter les PME de façon disproportionnée. Il se peut aussi que les normes permettent aux grandes entreprises d'accroître leurs exportations au détriment de celles des petites entreprises, comme le montrent Anders et Caswell (2007) en évaluant l'effet de l'adoption par les États-Unis de la norme HACCP (analyse des risques et maîtrise des points critiques) pour les importations de produits alimentaires.

Il est notoirement difficile d'évaluer les effets des MNT sur le commerce à l'aide des méthodes empiriques traditionnelles et des statistiques du commerce. Pour compléter les efforts en cours en ce sens, l'ITC a récemment mené une série d'enquêtes approfondies pour recueillir des renseignements sur les MNT telles que les perçoivent les entreprises des pays en développement.

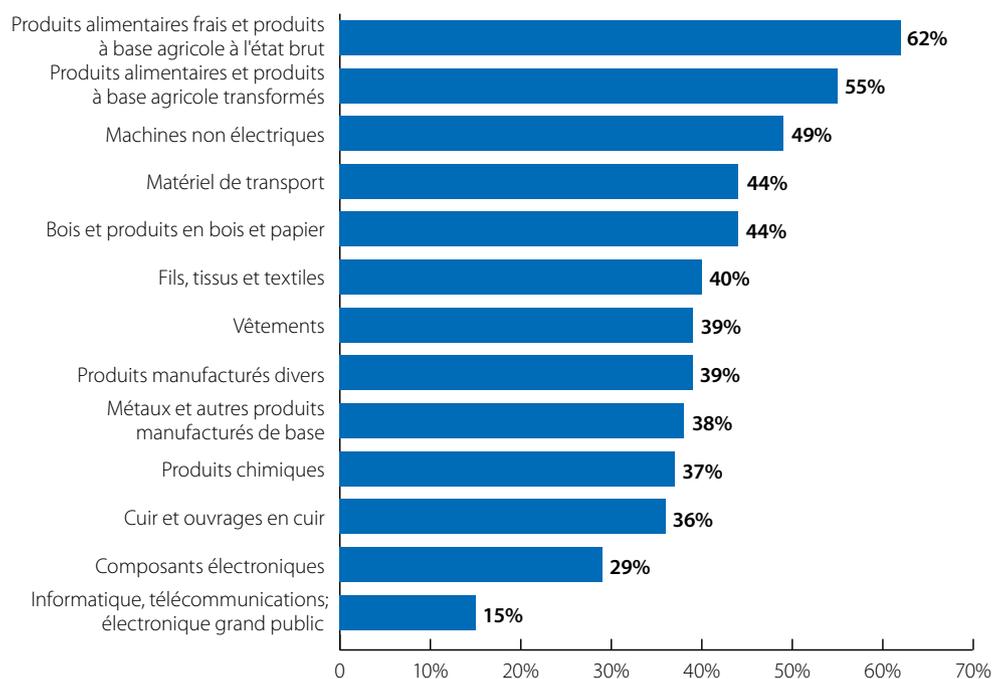
Tableau 7.3 Liste des pays couverts par l'enquête

Afrique subsaharienne	Moyen-Orient et Afrique du Nord	Asie	Amérique latine et Caraïbes
Burkina Faso	Égypte	Bangladesh*	Colombie*
Côte d'Ivoire	État de Palestine	Cambodge	Jamaïque
Guinée	Maroc	Indonésie	Paraguay
Kenya	Tunisie	Kazakhstan	Pérou
Madagascar		Sri Lanka	Trinité-et-Tobago
Malawi		Thaïlande*	Uruguay
Maurice			
Rwanda			
Sénégal			
Tanzanie			

Note: *Les résultats pour la Colombie, la Thaïlande et le Bangladesh ne sont pas pris en compte dans l'analyse.

Source: ITC (2015).

Les renseignements sur les MNT ont été classés selon la taxonomie internationale des MNT établie conjointement par une équipe d'appui multiorganisations, moyennant une adaptation mineure au contexte d'une enquête auprès des entreprises. L'enquête vise à identifier le type de mesure perçue comme un obstacle et l'institution qui applique la mesure problématique et à déterminer si le problème vient de la mesure elle-même ou de la procédure à suivre pour démontrer que l'entreprise s'y conforme. Dans ce dernier cas, la MNT est classée comme obstacle procédural. L'analyse ci-après s'appuie sur les données concernant 23 des 26 pays pour lesquels des données ont été recueillies et traitées (voir le tableau 7.3). Au total, 11 567 entreprises ont accepté de prendre part à des entretiens en visioconférence.

Figure 7.5 Exportateurs affectés par des obstacles liés aux MNT, par secteur

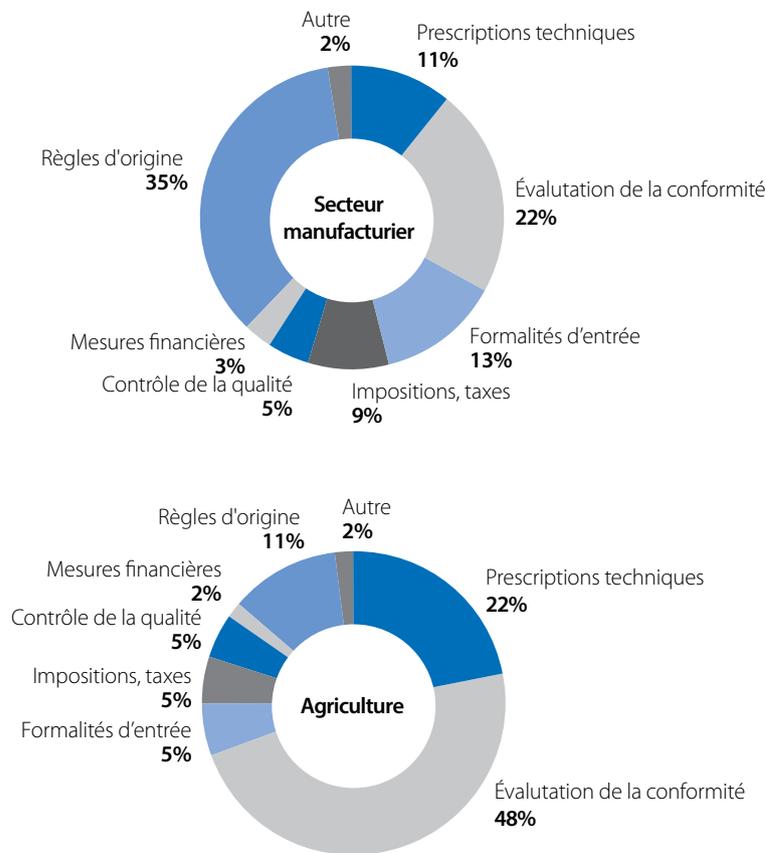
Source: How companies experience non-tariff measures – Survey-based evidence from developing countries, ITC (2015).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241448>

Il ressort des données de la figure 7.5 que les produits alimentaires frais et l'agriculture sont le secteur le plus affecté en moyenne dans les 23 pays visés par l'enquête, suivis par le secteur des produits alimentaires et des produits à base agricole transformés. Les secteurs manufacturiers, notamment les secteurs liés à l'électronique, sont moins touchés. Le décompte des MNT repose sur le nombre de cas de MNT signalés par les entreprises, dans lesquels les problèmes relatifs à différents produits ou différentes mesures signalées par une même entreprise ont été considérés comme des cas de MNT différents. Le même poids a été attribué à chaque pays dans le calcul des totaux et des moyennes.

Le type de MNT contraignantes varie aussi selon les secteurs, comme le montre la figure 7.6. Les MNT contraignantes appliquées à destination et signalées par les exportateurs de produits alimentaires et de produits à base agricole concernent principalement l'évaluation de la conformité et les prescriptions techniques, tandis que les exportateurs de produits manufacturés sont principalement affectés par les règles d'origine.

Figure 7.6 Types de MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires, par secteur

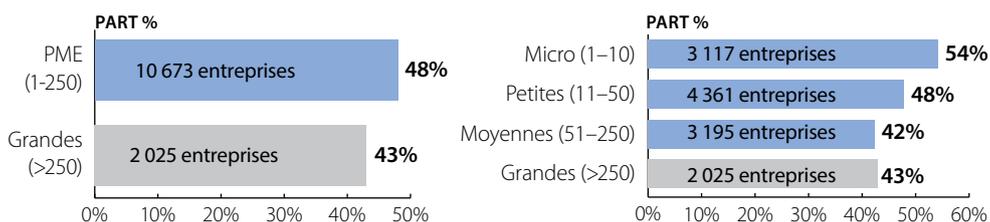


Source: *How companies experience non-tariff measures – Survey-based evidence from developing countries*, ITC (2015).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241452>

La figure 7.7 montre que la perception des MNT varie selon la taille des entreprises. Elle indique le pourcentage d'entreprises de différente taille qui signalent au moins une MNT en tant qu'obstacle au commerce. Le panneau de gauche montre que 48% des PME signalent que leur activité est affectée par au moins une MNT. Ce pourcentage est de 42% pour les grandes entreprises. Le chiffre plus élevé pour les PME est dû principalement aux petites et microentreprises, comme le montre le panneau de droite. 54% des microentreprises et 48% des petites entreprises disent qu'elles sont affectées par au moins une MNT.

Figure 7.7 Exportateurs affectés par des obstacles liés aux MNT, par taille d'entreprise



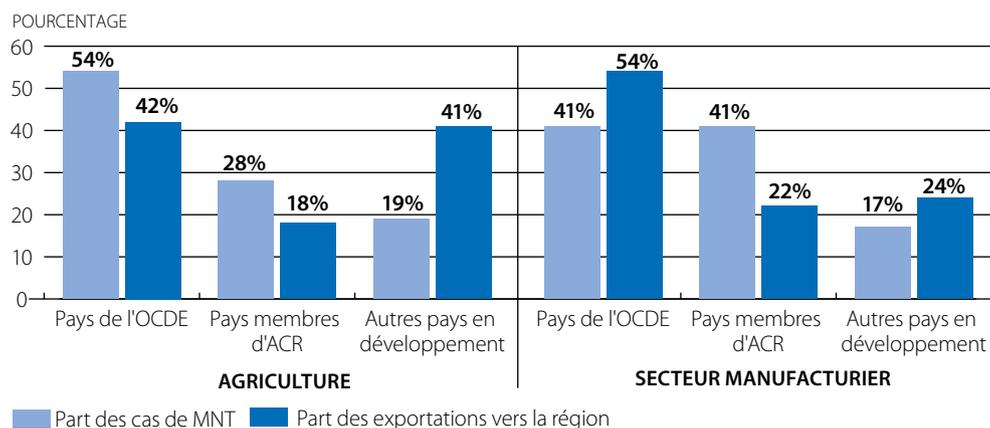
Source: *How companies experience non-tariff measures – Survey-based evidence from developing countries* (une entreprise est affectée par des MNT si elle signale au moins un obstacle lié aux MNT), ITC (2015).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241467>

En revanche, les réponses des entreprises de taille moyenne sont semblables à celles des grandes entreprises: 42% des entreprises de taille moyenne indiquent que leur activité est affectée par au moins une MNT. Dans ce contexte, il convient cependant de souligner que la définition des entreprises de taille moyenne appliquée dans le graphique ne correspond pas nécessairement aux définitions nationales. En effet, dans certains des pays visés par l'enquête – comme l'Égypte, le Malawi et la Tanzanie – les entreprises de plus de 50 employés sont considérées comme grandes.

Une comparaison de la répartition des cas de MNT par marché de destination, donne une idée de la difficulté de se conformer à ces mesures sur différents marchés. La figure 7.8 montre que la fréquence des MNT contraignantes est plus grande pour les exportations de produits agricoles vers les pays de l'OCDE. Mais, cela tient aussi en partie au fait que les pays de l'OCDE sont les principales destinations des exportations de produits agricoles des pays visés par l'enquête.

Figure 7.8 Part des cas de mesures non tarifaires contraignantes et part des exportations pour différents partenaires commerciaux, par secteur



Note: Le diagramme montre, pour le secteur agricole et le secteur manufacturier, la part des cas de MNT pour les mesures appliquées par les pays partenaires par rapport à la part estimée des exportations des pays visés par l'enquête vers leurs partenaires régionaux et vers le reste du monde (pays en développement et pays de l'OCDE). Le calcul des parts des exportations ne tient pas compte des minéraux et des armes. Seules les MNT signalées par les exportateurs sont prises en considération.

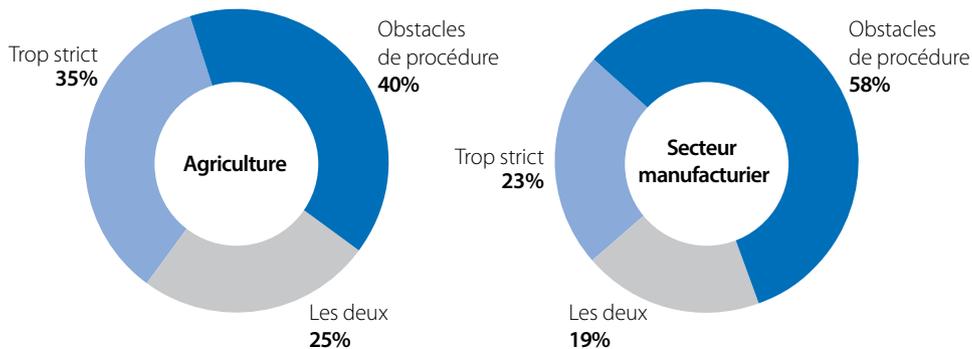
Source: *How companies experience non-tariff measures – Survey-based evidence from developing countries* (une entreprise est affectée par des MNT si elle signale au moins un obstacle lié aux MNT), ITC (2015).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241472>

Ce qui est le plus surprenant dans la figure 7.8, c'est probablement la forte proportion de MNT contraignantes entre les pays membres d'ACR. Proportionnellement aux flux commerciaux, les MNT sont plus fréquemment signalées comme une contrainte pour les exportations vers un partenaire au sein d'un ACR que pour les exportations vers un pays partenaire de l'OCDE. La différence est encore plus frappante si l'on compare les exportations vers des partenaires d'ACR avec les exportations vers d'autres partenaires en développement. Le commerce avec les autres pays en développement est plus important, mais la proportion de MNT contraignantes est moins élevée. Ces observations appellent une analyse plus approfondie de la conception des éléments des ACR avec des pays en développement relatifs aux MNT et de la mise en œuvre de ces ACR.

La mise en œuvre est effectivement un problème, comme le montre l'examen des aspects procéduraux relatifs aux MNT. Lorsqu'il a été demandé aux entreprises si les contraintes liées aux MNT étaient dues principalement au caractère trop strict des mesures ou aux procédures à suivre pour prouver la conformité avec les MNT, il s'est avéré que les obstacles de procédure étaient plus importants que la conception des MNT. C'est le cas en particulier dans le secteur manufacturier, où 58% des entreprises indiquent que les coûts liés aux MNT sont dus à des obstacles de procédure (figure 7.9).

Figure 7.9 Raisons pour lesquelles les MNT sont contraignantes pour les exportateurs, par secteur

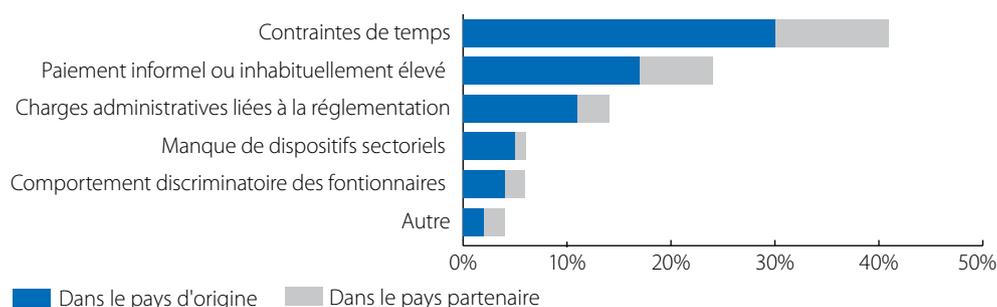


Note: Le diagramme présente les types d'obstacles liés aux MNT rencontrés par les exportateurs des pays couverts par l'enquête pour les produits agricoles et les produits manufacturés. Il montre que 65% des MNT visant les produits agricoles (à gauche) et 77% des MNT visant les produits manufacturés (à droite) sont considérées comme contraignantes en raison d'obstacles de procédure.

Source: *How companies experience non-tariff measures – Survey-based evidence from developing countries*, ITC (2015).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241480>

Les réponses à l'enquête permettent de faire une distinction entre les contraintes liées aux MNT qui ont leur origine dans le pays exportateur et celles qui ont leur origine dans le pays partenaire. La plupart des obstacles de procédure semble avoir leur origine dans le pays exportateur, comme le montre la figure 7.10. Ces obstacles sont le plus souvent liés aux délais, aux paiements et aux charges administratives associés aux MNT.

Figure 7.10 Obstacles de procédure liés aux MNT

Note: Le diagramme présente les types d'obstacles de procédure associés aux MNT signalés par les exportateurs des pays couverts par l'enquête (y compris les mesures appliquées par le pays d'origine et les mesures imposées par les pays partenaires).

Source: *How companies experience non-tariff measures – Survey-based evidence from developing countries*, ITC technical paper (2015).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241498>

REMÉDIER AUX OBSTACLES AU COMMERCE POUR LES PME: TROUVER L'ACHETEUR

L'analyse qui précède a montré que les exportateurs se heurtent à une série d'obstacles lorsqu'ils cherchent à atteindre des clients à l'étranger. Premièrement, ils doivent être en mesure de trouver des acheteurs et de comprendre leur demande. En effet, l'accès à l'information sur les possibilités d'exportation est le facteur le plus important pour lequel les exportateurs souhaiteraient voir des améliorations. Une fois que des acheteurs hypothétiques ont été identifiés, se pose le problème de la fourniture effective des marchandises et des services à ces acheteurs.

L'enquête dont il est question ci-dessous a montré que l'accès à l'information sur les possibilités d'exportation est le facteur pour lequel les entreprises souhaiteraient le plus des améliorations. C'est particulièrement le cas pour les petites et moyennes entreprises (PME), dont plus de 60% ont indiqué qu'un meilleur accès à l'information sur les possibilités d'exportation était leur priorité absolue.

Différentes institutions privées et publiques s'occupent traditionnellement de donner aux producteurs un accès à l'information sur les exportations. Elles seront appelées ci-après institutions d'appui au commerce (IAC). Leur rôle est particulièrement important pour les exportateurs pionniers.

Institutions d'appui au commerce (IAC): une multitude de structures différentes

Les IAC permettent aux entreprises de s'engager et de se maintenir sur les marchés internationaux et les y encouragent. Elles sont généralement tournées vers l'exportation, mais, comme l'importation est devenue un élément clé de la réussite commerciale, les IAC mettent de plus en plus l'accent sur tous les aspects du commerce international, y compris l'investissement. La définition des IAC recouvre de nombreuses institutions, dont la fonction, la forme et le financement peuvent être très différents. On peut cependant les classer aisément dans l'une des trois catégories suivantes: institutions de type général, institutions sectorielles et institutions ayant une fonction spécifique (voir la figure 7.11; Skidmore, 2013).

Figure 7.11 Description des institutions d'appui au commerce

IAC de type général	IAC sectorielles	IAC ayant une fonction spécifique
Organismes de promotion du commerce Ministères (s'occupant du développement des exportations) Chambres de commerce et d'industrie Organismes de développement économique (s'occupant des exportations) Représentants commerciaux à l'étranger Groupements économiques régionaux (s'occupant des exportations)	Associations d'exportateurs Associations professionnelles Chambres sectorielles Organismes sectoriels (industrie et services)	Organismes de crédit à l'exportation et de financement des exportations Organismes responsables des normes et de la qualité Organismes de conditionnement pour l'exportation Organismes internationaux de gestion des achats et des chaînes d'approvisionnement Établissements de formation Organismes de droit commercial et d'arbitrage

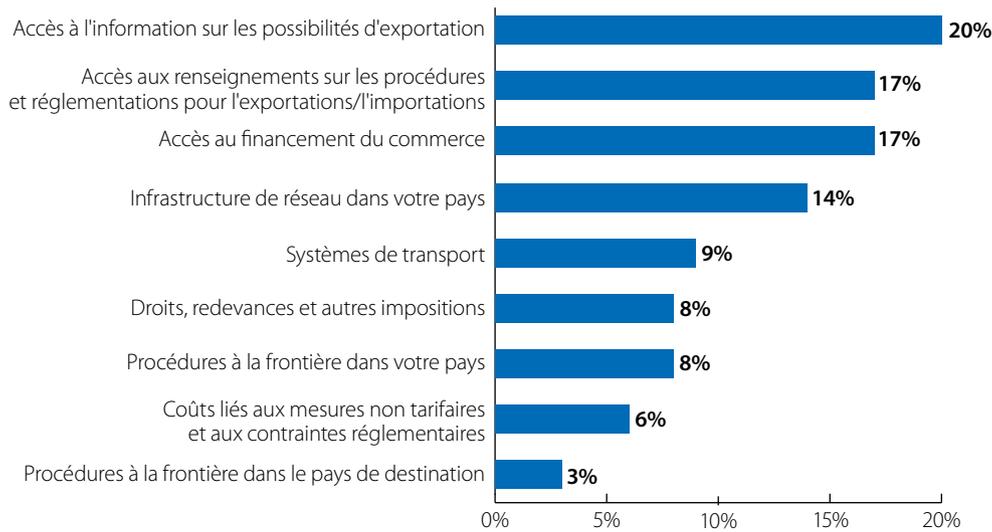
Source: ITC (2013).

Les IAC de type général comprennent les organismes de promotion du commerce, les organismes de promotion de l'investissement, les ministères chargés du commerce, les chambres de commerce et les organismes de développement économique. En tant que telles, elles sont parmi les plus grandes IAC; elles ont des mandats très larges pour promouvoir le commerce, et leur financement vient souvent de sources publiques, même s'il est administré en partenariat avec le secteur privé. Les IAC de type général sont souvent une source d'information commerciale très récente et elles gèrent des programmes d'assistance technique. Par exemple, les Outils d'analyse de marchés du Centre du commerce international, qui fournissent des renseignements à jour sur les normes et les prescriptions en matière de certification et les mesures tarifaires et non tarifaires, ainsi que des données sur les flux commerciaux, ont aidé à générer 126 millions de dollars EU d'exportations supplémentaires en 2014. (Voir l'étude de cas n° 54 sur l'Aide pour le commerce, "Market intelligence: ITC market analysis tools help generation of over USD 126 million dollars in goods and services exports").

Les organismes sectoriels comprennent les associations d'exportateurs, les associations professionnelles, les chambres sectorielles et d'autres organismes sectoriels. Ils ont généralement une taille et une portée moindres que les IAC de type général, mais ils offrent souvent des renseignements et un savoir-faire très spécialisés relatifs au secteur concerné.

Enfin, les IAC ayant une fonction spécifique fournissent des services qui facilitent le processus d'exportation (ou d'importation) pour les entreprises. Elles comprennent les organismes de crédit à l'exportation et de financement des exportations, les organismes responsables des normes et de la qualité, les organismes de conditionnement pour l'exportation, les établissements de formation et les organismes de droit commercial et d'arbitrage. Pour résumer, on peut considérer que ces IAC fournissent des services aux entreprises et donnent confiance aux consommateurs et aux intermédiaires étrangers, qui ne connaissent peut-être pas bien l'entreprise exportatrice ou son produit.

Figure 7.12 Éléments des coûts du commerce pour lesquels les IAC voudraient voir le plus d'améliorations



Note: Il a été demandé aux IAC d'indiquer trois facteurs pour lesquels elles voudraient voir le plus d'améliorations.

Source: Enquête de suivi de l'ITC (2015).

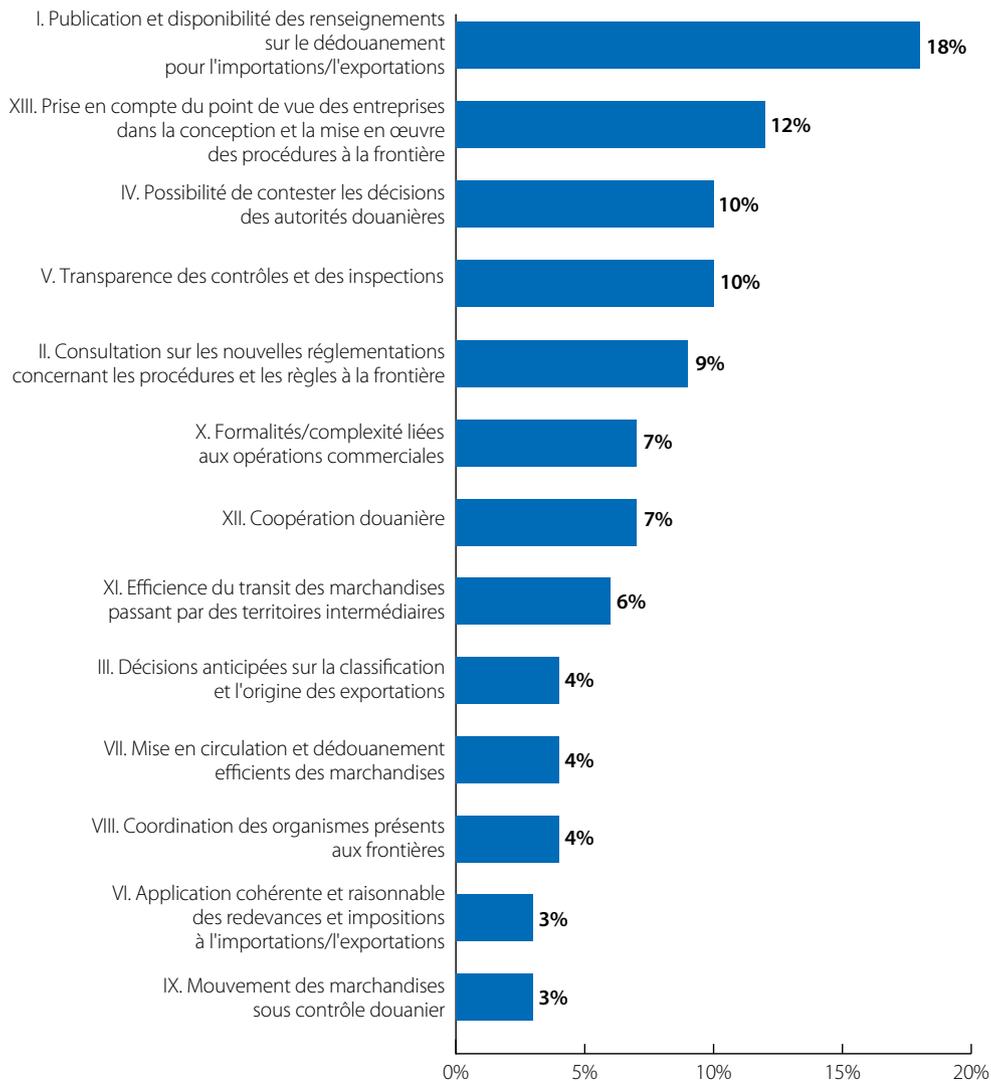
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241507>

Dans une enquête récente, réalisée par l'ITC pour le cinquième Examen global de l'Aide pour le commerce, il a été demandé à 24 IAC quels étaient les trois domaines dans lesquels elles voudraient voir le plus d'améliorations pour leurs clients (figure 7.12). Les résultats montrent que l'accès à l'information sur les possibilités d'exportation était le premier domaine, suivi de l'accès au financement du commerce et de l'accès à l'information sur les procédures et les réglementations. Il a également été demandé aux IAC d'indiquer les trois articles les plus importants de l'Accord sur la facilitation des échanges (figure 7.13). Le premier était l'article sur la publication et la disponibilité des renseignements concernant le dédouanement pour l'importation et l'exportation, suivi des dispositions concernant la prise en compte du point de vue des entreprises et la transparence, en deuxième et troisième positions, respectivement.

Il ressort clairement de ces résultats que les IAC sont surtout préoccupées par les défaillances du marché liées au manque d'informations. Cela concorde avec les conclusions d'une enquête analogue menée par l'ITC auprès des IAC pendant sa Conférence mondiale des organisations de promotion du commerce, tenue à Dubaï en octobre 2014. L'accès à l'information étant largement considéré comme un bien public, ces résultats soulignent l'importance des efforts faits par les IAC et des activités d'assistance technique visant à renforcer ces institutions.

Il est frappant aussi de voir que les réponses données par les IAC dans cette enquête concordent bien avec celles des entreprises privées décrites dans la section 2. Cela donne à penser que les IAC peuvent jouer un rôle utile en tant qu'intermédiaire entre les secteurs privé et public, notamment pour ce qui est de contribuer à la réduction des coûts du commerce.

Figure 7.13 Facteurs liés aux procédures à la frontière pour lesquels les IAC voudraient voir le plus d'améliorations



Note: Il a été demandé aux IAC d'indiquer trois facteurs pour lesquels elles voudraient voir le plus d'améliorations. Les chiffres romains indiquent l'article pertinent de l'Accord sur la facilitation des échanges.

Source: Enquête de suivi de l'ITC (2015)

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241511>

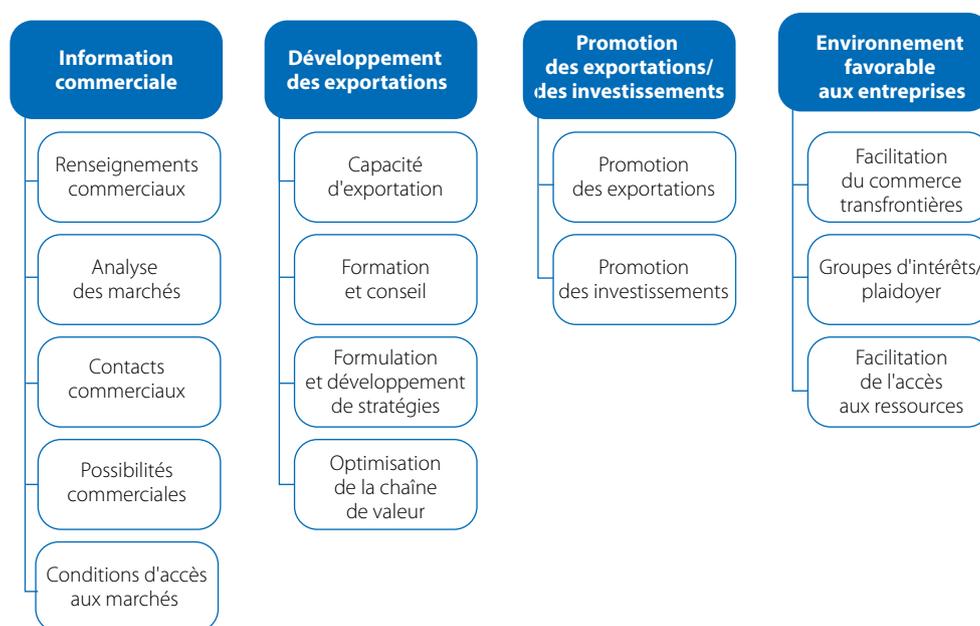
IAC: donner accès à l'information et aider les exportateurs pionniers

La justification économique des IAC repose sur la théorie de l'asymétrie de l'information, les coûts irrécupérables pour les exportateurs pionniers et d'autres défaillances du marché. Le problème d'information asymétrique résulte de la nécessité pour les entreprises d'identifier des partenaires, des fournisseurs et des distributeurs. Les IAC peuvent aider à résoudre ce problème en facilitant la mise en place de forums et de réseaux pour aider les entreprises à identifier des partenaires adéquats. Les coûts irrécupérables, dans le contexte des exportateurs pionniers, sont les coûts liés à la collecte de renseignements sur les marchés étrangers concernant, entre autres, les préférences des consommateurs, les possibilités commerciales et les prescriptions techniques et relatives à la qualité. Ces activités nécessitent un investissement

important, et la possibilité que des concurrents obtiennent ces renseignements directement ou indirectement avec peu ou pas d'investissement a un effet dissuasif sur les nouveaux venus sur les marchés d'exportation (voir Roberts et Tybout, 1997). Par conséquent, les IAC mettent souvent à disposition des informations commerciales en tant que bien public, en plus de nombreux autres services (voir la figure 7.14 pour un aperçu).

Étant donné que les IAC désignent un large éventail d'institutions, il est difficile d'évaluer leur efficacité. Toutefois, celle-ci a été examinée dans plusieurs études au cours des dix dernières années (notamment Lederman, Olarreaga et Payton, 2006; Copeland, 2008; Lederman, Olarreaga et Payton, 2009; Martincus *et al.*, 2010). Ces études mettent généralement l'accent sur un sous-ensemble d'institutions d'appui au commerce, les organismes de promotion du commerce (voir la figure 7.11). Une branche connexe de la littérature examine l'effet des ambassades et des consulats étrangers (par exemple Rose, 2005; Creusen et Lejour, 2013) sur les exportations et note que l'établissement d'une première mission étrangère dans un pays a des effets très positifs sur le commerce bilatéral.

Figure 7.14 Liste des services qu'une IAC peut offrir

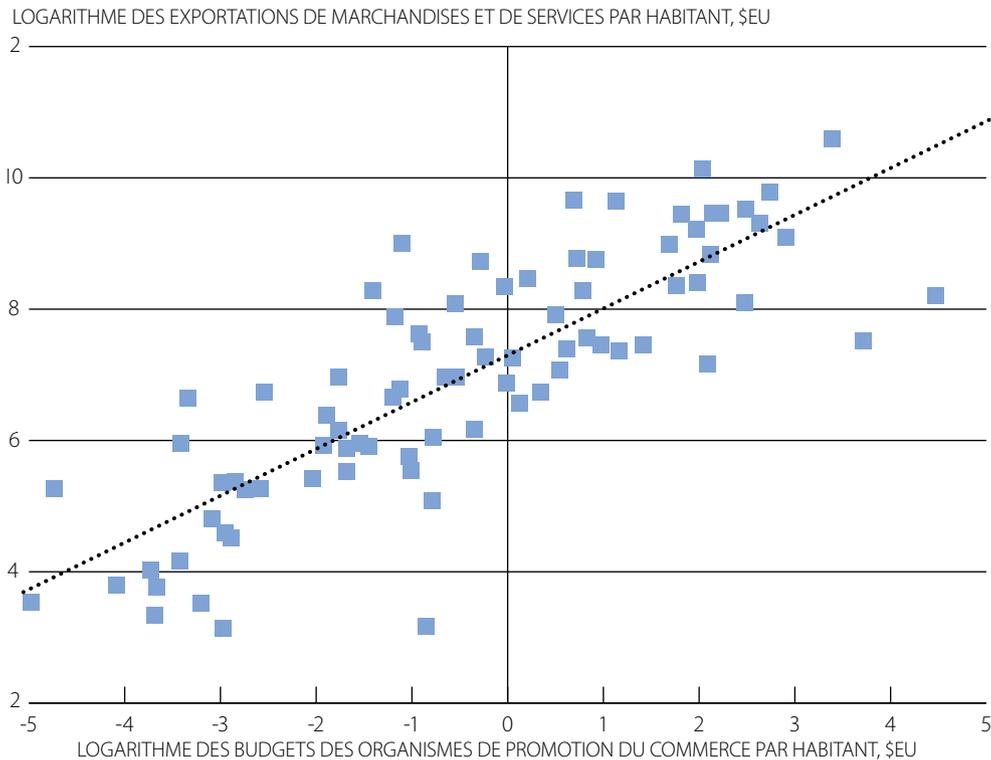


Source: <http://www.intracen.org/itc/appui-au-commerce/developper-votre-portefeuille-de-services/>

L'étude de Lederman, Olarreaga et Payton (2006) révèle l'existence d'une relation positive entre la taille du budget des organismes de promotion du commerce et les exportations (voir la figure 7.15). En éliminant les autres effets susceptibles d'influer sur la relation (par exemple le PIB par habitant), Lederman (2009) constate qu'il y a une relation en U inversé entre la taille du budget de ces organismes et l'augmentation marginale des exportations. À la médiane de l'échantillon, une augmentation de 1 dollar EU des budgets des organismes entraîne une hausse des exportations de 200 dollars EU.

Une étude sur six pays d'Amérique latine pour la période 2000-2007 a montré que l'ouverture d'un organisme de promotion des exportations à l'étranger se traduit par une augmentation des exportations qui est environ 5,5 fois plus importante que celle qui résulte de l'établissement d'une ambassade ou d'un consulat exerçant la même fonction (BDI, 2010). L'étude a également montré que les organismes de promotion des exportations sont beaucoup plus efficaces pour soutenir l'ensemble du processus d'exportation (voir la figure 7.15).

Figure 7.15 Logarithme des exportations de marchandises et de services par habitant et logarithme des budgets des organismes de promotion du commerce par habitant



Note: Une simple ligne de tendance a été utilisée pour indiquer la réaction positive entre les deux variables..

Source: Lederman, Olarreaga et Payton (2006)..

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241524>

La littérature a mis en évidence deux difficultés pour les IAC, liées à leur structure administrative et à leurs décisions concernant le ciblage au niveau des entreprises.

La structure administrative des organismes de promotion des exportations a été étudiée par Lederman, Olarreaga et Payton (2006). Les organismes dont les membres partagent de nombreux postes dans les conseils d'administration avec le secteur privé, malgré leur financement public, sont associés à un accroissement des exportations nationales plus important qu'avec d'autres combinaisons. De plus, un seul organisme de promotion des exportations solide semble être plus efficace que plusieurs organismes dont les fonctions se chevauchent (Lederman, Olarreaga et Payton, 2006). Le programme AIM (Évaluer, améliorer et mesurer) de l'ITC vise à aider les IAC, et en particulier les organismes de promotion des exportations, à se réformer pour être plus efficaces (voir l'étude de cas n° 49 sur l'Aide pour le commerce, "Helping trade and investment support institutions AIM higher"). Sur 5 ans, le programme AIM aidera quelque 50 IAC à mieux répondre aux besoins de leurs clients.

Les institutions d'appui au commerce ont souvent des approches différentes en ce qui concerne le type de soutien offert aux entreprises. Certaines ciblent les petites entreprises qui ont le plus besoin d'assistance, tandis que d'autres soutiennent les grandes entreprises pour engranger des bénéfices importants. En général, ce sont les petites entreprises qui contribuent le plus à la croissance de l'emploi dans la plupart des économies, mais elles souffrent souvent d'une faible productivité et de la qualité médiocre de leurs produits, parmi nombre d'autres insuffisances. En revanche, les grandes entreprises sont souvent les plus productives. Mais elles sont généralement bien financées et disposent de ressources importantes, et on peut se demander si elles ont besoin d'un soutien public.

Une étude récente de Fernandes et Mattoo (2014) sur l'incidence à long terme sur les exportations de l'assistance fournie par le programme de subventions de contrepartie de la Tunisie indique une troisième voie. Quand les entreprises ayant reçu une aide sont réparties en trois catégories – petites (moins de 20 employés), moyennes (de 20 à 99 employés) et grandes (100 employés ou plus) – on voit qu'après 4 ans, les exportations des petites entreprises ont baissé de 65%, tandis que celles des grandes entreprises n'ont augmenté que de 6%. En revanche, les exportations des entreprises de taille moyenne ont enregistré une hausse de 57%. Cela tient peut-être au fait que ces dernières sont souvent sur le point d'entrer sur les marchés étrangers et ont juste besoin d'une aide minimale pour atteindre cet objectif, aide que les IAC sont en mesure de leur fournir.

REMÉDIER AUX OBSTACLES AU COMMERCE POUR LES PME: LIVRAISON À L'ACHETEUR

Une fois que les marchés potentiels ont été identifiés, les producteurs doivent identifier et évaluer ce qu'il faut pour livrer effectivement sur ces marchés. Pour cela, il faut évaluer les difficultés liées à l'organisation du transport et éventuellement à l'organisation du financement du commerce, deux aspects qui sont examinés dans des enquêtes de l'Aide pour le commerce portant sur les coûts du commerce (voir aussi la section 2).

Dans ce qui suit, l'accent sera mis sur les difficultés liées aux mesures non tarifaires, qui ne sont certes qu'un sous-ensemble – quoique important – des coûts du commerce. Les coûts du commerce liés aux MNT pris en compte dans les enquêtes dont il a été question dans la section 3 et examinés ci-dessous ne relèvent pas tous du concept standard de coûts à la frontière. Pour ajuster les processus de production en fonction des MNT spécifiques, les coûts à la charge du producteur, par exemple, n'interviennent pas à la frontière. Cependant, ce sont des coûts qu'il faut supporter pour faire du commerce, car ils font partie d'une série de difficultés que les producteurs doivent surmonter pour se conformer aux MNT à l'étranger. Par conséquent, agir sur ces coûts est un élément important de l'assistance technique liée au commerce.

Les difficultés liées aux MNT seront examinées dans l'ordre dans lequel les producteurs les rencontrent lorsqu'ils cherchent à fournir des marchandises ou des services sur un marché étranger:

- Ils doivent s'informer des prescriptions à respecter pour exporter à l'étranger. Il s'agit d'un problème d'information, qui a été mis en avant dans les réponses à l'enquête comme étant le troisième facteur le plus important pour lequel les entreprises voudraient voir des améliorations.
- Ils doivent adapter les produits et les processus pour se conformer aux prescriptions, qu'il s'agisse de réglementations imposées par les pouvoirs publics ou de normes privées.
- Ils doivent démontrer la conformité, ce qui signifie que les produits doivent être certifiés par des organismes et selon des procédures reconnues (par exemple inspection, essais et certification), et la preuve de la certification doit être fournie à la frontière, ce qui peut entraîner des obstacles de procédure comme ceux qui ont été mis en évidence dans l'enquête mentionnée dans la section 3.

À chaque étape de ce processus, les exportateurs peuvent rencontrer des obstacles liés à leur propre capacité d'y faire face ou à l'environnement institutionnel ou politique. S'agissant des MNT, l'environnement institutionnel se situe à la frontière et consiste dans une large mesure en l'infrastructure technique nécessaire pour vérifier et prouver la conformité avec les mesures réglementaires.

La nature des différents types d'obstacles est décrite ci-dessous, de même que les types de politiques ou d'interventions qui existent pour surmonter ces obstacles.

Accès à l'information sur les prescriptions relatives aux produits et aux services

Des efforts importants sont faits aux niveaux national et international pour réunir et diffuser des renseignements sur les MNT. Comme indiqué dans la section 3, une vaste initiative interorganisations, intitulée MAST, a permis d'établir une taxinomie internationale des MNT et a facilité la publication de données nationales sur les mesures non tarifaires dans la base de données TRAINS (système d'analyse et d'information sur le commerce). Cette base de données contient des renseignements sur les législations nationales pertinentes et peut être consultée par le public. En parallèle, des données sont collectées et diffusées sur la perception des MNT au niveau des entreprises. Ces initiatives supposent de vastes exercices de collecte de données, souvent coûteux. Elles sont soutenues par la communauté internationale des donateurs et elles contribuent grandement à la transparence sur la nature des mesures non tarifaires.

Figure 7.16 Normes de durabilité volontaires: aperçu

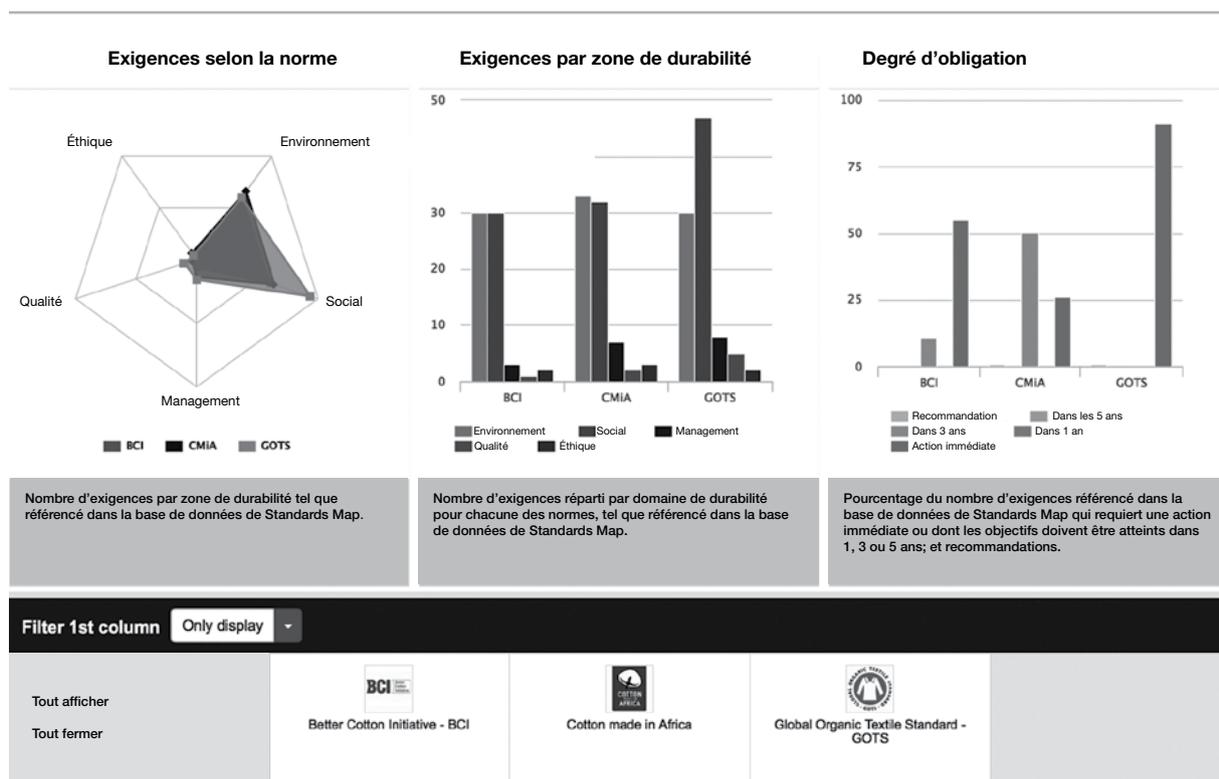


Source: ITC

Des exercices analogues sont menés maintenant dans le contexte des normes volontaires. Les MNT sont généralement liées à des réglementations obligatoires imposées par les autorités sur les marchés de destination et par les pays exportateurs. Outre ces réglementations officielles, les entreprises doivent aussi se conformer à d'autres normes pour pouvoir accéder aux marchés. Les normes volontaires sont publiées par les pouvoirs publics, des organismes internationaux privés (entreprises, ONG, etc.) et des associations sectorielles. Le respect de certaines normes volontaires est souvent une condition *de facto* pour vendre à certains grands détaillants, tandis que d'autres normes concernent les marchés de niche. Étant donné le grand nombre de normes privées applicables dans le commerce international, ces normes peuvent accroître considérablement les coûts du commerce dus aux mesures réglementaires nationales. La figure 7.16 donne un aperçu d'un sous-ensemble de normes volontaires, les normes de durabilité volontaires, et donne une idée de l'incidence de ces normes.

Le rôle que les outils d'information relativement simples peuvent jouer pour accroître la transparence dans la jungle des normes volontaires, illustrée dans la figure 7.16, est expliqué ici, avec une référence à un outil en ligne de l'ITC – Standards Map (www.standardsmap.org) – qui est dédié à cet objectif de transparence et qui donne des renseignements sur plus de 160 normes de durabilité volontaires. En plus d'être une plate-forme donnant des renseignements détaillés sur les normes, les organismes et les coûts de certification, et les pays où ces normes s'appliquent et sont reconnues par les entreprises et les consommateurs, l'outil permet aux entreprises exportatrices d'autoévaluer leurs résultats par rapport à diverses prescriptions concernant les normes (voir la figure 7.17). Standards Map peut aussi être utilisé par les entreprises qui achètent et qui vendent et qui souhaitent comparer les niveaux des normes de durabilité volontaires par rapport à certaines dimensions: l'environnement, les aspects sociaux, la gestion, la qualité et l'éthique.

Figure 7.17 Comparaison des normes relatives au coton au moyen de Standards Map de l'ITC



Source: Standards Map (ITC), 2015

Dans un contexte de normes de durabilité volontaires multiples et de plus en plus nombreuses, qui sont souvent analogues sur plusieurs critères, les responsables des marques, les détaillants et les organismes de normalisation peuvent aussi utiliser Standards Map pour faciliter la convergence des critères. Ainsi, les vendeurs et les acheteurs peuvent tirer parti des éléments communs de ces normes pour introduire plus de rationalité, économiser du temps et réduire les coûts, en procédant conjointement à des audits et à des certifications.

Capacité au niveau des entreprises de respecter les prescriptions réglementaires et relatives aux normes

Les entreprises ont souvent besoin de renforcer leurs capacités internes et/ou d'acheter le matériel nécessaire pour respecter les prescriptions réglementaires ou les prescriptions relatives aux normes volontaires. Ces investissements sont coûteux et peuvent comporter des risques, notamment le risque de développer des capacités en vain et de ne pas réussir à exporter. Les données montrent que le fait de se connecter aux chaînes de valeur mondiales peut réduire les coûts de transaction et les risques. Les acheteurs qui se trouvent dans la chaîne transmettent souvent un savoir-faire aux fournisseurs et garantissent un certain niveau de ventes si les normes sont respectées. Mais cette assistance n'est pas gratuite, et les fournisseurs finissent souvent par accepter des prix de vente inférieurs en contrepartie de coûts de transaction réduits (Lacovone *et al.*, 2015).

En l'absence d'initiatives privées, les efforts d'assistance technique sont parfois orientés vers le renforcement des capacités nécessaires. Ces efforts visent souvent explicitement les PME et ils prennent généralement la forme de projets sur le terrain impliquant un travail direct avec les PME. Il existe de nombreux projets d'Aide pour le commerce consistant à travailler directement avec les entreprises des pays en développement pour les aider à se conformer aux MNT et aux réglementations. Bien souvent, ces projets ciblent le secteur agricole ou l'industrie agroalimentaire et, dans ces cas, ils peuvent être réalisés sous l'égide du Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (STDF).

Avec le Conseil nigérian de promotion des exportations, l'ITC a exécuté un projet du STDF visant à accroître les exportations de graines de sésame et de beurre de karité du Nigéria en renforçant les capacités SPS des organismes privés et publics et en améliorant le contrôle de la qualité tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Un autre projet a été financé par le Fonds européen de développement et réalisé par le Centre technique horticole de Tamatave (Madagascar), dans le but de développer la production de litchis et d'aider le Centre à se conformer à la réglementation de l'Union européenne en matière de sécurité sanitaire des produits alimentaires (voir l'étude de cas n° 45 sur l'Aide pour le commerce "Appui à la filière litchi de Madagascar"). Ce projet, lancé en 2001, a duré cinq ans. Les données commerciales fournies par Madagascar montrent que les exportations de litchis vers l'Europe ont été importantes pendant toute la durée du projet, puis ont diminué. Elles ont de nouveau augmenté en 2010.

Un autre projet, exécuté par l'ITC, concernait la culture du sacha inchi, plante originaire du Pérou qui peut être utilisée pour la production d'huile comestible (voir l'étude de cas n° 56 sur l'Aide pour le commerce, "US safety certificate could quintuple Peru's exports of indigenous food product"). Le projet, réalisé par le programme de l'ITC Commerce et environnement, visait à aider les PME et à favoriser les exportations basées sur la biodiversité. L'ITC a non seulement fourni un appui technique aux producteurs, mais il les a aussi aidés à préparer une communication pour l'obtention du statut GRAS (généralement reconnu inoffensif) de l'Agence des médicaments et des produits alimentaires des États-Unis. Ce statut a été obtenu en 2014 et il devrait entraîner une hausse importante de la demande du produit de la part des entreprises des États-Unis.

Nécessité d'une infrastructure technique adéquate au niveau national

Pour exporter, les producteurs doivent apporter la preuve de la conformité de leurs produits, ce qui signifie généralement que les produits doivent être certifiés par des organismes reconnus, souvent des laboratoires, et suivant des procédures reconnues (par exemple inspection, essais et certification). Un laboratoire accrédité est un laboratoire reconnu comme compétent. Dans plusieurs pays, l'accréditation des laboratoires est effectuée par des organismes nationaux autorisés qui examinent la compétence des laboratoires au regard de la norme ISO/IEC 17025 (Exigences générales concernant la compétence des laboratoires d'étalonnages et d'essai). La conformité d'un laboratoire avec la norme ISO/IEC 17025 garantit sa compétence.

La non-acceptation ou la non-reconnaissance des rapports d'essai étrangers peut représenter un obstacle considérable au commerce. L'acceptation à l'étranger du rapport d'essai fourni par un exportateur/un fabricant dépend de chaque marché et de chaque organisme de réglementation. Cela doit être déterminé par l'exportateur/le fabricant avant qu'il cherche à entrer sur un marché et cela fait partie des obstacles de procédure qui ont été signalés dans les enquêtes mentionnées dans la section 3.

Grâce à des projets financés par la Suisse et exécutés par l'ITC, des laboratoires d'essai pour les produits alimentaires et agricoles au Tadjikistan ont été accrédités selon la norme ISO/IEC 17025, et le Centre d'accréditation kirghiz (KCA) a signé l'Accord de reconnaissance mutuelle (ARM) de la Coopération internationale pour l'accréditation des laboratoires (ILAC). Le KCA est maintenant membre à part entière de l'ILAC pour l'accréditation des laboratoires d'essai selon la norme ISO/IEC 17025. L'accréditation de l'ILAC aide les PME à réduire les coûts car elle évite la répétition des essais dans différents pays, en permettant la sélection de services de certification compétents qui permettent aux PME d'économiser du temps et de l'argent.

Bien que l'accréditation soit suffisante pour la reconnaissance de la compétence au niveau national, les ARM sont nécessaires pour la reconnaissance au-delà des frontières. Les accords/arrangements de reconnaissance mutuelle (ARM/AML) sont des accords formels conclus entre des organismes d'accréditation qui reconnaissent que l'accréditation des laboratoires et des organismes de certification accordée par toutes les parties à l'Accord est équivalente. C'est l'un des domaines dans lesquels les efforts de collaboration au niveau international peuvent contribuer à la facilitation des échanges. Un autre domaine concerne la collaboration pour la réduction des obstacles de procédure au commerce, dont il est question dans la sous-section suivante.

Remédier aux obstacles non tarifaires et aux obstacles de procédure pour améliorer l'efficacité des processus transfrontières

Les enquêtes sur les MNT réalisées auprès des entreprises dont il a été question plus haut soulignent l'importance des obstacles de procédure dans le contexte des MNT. Les solutions pour réduire ces obstacles peuvent passer par l'amélioration de la coordination entre organismes, la simplification des documents et des procédures, l'augmentation de la transparence et de la prévisibilité, et la réduction des impositions et redevances. Il y a lieu de penser que ces réformes ont plus d'impact lorsqu'elles sont conçues, mises en œuvre et suivies en coordination avec les entreprises au moyen de mécanismes public-privé. Il est important d'inclure les PME dans le processus de dialogue pour que celui-ci soit inclusif et que ses résultats soient de grande portée. De fait, les PME ont dit qu'elles attachaient beaucoup d'importance à la prise en considération de leur avis dans l'enquête dont il est question dans la section 2.

L'inscription de ces principes et de ces réformes dans l'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC n'est pas une coïncidence. En imposant des obligations contraignantes à tous les Membres de l'OMC pour améliorer l'efficacité des procédures à la frontière, l'AFE donne une occasion unique de réduire la durée et les coûts des transactions et d'accroître la participation des PME au commerce mondial. La facilitation des procédures commerciales, en particulier dans les pays en développement et les PMA, rendra les PME plus compétitives sur les marchés régionaux et internationaux et leur permettra de mieux s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales.

Promouvoir la coordination entre les organismes

Le manque de coordination entre les organismes participant au processus commercial de bout en bout est une des premières causes de retards dans les procédures administratives et de mise en conformité. Comme les commerçants ont affaire à de nombreux organismes différents à la frontière, le manque de coordination entre ces organismes signifie que les demandes et les documents doivent être soumis et suivis auprès de chacun d'eux séparément. Ces procédures, qui mobilisent beaucoup de ressources humaines et financières, sont coûteuses pour les organismes publics ainsi que pour les commerçants, en particulier les PME, et augmentent les coûts de transaction internationaux.

Plusieurs mesures peuvent être prises pour améliorer la coordination entre les organismes présents aux frontières. Outre l'établissement d'un Comité national de la facilitation des échanges, les rédacteurs de l'AFE ont prévu que les organismes de réglementation présents aux frontières devaient coopérer au niveau national et devaient se coordonner avec ceux des pays voisins pour synchroniser et harmoniser leurs activités afin de faciliter les transactions transfrontières. La coordination implique la désignation d'un organisme d'exécution principal, l'alignement des procédures, des formalités et des jours et heures de travail, ainsi que l'établissement et le partage d'installations communes (y compris des contrôles conjoints à la frontière, aussi appelés postes-frontières à guichet unique).

Accroître la transparence et la prévisibilité

Le manque de transparence et de prévisibilité des réglementations et des prescriptions transfrontières entraîne des retards et des coûts additionnels pour les commerçants. L'absence de renseignements à jour sur les processus commerciaux, les modifications fréquentes des réglementations, et des prescriptions différentes de ce qui est publié sont des problèmes rencontrés couramment par les PME, surtout dans les cas où les entreprises opèrent dans des lieux éloignés, sans accès régulier aux fonctionnaires des douanes et aux responsables du contrôle aux frontières.

L'Accord sur la facilitation des échanges prévoit plus de transparence et de prévisibilité, dans l'intérêt des commerçants. Les entreprises exportatrices et importatrices peuvent obtenir tous les renseignements relatifs au commerce par diverses voies (par exemple sur papier ou en ligne). De plus, les Membres sont tenus d'établir des points d'information pour leur permettre d'obtenir les documents et les formulaires, de comprendre les procédures et d'avoir des réponses à leurs questions. Dans ce contexte, il peut être possible de voir les retombées des efforts de collecte de données au niveau international décrits dans la section 5.1. L'introduction de décisions anticipées et la communication de décisions douanières contraignantes, avant l'arrivée des marchandises à la frontière, sur la classification tarifaire et l'origine sont des outils essentiels pour rendre plus prévisibles les procédures douanières et garantir le traitement uniforme des marchandises à la frontière.

Simplification des documents et des procédures et réduction des impositions et des redevances

Les prescriptions et procédures complexes en matière de documentation qui interviennent dans le processus commercial imposent une charge importante aux exportateurs. Dans certains cas, les négociants, et en particulier les PME qui n'ont pas les ressources humaines nécessaires, n'ont pas d'autre choix que d'engager des dépenses supplémentaires pour recruter des courtiers en douane afin de respecter les prescriptions complexes et de réduire les retards dus à des documents incorrects. De plus, les négociants se plaignent souvent des redevances et impositions particulièrement élevées et des retards dans la réception des certificats et des licences, qui empêchent de nombreuses PME d'entrer sur les marchés d'exportation. Ils considèrent que les redevances perçues manquent de transparence, et des paiements informels sont souvent inclus dans le montant final.

Pour remédier à ces problèmes, on peut procéder à plusieurs réformes en matière de facilitation des échanges. Les Membres de l'OMC sont tenus d'établir un système de guichet unique, point d'entrée unique par lequel les négociants peuvent présenter les renseignements et les documents destinés à tous les organismes intervenant dans le processus commercial. Ces organismes se coordonnent entre eux et communiquent leurs réponses au moyen du même système et en même temps, et ils doivent accepter les copies des certificats et des licences délivrés par d'autres organismes nationaux. Cette réforme permet aux négociants d'assurer plus facilement le suivi auprès d'une seule entité, et elle réduit le risque de retards dus à la présentation de renseignements en double.

Les Membres sont également tenus de réexaminer périodiquement les procédures et les documents commerciaux pour en réduire la complexité et pour assurer leur application uniforme à tous les postes-frontières. Les pouvoirs publics devraient aussi s'efforcer d'aligner les procédures nationales aux frontières sur les normes internationales à des fins d'harmonisation et de simplification. Les Membres de l'OMC doivent publier toutes les redevances et impositions et établir des mécanismes pour les revoir périodiquement, afin d'en réduire le nombre et la diversité et de les limiter aux coûts des services rendus. En outre, avec l'introduction des paiements par voie électronique, l'AFE vise à créer un environnement qui accroît la transparence des redevances perçues et réduit les paiements informels.

Le Mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce, lancé récemment par l'ITC, montre comment utiliser les technologies de l'information modernes pour identifier les complexités dans les procédures commerciales et y remédier. Ce mécanisme, établi à la suite d'enquêtes sur les mesures non tarifaires, consiste en une plate-forme en ligne qui permet aux entreprises d'indiquer les obstacles qu'elles rencontrent dans leurs opérations commerciales. Un point focal national est chargé de valider les rapports, de les transmettre à l'organisme public approprié et de renvoyer la réponse à l'entreprise. L'existence d'une entité externe garantit le traitement rapide des demandes. Le mécanisme est actuellement opérationnel en Côte d'Ivoire et il a déjà permis de réduire les délais et les coûts du commerce.

CONCLUSIONS

Les coûts du commerce peuvent prendre des formes multiples et différents types d'interventions sont nécessaires pour les réduire. Les résultats des enquêtes auprès du secteur privé examinés dans ce chapitre ont amené à la conclusion surprenante que l'accès à l'information et les obstacles procéduraux figurent parmi les principales entraves au commerce. Ce constat est étonnant à l'heure des technologies de l'information et de l'informatisation. Mais il signifie aussi qu'il est relativement simple et pas trop coûteux de remédier à ces obstacles.

La nature des obstacles donne aussi à penser que les efforts pour y remédier peuvent avoir une grande incidence sur l'intégration des PME dans les marchés mondiaux. L'accès à l'information est plus souvent mentionné comme un obstacle prioritaire par les PME que par les grandes entreprises. En effet, le coût de l'accès à l'information peut être relativement faible pour la plupart des grandes entreprises, mais prohibitif pour les PME.

Les institutions d'appui au commerce (IAC) jouent traditionnellement un rôle important dans la fourniture de renseignements liés au commerce, en particulier de renseignements sur les possibilités d'exportation. Étant donné l'importance des obstacles informationnels, le renforcement de la capacité des IAC de fournir des renseignements pertinents et adaptés pourrait être un élément essentiel d'un futur programme d'Aide pour le commerce.

Les technologies modernes offrent aussi, en principe, des solutions relativement efficaces et peu coûteuses pour faciliter et simplifier les processus à la frontière. La conception la plus appropriée de ces solutions et leur mise en œuvre effective peuvent différer selon les pays. Le renforcement de la communication et, si possible, de la collaboration entre le secteur privé et le secteur public peuvent aider grandement à trouver les solutions les plus adéquates et à les appliquer d'une manière favorable aux entreprises. La dynamique internationale actuelle offre sans doute aux Membres de l'OMC une occasion unique d'engager le dialogue nécessaire avec le secteur privé dans leur pays et de lancer le processus de mise en œuvre de réformes visant à faciliter les échanges.

Outre le secteur public, le secteur privé a un rôle important à jouer dans la mise en œuvre de ces réformes. Le dialogue public-privé est particulièrement utile pour identifier les priorités, réduire les coûts liés à la réglementation et trouver un consensus sur les réformes nécessaires. Il permet de faire en sorte que les réformes soient fondées sur la demande et conformes aux besoins et aux priorités des principales parties prenantes, y compris les PME. Il convient de souligner que la participation du secteur privé est nécessaire à toutes les étapes: évaluation des besoins, identification des priorités, élaboration de solutions pour la facilitation des échanges, formulation et mise en œuvre des politiques, et suivi et évaluation après les réformes.

Les négociateurs chargés de la facilitation des échanges ont choisi d'appliquer ce principe en incluant une série de mesures pour faire participer les représentants du secteur privé à la formulation des politiques commerciales. Les Membres de l'OMC sont tenus de mener des consultations – avec la participation attendue du secteur privé – avant de modifier ou d'introduire de règlements relatifs au commerce, de ménager la possibilité de formuler des observations sur les projets de législation, et de prévoir un délai entre la publication et l'entrée en vigueur des règlements nouveaux ou modifiés pour permettre aux parties prenantes d'en prendre connaissance. Outre la tenue de consultations régulières entre les négociants, les organismes gouvernementaux et les autres parties prenantes en vue de la réalisation de leurs objectifs communs, l'Accord impose une obligation contraignante à tous les Membres de l'OMC qui doivent établir ou maintenir un Comité national de la facilitation des échanges, dans le but de faciliter la coordination et la mise en œuvre des dispositions de l'Accord au niveau national.

Du point de vue des douanes, les PME sont rarement les clients préférés car leurs transactions commerciales sont moins fréquentes et leurs contributions plus faibles. Pour cette raison, les PME se heurtent parfois à des difficultés particulières et à une discrimination dans l'accomplissement des procédures à la frontière. Ces mesures discriminatoires comprennent, dans certains pays, des règlements qui interdisent aux PME d'utiliser les procédures accélérées à la frontière, ou d'autres initiatives de facilitation des échanges réservées aux grandes entreprises. L'AFE permet de réduire la discrimination à l'égard des PME, notamment en interdisant le recours à des critères qui peuvent être discriminatoires envers les PME (par exemple des critères fondés sur la taille de l'entreprise ou la quantité de marchandises), et qui peuvent les empêcher de tirer pleinement parti de toutes les mesures de facilitation des échanges.

Les efforts au niveau national devraient aussi viser à permettre aux PME de participer pleinement aux mécanismes de dialogue public-privé qui sont mis en place sous les auspices de l'AFE. Cela serait pleinement conforme non seulement à l'esprit de l'Accord, mais aussi aux autres initiatives politiques lancées au niveau mondial, notamment dans le cadre de l'Équipe spéciale du B20 chargée des PME et de l'entrepreneuriat, établie en 2014.

BIBLIOGRAPHIE

Anders, S. et J. Caswell (2007), "Standards-as-barriers versus standards-as-catalysts: assessing the impact of HACCP implementation on U.S. seafood imports", *University of Massachusetts Amherst Department of Resource Economics Working Paper*, n° 2007-7.

Bernard, A. *et al.* (2007), "Firms in international trade", National Bureau of Economic Research, *NBER Working Paper*, n° 13054.

Copeland, B. (2008), "Une politique de promotion du commerce et de l'investissement: a-t-elle sa raison d'être?" Université de la Colombie-Britannique, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/research/TPR_2007/Chapter1-Copeland-fr.pdf.

Creusen, H. et Lejour, A. (2013), "Market entry and economic diplomacy", *Applied Economics Letters*, vol. 20, n° 5, pages 504 à 507.

Hogan, P., Keesing, D. et Singer, A. (1991), "The role of support services in expanding manufactured exports in developing countries", Economic Development Institute, n° 9928, Banque mondiale.

Iacovone, L. *et al.* (2015), "Supplier responses to Wal-Mart's invasion in Mexico", *Journal of International Economics*, vol. 95, n° 1, pages 1 à 15.

ITC (2013), "The role of multilateral trade promotion agencies", <http://www.comcec.org/UserFiles/Files/WG/Trade/1/RobertSkidmore.pdf>.

ITC (2015), "How companies experience non-tariff measures – Survey-based evidence from developing countries", document technique de l'ITC.

Lederman, D., Olarreaga, M. et Payton, L. (2006), "Export promotion agencies, what works and what doesn't?", *Policy Research Working Paper*, n° 4044, Banque mondiale.

Lederman, D., Olarreaga, M. et Payton, L. (2009), "Export promotion agencies revisited", *Policy Research Working Paper*, n° 5125, Banque mondiale.

Love, P. et Lattimore, R. (2009), "Protectionnisme? Tarifs douaniers et autres barrières aux échanges", dans *Le commerce international: Libre, équitable et ouvert?*, Éditions OCDE.

Melchior, A. (2002), "Sunk costs in the exporting activity: implications for international trade and specialization", Norwegian Institute of International Affairs, n° 634.

Melitz, M. (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, vol. 71, n° 6, pages 1695 à 1725.

OCDE-CEPALC (2013), "Politiques envers les PME pour le changement structurel", *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2013*, Éditions OCDE, Paris, DOI: <http://www.oecd.org/dev/americas/LEO%202013%20Presentation%20Maison%20de%20l%20Amerique%20Latine%20130213%20FINAL.pdf>.

Roberts, M. et Tybout, J. (1997), "The decision to export in Colombia, an empirical model of entry with sunk costs", *The American Economic Review*, vol. 87, n° 4, pages 545 à 564.

Rose, A. (2007), "The foreign service and foreign trade, embassies as export promotion", National Bureau of Economic Research, *NBER Working Paper*, n° 11111.

Volpe Martincus, C. (2010), *Odyssey in international markets an assessment of the effectiveness of export promotion in Latin America and the Caribbean*, BID, Washington D.C.

Volpe Martincus, C. *et al.* (2010), "Information barriers, export promotion institutions, and the extensive margin of trade", *IDB Working Paper Series*, n° IDB-WP-200.

Wymenga, P. *et al.* (2011), "Are EU SMEs recovering from the crisis?", *Rapport annuel sur les petites et moyennes entreprises de l'UE 2010/11*, Rapport pour la Commission européenne.