



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 Ayril, 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

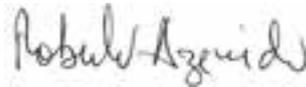
possibilités, les PME se heurtent à des obstacles spécifiques. Les principaux problèmes qu'elles rencontrent en matière de vente en ligne sont liés à la logistique pour l'expédition de marchandises ou la fourniture de services, à la sécurité et à la protection des données et aux paiements. Et pour entrer 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