

A

Introduction

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



Sommaire

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

Faits saillants et principales constatations

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Les PME dans l'économie nationale

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Source : Indicateurs des MPME par pays de la SFI.

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

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

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

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

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

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

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

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

Source: Indicateurs des MPME par pays de la SFI.

(b) Contribution des PME à l'emploi

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Participation des PME au commerce : possibilités et défis

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(b) Avantages de la connexion aux marchés mondiaux

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Structure du rapport

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

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

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

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

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

Notes

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

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

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

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

Tableau de l'appendice

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

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

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

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

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

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

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

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