

# E

## Approches coopératives pour promouvoir la participation des PME au commerce

Les précédentes sections du rapport ont identifié les avantages pour les PME de la participation au commerce international (section C) et les obstacles qu'elles rencontrent (section D). La présente section examine les approches coopératives adoptées au niveau international pour faciliter directement ou indirectement la participation des PME au commerce. Il s'agit notamment des initiatives concernant les PME prises dans le cadre des accords commerciaux régionaux (ACR), des institutions régionales (comme la Banque africaine de développement), des institutions multilatérales (comme la Banque mondiale) et de l'OMC.



## Sommaire

1. Pourquoi soutenir les PME et coopérer dans ce domaine dans le cadre des accords commerciaux ?	126
2. Les PME dans les accords commerciaux régionaux	128
3. Les PME dans les autres organisations internationales	139
4. Les PME à l'OMC	143
5. Conclusions	162

### Faits saillants et principales constatations

- Au fil des ans, la référence aux PME dans les ACR est devenue plus fréquente. Près de la moitié des ACR notifiés actuellement en vigueur contiennent au moins une disposition traitant expressément des PME.
- L'importance et la portée des dispositions relatives aux PME ont également augmenté au cours des dernières années. Les deux principales catégories de dispositions relatives aux PME sont celles qui traitent des activités de coopération et celles qui exemptent les PME de l'application de certaines dispositions des ACR.
- Bien que les PME ne soient pas toujours expressément mentionnées dans les Accords de l'OMC, les règles multilatérales ont pour effet d'uniformiser les règles du commerce, en allégeant certaines des contraintes qui pèsent sur les PME et en encourageant ainsi leur participation au commerce international.
- Les règles multilatérales réduisent à la fois les coûts fixes et les coûts variables du commerce qui empêchent les PME d'entrer sur les marchés étrangers. Depuis la création de l'OMC, les Membres sont parvenus à réduire la moyenne des droits NPF appliqués, qui est maintenant de 9%, soit une baisse de près d'un tiers depuis 1998. Les Accords SPS et OTC, entre autres Accords de l'OMC, contiennent des dispositions relatives à l'information, qui réduisent les coûts fixes de l'accès aux marchés étrangers et aident ainsi les petites entreprises.
- Les règles de l'OMC prévoient un certain nombre de flexibilités qui, comme les exemptions prévues dans les ACR, répondent aux préoccupations de politique publique des gouvernements qui souhaitent soutenir les PME. Elles permettent aux Membres d'exercer leurs droits lorsqu'ils agissent pour le compte des PME et de continuer à leur accorder un soutien financier; elles leur donnent plus de latitude pour promouvoir le développement technologique de leurs PME et elles autorisent les Membres à accorder aux PME un traitement préférentiel.



Cette section est organisée comme suit. La section E.1 tente d'expliquer pourquoi les gouvernements interviennent pour soutenir les PME et incluent des dispositions les concernant dans les accords commerciaux. La section E.2 examine comment les ACR abordent la question des PME. La section E.3 traite des activités des organisations internationales actives sur le front des PME. La section E.4 examine comment la question des PME est abordée dans les Accords de l'OMC, dans ses programmes de travail et dans ses activités de coopération technique. Enfin, la section E.5 présente des conclusions.

## 1. Pourquoi soutenir les PME et coopérer dans ce domaine dans le cadre des accords commerciaux ?

Cette section commence en posant deux questions. Premièrement, pourquoi les gouvernements interviendraient-ils pour soutenir leurs PME ? Deuxièmement, pour quelles raisons les pays coopèrent-ils dans le domaine des PME, en particulier dans le cadre des accords commerciaux ?

Pour répondre à la première question, l'intervention et le soutien des gouvernements ont au moins deux motivations. La première est que le soutien des PME est considéré comme un moyen d'améliorer la répartition du revenu, bien que certains chercheurs ne trouvent aucun élément prouvant que l'existence d'un grand nombre de PME réduise dans une économie donnée la pauvreté ou les inégalités de revenu (Beck *et al.*, 2005). La seconde motivation est l'idée que certains dysfonctionnements du marché affectent davantage les PME et nécessitent une intervention publique.

Comme exemple de dysfonctionnement du marché, on peut citer les imperfections des marchés du crédit, qui font que les prêteurs n'ont pas suffisamment d'informations sur les emprunteurs (asymétrie de l'information), en particulier si les entreprises concernées sont petites ou n'ont pas d'antécédents de crédit (van der Schans, 2012). Certains prêteurs essayent de contourner le problème de l'asymétrie de l'information en exigeant des garanties des emprunteurs. Mais cela a peu de chances de fonctionner dans le cas des PME qui disposent de peu d'actifs. C'est pourquoi les petites entreprises peinent à obtenir le financement nécessaire pour couvrir leurs besoins de fonds de roulement ou pour accroître l'échelle de leur production. De nombreux gouvernements, dans les pays en développement comme dans les pays développés, tentent de remédier aux conséquences de cette défaillance du marché en créant des facilités de crédit à l'intention des PME.<sup>1</sup>

Bien souvent, les petites entreprises n'ont pas les ressources, l'échelle, l'expérience ou les moyens nécessaires pour se tenir au courant des dernières évolutions des technologies, des processus de fabrication ou des méthodes de gestion d'entreprise (Ezell et Atkinson, 2011). En principe, le « marché » – en l'occurrence, le secteur des services aux entreprises – peut fournir aux PME de précieux services d'information et de conseil.

Cependant, un certain nombre de facteurs risquent de limiter la capacité de réponse du marché. Par exemple, il se peut qu'un prestataire qui fournit des services aux entreprises ne connaisse pas pleinement l'ampleur ou l'échelle des besoins d'une PME. Il se peut aussi que la PME ne dispose pas de renseignements complets sur les services disponibles sur le marché pour les entreprises. À cela s'ajoute le problème de l'antisélection, la présence de biens publics ou de biens mixtes (en partie publics et en partie privés) et les externalités (Atherton *et al.* 2002). Ces défaillances justifient la fourniture par les pouvoirs publics de « services de vulgarisation » pour apprendre aux PME comment innover, développer de nouveaux produits et trouver de nouveaux clients et de nouveaux marchés (Ezell et Atkinson, 2011).

Il se peut que la concurrence sur le marché soit imparfaite, c'est-à-dire que quelques grandes entreprises dominent tandis que les petites entreprises restent en marge. Idéalement, les gouvernements devraient se servir des instruments de la politique de la concurrence pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles, mais il se peut que certains pays, en particulier les pays en développement, n'aient pas encore la législation ou les capacités institutionnelles nécessaires pour utiliser efficacement ces instruments.<sup>2</sup> En pareil cas, les programmes de soutien aux PME constituent un substitut imparfait de la politique de la concurrence en rendant les conditions de concurrence plus favorables aux petites entreprises.

Les pays en développement sont en proie à un problème majeur, celui du chômage et du sous-emploi, qui empêche l'utilisation productive d'une grande partie de la main-d'œuvre. Cela représente un énorme gaspillage de ressources humaines, auquel les gouvernements des pays pauvres ont du mal à remédier, faute de politiques appropriées. Les pays industriels disposent généralement d'un grand nombre d'instruments de politique publique – allant des politiques macroéconomiques aux programmes d'éducation et de formation – pour stimuler l'emploi. Étant donné que les PME sont une importante source d'emplois, les politiques de soutien aux PME sont un moyen (par défaut) de répondre aux graves problèmes de chômage en l'absence d'instruments de politique adéquats.

Comme les programmes de soutien aux PME répondent en partie aux défaillances sous-jacentes du marché, les gouvernements concernés ont de bonnes raisons de vouloir les préserver quand ils concluent des accords internationaux.

À propos de la seconde question, la littérature actuelle sur les accords commerciaux avance au moins trois raisons expliquant pourquoi les pays ont besoin de coopérer en matière de politique commerciale. La coopération permet aux pays d'éviter une guerre des termes de l'échange (Bagwell et Staiger, 2003); elle donne aux gouvernements faibles un moyen de surmonter l'opposition intérieure aux réformes commerciales (Maggi et Rodriguez-Clare, 1998);

et, dans certains cas, elle peut aider à résoudre un problème de coordination (Hoekman, 2014). Plusieurs études examinent les implications de l'hétérogénéité des entreprises pour la politique commerciale et la coopération commerciale internationale (voir l'encadré E.1 pour un bref aperçu). Elles peuvent donner quelques explications sur les raisons pour lesquelles les pays coopèrent dans le domaine des PME dans le cadre des accords commerciaux. Comme on le verra dans la section E.2, de plus en plus d'accords régionaux contiennent des dispositions concernant les PME. Il faut espérer que cette tendance stimulera l'intérêt pour cette question et que les théoriciens du commerce lui consacreront plus d'attention dans l'avenir.

### Encadré E.1 : Hétérogénéité des entreprises, politique commerciale optimale et accords commerciaux

Les théoriciens du commerce ont commencé à s'intéresser aux implications de l'hétérogénéité des entreprises pour la politique commerciale d'un pays (Demidova et Rodriguez-Clare, 2009; Ossa, 2011; Felbermayr *et al.*, 2013; Costinot *et al.*, 2015). Étant donné que la productivité d'une entreprise est corrélée à sa taille, la littérature sur le sujet peut apporter un éclairage utile, quoique indirect, sur les raisons justifiant une coopération dans le domaine des PME dans le cadre du commerce.

Il est utile de résumer les raisons pour lesquelles un gouvernement qui maximise le bien-être peut être amené à imposer des droits de douane sur les importations (*droit de douane optimal*). Dans le modèle classique du commerce reposant sur l'hypothèse d'une concurrence parfaite et de rendements d'échelle constants, les pays imposent une protection pour tirer des avantages des termes de l'échange (Johnson, 1953). Dans l'hypothèse d'une concurrence imparfaite et de rendements d'échelle croissants, comme dans la nouvelle théorie du commerce, un gouvernement qui maximise le bien-être a deux raisons supplémentaires de vouloir ériger des obstacles à l'importation: i) cela peut générer des entrées ou une offre supplémentaires qui entraînent une baisse des prix dans le pays qui impose les droits de douane (Venables, 1987), et ii) cela peut réduire l'écart entre le prix et le coût marginal (c'est-à-dire la marge bénéficiaire) créé par la concurrence imparfaite (Flam et Helpman, 1987). Le premier effet est dû aux rendements d'échelle croissants dans la production de sorte que toute perturbation qui augmente le volume de production dans un pays donné, comme l'imposition d'un droit de douane sur les importations, peut entraîner une *baisse* des prix. Le deuxième effet, à savoir la réduction de la marge ou du pouvoir de marché des entreprises nationales, tient à ce que le droit de douane entraîne une réorientation de la demande vers les variétés nationales même si leur prix reste fixe.<sup>3</sup>

En quoi l'hétérogénéité des entreprises influe-t-elle sur les diverses raisons qui amènent à accroître la protection? Pour faire simple, il faut déterminer comment les effets de productivité et de sélection interagissent avec les trois motivations de la protection (les termes de l'échange, l'entrée et la marge). Demidova et Rodriguez-Clare (2009) montrent que, étant donné l'hétérogénéité des entreprises et la sélection, les motifs liés à la marge et à l'entrée entraînent un droit de douane optimal plus élevé. Felbermayr *et al.* (2013) montrent qu'en combinant les trois motifs, le droit de douane optimal est plus élevé dans un monde où les entreprises sont plus hétérogènes et s'autosélectionnent que dans un monde où elles sont plus similaires. En outre, l'importance du droit optimal est corrélée positivement à la taille relative du pays ainsi qu'à la productivité moyenne relative, de sorte que les économies pauvres et de petite taille fixent un droit de douane optimal moins élevé que les grandes économies riches. Des coûts de transport plus faibles et des coûts fixes à l'entrée sur le marché moins élevés entraînent également des droits plus élevés.

Bien que cette analyse n'explique pas pourquoi la coopération dans le domaine des PME devrait être inscrite dans les accords commerciaux, il en ressort que les auteurs estiment que l'OMC est encore plus importante dans un monde caractérisé par l'hétérogénéité des entreprises.

### Encadré E.1 : Hétérogénéité des entreprises, politique commerciale optimale et accords commerciaux (suite)

Ces réponses sont obtenues dans un environnement très spécifique : fonctions d'utilité à élasticité de substitution constante, coûts fixes liés à l'exportation constants entre les entreprises, distribution de la productivité des entreprises de type Pareto et taxes sur le commerce uniformes pour toutes les entreprises. Costinot et al. (2015) assouplissent toutes ces hypothèses et arrivent à des conclusions presque opposées. Le droit de douane optimal est, en moyenne, moins élevé dans un contexte caractérisé par l'hétérogénéité et la sélection des entreprises. Ce qui est peut-être encore plus étonnant, c'est que, si un pays est autorisé à appliquer des droits de douane spécifiques aux entreprises, la *liste* tarifaire optimale serait celle qui applique un taux de droit inférieur aux entreprises moins productives, qui sont probablement des PME, étant donné la corrélation positive entre la productivité et la taille de l'entreprise. Cela reflète la nécessité pour le pays importateur de favoriser l'entrée de producteurs étrangers non productifs (la variété augmentant le bien-être des consommateurs) qui, s'ils étaient soumis au même droit de douane, préféreraient ne pas exporter du tout.

Le résultat est intrigant car il donne à penser qu'il serait optimal pour un pays d'accorder un traitement plus favorable aux produits étrangers fabriqués par des entreprises moins productives ou par des petites et moyennes entreprises. La conclusion de cette étude se limite aux droits de douane, mais elle pourrait s'appliquer plus généralement aux autres instruments et règles de politique commerciale.

La réponse à la question de savoir si l'hétérogénéité des entreprises conduit à un droit de douane optimal plus élevé semble dépendre de la spécification du modèle du commerce. Une analyse plus poussée serait nécessaire pour distinguer les résultats robustes et ceux qui ne le sont pas.

## 2. Les PME dans les accords commerciaux régionaux

Les accords commerciaux, notamment les ACR, peuvent profiter aux PME en réduisant ou en supprimant les obstacles tarifaires et non tarifaires, en simplifiant les procédures douanières, en favorisant le commerce électronique et en renforçant la transparence de la réglementation intérieure relative au commerce. Pourtant, la littérature ne dit rien sur les différentes approches adoptées pour aborder explicitement la question des PME dans les ACR.<sup>4</sup> La présente section tente de combler cette lacune en identifiant les points communs et les différences entre ces approches.

L'analyse suivante porte sur les 270 ACR actuellement en vigueur qui ont été notifiés au GATT et à l'OMC entre 1957 et mai 2016 en vertu de l'article XXIV (« Application territoriale – Trafic frontalier – Unions douanières et zones de libre-échange ») de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT de 1994), de la Clause d'habilitation (officiellement intitulée « Décision sur le traitement différencié et plus favorable, la réciprocité et la participation plus complète des pays en voie de développement », et adoptée en 1979 dans le cadre du GATT), de l'article V (« Intégration économique ») de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) ou du Mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux.<sup>5</sup> L'analyse porte sur le texte principal des ACR ainsi que sur les documents connexes, comme les protocoles, les annexes, la communication et les autres documents associés aux ACR.

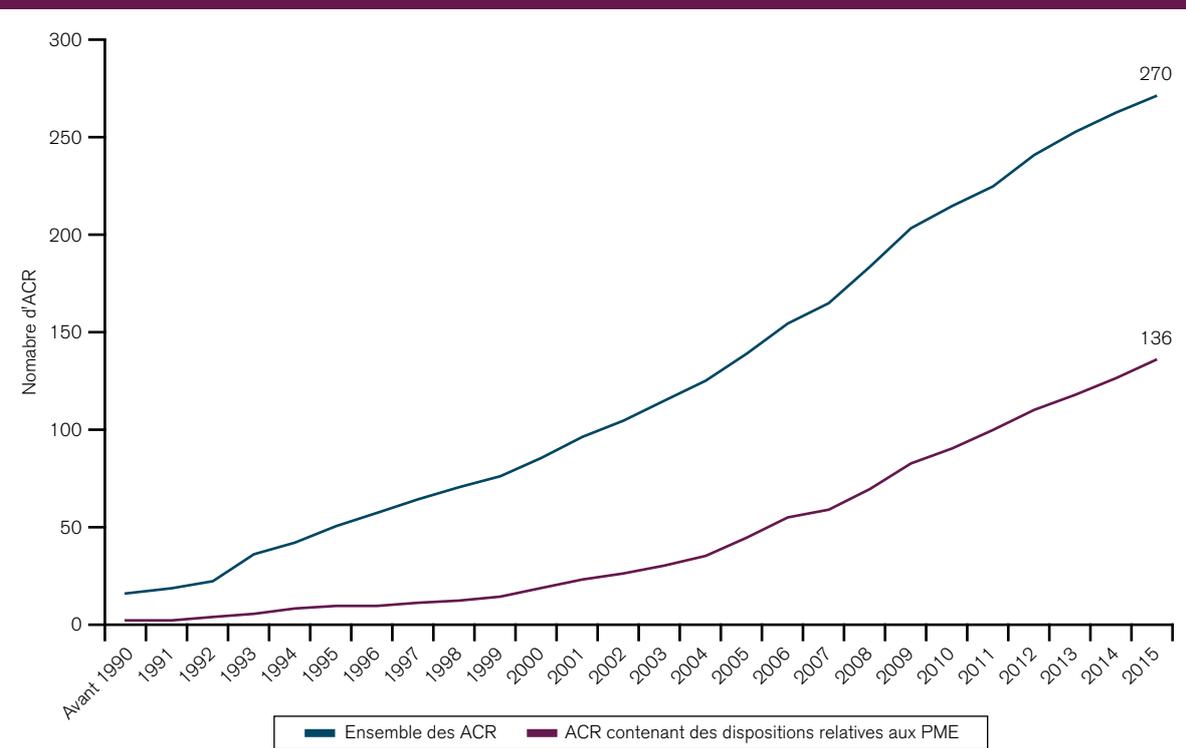
Sauf indication contraire, les dispositions relatives aux PME sont définies comme étant toutes les dispositions qui mentionnent explicitement les micro, petites et moyennes entreprises (MPME). Les mots clés utilisés pour identifier ces dispositions sont les suivants : petite, moyenne, micro, PME et jeune pousse (start-up). Outre les dispositions relatives aux PME, beaucoup d'autres dispositions des ACR peuvent concerner les PME, même si elles n'y font pas expressément référence. Certaines seront examinées dans la section E.2 b) qui présente la typologie des dispositions relatives aux PME.

### (a) Aperçu et évolution des dispositions relatives aux PME

Comme le montre la figure E.1, le nombre d'ACR contenant des dispositions relatives aux PME a régulièrement augmenté depuis la fin des années 1990 et le début des années 2000. En mai 2016, 136 ACR, soit la moitié des ACR notifiés, contenaient au moins une disposition mentionnant expressément les PME. Cette évolution reflète le développement des ACR au cours des 25 dernières années, tant en nombre qu'en portée (OMC, 2011). Alors qu'entre 1970 et 1990, 17 ACR seulement sont entrés en vigueur, ces accords se sont ensuite multipliés avec l'entrée en vigueur de 256 ACR entre 1990 et mai 2016.

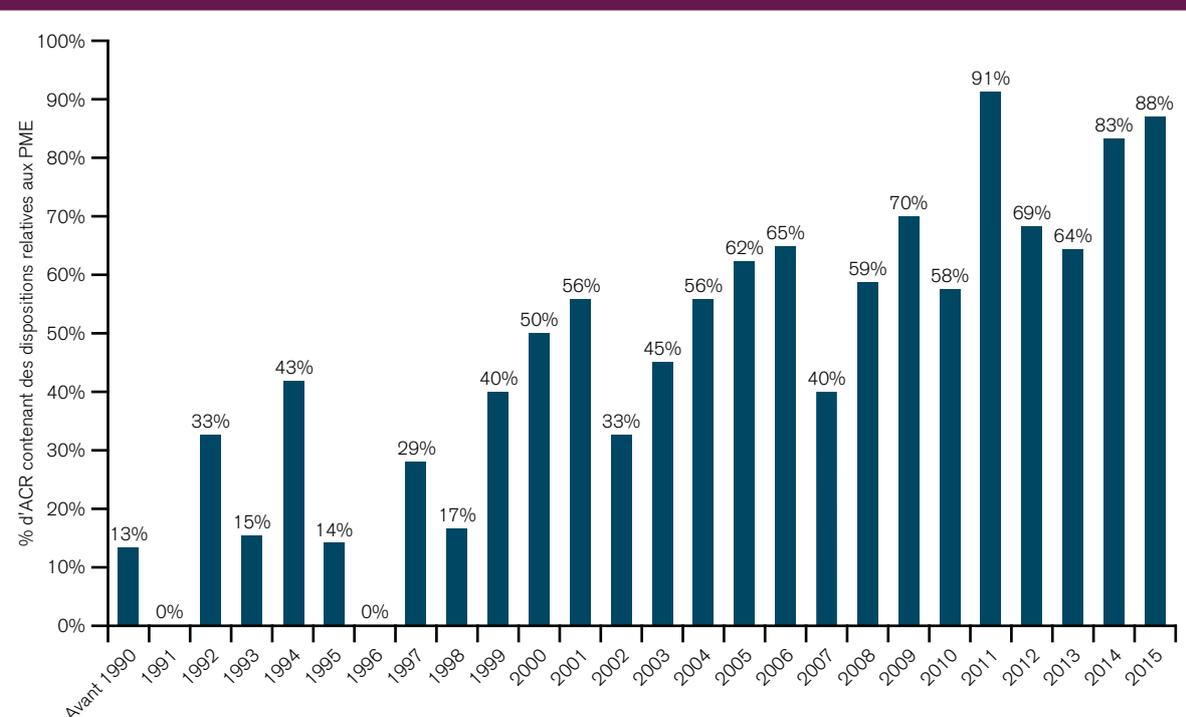
En outre, comme le montre la figure E.2, la part des ACR contenant des dispositions relatives aux PME a eu tendance à augmenter, au point que de telles

Figure E.1 : Évolution des ACR contenant des dispositions qui mentionnent expressément les PME



Source : Calculs fondés sur la base de données de l'OMC sur les ACR.

Figure E.2 : Pourcentage d'ACR contenant des dispositions qui mentionnent expressément les PME



Note : Le nombre total d'ACR contenant des dispositions relatives aux PME par année correspond à la somme des ACR en question qui sont entrés en vigueur pendant l'année considérée. Les chiffres ne sont pas cumulatifs.

Source : Calculs fondés sur la base de données de l'OMC sur les ACR.

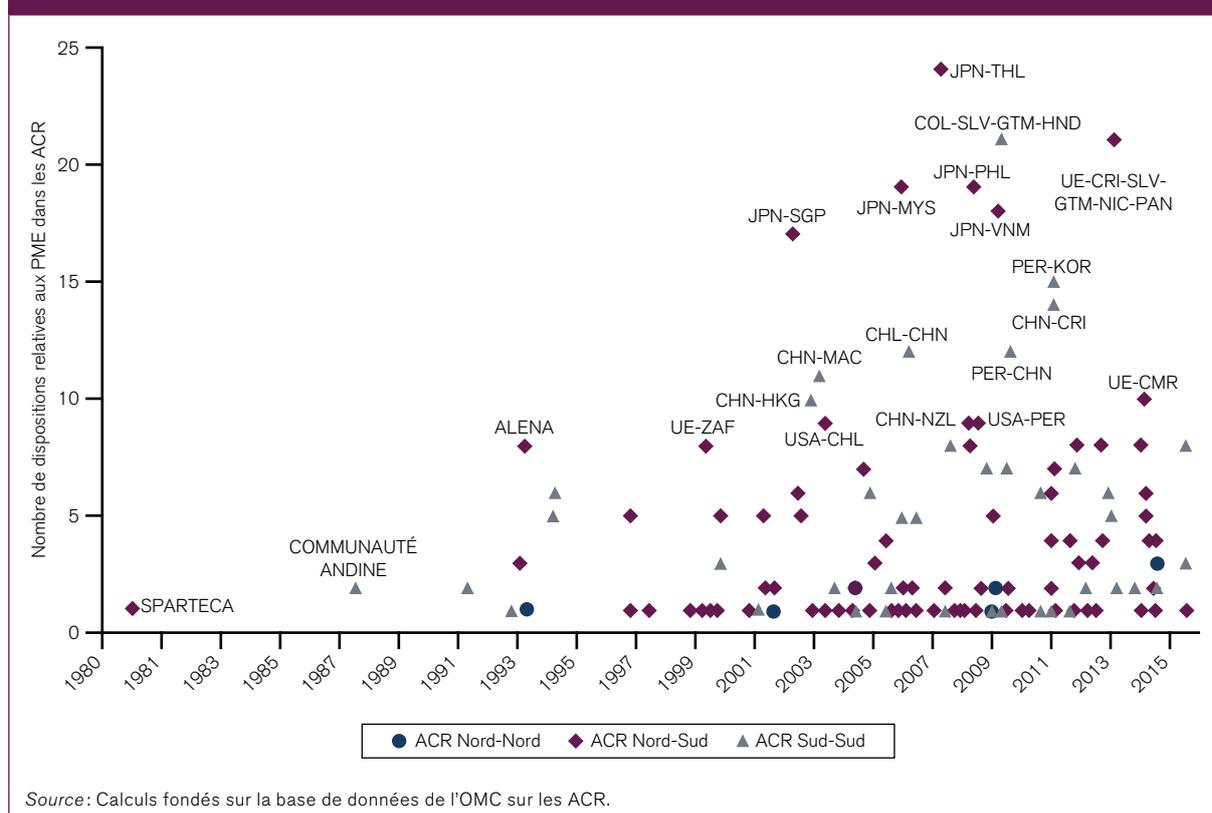
dispositions figurent dans près de 80% des ACR entrés en vigueur au cours des cinq dernières années (2011-2015). Cette évolution reflète l'intérêt croissant que de nombreuses instances et organisations régionales et multilatérales portent à la question de la participation des PME au commerce international.

Comme le montre la figure E.3, on peut distinguer trois périodes dans l'évolution des ACR contenant des dispositions relatives aux PME. Avant 1990, seuls deux ACR de ce type ont été négociés. L'Accord de coopération commerciale et économique pour la région du Pacifique Sud (SPARTECA) est le tout premier ACR contenant une disposition qui fait expressément référence aux PME. L'Accord précise que les mesures et programmes bilatéraux et régionaux d'aide au développement de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande peuvent comprendre ceux qui contribuent à l'investissement dans les entreprises, y compris les entreprises agricoles, surtout les petites entreprises ou les entreprises de taille moyenne. L'Accord de Carthagène portant création de la Communauté andine est le deuxième ACR contenant des dispositions relatives aux PME qui prévoient, entre autres, que la Commission et le Secrétariat général tiendront compte, dans l'application des programmes et projets d'intégration industrielle, de la situation et des besoins des petites et moyennes industries.

Entre 1990 et 1999, le nombre d'ACR contenant des dispositions relatives aux PME a légèrement augmenté, mais le nombre de ces dispositions est resté limité, à quelques exceptions près, comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA). À partir de 2000, le nombre d'ACR contenant des dispositions relatives aux PME a fortement augmenté, en raison de la multiplication des accords impliquant des pays en développement. En mai 2016, 65% et 31% des ACR contenant des dispositions relatives aux PME étaient des accords négociés, respectivement, entre des pays développés et des pays en développement (88 ACR Nord-Sud) et entre des pays en développement (42 ACR Sud-Sud). Seuls six ACR négociés entre des pays développés contiennent des dispositions relatives aux PME.

Outre l'augmentation du nombre d'ACR contenant des dispositions qui mentionnent expressément les PME, on observe depuis 2000 une nette augmentation du nombre et du degré de détail de ces dispositions dans ces accords. L'accord de partenariat économique entre le Japon et la Thaïlande est actuellement celui qui compte le plus grand nombre de dispositions relatives aux PME. On les trouve dans les chapitres de l'accord portant sur la propriété intellectuelle et la coopération, ainsi que dans le chapitre sur la coopération en matière

Figure E.3 : Évolution du nombre de dispositions relatives aux PME dans les ACR



de PME figurant dans l'accord d'application connexe. Les ACR que le Japon a conclus avec la Malaisie, les Philippines, Singapour et le Viet Nam comportent aussi un assez grand nombre de dispositions concernant les PME. De même, l'accord de libre-échange entre la Colombie, El Salvador, le Guatemala et le Honduras comporte des dispositions détaillées concernant les PME dans les chapitres sur le commerce électronique, la coopération et l'administration du traité et dans les annexes aux chapitres sur les marchés publics et sur la coopération. L'accord d'association entre l'UE et l'Amérique centrale, conclu plus récemment, contient aussi plusieurs dispositions concernant les PME, dont un article spécifique sur la coopération. Les ACR que l'Union européenne a négociés avec l'Afrique du Sud et le Cameroun contiennent également plusieurs dispositions relatives aux PME, principalement sur la coopération. Les autres ACR contenant des dispositions de ce genre concernent principalement la Chine.

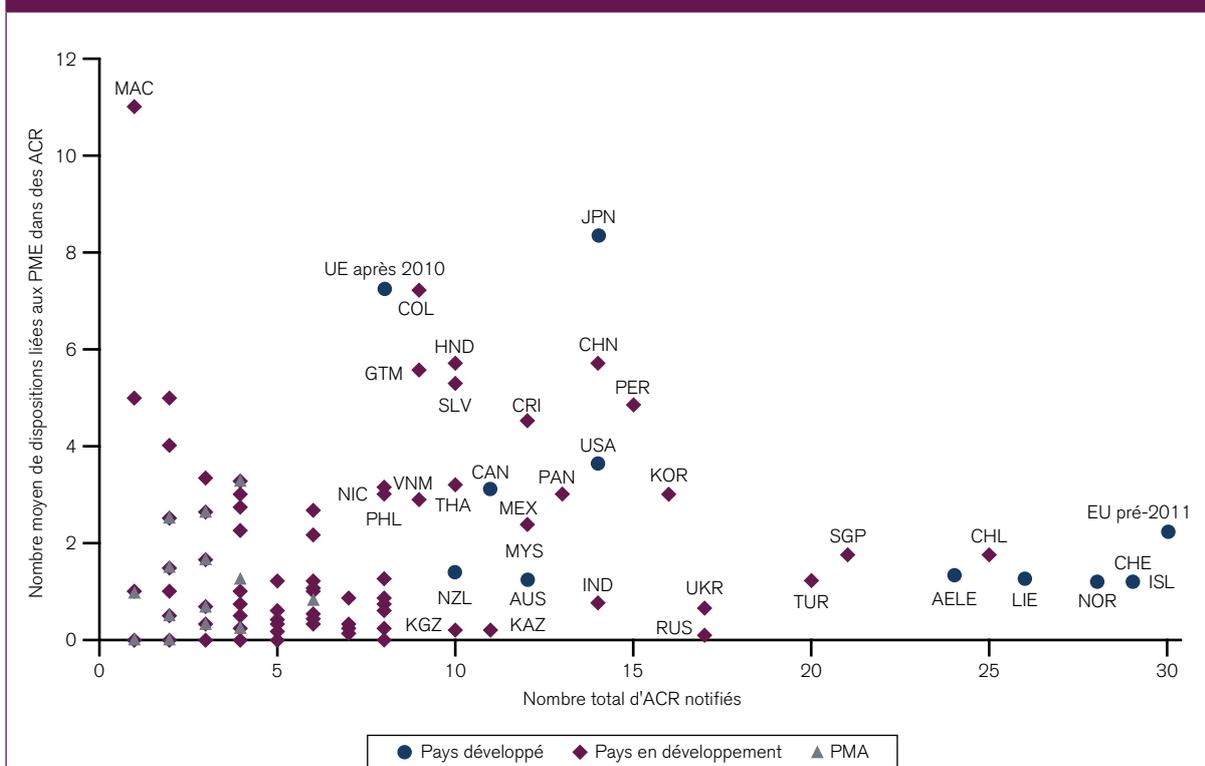
Comme le montre la figure E.4, les ACR négociés par la Chine, la Colombie, El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Japon et le Panama contiennent, en moyenne, un plus grand nombre de dispositions relatives aux PME. Toutefois l'inclusion de telles dispositions reste un processus dynamique. Par exemple, les

ACR conclus par l'Union européenne avant 2011 contenaient peu de dispositions sur les PME, tandis que les accords qu'elle a conclus plus récemment en contiennent, en moyenne, un plus grand nombre. La décision d'inclure dans les ACR des dispositions relatives aux PME dépend dans une large mesure des parties qui négocient l'accord et du contenu effectif de ces dispositions.

(b) Typologie des dispositions relatives aux PME

On sait qu'en général, les dispositions des ACR sont hétérogènes (OMC, 2011) et celles qui ont trait aux PME ne font pas exception. Bien que le nombre d'ACR contenant un ou plusieurs articles spécifiques sur les PME ait augmenté au cours des dernières années, on en compte 38, ces dispositions consistent le plus souvent en un article qui fait référence à une ou des question(s) mentionnant les PME comme un cas particulier. Ainsi, un grand nombre de dispositions sur la coopération mentionnent les PME, entre autres, comme un domaine de coopération (potentiel). Les ACR que le Japon a conclus avec la Malaisie, les Philippines, le Viet Nam, Singapour et la Thaïlande sont les seuls à contenir un chapitre particulier sur la coopération dans le domaine des PME.

Figure E.4 : Nombre d'ACR qui contiennent des dispositions faisant référence aux PME, par pays



Source : Calculs fondés sur la base de données de l'OMC sur les ACR.

Les dispositions relatives aux PME diffèrent considérablement non seulement en termes de structure ou d'emplacement dans l'accord, mais aussi en termes de libellé, de portée et d'engagements juridiques. On a identifié plus de 460 dispositions différentes. Ce nombre élevé s'explique en partie par la terminologie employée pour désigner les PME. On trouve plus de 50 expressions différentes désignant les PME comme artisans, jeunes pousses (start-up), créateurs individuels et microentreprises.

Comme le montre la figure E.5, la plupart des dispositions relatives aux PME font référence aux petites et moyennes entreprises, bien qu'un nombre croissant de dispositions mentionne aussi expressément les microentreprises. Dans certains cas, la terminologie employée découle de l'emplacement de la disposition dans l'accord. Par exemple, le concept d'investisseurs ou de créateurs individuels ou petits apparaît uniquement dans un article spécifique sur la propriété intellectuelle de l'ACR entre le Japon et la Thaïlande, dans lequel les parties s'engagent à stimuler la création et le développement de la propriété intellectuelle par les personnes de chaque partie, en particulier les inventeurs et les créateurs individuels et les PME. Dans certains cas, les dispositions concernant les PME font référence à un secteur spécifique. Par exemple, l'accord d'application associé à l'accord de

partenariat économique entre le Japon et le Pérou mentionne le développement durable de la petite agriculture et des zones rurales comme un domaine de coopération possible.

Malgré la grande hétérogénéité des dispositions relatives aux PME, l'analyse comparative des 136 ACR contenant de telles dispositions a permis de distinguer 8 grands types de dispositions. Comme le montre la figure E.6, les dispositions relatives aux PME vont de la reconnaissance du rôle important des PME aux activités de coopération ou à des engagements plus fermes et à des exemptions. Les dispositions en matière de coopération sont les plus courantes, figurant dans 92 accords. Viennent ensuite les dispositions qui précisent que les PME ou les programmes nationaux destinés à soutenir les PME ne sont pas visés par les obligations énoncées dans l'ACR ou sont présumés être compatibles avec ces obligations. Des dispositions de ce genre figurent dans 57 ACR.

Les derniers types de dispositions relatives aux PME figurent uniquement dans un nombre limité d'ACR. Plusieurs de ces dispositions, figurant dans 14 ACR, sont formulées en termes impératifs. Certaines de ces dispositions, qui figurent dans les chapitres sur la facilitation des échanges, la transparence et la propriété intellectuelle, demandent aux parties de

Figure E.5 : Terminologie employée dans les ACR pour désigner les PME

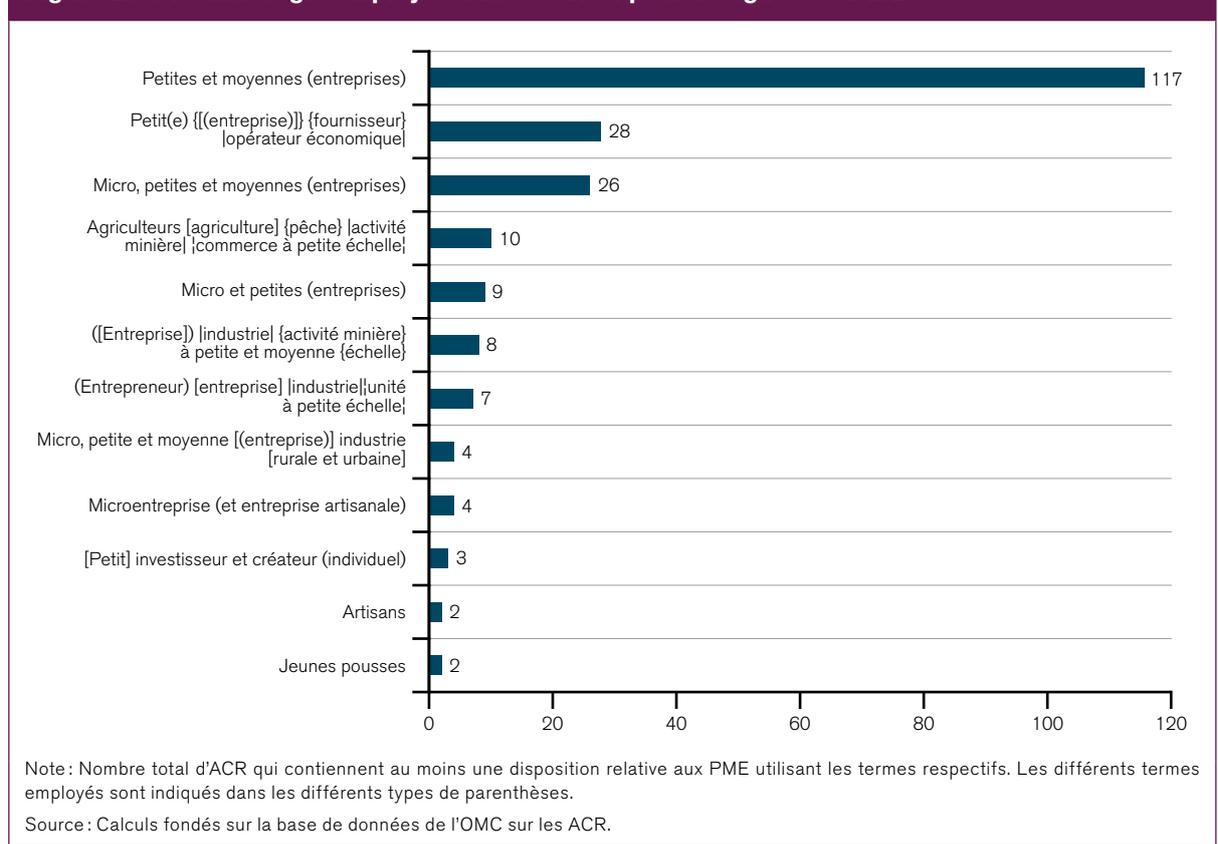
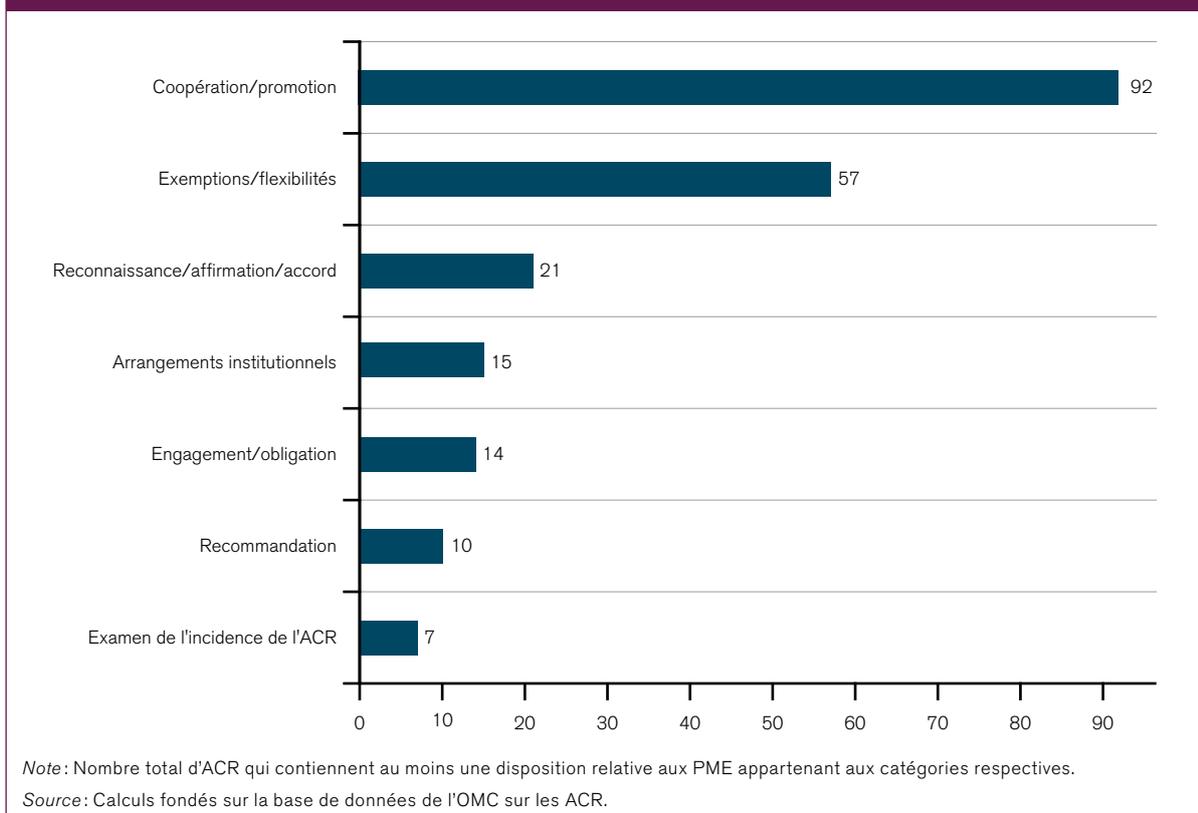


Figure E.6 : Principaux types de dispositions relatives aux PME dans les ACR



prendre des mesures pour faire en sorte que les opérateurs économiques, y compris les PME, ne soient pas affectés négativement. Quatre ACR visant à établir une union douanière contiennent les dispositions les plus ambitieuses en termes de soutien aux PME. Par exemple, l'accord sur la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) précise qu'elle adoptera, par étapes, des mesures en faveur de l'intégration des secteurs privés, en particulier pour la création d'un environnement propice aux PME.

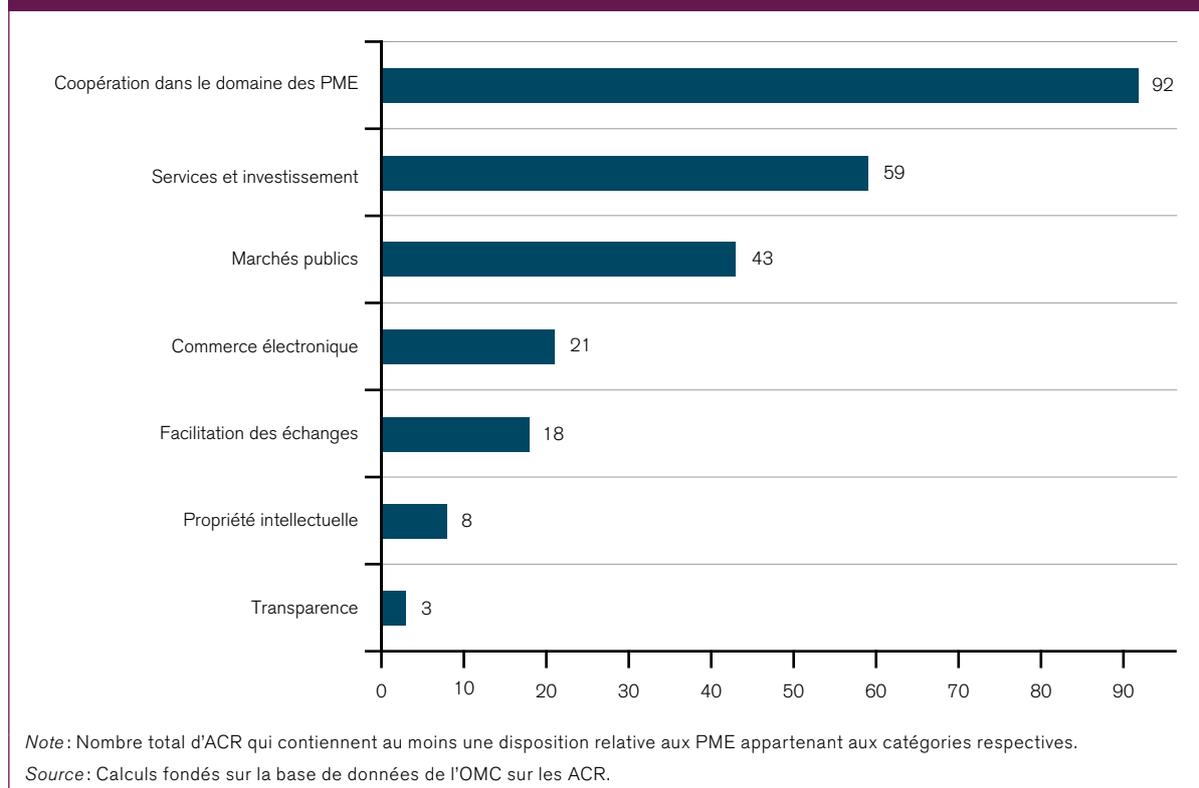
D'autres dispositions relatives aux PME sont libellées en termes d'effort maximal, c'est-à-dire qu'elles encouragent au lieu d'exiger. Certaines dispositions reconnaissent, affirment ou conviennent de l'importance des PME. Quelques dispositions sont formulées sous forme de recommandation.

Enfin, un nombre limité d'ACR établissent des mécanismes institutionnels concernant les PME, comme un comité, pour examiner et superviser la mise en œuvre des engagements, y compris les activités de coopération. À cet égard, plusieurs ACR envisagent la possibilité que l'organe institutionnel examine l'incidence de l'ACR sur les MPME, y compris les avantages qui en découlent.

La diversité des dispositions relatives aux PME peut s'expliquer en partie par leur emplacement différent dans les ACR, y compris ceux qui sont conclus par le même pays. Une place différente dans l'accord suppose aussi généralement que les domaines concernés sont différents. Comme le montre la figure E.7, les dispositions relatives aux PME font principalement référence 1) à la coopération dans le domaine des PME, suivie par 2) les services et l'investissement, 3) les marchés publics, 4) le commerce électronique, 5) la facilitation des échanges, 6) la propriété intellectuelle et 7) la transparence.

#### (i) Coopération dans le domaine des PME

Les dispositions en matière de coopération (Aide pour le commerce) sont non seulement la forme la plus courante de dispositions relatives aux PME dans les accords, mais aussi, et de loin, la forme la plus hétérogène. Quarante-deux ACR contiennent au moins 1 disposition sur la coopération mentionnant les PME. Cette grande hétérogénéité est due en partie à la portée de ces dispositions en termes de questions abordées et de forme de coopération. Certaines dispositions sur la coopération au titre de l'Aide pour le commerce portent sur des questions générales qui

**Figure E.7 : Principaux domaines visés par les dispositions des ACR relatives aux PME**

ne sont pas limitées aux PME. D'autres portent sur des questions plus spécifiques, pour lesquelles les PME reçoivent une attention particulière.

De même, certaines dispositions en matière de coopération font référence aux PME en général, tandis que quelques-unes s'appliquent spécifiquement aux PME ayant des activités d'exportation. Par exemple, l'accord d'association entre l'UE et l'Amérique centrale dispose que la coopération et l'assistance technique concernant les obstacles techniques au commerce peuvent comprendre des activités visant à faciliter la compréhension et le respect des prescriptions de l'Union européenne, en particulier par les PME. Dans d'autres dispositions, les PME ne sont mentionnées que comme un domaine de coopération général sans plus de précisions. D'autres dispositions en matière de coopération au titre de l'Aide pour le commerce sont plus précises et mentionnent expressément l'objet et la forme des activités de coopération concernant les PME.

Les dispositions relatives à la coopération portent le plus souvent sur la promotion et la facilitation des investissements, notamment des coentreprises, entre les PME des parties. Les autres questions abordées dans les activités de coopération ont trait notamment au développement des possibilités de partenariats, d'alliances et de groupements entre entreprises, aux réseaux d'information, à l'innovation, y compris

dans certains cas le transfert de technologie, et à la compétitivité. L'accès au financement pour les PME et le développement des intermédiaires financiers font également l'objet d'une coopération dans plusieurs ACR. La forme de coopération la plus courante consiste en l'échange de renseignements entre les parties, notamment entre les PME. Les autres formes de coopération au titre de l'Aide pour le commerce comprennent la formation, l'échange d'expériences, les visites et l'échange de spécialistes ainsi que l'organisation de conférences, d'ateliers et de salons professionnels.

L'ACR entre l'Union européenne et l'Amérique centrale contient les dispositions les plus détaillées sur la coopération au titre de l'Aide pour le commerce dans le domaine des PME. Il prévoit une coopération et une assistance technique dans les domaines de l'emploi et la protection sociale, des services, des obstacles techniques au commerce, des produits artisanaux et des produits biologiques. En outre, un article particulier sur la coopération concernant les MPME indique un certain nombre d'actions de coopération, comme la promotion des relations productives, l'échange d'expériences et de bonnes pratiques, la promotion des investissements conjoints, des partenariats et des réseaux d'entreprises, l'identification et la réduction des obstacles à l'accès au financement et la création de nouveaux mécanismes de financement.

Parmi les autres ACR contenant des dispositions relativement détaillées sur la coopération au titre de l'Aide pour le commerce concernant les PME, figurent l'accord entre la Colombie et le Triangle Nord (El Salvador, Guatemala et Honduras) ainsi que plusieurs accords négociés par la Chine avec le Chili, le Costa Rica, Hong Kong, Chine, Macao, Chine, et le Pérou. Les accords de partenariat économique conclus par le Japon avec la Malaisie, Singapour, la Thaïlande et le Viet Nam indiquent également différents domaines et différentes formes de coopération. Ces ACR prévoient aussi la création d'un comité conjoint, d'un sous-comité ou d'un groupe de travail sur les PME chargé, entre autres, d'examiner les questions relatives à la coopération dans le domaine des PME, d'échanger des vues et des renseignements sur la promotion de la coopération dans ce domaine et d'identifier et recommander des moyens de renforcer cette coopération.

### (ii) *Services et investissement*

De plus en plus d'ACR contiennent des dispositions relatives aux services. Bien que la plupart des engagements concernant les services dans le cadre des ACR vont au-delà de ceux qui ont été pris dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), ces ACR énoncent des disciplines assez semblables à celles de l'AGCS. Un nombre limité, mais croissant, d'ACR vont au-delà de l'AGCS, avec des dispositions sur la réglementation intérieure et la transparence (OMC, 2011). Les fournisseurs de services de petite et de moyenne taille peuvent bénéficier d'un plus large accès aux marchés dans les secteurs où les restrictions ont été supprimées.

Outre ces dispositions, certains des engagements relatifs aux services pris dans le cadre de 30 ACR sont assortis de limitations ou de réserves concernant expressément les PME, qui sont énoncées dans les annexes des listes de services des parties. Dans de nombreux cas, ces réserves sont limitées aux services financiers. Par exemple, l'annexe au chapitre sur les services de l'accord commercial entre le Canada et la République de Corée explique que la mesure exigeant que les compagnies d'assurance coréennes accordent des prêts aux PME n'est pas incompatible avec l'article sur l'accès aux marchés pour les institutions financières. La pêche et les industries extractives sont d'autres secteurs pour lesquels quelques ACR prévoient des réserves concernant les PME. Par exemple, l'accord de libre-échange entre le Chili et les États-Unis précise que l'accès aux activités de pêche à petite échelle est soumis à une forme d'enregistrement réservée aux personnes physiques chiliennes et aux personnes physiques étrangères ayant leur résidence permanente au Chili, ou aux personnes morales chiliennes constituées par les personnes susmentionnées. De

même, l'ACR entre le Maroc et les États-Unis dispose que l'extraction des minerais de plomb, de zinc et de barytine dans les régions de Tafilalet et de Figuig au Maroc est réservée aux mineurs artisanaux de la région.

Outre des réserves, 33 ACR comportent également des dispositions prévoyant une coopération dans le domaine de l'investissement pour les PME et/ou les PME fournissant des services. Comme indiqué plus haut, le degré de détail de ces dispositions diffère considérablement d'un accord à l'autre. Par exemple, l'ACR entre l'AELE et l'Égypte précise que la coopération peut inclure le développement de mécanismes d'investissements conjoints, en particulier avec les PME. L'accord de partenariat économique entre les États du Forum des Caraïbes (CARIFORUM) et l'Union européenne dispose que les parties conviennent de coopérer et de fournir un soutien pour le développement de stratégies de commercialisation via Internet pour les PME dans le secteur des services touristiques.

### (iii) *Marchés publics*

Les ACR contiennent de plus en plus de dispositions concernant les marchés publics et de nombreux gouvernements ont indiqué que l'accès et la participation des PME aux marchés publics sont un élément crucial pour favoriser le développement économique durable et la prospérité dans le monde. D'une manière générale, les ACR qui comportent des dispositions détaillées sur les marchés publics énoncent des règles de procédure et des disciplines très semblables à celles de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP). Par conséquent, dans le domaine des marchés publics, les ACR contribuent généralement peu à l'enchevêtrement de règles et, globalement, ils favorisent plutôt les réformes et l'adoption de règles communes dans ce domaine (Anderson *et al.*, 2015).

Les dispositions spécifiques sur les marchés publics concernant les PME, qui figurent dans 43 ACR, vont de la reconnaissance de l'importance de la participation des PME aux marchés publics à l'exemption de programmes de soutien aux PME des obligations imposées par l'ACR, en passant par la coopération pour l'établissement d'un comité spécial chargé des petites entreprises. Plusieurs de ces dispositions reconnaissent l'importance de la participation des MPME aux marchés publics. Une autre disposition connexe reconnaît l'importance des alliances entre fournisseurs, en particuliers entre PME, y compris la participation conjointe aux procédures d'appels d'offres.

Plusieurs ACR prévoient une coopération pour faciliter l'accès des MPME aux marchés publics. Ainsi, l'ACR entre la République de Corée et le Pérou prévoit que les parties s'efforceront de coopérer pour échanger

des renseignements et faciliter l'accès des PME aux procédures, aux méthodes et aux prescriptions en matière de passation des marchés publics, en tenant compte de leurs besoins spéciaux. Un nombre limité d'ACR, à savoir deux, prévoient aussi, dans le chapitre sur les marchés publics, la création d'un organe institutionnel chargé des PME dans le but de faciliter les activités visant à promouvoir la participation des PME aux marchés publics. Dans le cadre de l'ALENA et de l'ACR entre la Colombie et le Mexique, un comité des PME est chargé, entre autres, d'aider à identifier les PME qui souhaitent devenir des partenaires commerciaux des PME de l'autre partie et d'établir des bases de données sur les PME sur le territoire de chaque partie à l'intention des entités de l'autre partie qui souhaitent s'approvisionner auprès d'elles. Au lieu d'établir un organe institutionnel spécifique pour les PME, six ACR créent un comité des marchés publics chargé de toutes les questions relatives à la mise en œuvre du chapitre sur les marchés publics, y compris les PME.

En outre, l'annexe au chapitre sur les marchés publics de 38 ACR contient des dispositions qui expliquent que le chapitre ne s'applique pas aux programmes de passation des marchés pour le compte des PME. Par exemple, l'annexe de l'accord commercial entre le Costa Rica et le Pérou qui reprend les listes concernant les marchés publics explique que le chapitre sur les marchés publics ne s'applique pas aux programmes visant à soutenir les MPME. De même, la plupart des ACR négociés par les États-Unis et le Canada contiennent au moins une disposition précisant que le chapitre sur les marchés publics ne s'applique pas aux marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises détenues par des minorités. Les marchés réservés peuvent consister en l'octroi de préférences aux PME sous la forme, par exemple, d'un droit exclusif de fournir un bien ou un service particulier ou d'une préférence en matière de prix.

Plusieurs ACR auxquels la Colombie est partie contiennent une disposition analogue et prévoient aussi des mesures pour faciliter le transfert de technologie et la sous-traitance. D'autres dispositions sont plus spécifiques, comme l'article sur les PME dans le chapitre sur les marchés publics de l'ACR entre le Conseil de coopération des États arabes du Golfe (CCG) et Singapour, qui prévoit que les parties se réservent le droit d'appliquer une préférence en matière de prix de 10% en faveur des PME de leurs pays respectifs.

#### *(iv) Commerce électronique*

Au cours des 15 dernières années, de plus en plus de dispositions sur le commerce électronique ont

été incluses dans les ACR, en particulier dans un chapitre particulier sur le commerce électronique. Les questions abordées et les engagements pris dans les ACR diffèrent grandement d'un accord à l'autre. Un moratoire sur les droits de douane sur les transmissions électroniques entre les parties, des engagements en matière de transparence et des activités de coopération font partie des dispositions les plus courantes. Un nombre limité mais croissant d'ACR abordent aussi des questions spécifiques relatives à la réglementation intérieure, comme les obstacles réglementaires, l'authentification électronique, la protection des consommateurs en ligne, la protection des données personnelles en ligne et les messages commerciaux électroniques non sollicités (Herman, 2010). Les dispositions encourageant et facilitant le développement du commerce électronique peuvent aider les PME à trouver de nouveaux clients. Outre ces dispositions qui s'appliquent aux entreprises de toute taille, un nombre limité mais croissant d'ACR contiennent des dispositions mentionnant expressément les PME dans le chapitre sur le commerce électronique.

Les dispositions sur le commerce électronique concernant les PME, qui figurent dans 21 ACR, visent à faciliter l'utilisation du commerce électronique par les PME ou à surmonter les obstacles qu'elles rencontrent pour utiliser le commerce électronique. Nombre de ces dispositions sont spécifiques à un ou deux accords commerciaux. Les plus courantes stipulent que les parties reconnaissent qu'il est important de faciliter l'utilisation du commerce électronique par les MPME. Les autres types de dispositions font référence à la coopération entre les parties.

Par exemple, dans l'accord commercial entre Singapour et le Taipei chinois, les parties reconnaissent l'importance de la coopération pour surmonter les obstacles rencontrés par les PME. Une disposition assez semblable, figurant dans les ACR que le Canada a conclus avec la République de Corée et avec le Pérou, affirme qu'il est important de coopérer pour faciliter l'utilisation du commerce électronique par les MPME. L'accord de libre-échange entre le Canada et le Panama contient une disposition un peu plus précise qui stipule que les parties reconnaissent l'importance du partage d'informations et d'expériences sur les lois, les règlements et les programmes afin de faciliter l'utilisation du commerce électronique par les MPME.

D'autres dispositions sur le commerce électronique concernant les PME sont libellées en des termes plus fermes. Par exemple, l'ACR entre la République de Corée et le Pérou mentionne l'engagement des parties de coopérer pour faciliter l'utilisation du commerce électronique par les PME. De même, les accords de libre-échange que le Japon a conclus avec l'Australie

et avec la Suisse prévoient que les parties coopéreront pour surmonter les obstacles rencontrés par les PME dans l'utilisation du commerce électronique.

L'accord commercial entre l'Union européenne, la Colombie et le Pérou est le seul qui prévoit expressément la possibilité pour le comité du commerce institué par l'accord d'établir, dans la mesure où cela est nécessaire et justifié, un groupe de travail chargé, entre autres, de recommander des mécanismes pour aider les MPME à surmonter les obstacles qu'elles rencontrent dans l'utilisation du commerce électronique.

### (v) *Facilitation des échanges*

Non seulement le nombre d'ACR contenant des dispositions sur la facilitation des échanges a augmenté très rapidement depuis les années 1990, mais encore la portée de ces dispositions s'est élargie au cours des dix dernières années. Comme dans les autres domaines couverts par les ACR, les dispositions sur la facilitation des échanges sont très différentes d'un accord à l'autre en termes de libellé, de portée et de niveau d'engagement (OMC, 2015). Malgré l'hétérogénéité de ces dispositions, les PME peuvent bénéficier de la réduction des coûts de transport et des délais résultant de la mise en œuvre des dispositions des ACR concernant les PME qui facilitent et accélèrent les exportations, comme cela est indiqué dans la section D.2. La réduction des coûts de transaction pourrait aussi rendre les PME plus compétitives sur les marchés internationaux.

Outre les dispositions sur la facilitation des échanges qui s'appliquent indifféremment aux PME et aux grandes entreprises, plusieurs dispositions différentes sur la facilitation des échanges qui concernent les PME ont été incluses dans 18 ACR, principalement dans le chapitre sur la facilitation des échanges. Les plus courantes, figurant dans 10 ACR, recommandent de tenir compte des intérêts des PME. Par exemple, huit accords négociés par les États de l'AELE, notamment avec le Canada, Hong Kong, Chine, la Serbie et l'Ukraine, prévoient que les parties consulteront leurs milieux d'affaires respectifs sur les mesures de facilitation des échanges qu'ils jugent nécessaire d'appliquer, en accordant une attention particulière aux intérêts des PME. De manière plus générale, l'accord intérimaire entre le Cameroun et l'Union européenne dispose que les procédures douanières doivent être transparentes, efficaces et simplifiées afin de réduire les coûts et d'accroître la prévisibilité pour les opérateurs économiques, y compris les PME.

D'autres dispositions sur la facilitation des échanges concernant les PME sont formulées en des termes plus fermes. Les accords d'association que l'Union

européenne a conclus avec la République de Moldova et l'Ukraine précisent que les parties conviennent que leurs législations, dispositions et procédures commerciales et douanières viseront, entre autres, à réduire les coûts et à accroître la prévisibilité pour les opérateurs économiques, y compris les PME. Les dispositions sur la facilitation des échanges figurant dans les ACR que l'Union européenne a conclus avec la Colombie et le Pérou, la Côte d'Ivoire et la République de Moldova sont plus précises et stipulent que les procédures garantissant le droit de recours contre les actions et décisions administratives des douanes visant les importations, les exportations ou les marchandises en transit seront facilement accessibles, y compris pour les PME.

Les autres types de dispositions sur la facilitation des échanges concernant les PME font référence à la coopération. Dans l'ACR entre la Colombie et le Triangle Nord, les parties conviennent de développer des programmes d'échange de renseignements et de stages pour les fonctionnaires et les techniciens dans le domaine de la facilitation des échanges dans le cadre des activités de coopération concernant les PME. Dans un contexte différent, les États membres de la zone de libre-échange de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) se sont engagés à élaborer et mettre en œuvre un vaste programme de travail de l'ASEAN sur la facilitation des échanges. Ce programme définit les actions et les mesures concrètes, assorties d'objectifs et d'échéanciers clairs, qui sont nécessaires pour créer des conditions uniformes, transparentes et prévisibles pour les transactions commerciales internationales afin d'accroître les possibilités commerciales et d'aider les entreprises, y compris les PME, à gagner du temps et à réduire les coûts.

### (vi) *Propriété intellectuelle*

Le nombre d'ACR contenant des dispositions sur la propriété intellectuelle a augmenté depuis la création de l'OMC et l'entrée en vigueur de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Comme les autres types de dispositions, les dispositions relatives à la propriété intellectuelle varient considérablement d'un ACR à l'autre. La plupart des ACR contiennent des dispositions générales sur la propriété intellectuelle mais un nombre limité et croissant d'accords portent expressément sur des domaines particuliers du droit de la propriété intellectuelle, comme les marques de fabrique ou de commerce, le droit d'auteur, les brevets et les indications géographiques (Valdès et McCann, 2014).

Comme dans les autres domaines, le type le plus courant de dispositions concernant les PME a trait à

la coopération en vue de favoriser l'innovation et la création de propriété intellectuelle. Par exemple, l'ACR entre la République de Corée et le Pérou indique que les parties conviennent d'échanger des vues et des renseignements sur le cadre juridique pour la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle conformément à leurs lois, réglementations et politiques respectives afin de favoriser la création et le développement de propriété intellectuelle par les personnes de chaque partie, en particulier les PME. D'autres dispositions sont formulées dans des termes plus fermes. L'accord de partenariat économique entre l'Union européenne et les États du CARIFORUM précise que les centres de recherche, les établissements d'enseignement supérieur et les autres parties prenantes, y compris les MPME, situés sur le territoire des parties seront associés à la coopération dans le domaine de la science et de la technologie, selon les besoins.

L'accord de partenariat économique entre le Japon et la Thaïlande est le seul ACR notifié à l'OMC qui contient un article spécifique sur les PME dans le chapitre sur la propriété intellectuelle. L'article sur l'assistance aux PME pour l'acquisition de droits de propriété intellectuelle dispose que chaque partie, conformément à ses lois et règlements, prendra des mesures appropriées pour aider les PME dans l'acquisition de droits de propriété intellectuelle, ce qui peut inclure la réduction des redevances officielles.

En outre, l'accord institue un sous-comité de la propriété intellectuelle chargé, entre autres, d'examiner les questions relatives à la propriété intellectuelle en vue d'améliorer la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle et de promouvoir l'administration efficace et transparente du système de propriété intellectuelle, notamment l'utilisation et la commercialisation des droits de propriété intellectuelle par les PME.

### (vii) *Transparence*

Le nombre d'ACR contenant des dispositions spécifiques visant à promouvoir la transparence et la régularité dans l'élaboration des politiques a augmenté au cours des dernières années. Les chapitres sur la transparence sont souvent complétés par des engagements plus spécifiques en matière de transparence figurant dans d'autres chapitres, comme celui sur les obstacles techniques au commerce (OTC) (Molina et Khoroshavina, 2015).

Les ACR que l'Union européenne a conclus avec la Géorgie, la République de Corée et l'Ukraine sont les seuls accords notifiés à l'OMC qui contiennent une disposition spécifique concernant les PME dans le

chapitre sur la transparence. Bien que cette disposition figurant dans l'article sur l'objectif de ce chapitre soit formulée différemment dans chacun des trois accords, elle précise que les parties assureront un cadre réglementaire efficace et prévisible aux opérateurs économiques sur leur territoire, en particulier aux petits opérateurs, y compris les PME.

### (c) *Nouvelles dispositions relatives aux PME*

Les ACR sont parfois considérés comme un laboratoire permettant aux pays de concevoir de nouvelles dispositions et d'aborder de nouvelles questions et de nouveaux problèmes. De fait, de nouveaux types de dispositions relatives aux PME ont été incorporés dans les récents accords commerciaux mégarégionaux qui ne sont pas encore entrés en vigueur et/ou qui n'ont pas encore été notifiés à l'OMC.

#### (i) *Le Partenariat transpacifique*

Comme on l'a vu dans la section D, l'accès à l'information reste un défi pour de nombreuses PME. Cela explique peut-être pourquoi le Partenariat transpacifique (TPP), qui a été négocié par 12 pays de la région Pacifique<sup>6</sup> et qui n'est pas encore entré en vigueur, contient plusieurs nouveaux types de dispositions sur la transparence concernant les PME dans un chapitre consacré aux PME.

En particulier, chaque partie s'engage à établir ou maintenir un site Web accessible au public, contenant des renseignements sur le TPP, y compris un résumé de l'accord et des explications des principales dispositions intéressant particulièrement les PME. En outre, le site Web peut fournir d'autres renseignements utiles à toute personne souhaitant commercer, investir ou faire des affaires sur le territoire de la partie, notamment sur les réglementations et procédures douanières, sur les réglementations et procédures en matière de propriété intellectuelle, sur les règlements techniques, les normes et les mesures sanitaires et phytosanitaires à l'importation et à l'exportation, sur la réglementation de l'investissement étranger, sur les procédures d'enregistrement des entreprises, sur la réglementation en matière d'emploi et sur la fiscalité. En outre, un comité des PME est établi et est chargé, entre autres, d'examiner et d'échanger les meilleures pratiques pour soutenir et assister les PME exportatrices et faciliter la mise au point de programmes destinés à aider les PME à participer et à s'intégrer efficacement aux chaînes d'approvisionnement mondiales.

Le chapitre du TPP sur les marchés publics contient aussi un article spécifique visant à faciliter la participation des PME aux marchés publics avec de

nombreuses dispositions nouvelles.<sup>7</sup> Le TPP dispose que si une partie maintient une mesure accordant un traitement préférentiel aux PME, cette partie doit veiller à ce que cette mesure, y compris les critères d'admissibilité, soit transparente. L'accord encourage aussi les parties à fournir des renseignements détaillés sur les marchés publics via un portail électronique unique, à mettre à disposition gratuitement tous les dossiers d'appel d'offres, à passer les marchés par voie électronique, et à tenir compte de la taille, de la conception et de la structure des marchés pour faciliter la participation des PME.

### (ii) *Protocole additionnel à l'Accord-cadre de l'Alliance du Pacifique*

Le Protocole additionnel à l'Accord-cadre de l'Alliance du Pacifique entre le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou, qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> mai 2016, contient, dans son chapitre sur les marchés publics, un article spécifique sur la facilitation de la participation des MPME. Bon nombre des dispositions de cet article sont assez semblables à celles du TPP. Par exemple, une partie qui maintient des mesures accordant un traitement préférentiel aux MPME nationales s'engage à faire en sorte que ces mesures, y compris les critères d'admissibilité, soient transparentes et objectives. Une autre disposition nouvelle et unique concernant les PME prévoit que chaque partie s'efforcera de réduire les mesures appliquées pour accorder un traitement préférentiel aux MPME nationales par rapport aux MPME des autres parties.

### (iii) *Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne*

L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne contient un nouveau type de dispositions concernant les PME qui portent sur la résolution des différends en matière d'investissement entre un investisseur et un État lorsque l'investisseur est une PME. Ces dispositions prévoient notamment la possibilité de tenir des consultations par vidéoconférence ou par d'autres moyens et la possibilité d'être entendu par un seul membre du tribunal. Le comité conjoint établi dans le cadre de l'AECG doit aussi examiner des règles supplémentaires visant à réduire la charge financière pour les plaignants, lorsque ceux-ci sont des personnes physiques ou des PME.

### (d) Conclusions

Des dispositions mentionnant expressément les PME sont insérées dans un nombre croissant d'ACR. Parallèlement, le nombre de dispositions détaillées concernant les PME dans un même ACR a eu tendance

à augmenter ces dernières années. La plupart des dispositions de ce genre ne suivent pas un modèle précis.

En conséquence, ces dispositions sont très hétérogènes en termes de structure, d'emplacement dans l'accord, de formulation et de portée. Les deux catégories de dispositions les plus courantes sont, par ordre de fréquence : 1) les dispositions prévoyant une coopération concernant les PME d'une manière générale ou dans un contexte particulier, comme le commerce électronique et les marchés publics ; et 2) l'exemption, pour les PME et/ou les programmes de soutien aux PME, des obligations découlant de l'accord qui concernent, par exemple, les services, l'investissement et les marchés publics. Les autres types de dispositions concernant les PME figurent dans un nombre limité d'ACR et portent sur des questions spécifiques, comme les marchés publics, le commerce électronique, la facilitation des échanges, la propriété intellectuelle et la transparence.

L'examen des récents accords commerciaux mégarégionaux, comme le Partenariat transpacifique (TPP) et l'AECG entre le Canada et l'Union européenne, qui n'ont pas encore été notifiés à l'OMC, confirme le caractère dynamique des dispositions relatives aux PME, car ils contiennent de nouveaux types de dispositions concernant les marchés publics, la transparence et la résolution des différends en matière d'investissement entre investisseurs et États. Dans ce contexte dynamique, les dispositions relatives aux PME figurant dans les ACR ont des chances de continuer à évoluer et d'être de plus en plus pragmatiques.

## 3. Les PME dans les autres organisations internationales

Plusieurs organisations internationales sont actives dans le domaine des PME. Cette sous-section décrit leurs activités et montre en quoi elles complètent celles de l'OMC. L'accent est mis sur les organisations suivantes : le Centre de commerce international (ITC) ; la Banque mondiale ; les commissions régionales de l'ONU et les banques de développement ; la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) ; l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ; la Chambre de commerce internationale (ICC) ; l'Union internationale des télécommunications (UIT) ; la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) ; le Forum mondial des PME ; et la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Les activités de ces organisations internationales concernant les PME s'articulent autour de deux grands thèmes de recherche/d'action : l'intégration des PME

dans le commerce international, en particulier dans les chaînes de valeur mondiales (CVM), et les initiatives de soutien aux PME plus générales.

#### (a) Intégration des PME dans le commerce international

De nombreuses activités de coopération ont été menées au niveau international pour aider les PME à s'intégrer dans l'économie mondiale, notamment par la participation aux CVM. Créé en 1964 sous l'égide du GATT et de l'ONU, le Centre de commerce international (ITC) est «entièrement consacré au soutien de l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME)».<sup>8</sup> Cela signifie que toutes ses activités sont axées sur l'intégration des PME dans l'économie mondiale. Elles complètent naturellement les règles multilatérales administrées par l'OMC, qui sont examinées dans la section E.3, et qui ont pour effet de réduire les coûts variables et fixes du commerce, de réduire les asymétries d'information entre les petites et les grandes entreprises et d'alléger certaines des contraintes auxquelles sont confrontées les PME.

En 2015, l'ITC a lancé une nouvelle publication annuelle portant sur la compétitivité des PME (ITC, 2015b). Les travaux en cours dans le cadre du rapport 2016 sont axés sur les normes et les règlements et sur la façon dont ils peuvent favoriser la compétitivité des PME. Le Programme de l'ITC pour le commerce et l'environnement aide aussi les PME à participer aux marchés de produits environnementaux et à respecter les normes environnementales.<sup>9</sup>

Comme cela est indiqué dans ITC (2015a), l'ITC continuera, dans l'avenir, à soutenir les PME pour qu'elles puissent prospérer dans le commerce international et tirer parti des possibilités existantes, comme celles qu'offrent le commerce électronique, les CVM et les marchés émergents. L'ITC envisage aussi de lancer des initiatives pour supprimer les obstacles au commerce et aider les PME à faire face aux risques liés au commerce international. Un nouveau programme pour l'Afrique et l'Inde sert de modèle aux programmes de l'ITC visant à accroître les possibilités Sud-Sud pour les PME. L'ITC s'occupe également du commerce électronique. Une publication récente (ITC, 2016) vise à engager un dialogue public-privé pour éliminer les obstacles au commerce électronique, en particulier pour les petites entreprises des pays en développement. D'autres initiatives concernant le commerce électronique et les PME sont décrites dans l'encadré E.2.

Dans le cadre de la présidence turque du G-20, l'OCDE et la Banque mondiale (2015) ont publié un rapport sur l'inclusion des PME et des pays en développement à faible revenu dans les CVM. Ce rapport met en évidence

deux faits essentiels : i) la participation aux CVM est hétérogène et inégale et varie entre les pays et à l'intérieur d'un même pays ; et ii) la participation des PME aux CVM consiste principalement en une contribution indirecte aux exportations, et non en exportations directes. Le rapport souligne en outre qu'une action sous l'égide du G-20 peut aider à rendre les CVM plus inclusives grâce : i) à une stratégie de réforme globale portant sur le commerce, l'investissement et les politiques internes à la fois dans les pays du G-20 et chez les partenaires commerciaux ; et ii) à l'investissement dans l'élargissement de la base et de l'analyse statistiques des CVM et dans le partage des connaissances sur les meilleures pratiques concernant les politiques et les programmes de facilitation.

La série de rapports annuels présentée dans le cadre du programme Doing Business de la Banque mondiale est également utile dans ce domaine. Des travaux ont été réalisés sur les règlements qui affectent en particulier les PME (Banque mondiale, 2013). Dans le dernier rapport Doing Business (Banque mondiale, 2015), une grande importance est accordée à la question du commerce transfrontalier, comprenant de nouvelles catégories comme le commerce terrestre entre pays voisins, et en particulier, aux accords commerciaux régionaux. La Banque mondiale a aussi des projets dans plusieurs pays – comme le projet de promotion du commerce et d'infrastructure de qualité en Arménie, le troisième projet de développement des exportations en Tunisie et le deuxième projet de facilité pour le développement du commerce en RDP lao. Ces projets visent, entre autres, à aider les PME en améliorant l'infrastructure commerciale et en renforçant leur compétitivité.

Les commissions régionales de l'ONU ont lancé des programmes et des initiatives visant à favoriser l'internationalisation des PME. Par exemple, la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) a convoqué en septembre 2014 une réunion du groupe consultatif sur la facilitation des échanges pour les PME dans le cadre d'un projet plus large visant à établir un guide pour faciliter le commerce sans papier pour les PME et à renforcer la capacité des gouvernements nationaux de mettre en place des systèmes sans papier pour faciliter le commerce et le transport transfrontaliers.

Il convient également de mentionner l'activité des banques régionales de développement. La Banque interaméricaine de développement (BID) fournit aux entreprises un soutien opérationnel et financier. Cela comprend la promotion des exportations et de l'investissement, la facilitation des échanges et l'intégration transfrontalière, un soutien pour négocier et mettre en œuvre des accords commerciaux et la

**Encadré E.2 : Solutions de commerce électronique de l'ITC pour les PME**

L'ITC offre, avec des partenaires privés et publics, des formations et des services de conseil pour aider les PME des pays en développement à surmonter les obstacles au commerce électronique (voir la section D.4 pour un examen de ces obstacles). L'approche est modulaire et vise à résoudre des problèmes particuliers. Les modules, qui peuvent être séparés ou combinés, comprennent :

- eMall : Boutique en ligne permettant de partager les coûts des solutions de paiement, de la logistique et de la commercialisation.
- ePayment : Modules de paiement prêts à être intégrés sur les sites de commerce électronique et conformes à la réglementation sur les changes.
- eLogistics : Accès à des services de logistique externe, d'entreposage, de gestion de la livraison des produits sur les marchés cibles et de gestion des retours ayant un bon rapport coûts-efficacité.
- eTrade : Services de représentation permettant d'assurer la conformité avec les prescriptions juridiques et fiscales, notamment sur les marchés de l'Union européenne, des États-Unis et du Japon.
- eTrust : Signature numérique qualifiée et certificats SSL reconnus au niveau international pour les PME.
- eCRM : Solutions en nuage et soutien des ventes et du service après-vente selon les normes attendues par les clients internationaux.

Parmi les exemples récents, on peut citer le soutien apporté à «Made in Morocco», groupement d'intérêt économique comprenant plus de 300 PME, et au secteur des services informatiques au Kenya et en Ouganda. «Made in Morocco» bénéficie d'un marché en ligne (<http://www.made-in-morocco.ma>), et de solutions de paiement et de services de logistique et de commercialisation partagés.

Dans le cas du secteur des services informatiques au Kenya et en Ouganda, l'ITC a développé une plate-forme en ligne partagée (eMall). L'objectif est de permettre aux entreprises du secteur d'être plus compétitives sur les marchés internationaux de services de valeur par : i) le regroupement des ressources des différents petits fournisseurs ; ii) le développement d'approches de commercialisation partagées ; iii) la mise en place d'une plate-forme pour le contrôle de la qualité ; iv) la promotion de l'interaction directe avec les clients potentiels ; v) le développement de la confiance sur les marchés cibles ; et vi) la facilitation des paiements internationaux.

gestion du commerce extérieur (BID, 2014a). La BID a également réalisé des études qui concluent que de nouvelles politiques commerciales sont nécessaires pour l'internationalisation ainsi qu'un changement des pratiques opérationnelles des PME (BID, 2014b). De nombreux projets nationaux sont en cours pour aider les microentreprises et les PME.<sup>10</sup> La Banque africaine de développement (BAfD) cherche à faciliter l'accès aux marchés des petits agriculteurs et des MPME (BAfD, 2013). La Banque asiatique de développement (BAsD) a lancé plusieurs projets et initiatives pour aider les PME dans les pays d'Asie. Elle a notamment réalisé plusieurs études sur l'importance des PME, sur les difficultés de leur intégration dans les CVM et sur les politiques en la matière (BAsD, 2015). En outre, des séminaires ont été organisés avec d'autres banques régionales sur l'internationalisation des PME<sup>11</sup> et il existe des projets spécifiques prévoyant, par exemple, l'établissement d'une plate-forme en ligne pour le partage d'informations, au niveau régional, sur les exportations des PME.<sup>12</sup>

La CNUCED a lancé plusieurs initiatives pour soutenir la compétitivité commerciale des PME. À la huitième session de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement, qui avait pour thème «Options politiques pour renforcer la compétitivité des PME», il a été décidé de poursuivre les travaux sur la compétitivité des exportations, en particulier sur les liens possibles avec les chaînes d'approvisionnement internationales (CNUCED, 2004). Une étude a été réalisée avec l'OCDE sur les obstacles à l'entrée des PME dans les CVM. Ces obstacles comprennent : i) la nécessité d'améliorer les technologies et les capacités d'innovation ; ii) le manque de ressources financières et de capital humain pour le faire ; iii) le manque de capacités pour respecter les normes et les exigences de certification ; iv) la nécessité de mieux gérer les actifs intellectuels, y compris la protection des droits de propriété intellectuelle (DPI), le cas échéant ; v) la position de négociation difficile des PME face aux grandes entreprises ; et vi) la nécessité d'une diversification pour réduire la dépendance à

l'égard d'un ou de quelques clients (CNUCED, 2007). La CNUCED a élaboré des lignes directrices à l'intention des PME des pays en développement et des pays les moins avancés qui souhaitent vendre des services liés aux processus d'entreprise (externalisation) à des organisations de pays développés (CNUCED, 2005).

Parmi les initiatives plus récentes, on peut citer le Cadre directeur pour l'entrepreneuriat de la CNUCED et les directives pour sa mise en œuvre et le Programme de jumelage d'entreprises, exécuté en coordination avec le réseau EMPRETEC de la CNUCED en vue de favoriser l'entrepreneuriat et la modernisation des PME (CNUCED, 2013). Ces deux initiatives visent à faciliter l'élaboration des politiques et à améliorer les conditions d'activité des entreprises pour aider les PME à accroître leur compétitivité. Une autre contribution importante de la CNUCED a porté sur les possibilités pour les PME dans le domaine du commerce électronique. Un rapport récent (CNUCED, 2015) indique que, bien que les petites entreprises aient du mal à utiliser ces services, plusieurs options s'offrent à elles. Le rapport présente aussi plusieurs options pour améliorer la réglementation du commerce électronique, ce qui pourrait aider les PME à surmonter les obstacles qu'elles rencontrent dans ce domaine.

L'UIT a plusieurs grands domaines d'action, comme la cybersécurité, l'accès à large bande, la fracture numérique et Internet, qui ont un rapport avec la connectivité des PME et leur participation aux marchés internationaux. Il convient également de mentionner à cet égard l'initiative BASIS (Business Action to Support the Information Society) de l'ICC, dont l'objectif est de faire entendre la voix des entreprises dans les discussions mondiales sur la société de l'information, en accordant une attention particulière aux PME (ICC, 2010).

Outre son étude conjointe avec la Banque mondiale sous l'égide du G-20 (OCDE et Banque mondiale, 2014), l'OCDE a réalisé plusieurs études sur les obstacles à l'internationalisation des PME. Leur principale conclusion est que les accords multilatéraux, régionaux ou bilatéraux peuvent aider les PME à surmonter les obstacles au commerce (Fliess et Busquets, 2006). En outre, dans le cadre d'une initiative conjointe du BIAC (Comité consultatif économique et industriel auprès de l'OCDE) et de l'OCDE visant à faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux, plusieurs propositions ont été présentées. Elles portent notamment sur la création d'un portail Web du BIAC pour les PME destiné à améliorer les flux d'informations vers les PME et d'un site Web sécurisé réservé aux membres pour permettre une interaction entre les PME et les entreprises multinationales (OCDE, 2008). Plus récemment, l'OCDE a publié un rapport (OCDE, 2013)

qui identifie les obstacles à l'internationalisation des PME et suggère des moyens de les surmonter.

Le Forum mondial des PME (WSF), créé en 2015 dans le cadre de la présidence turque du G-20, a commencé à travailler sur deux initiatives distinctes mais interdépendantes ayant pour objectif de permettre l'accès des PME aux CVM grâce : i) à la création d'un agrégateur numérique des guichets uniques pour les PME, l'e-WSF; et ii) à un programme d'assistance technique pour les PME sur la certification et les normes. L'e-WSF est conçu comme une plate-forme et un agrégateur en ligne destiné aux PME. Il comprend un service en ligne de rapprochement avec les CVM. Le programme de certification du Forum mondial des PME comprendra un système de reconnaissance à guichet unique par pays, et qui s'appuie sur les normes nationales, régionales et internationales pour accélérer l'intégration des PME dans les CVM.

Comme on l'a vu dans la section D du rapport, l'accès au financement du commerce est l'un des principaux obstacles à l'internationalisation des PME. La Banque mondiale mène en coopération avec l'OMC, l'ICC et d'autres institutions financières internationales, plusieurs programmes visant à promouvoir l'action dans le domaine du financement du commerce, comme le Programme de liquidités pour le commerce mondial (ITC et OMC, 2014). Des banques régionales, comme la BAfD, la BASD et la BID, agissent également dans ce domaine.

La BAfD s'efforce d'aider les entreprises à obtenir un financement du commerce, car celles-ci ont de grandes difficultés à obtenir un financement, en particulier à long terme. La BASD a établi le Programme de financement du commerce pour remédier à l'accès insuffisant des pays en développement au financement du commerce. Ce programme accorde des prêts et des garanties aux banques commerciales partenaires pour soutenir le commerce, ce qui leur permet d'assurer aux importateurs et aux exportateurs un accès fiable au financement du commerce. La BID a lancé une initiative analogue en 2005, le Programme de facilitation du financement du commerce, qui vise à faciliter l'accès des banques d'Amérique latine et des Caraïbes aux marchés internationaux de financement du commerce grâce à une coopération technique, à la création de connaissances et à des produits financiers (garanties et prêts).

#### (b) Autre soutien aux PME

Comme cela est indiqué dans la section A du rapport, les PME apportent une contribution particulière à l'économie de leur pays sur le plan de l'emploi. L'Organisation internationale du Travail (OIT), dont

le principal objectif est d'encourager les possibilités d'emploi décent, s'intéresse tout particulièrement aux PME. Elle fournit des conseils sur les politiques relatives aux PME ainsi que des études sur les aspects quantitatifs de la création d'emplois. Son Unité des petites et moyennes entreprises dispense une formation, des services de soutien, des services de consultation et des conseils sur site dans quatre domaines distincts : i) le renforcement de l'entrepreneuriat et des compétences en gestion;<sup>13</sup> ii) la facilitation de l'accès aux marchés (développement des chaînes de valeur); iii) la réforme pour assurer un environnement propice; et iv) la productivité et les conditions de travail.<sup>14</sup>

La Recommandation de l'OIT sur la création d'emplois dans les petites et moyennes entreprises, adoptée par la Conférence internationale du travail en 1998, a pour but d'aider les membres à élaborer et mettre en œuvre des politiques de création d'emplois dans les PME. Le dernier rapport de l'Organisation internationale du Travail (OIT, 2015) souligne que les conditions de travail ont tendance à être plus mauvaises dans les PME que dans les entreprises plus grandes – avec d'importantes variations selon les secteurs. C'est pourquoi la cible 8.3 des nouveaux Objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies concerne les PME et l'emploi. Il s'agit de « promouvoir des politiques axées sur le développement qui favorisent les activités productives, la création d'emplois décents, l'entrepreneuriat, la créativité et l'innovation et stimulent la croissance des microentreprises et des petites et moyennes entreprises et facilitent leur intégration dans le secteur formel, y compris par l'accès aux services financiers ».

D'autres organisations internationales ont également adopté des initiatives pour soutenir les PME en général (c'est-à-dire qu'elles ne sont pas exclusivement axées sur l'internationalisation). La BERD a lancé une initiative pour les petites entreprises qui vise à soutenir les PME en les aidant à obtenir des ressources financières par l'intermédiaire des établissements financiers et par un financement direct, en dispensant des conseils aux entreprises, en organisant des discussions avec les responsables politiques pour promouvoir un environnement économique favorable aux petites entreprises. L'ICC a récemment publié un guide (ICC, 2015) pour aider les PME à satisfaire aux exigences de diligence raisonnable. L'OCDE a adopté en 2000 la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME, qui vise à favoriser la compétitivité et la croissance des PME.

Le Forum mondial des PME (WSF) a pour mission d'aider les PME à améliorer leur efficacité et leur compétitivité de manière durable. Au-delà de la question de l'internationalisation examinée plus haut, l'initiative e-WSF vise à améliorer l'accès des PME

aux compétences, à la formation, aux connaissances, à l'innovation, aux réseaux, à l'expertise et à l'information, et à faciliter leur accès au financement. Le WSF mène aussi des recherches sur l'incidence de la réglementation financière mondiale sur le développement et la croissance des PME et il a entrepris des travaux pour renforcer les systèmes d'information sur la solvabilité des PME au niveau mondial. L'APEC a un groupe de travail sur les petites et moyennes entreprises. Son plan stratégique 2013-2016 fournit une feuille de route pour remédier aux problèmes critiques concernant la croissance des MPME dans la région de l'APEC, sur la base de trois piliers : i) le renforcement des capacités de gestion, de l'entrepreneuriat et de l'innovation; ii) le financement; et iii) les conditions d'activité des entreprises, l'accès aux marchés et l'internationalisation.

Pour conclure, on peut dire que la question des PME n'est pas nouvelle pour la communauté internationale. De nombreuses initiatives ont été prises, dont beaucoup sont axées sur l'internationalisation des PME. Il faut espérer qu'une meilleure coordination entre les organisations internationales permettra de supprimer les doublons inutiles et de renforcer la complémentarité de ces efforts.

#### 4. Les PME à l'OMC

La section D a identifié les obstacles que rencontrent les PME pour participer davantage au commerce international. Cette partie du rapport montre que la coopération commerciale multilatérale aide à réduire ces obstacles de diverses façons : en réduisant les coûts variables et fixes du commerce; en allégeant la charge que certains Accords de l'OMC imposent aux PME en matière de renseignements; en aidant les Membres à exercer leurs droits lorsqu'ils agissent au nom de PME; en permettant aux Membres de continuer à apporter une contribution financière aux PME; en laissant aux Membres une plus grande marge de manœuvre pour promouvoir le développement technologique de leurs PME; en leur permettant d'accorder un traitement préférentiel aux PME; en allégeant les contraintes qui pèsent sur les PME qui font du commerce; et en augmentant la capacité d'offre des PME.

- (a) Les Accords de l'OMC aident les PME en réduisant les coûts variables et fixes du commerce et en augmentant la transparence

L'une des principales conclusions de la section D est que les coûts du commerce, qu'ils soient variables ou fixes, affectent plus les PME que les grandes entreprises dans leur capacité de participer au commerce. Il

en est de même du manque de transparence des réglementations commerciales. La coopération multilatérale qui réduit les coûts du commerce et accroît la transparence devrait réduire le fardeau pesant sur toutes les entreprises qui font du commerce (ainsi que celles qui se lancent dans l'exportation), quelle que soit leur taille, mais cela pourrait profiter davantage aux PME.

*(i) Réduction des coûts variables du commerce*

Depuis la création de l'OMC il y a plus de 20 ans, les Membres ont réussi à ramener les obstacles tarifaires à la moyenne actuelle de 9 %, soit une réduction de près d'un tiers depuis 1998 (voir le tableau E.1). Le droit NPF appliqué moyen est de 8,1 % pour les produits non agricoles et de 14,9 % pour les produits agricoles.

Il y a cependant une petite ombre au tableau : les droits consolidés restent fixés à des niveaux très élevés. L'écart entre les taux appliqués et les taux consolidés crée une incertitude en matière de politique commerciale car un Membre de l'OMC peut toujours relever le taux appliqué au niveau du taux consolidé. Cette incertitude peut engendrer des coûts commerciaux (Osnago *et al.*, 2015) qui nuisent à toutes les entreprises, mais peut-être plus aux PME.<sup>15</sup>

Outre la réduction des taux NPF au cours des deux dernières décennies, de nombreux Membres de l'OMC (développés et en développement) ont accordé aux pays les moins avancés (PMA) un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent (FDSC).<sup>16</sup> Dans la mesure où ces initiatives réduisent les droits imposés pour les entreprises des PMA, ces réductions des coûts variables du commerce devraient en principe bénéficier plus aux PME qu'aux grandes entreprises.

La décision sur le traitement FDSC des exportations des PMA figure dans la Déclaration ministérielle de Hong Kong de 2005. Les pays développés et les pays en développement qui sont en mesure de le faire doivent offrir un accès aux marchés FDSC sur une base

durable, pour tous les produits originaires de tous les PMA. Les Membres de l'OMC qui ont des difficultés à s'acquitter de cette obligation doivent offrir un accès aux marchés FDSC pour au moins 97 % des produits originaires des PMA, définis au niveau de la ligne tarifaire.

Très peu d'études examinent l'effet de ces décisions sur les exportations des PMA. Une étude relativement récente de Vanzetti et Peters (2012) simule l'effet qu'aurait une plus large application de la décision sur l'accès FDSC par les Membres de l'OMC. Elle fournit des éléments montrant que le traitement préférentiel peut avoir des effets significatifs sur les exportations des PMA et probablement aussi sur les exportations des PME de ces pays, bien que cette question n'y soit pas directement abordée. Premièrement, les auteurs notent qu'en 2010, environ 30 % des exportations des PMA bénéficiaient déjà d'un traitement préférentiel et 54 % bénéficiaient de la franchise de droits (NPF) (voir la figure E.8). Les 6 % restants des exportations des PMA étaient soumis à un droit moyen de 7 %. Vanzetti et Peters utilisent le modèle du projet d'analyse des échanges mondiaux (GTAP) pour simuler ce qui se produirait si les pays développés et certains grands pays en développement (Afrique du Sud, Brésil, Chine et Inde) accordaient un traitement en franchise de droits à toutes les importations en provenance des PMA. Selon leurs estimations, cela pourrait accroître les exportations des PMA de 4 à 6 milliards de dollars EU, ce qui profiterait à toutes les régions en développement, bien que la majeure partie de ces gains soit concentrée dans deux PMA.

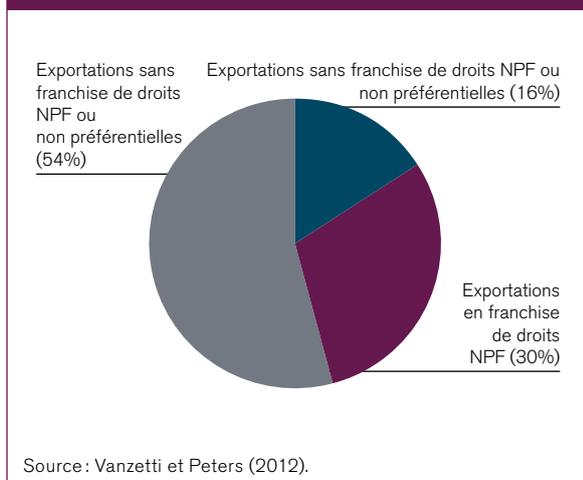
En raison de règles d'origine restrictives, les PMA ont parfois eu des difficultés à tirer avantage des régimes préférentiels. C'est pourquoi, à la dixième Conférence ministérielle de l'OMC, en décembre 2015, les Membres de l'OMC ont adopté de nouvelles dispositions sur les règles d'origine préférentielles afin de faciliter les exportations de marchandises des pays les moins avancés vers les pays développés et en développement qui leur offrent un accès préférentiel.

Produits	Droits NPF appliqués		Droits consolidés	
	Moyenne: 2012-2014	Baisse par rapport à 1998*	Droits moyen	Portée des consolidations
Produits agricoles	14,9	2,9	55,7	100
Produits non agricoles	8,1	4,1	29,6	76,4
Total	9,0	3,9	38,8	79,5

\* Points de pourcentage.

Sources : Profils tarifaires dans le monde, diverses éditions; Base de données intégrée de l'OMC.

**Figure E.8 : Exportations et droits NPF appliqués aux PMA, 2010**



Ces dispositions donnent des indications détaillées sur certaines questions concernant les règles d'origine, comme les méthodes pour déterminer quand un produit peut être considéré comme « fabriqué dans un PMA », et la question de savoir quand les intrants provenant d'autres sources peuvent faire l'objet d'un cumul lorsque l'on examine l'origine. Par exemple, ces dispositions demandent aux Membres donneurs de préférences d'envisager d'autoriser l'utilisation de matières non originaires à concurrence de 75 % de la valeur finale du produit.

Outre les marchandises, l'OMC a aussi permis aux Membres qui le souhaitent d'accorder aux services et aux fournisseurs de services des PMA un accès préférentiel à leurs marchés. À la huitième Conférence ministérielle de l'OMC, en 2011, les Membres ont adopté une décision autorisant les Membres à accorder aux services et fournisseurs de services des PMA un accès préférentiel à leurs marchés pendant 15 ans. Cela a été suivi en 2013 par la décision d'accorder une dérogation à ces Membres car en accordant ces préférences, ils font une entorse à leurs obligations NPF. Ensuite, à la dixième Conférence ministérielle, en 2015, la durée d'application de la décision de 2011 a été prorogée de quatre ans, soit jusqu'au 31 décembre 2030.

À la fin de 2015, l'OMC avait reçu au total 21 notifications concernant l'octroi d'un traitement préférentiel aux services et aux fournisseurs de services des PMA de la part de 48 Membres (les États membres de l'Union européenne étant comptés séparément). En examinant les notifications, les PMA ont noté qu'elles mentionnaient de nombreux secteurs et modes de fourniture pour lesquels ils avaient demandé des préférences. Il semblait cependant nécessaire d'en faire plus pour répondre aux demandes de mesures préférentielles pour le mode 4 de l'AGCS (présence

de personnes physiques originaires d'un Membre sur le territoire d'un autre Membre pour la fourniture d'un service) et de mesures connexes concernant les visas, les permis de travail et de résidence, la reconnaissance des qualifications professionnelles et l'accréditation. On notera que ces mesures sont citées dans d'autres parties du rapport comme constituant des problèmes particuliers pour les PME dans leurs efforts pour participer au commerce.

### (ii) Réduction des coûts fixes du commerce

Les Accords de l'OMC réduisent non seulement les coûts variables, mais aussi les coûts fixes du commerce, ce qui aide les petites entreprises. La présente analyse porte plus particulièrement sur trois Accords de l'OMC mais elle pourrait s'appliquer plus largement à d'autres accords. Par ailleurs, les travaux sur la transparence menés dans les comités chargés de superviser les accords apportent un éclairage supplémentaire sur les bénéfices que les PME pourraient en tirer.

Bien que l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) ne soit pas encore en vigueur, sa mise en œuvre pourra réduire certains des coûts fixes liés aux procédures commerciales inefficaces, ce qui augmentera la participation des PME au commerce. Comme on l'a vu dans la section D, il existe une corrélation positive entre la taille minimale des entreprises exportatrices et les délais d'exportation (OMC, 2015). En outre, les PME ont plus de chances d'exporter et d'augmenter leur part des exportations que les grandes entreprises si le temps nécessaire pour exporter est plus court. Les PME profitent aussi relativement plus des améliorations en matière de facilitation des échanges qui accroissent la disponibilité de renseignements douaniers, permettant de prendre des décisions anticipées, et améliorent les procédures de recours (Fontagné *et al.*, 2016).

Les deux autres Accords de l'OMC considérés sont l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC) et l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS). Les gouvernements ont recours à des mesures OTC/SPS pour atteindre d'importants objectifs de politique intérieure, comme la protection de la santé humaine, mais ces mesures peuvent avoir des répercussions sur le commerce. Il se peut que la mise en conformité avec ces mesures augmente les coûts du commerce et donc réduit les possibilités commerciales. Il se peut aussi que ces mesures – lorsqu'elles remédient à un dysfonctionnement du marché, comme l'incertitude des consommateurs quant à la qualité ou à la sûreté d'un produit – augmentent la demande pour le produit, même si la mise en conformité augmente les coûts, et entraînent de ce fait un accroissement du commerce. Cette ambivalence apparaît dans la littérature

empirique. De nombreuses études montrent en effet qu'au niveau agrégé, ces mesures pourraient ne pas réduire le commerce (Swann *et al.*, 1996; Temple et Urga, 1997; Kox et Nordås, 2007). En revanche, des études au niveau des entreprises montrent que les mesures OTC/SPS réduisent le commerce à la fois en termes de volume et d'entrée sur les marchés, en particulier pour les petites entreprises (Maertens et Swinnen, 2009; Reyes, 2011; Fontagné *et al.*, 2015).

Il est important de noter que les Accords OTC et SPS contiennent des disciplines qui limitent les effets de ces mesures sur l'augmentation des coûts du commerce. L'Accord OTC dispose que les règlements techniques ne seront pas plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour réaliser le ou les objectif(s) de politique publique des Membres. Il encourage les Membres de l'OMC à utiliser les normes internationales dans les cas où elles sont appropriées. De même, l'Accord SPS les encourage à établir leurs mesures sur la base de normes, directives ou recommandations internationales. S'ils introduisent ou maintiennent des mesures qui se traduisent par des normes plus rigoureuses, ces mesures doivent avoir une justification scientifique ou elles doivent être fondées sur une évaluation des risques appropriée.

L'importance que les deux accords accordent aux normes internationales est particulièrement pertinente pour les PME dans la mesure où celles-ci risquent d'avoir plus de difficulté à se conformer à une multitude de normes nationales différentes. Plus généralement, si les disciplines des Accords OTC et SPS n'existaient pas, les autorités nationales auraient une plus grande latitude pour établir des règlements techniques et des mesures SPS plus rigoureux, ce qui aurait pour effet d'augmenter les coûts fixes du commerce.

### *(iii) Augmentation de la transparence*

Comme on l'a vu plus haut, les normes et les règlements ont aussi des effets qui améliorent le bien-être dans la mesure où ils confèrent une plus grande légitimité aux objectifs de politique publique (comme la protection de la santé et de la sécurité des personnes, et la protection de l'environnement). Néanmoins, même si les intentions sont bonnes, ces mesures non tarifaires sont souvent opaques et inefficaces pour atteindre des objectifs par ailleurs légitimes (OMC, 2012). Des problèmes peuvent se poser au stade de la mise en œuvre : par exemple, le règlement peut manquer de clarté, ce qui est source d'incertitude pour les fournisseurs/producteurs ; ses effets peuvent varier et affecter plus les petites entreprises que les grandes ; ou bien il peut être difficile d'évaluer et de vérifier la mise en conformité. Ce sont là des préoccupations typiques qui sont régulièrement examinées au sein des Comités OTC et SPS. Isolément

ou ensemble, ces facteurs peuvent créer par des coûts inutiles et être cause de frictions dans le commerce international. En voici deux exemples concrets tirés des travaux des Comités.

Le Comité OTC a longuement discuté de l'impact potentiel sur les PME du Règlement sur l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques (REACH) de l'Union européenne. Plusieurs Membres ont dit que les PME qui exportent des produits chimiques vers l'UE auraient du mal à se conformer à des règles d'enregistrement contraignantes, complexes et coûteuses car leurs ressources financières et humaines sont limitées. L'obligation pour les importateurs – y compris les PME – d'avoir un représentant sur le marché de l'UE (en vertu de la disposition dite du « représentant exclusif ») est particulièrement prohibitive pour les PME car elles n'ont pas les moyens de trouver des représentants appropriés.

Les PME sont aussi désavantagées pour ce qui est de la participation aux organes établis en vue du partage entre entreprises des coûts de mise en conformité avec le règlement REACH (forums d'échange d'informations sur les substances (FEIS)).<sup>17</sup> L'Union européenne a réexaminé le règlement REACH en 2013, et a décidé ensuite de réduire les droits d'enregistrement pour les PME et de lancer un programme d'assistance technique et de vulgarisation pour dialoguer avec les PME au sujet de ce règlement.<sup>18</sup>

Dans le domaine SPS, certains Membres se sont dits préoccupés par un règlement de l'UE concernant le commerce des « nouveaux aliments ». Les effets négatifs potentiels du nouveau règlement sur les PME des pays en développement ont été soulignés, notamment ceux qui sont liés à la quantité de renseignements exigée et aux coûts, pour les petits agriculteurs et les petits exportateurs, des études scientifiques requises. Le règlement a fait l'objet de plusieurs révisions et, en décembre 2013, un nouveau règlement sur les nouveaux aliments a été adopté. Le nouveau règlement met l'accent sur la facilitation de l'accès aux marchés pour les produits alimentaires traditionnels, notamment ceux qui sont fournis par des petits producteurs, par la simplification des procédures d'approbation. L'Union européenne a aussi lancé plusieurs initiatives pour aider les entreprises notamment les PME, à se conformer au règlement, par exemple en établissant un catalogue des nouveaux aliments, indiquant comment les opérateurs intéressés peuvent déterminer si un aliment ou un ingrédient est déjà consommé dans l'Union européenne.<sup>19</sup>

Les obstacles liés aux normes et aux règlements sont particulièrement pernicieux pour les petites entreprises. Il se peut que celles-ci n'aient pas les ressources

nécessaires pour : i) se renseigner sur les règlements étrangers qui peuvent affecter leur commerce (voir plus loin la question des points d'information) ; ii) coopérer avec des partenaires commerciaux pour faire en sorte que les nouveaux règlements n'affectent pas inutilement leurs exportations ; iii) participer aux activités de normalisation au niveau national ou international pour faire en sorte que les normes élaborées tiennent compte de leurs intérêts commerciaux ; et, enfin, iv) se mettre en conformité : les petites entreprises peuvent manquer de moyens (humains et/ou financiers) pour s'adapter aux règlements (quelle que soit leur légitimité). En somme, les petites entreprises risquent souvent d'être mal informées et de ne pas pouvoir s'exprimer de manière collective/cohérente dans les instances internationales ou commerciales – et au final, elles risquent fort d'être plus en position de preneur que de faiseur de normes.

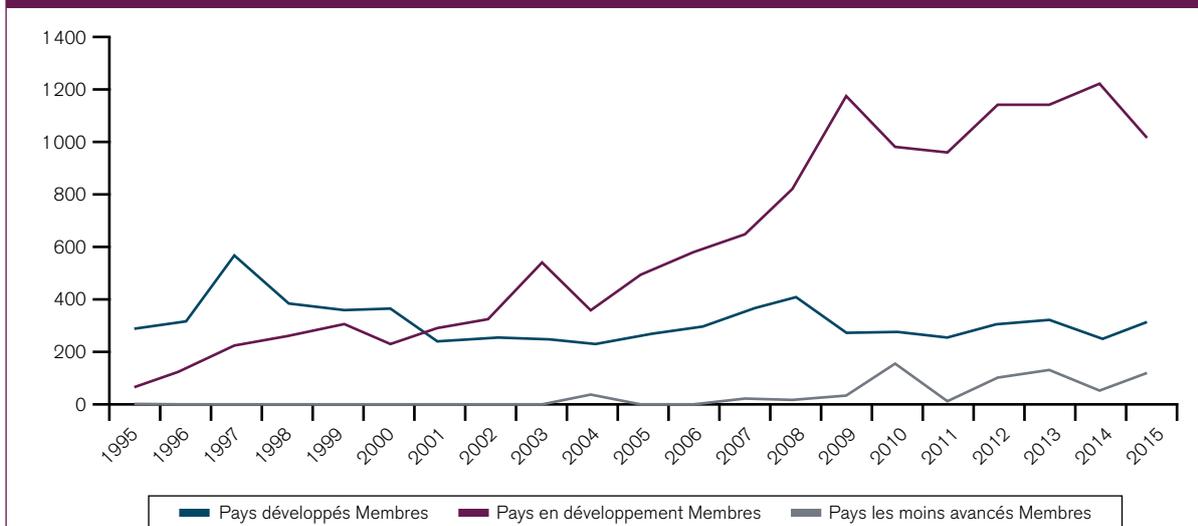
Non seulement les PME doivent effectivement se conformer aux normes et aux règlements, mais encore elles ont la lourde charge de *démontrer* qu'elles s'y conforment en recourant à des procédures d'évaluation de la conformité, notamment des procédures d'essai et de certification. De fait, un nombre croissant de préoccupations exposées au Comité OTC concernent ces types de procédures – plutôt que les prescriptions qui les sous-tendent. Dans une communication au Comité OTC, le Taipei chinois a présenté les résultats d'une enquête montrant les problèmes que rencontrent les PME à cause des procédures d'évaluation de la conformité sur les marchés étrangers, comme le manque d'informations et l'incertitude quant aux délais et aux coûts liés aux procédures, ce qui impose des

coûts supplémentaires aux PME exportatrices qui doivent souvent avoir un taux de rotation élevé des marchandises pour rester compétitives.<sup>20</sup>

Les Comités SPS et OTC de l'OMC ont tous deux beaucoup insisté sur l'établissement de procédures permettant à tous les Membres d'utiliser pleinement les disciplines en matière de transparence figurant dans chacun des deux accords. Ces dispositions ont pour principal objectif de permettre aux Membres, par le biais de « notifications », de prendre connaissance des règlements en préparation avant leur entrée en vigueur. De fait, le manque d'informations sur les obstacles réglementaires ou l'incertitude quant à leurs effets sont les principales raisons pour lesquelles des mesures font l'objet d'un examen aux Comités SPS ou OTC. Le fait de recevoir suffisamment tôt des renseignements sur les nouveaux règlements ou les nouvelles normes, avant qu'ils ne soient finalisés et adoptés, donne aux partenaires commerciaux la possibilité de présenter des observations au niveau bilatéral ou au Comité OTC, et de recevoir des informations des parties prenantes. Ce dialogue peut aider à améliorer la qualité des projets de règlements et à éviter des coûts commerciaux inutiles en aval. Le nombre de notifications OTC, par exemple, a régulièrement augmenté depuis 1995, une proportion croissante venant de pays en développement tandis que le nombre de notifications provenant de pays développés est resté relativement stable (voir la figure E.9).<sup>21</sup>

Alors que les grandes entreprises peuvent investir dans les ressources humaines pour recueillir des renseignements sur les mesures OTC/SPS (personnel

**Figure E.9 : Nouvelles notifications présentées au Comité OTC en fonction du niveau de développement (1995-2015)**



Source : Document officiel de l'OMC G/TBT/38/Rev.1, graphique 7, page 8 (24 mars 2016).

spécialement chargé des questions réglementaires), les PME n'ont pas les moyens de le faire. L'Accord OTC et l'Accord SPS exigent l'un et l'autre que les Membres établissent des points d'information pour fournir des renseignements et répondre aux questions des autres membres et des parties intéressées au sujet des mesures OTC/SPS proposées ou adoptées. Ainsi, les services fournis par les points d'information OTC/SPS assurent aux PME un accès plus équitable à l'information sur les mesures en question.

Il a été décidé récemment de créer un «Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC» afin de diffuser plus largement les renseignements sur les normes et les règlements. Cela découle directement d'un mandat donné aux Membres dans le cadre du Comité OTC à la fin de 2015.<sup>22</sup> Le Système d'alerte (décrit dans l'encadré E.3 ci-dessous) sera un service par abonnement accessible au public qui permettra aux utilisateurs de consulter rapidement les notifications SPS et OTC qui les intéressent, selon des critères comme les produits visés ou le Membre notifiant. Le Système aidera les parties prenantes publiques et privées à suivre les mesures en cours d'élaboration, à tenir des consultations et à faire des observations sur

ces mesures et/ou à s'adapter, le cas échéant, à la modification des conditions réglementaires. Il vise en particulier à assurer une source d'informations fiable et durable aux pays en développement et aux PMA.

Ce mécanisme, qui sera lancé en novembre 2016, est un effort conjoint de l'OMC, qui fournit les données, du Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DAES/ONU), qui a été chargé de la conception initiale et du système pilote, et de l'ITC, qui accueillera et gèrera le service.

Il convient de souligner que la plupart des Accords de l'OMC contiennent des obligations en matière de transparence et que les Accords SPS et OTC ne sont pas les seuls à exiger que les Membres établissent des points d'information. L'article 3.1 de l'Accord sur la facilitation des échanges, par exemple, demande aux Membres «[d'établir ou de maintenir], dans la limite des ressources dont il dispose, un ou plusieurs points d'information pour répondre aux demandes raisonnables présentées par des gouvernements, des négociants et d'autres parties intéressées au sujet des renseignements visés au paragraphe 1.1» (procédures, règles, droits, redevances et impositions et autres

### Encadré E.3 : Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC présentées à l'OMC

La nette augmentation du nombre de notifications SPS et OTC présentées par les Membres de l'OMC, en particulier par les pays en développement au cours des dernières années est une évolution bienvenue du point de vue de la transparence et de la disponibilité des renseignements sur les normes et les règlements. Mais cela a aussi créé un nouveau défi, celui de suivre l'information et de réagir en temps voulu à l'évolution du paysage réglementaire. C'est pourquoi des mesures ont été prises récemment pour améliorer l'accès à l'information sur les règlements au moyen d'un système d'alerte pour les notifications SPS et OTC présentées à l'OMC. Comme nous l'avons dit dans la section C.3 a) cela découle directement du mandat donné au Secrétariat de l'OMC, dans le cadre du Comité OTC, à la fin de 2015. En même temps, dans ses travaux sur le renforcement des capacités institutionnelles des PMA, le DAES/ONU a noté que l'accès à des renseignements pertinents relatifs au commerce était l'un des problèmes rencontrés par les PMA et il a lancé une initiative pour faciliter la diffusion des notifications SPS et OTC. Les deux organisations ont maintenant uni leurs forces et se sont associées à l'ITC, qui offre déjà une série d'outils d'information en ligne sur le commerce destinés tout particulièrement aux PME. Bien que certains Membres aient déjà mis au point leur propre système d'alerte, un système mondial, qui s'appuie sur l'expertise des trois organisations, assurera la fiabilité des données et la durabilité tout en évitant le chevauchement inutile des activités, en particulier pour les pays en développement et les PMA.

Le système d'alerte pour les notifications (qui sera lancé en novembre 2016) sera un service par abonnement accessible au public qui permettra aux utilisateurs de recevoir des alertes par courrier électronique (et à terme par SMS) concernant les notifications SPS et OTC qui portent sur des produits ou des marchés particuliers présentant un intérêt pour eux. En outre, il offrira un outil de gestion des points d'information pour faciliter l'échange de renseignements et le dialogue au niveau national et international. Le système devrait aider les parties prenantes publiques et privées, en particulier les PME, à suivre les mesures en cours d'élaboration, à tenir des consultations et à faire des observations sur ces mesures et/ou à s'adapter, le cas échéant, à la modification des conditions réglementaires. S'il s'accompagne d'efforts complémentaires en matière de coordination et de renforcement des capacités, il peut apporter une importante contribution à la réalisation des objectifs de développement durable (ODD) de l'ONU, par exemple la cible 11 de l'objectif 17 qui consiste à accroître nettement les exportations des pays en développement, en particulier en vue de doubler la part des PMA dans les exportations mondiales.

dispositions relatives à l'importation, à l'exportation et au transit). En outre, les points d'information doivent fournir les formulaires et documents requis par une partie intéressée pour les procédures d'importation, d'exportation et de transit. Comme cela a été dit dans la section D.2 au sujet des résultats de Fontagné *et al.* (2016), les petites entreprises exportatrices profitent relativement plus que les grandes entreprises des améliorations en matière de facilitation des échanges concernant la disponibilité des renseignements.<sup>23</sup>

### (b) Rôle des autres accords, accords plurilatéraux et programmes de travail de l'OMC

La situation particulière des PME est reconnue et prise en compte dans plusieurs Accords, accords plurilatéraux et programmes de travail de l'OMC. La présente section décrit les dispositions pertinentes des accords ou des programmes de travail et explique le contexte ou la difficulté traitée. Bien qu'il soit hasardeux de tenter un classement des dispositions et des programmes de travail qui ont une incidence sur les PME, cela peut être utile dans la mesure où cela nous permet de mieux comprendre la façon dont l'OMC s'efforce de remédier aux difficultés rencontrées par les PME.

- Les Accords de l'OMC imposent souvent aux Membres des obligations en matière d'information qui s'appliquent au niveau des entreprises. Certaines dispositions de ces accords (par exemple l'Accord antidumping) réduisent la charge que ces obligations imposent aux PME.
- Certaines dispositions font qu'il est plus facile pour un Membre d'exercer ses droits en vertu d'un Accord de l'OMC (comme l'Accord antidumping) lorsqu'il agit au nom d'une PME.
- Les Accords de l'OMC autorisent les Membres, dans certaines conditions, à apporter des contributions financières aux PME (par exemple l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC)).
- Certaines dispositions des Accords de l'OMC laissent aux Membres une plus grande marge de manœuvre pour promouvoir le développement technologique de leurs PME (par exemple l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)).
- Certains accords plurilatéraux (comme l'Accord sur les marchés publics (AMP)) autorisent les Membres à accorder un traitement préférentiel à leurs PME.
- Certains programmes de travail de l'OMC (par exemple sur le commerce électronique, sur les

petites économies) mettent l'accent sur les PME en examinant comment celles-ci peuvent tirer le meilleur parti du commerce électronique ou peuvent se connecter aux CVM.

- Certaines initiatives de l'OMC, comme celle qui concerne le financement du commerce, visent à atténuer un problème majeur auquel se heurtent les PME qui font du commerce dans les PMA et les pays en développement.
- Enfin, une grande partie des efforts déployés par l'OMC en matière de renforcement des capacités profitent aux PME des pays pauvres en renforçant leur capacité de production ou en les aidant à se connecter aux marchés.

Si le présent rapport peut identifier ces dispositions et ces programmes de travail, il ne peut pas évaluer leur efficacité en matière d'assistance aux PME. Toutefois, étant donné l'intérêt des décideurs pour les PME et le commerce, il serait utile de poursuivre l'analyse sous cet angle.

#### (i) Accord antidumping

L'Accord antidumping reconnaît que la taille d'une entreprise peut influencer sur sa capacité d'obtenir des mesures antidumping lorsqu'elle subit un dommage du fait d'importations faisant l'objet d'un dumping, ou lorsqu'elle est visée par une enquête antidumping et doit répondre aux nombreuses demandes de renseignements des enquêteurs.

Il est probable qu'une branche de production composée d'une myriade de petites entreprises («branche de production fragmentée») aura plus de difficulté à obtenir une protection antidumping qu'une branche composée d'un petit nombre de grandes entreprises. Non seulement dans le premier cas le coût d'organisation est beaucoup plus élevé, mais encore les entreprises risquent d'être exposées au problème du passager clandestin. Aucune entreprise ne voudra prendre l'initiative car, même dans le meilleur scénario, celui où son initiative aboutit à l'application d'un droit antidumping aux importations, toutes les entreprises nationales concurrentes profiteront de la protection antidumping. Chaque entreprise préférera ne rien faire et profiter de l'initiative prise par une autre.

Une branche de production fragmentée risque de rencontrer une autre difficulté pour obtenir l'ouverture d'une enquête antidumping car les autorités nationales doivent déterminer que la demande d'enquête a été présentée par «la branche de production nationale». Du point de vue des renseignements à fournir, cette détermination est plus facile à établir lorsque la branche de production nationale est composée de quelques

grandes entreprises que lorsqu'elle est composée d'un grand nombre de petites entreprises. Bien que l'Accord antidumping ne puisse pas faire grand-chose contre le problème du passager clandestin, il permet au moins aux autorités nationales de déterminer dans quelle mesure il y a soutien ou opposition en utilisant des techniques d'échantillonnage (valables d'un point de vue statistique),<sup>24</sup> ce qui facilite la tâche pour les entreprises d'une branche de production fragmentée.

L'article 5.6 de l'Accord antidumping permet aux autorités nationales d'ouvrir une enquête antidumping même sans être saisies d'une demande présentée par écrit par une branche de production nationale dans des « circonstances spéciales ». Bien que l'Accord ne précise pas en quoi consistent ces circonstances spéciales, l'historique de la négociation de l'Accord donne à penser que l'un des cas envisagés est précisément celui où la branche de production nationale est très fragmentée.<sup>25</sup>

Lorsque des exportateurs font l'objet d'une enquête antidumping, ils doivent fournir les renseignements exigés par les autorités chargées de l'enquête. Ils ont aussi le droit de présenter aux autorités les éléments de preuve qu'ils jugent pertinents pour les besoins de l'enquête. La nécessité de fournir des renseignements et la charge de la preuve peuvent peser plus lourdement sur les petits exportateurs. En conséquence, l'Accord antidumping dispose que « [l]es autorités tiendront dûment compte des difficultés que pourraient avoir les parties intéressées, en particulier les petites entreprises, à communiquer les renseignements demandés, et elles leur accorderont toute l'aide possible ».<sup>26</sup>

### (ii) Subventions et mesures compensatoires

De nombreux gouvernements ont des programmes visant à soutenir les PME, notamment par l'octroi de subventions.

En vertu de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (Accord SMC), les subventions qui ne sont pas spécifiques ne peuvent pas donner lieu à l'imposition de droits compensateurs par d'autres Membres et ne peuvent pas être contestées dans le cadre de l'OMC (à condition qu'elles ne soient pas subordonnées aux résultats à l'exportation ou à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés). Une subvention n'est pas considérée comme spécifique si i) le droit de bénéficier de la subvention et le montant de celle-ci sont subordonnés à des critères ou conditions objectifs et (ii) le droit de bénéficier de la subvention est automatique.

L'Accord SMC précise que « l'expression « critères ou conditions objectifs » s'entend de critères ou conditions neutres, qui ne favorisent pas certaines entreprises par rapport à d'autres et qui sont de caractère économique et d'application horizontale, par exemple *nombre de salariés ou taille de l'entreprise* » (pas d'italique dans l'original).<sup>27</sup> Cela donne à penser que les programmes de soutien aux PME qui remplissent les conditions énoncées dans la note de bas de page – programmes neutres, de caractère économique et d'application horizontale – et pour lesquels le soutien serait automatique dès lors que les conditions sont remplies, sont généralement exemptés de l'imposition de droits compensateurs par d'autres Membres ainsi que des disciplines de l'Accord SMC.<sup>28</sup>

La question des PME a aussi été abordée dans les négociations de Doha sur les règles de l'OMC.

L'encadré E.4 donne des précisions sur la manière dont des exemptions sont demandées pour les PME dans certains domaines des négociations sur les règles concernant les subventions à la pêche.

#### Encadré E.4 : Les subventions à la pêche et les PME

À la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, tenue à Doha (Qatar) en 2001, les Membres de l'OMC sont convenus de négociations visant à clarifier et à améliorer les disciplines de l'OMC concernant les subventions à la pêche. Ensuite, à la sixième Conférence ministérielle, tenue à Hong Kong (Chine) en 2005, les Membres ont largement admis qu'il fallait renforcer ces disciplines, y compris par la prohibition de certaines formes de subventions à la pêche qui contribuent à la surcapacité et à la surpêche.

La portée de la prohibition des subventions serait modulée par des exceptions générales, le recours à ces exceptions étant subordonné au respect de certaines dispositions relatives à la gestion de la pêche. Pour les pays en développement Membres, outre les exceptions générales, il est prévu un traitement spécial et différencié consistant en une échelle mobile d'exceptions supplémentaires à des prohibitions particulières, calibrées en fonction de la nature, de l'échelle et de la portée géographique des activités concernées. Comme dans le cas des exceptions générales, le recours à la plupart des exceptions au titre du traitement spécial et différencié serait subordonné à la mise en œuvre de certaines obligations en matière de gestion de la pêche.

**Encadré E.4 : Les subventions à la pêche et les PME (suite)**

Une catégorie de subventions à la pêche qui pourrait être exemptée de la prohibition des subventions est celle des subventions à la pêche « artisanale » ou « à petite échelle ». Bien qu'ils soutiennent généralement cette idée, les Membres sont divisés sur le point de savoir si l'exemption devrait s'appliquer à la pêche « artisanale » ou « à petite échelle » de tous les Membres ou seulement à celle des pays en développement Membres.

Les partisans d'une exemption générale font observer que, indépendamment du niveau de développement d'un Membre, la pêche à petite échelle ou artisanale est souvent pratiquée par des personnes qui sont désavantagées sur le plan économique et social et qui, parce qu'elles opèrent à petite échelle, ne peuvent pas ou guère contribuer à la surcapacité ou à la surpêche mondiales.

D'autres, cependant, ne voient rien qui justifie une telle exception pour les pays développés Membres, et estiment que la pêche artisanale et la pêche à petite échelle de ces Membres disposent de beaucoup plus de ressources et d'un meilleur équipement que les mêmes types de pêche dans les pays en développement. Ces Membres considèrent qu'il n'existe pas de descriptions ou de critères clairs pour définir la pêche « à petite échelle » des Membres développés, ni de justifications convaincantes quant à la raison pour laquelle cette pêche a besoin de subventionnement. Ils sont donc d'avis que toute exception pour les subventions à la pêche artisanale et à petite échelle devrait être strictement limitée aux dispositions en matière de traitement spécial et différencié.

Une question plus ou moins connexe qui a été soulevée dans plusieurs propositions est celle d'une exception générale *de minimis*, avec un seuil plus élevé pour les pays en développement Membres éventuellement différenciés selon leur taille et/ou leur part dans les prises mondiales. Suivant cette approche, les Membres seraient en mesure d'accorder des subventions de tout type, à concurrence d'un seuil (exprimé soit en termes absolus, soit en pourcentage de la valeur totale des prises ou de quelque autre indicateur). Les partisans de cette approche font valoir que ce serait un moyen simple, facile à administrer, de prendre en considération les préoccupations des pays développés comme des pays en développement au sujet de leur pêche artisanale ou à petite échelle, sans avoir à régler les questions de définition qui sont difficiles à résoudre.

Source : Communication du Président du Groupe de négociation sur les règles, document TN/RL/W/254 du 21 avril 2011.

(iii) *Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)*

Même dans le cas des pays de l'OCDE, certains éléments donnent à penser que les PME ne sont pas toujours en mesure d'utiliser efficacement le système de la propriété intellectuelle (OMPI, 2010). Il semble y avoir plusieurs raisons à cela : les PME ont une connaissance limitée du système, elles ont des coûts élevés, et elles n'ont pas les connaissances juridiques, commerciales et techniques nécessaires pour utiliser leurs actifs de propriété intellectuelle dans un plan d'entreprise réussi (OMPI, 2010).

La situation des PME des pays en développement a des chances d'être encore plus difficile. Cela peut expliquer pourquoi de nombreux Membres de l'OMC, développés ou en développement, ont souvent des programmes visant à faciliter l'accès des PME au système de propriété intellectuelle. L'article 8 de l'Accord sur les ADPIC autorise les Membres de l'OMC à « promouvoir l'intérêt public dans des secteurs d'une importance vitale pour leur développement socioéconomique et

technologique, à condition que ces mesures soient compatibles avec les dispositions d[e l']accord ».

Les discussions qui ont lieu à un certain nombre de réunions du Conseil des ADPIC, organe de l'OMC chargé de surveiller le fonctionnement de l'Accord sur les ADPIC, sont une importante source d'informations sur les nombreuses initiatives relatives à la propriété intellectuelle prises par les Membres de l'OMC pour soutenir leurs PME.<sup>29</sup> Le tableau E.2 donne plusieurs exemples des initiatives décrites par les Membres.

Une autre mesure prise par certains Membres consiste à appliquer aux PME des taxes beaucoup plus faibles qu'aux plus grandes entreprises pour le dépôt de demandes de brevets et les autres services fournis par leur office des brevets. Les renseignements contenus dans le tableau E.3, qui sont loin d'être exhaustifs, indiquent quels Membres de l'OMC ont accordé cette assistance à leurs PME. Cette assistance réduit le coût pour les PME qui demandent la protection de leurs inventions. La réduction peut être conséquente – de l'ordre de 50 % pour les « petites » entreprises, allant jusqu'à 75 % pour les « microentreprises ».

**Tableau E.2 : Initiatives relatives à la propriété intellectuelle visant à soutenir les PME**

Membre de l'OMC	Programmes relatifs à la propriété intellectuelle pour les PME
Chili	<p>Une nouvelle loi sur la recherche-développement (R-D) a été adoptée. Elle prévoit des incitations fiscales pour accroître la compétitivité des PME chiliennes et encourager le développement et l'utilisation des nouvelles technologies. En vertu de cette loi, le coût des ressources utilisées par les PME pour la R-D pourrait être réduit de 35% grâce à des avantages fiscaux.</p> <p>Start-Up Chile encourage les entreprises à fort potentiel en phase de démarrage à s'établir au Chili et à utiliser le pays comme plate-forme pour leurs opérations internationales. En 2010, le programme, qui était encore dans sa phase pilote, a attiré au Chili 22 jeunes entreprises venues de 14 pays, accordant à chacune un capital de 40 000 dollars EU et un visa d'un an pour qu'elles développent leurs projets dans le pays pendant six mois.</p>
République de Corée	<p>L'Office coréen de la propriété intellectuelle a accordé aux PME une réduction des redevances de 70%. En outre, diverses mesures ont été prises en Corée pour simplifier les conditions de dépôt des pièces justificatives accompagnant chaque demande pour les PME et pour prolonger leur validité de quatre ans maximum.</p> <p>Services de conseil en propriété intellectuelle pour les PME.</p> <p>Assistance aux PME pour le développement de leurs marques.</p> <p>Soutien personnalisé aux PME pour la formation aux brevets.</p>
Taïpei chinois	<p>Le Système de gestion de la propriété intellectuelle (TIPS) offre des services de conseil aux PME sous la forme de sessions de partage d'expériences, d'ateliers, de cours de formation, etc.</p> <p>Une plate-forme de services en matière de propriété intellectuelle destinée aux PME et appelée "Projet sur la valeur de la propriété intellectuelle pour les PME innovantes", a été établie. Cette plate-forme sert à partager les méthodes de consultation sur la propriété intellectuelle, à renforcer les connaissances et les capacités des PME et à améliorer la qualité de leurs décisions dans le domaine de la propriété intellectuelle. Des conseils et des diagnostics personnalisés en matière de PI ont aussi été fournis aux PME à titre individuel en vue de renforcer le déploiement de brevets en phase de R-D et de raccourcir le processus de R-D.</p>
États-Unis	<p>La Loi sur les inventions en Amérique (America Invents Act), promulguée en 2012, prévoit un programme de bénévolat pour aider financièrement les inventeurs indépendants et les petites entreprises qui ne disposent pas de ressources suffisantes.</p> <p>L'initiative "Startup America" de l'administration des États Unis vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ permettre aux jeunes entreprises à forte croissance d'obtenir plus facilement des capitaux;</li> <li>▪ étendre les programmes de formation à la création d'entreprise et de mentorat;</li> <li>▪ renforcer la commercialisation de la recherche-développement financée par des fonds fédéraux, qui peut permettre la création de jeunes entreprises innovantes;</li> <li>▪ identifier et supprimer les obstacles rencontrés par les jeunes entreprises à forte croissance; et</li> <li>▪ développer les collaborations entre les grandes et les jeunes pousses.</li> </ul>

**Tableau E.3 : Taxes de dépôt de brevet spéciales pour les PME de certains Membres de l'OMC**

Pays	Taxe de brevet spéciale pour les PME	Liens
Argentine	Oui, les PME bénéficient d'une réduction pour le renouvellement du brevet	<a href="http://www.inpi.gov.ar/index.php?Id=107&amp;critério=2">http://www.inpi.gov.ar/index.php?Id=107&amp;critério=2</a>
Brésil	Oui, les microentreprises bénéficient d'une réduction	<a href="http://www.inpi.gov.br/arquivos/patentes.pdf">http://www.inpi.gov.br/arquivos/patentes.pdf</a>
Canada	Oui, les petites entités bénéficient d'une réduction	<a href="http://www.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/wr00142.html?Open&amp;wt_src=cipo-patent-main">http://www.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/wr00142.html?Open&amp;wt_src=cipo-patent-main</a>
France	Oui, une réduction est accordée aux PME	<a href="https://www.inpi.fr/fr/services-et-prestations/aides-aux-pme-et-aux-centres-de-recherche">https://www.inpi.fr/fr/services-et-prestations/aides-aux-pme-et-aux-centres-de-recherche</a>
Inde	Oui, les petites entreprises bénéficient d'un traitement spécial	<a href="http://ipindia.nic.in/ipr/patent/patent_FormsFees/Fees.pdf">http://ipindia.nic.in/ipr/patent/patent_FormsFees/Fees.pdf</a>
États-Unis	Oui, il y a une taxe spéciale pour les petites entreprises et les microentreprises	<a href="http://www.uspto.gov/learning-and-resources/fees-and-payment/uspto-fee-schedule">http://www.uspto.gov/learning-and-resources/fees-and-payment/uspto-fee-schedule</a>

#### (iv) Services

Dans leurs communications et leurs interventions orales, les Membres de l'OMC ont identifié toute une série de problèmes qui font obstacle aux exportations de services des PME. Les problèmes les plus souvent cités sont : les cadres réglementaires discriminatoires et non transparents, le manque de renseignements sur les réglementations, les prescriptions en matière de présence commerciale, l'absence de reconnaissance des qualifications, les difficultés concernant le mouvement de personnel, les prescriptions contraignantes en matière de licences, les incertitudes quant aux lois applicables, l'accès limité aux mécanismes de paiement, le manque de clarté des règles relatives à la fourniture électronique de services et les difficultés pour accéder aux services d'appui indispensables comme Internet, les services juridiques, les services de publicité et les services comptables. Ainsi, il apparaît que les observations des Membres sur les obstacles et les problèmes rencontrés par les PME dans le commerce des services coïncident largement avec ceux qui sont identifiés dans les études économiques, dans les enquêtes et dans les autres documents cités dans la section D du rapport.

Pendant les premières années des négociations dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, les Membres ont souvent soulevé des questions concernant les PME en rapport avec le commerce des services. Des voix se sont élevées, en particulier dans les pays en développement pour préconiser une approche de négociation qui tienne compte de la taille du fournisseur et du type d'économie concerné ainsi que des approches comme l'octroi d'un traitement préférentiel aux PME des pays en développement. Le débat a resurgi de temps à autre entre 2001 et 2005. Certaines délégations ont prévenu que des perspectives de négociation fondées sur la taille des entreprises,

par exemple, qui, risquaient d'établir une discrimination entre des entreprises de différente taille, pouvaient entraver la concurrence et l'allocation efficiente des ressources. Plus récemment, en 2011 et 2012, la délégation suisse a présenté des communications sur le rôle des PME dans l'économie des services en Suisse et sur la fourniture de services électroniques par les PME exportatrices. La Turquie a également communiqué des renseignements sur le commerce de ses PME. Toutefois, les discussions sur les services ont porté de plus en plus sur des propositions demandant que l'AGCS comporte un mécanisme permettant d'accorder un traitement préférentiel aux PME, analogue à la Clause d'habilitation du GATT. Les deux sujets ne s'excluent pas mutuellement, dans la mesure où les bénéficiaires d'un tel mécanisme seraient probablement les PME déjà présentes sur les marchés d'exportation de services ou désireuses d'y entrer.

#### **Discussion sur la classification visant à améliorer la certitude des engagements en matière d'accès au marché**

Le Comité des engagements spécifiques de l'AGCS est chargé, entre autres, des questions de classification et d'établissement des listes qui pourraient accroître la clarté et la prévisibilité des listes d'engagements des Membres concernant l'accès aux marchés et le traitement national dans le commerce des services.

Pendant un certain temps, le Comité a examiné la question des « nouveaux services ». Les informations de base fournies par le Secrétariat pour aider les Membres dans leur discussion comprenaient, par exemple, une liste exemplative des services que les Membres auraient identifiés auparavant comme n'étant pas expressément mentionnés dans le système de classification de l'AGCS. Il s'agissait dans bien des cas des services informatiques ou des services reposant

sur les TI dont le commerce était rendu possible ou facilité par les nouvelles technologies. Par ailleurs, dans certains cas, ces services peuvent être liés à des activités comme les services d'externalisation des fonctions de l'entreprise, grâce auxquels les PME ont souvent réussi à entrer dans les chaînes de valeur mondiales au cours des dernières années.

Le système de classification de l'AGCS n'a pas nécessairement atteint le niveau de spécificité qui permettrait aux Membres d'indiquer clairement dans leurs listes les secteurs dans lesquels ces activités pourraient bénéficier d'engagements. Les services de centres d'appel et l'informatique en nuage figuraient parmi les exemples examinés. Bien qu'il soit important de mieux identifier ces services dans la classification la plus couramment utilisée pour l'établissement des listes, les Membres ont exprimé des vues divergentes. Certaines délégations ont laissé entendre que peu de services étaient réellement « nouveaux » car la plupart pouvaient entrer dans les catégories existantes de la classification. D'autres délégations se sont inquiétées du fait qu'une telle approche pouvait amener à réinterpréter les engagements existants au titre de l'AGCS.

Dans le même temps, certains gouvernements, comme ceux qui participaient au groupe de négociation plurilatéral sur la fourniture transfrontières, dirigé par l'Inde, ont tenté d'identifier des activités spécifiques, dans le système de classification de l'AGCS, ainsi que dans des versions plus récentes, qui pourraient être sous-traitées à des PME dans des pays en développement. Des efforts analogues ont été faits pour identifier les services devant faire l'objet d'une demande dans le contexte de la dérogation pour les PMA.

### **Travaux en cours sur les règles de l'AGCS**

Des questions relatives aux PME ont aussi été soulevées au sein du Groupe de travail des règles de l'AGCS, qui étudie la possibilité de compléter les règles « inachevées » de l'AGCS dans les domaines des sauvegardes, des subventions et des marchés publics. Dans des déclarations insistant sur la nécessité d'un mécanisme de sauvegarde d'urgence dans le commerce des services, les délégations des pays de l'ASEAN ont cité des cas où la viabilité des PME dans le commerce de détail pourrait être menacée par l'arrivée soudaine de grands distributeurs de détail qui profiteraient des engagements pris au titre de l'AGCS pour le mode 3 (présence commerciale); les chaînes étrangères risqueraient ainsi de remplacer les petits magasins indépendants, au détriment des petites entreprises.

Selon ses promoteurs, un mécanisme de sauvegarde d'urgence donnerait la possibilité aux PME de s'adapter et de survivre. D'autres délégations n'étaient

pas convaincues de la nécessité d'un mécanisme de sauvegarde pour remédier à ce qui était, selon elles, un problème essentiellement structurel pour lequel d'autres instruments pouvaient être utilisés, en cas de besoin.

### *(v) Programme de travail sur le commerce électronique*

Quand l'OMC a lancé son programme de travail sur le commerce électronique en 1998, les Ministres sont convenus d'un moratoire provisoire sur l'imposition de droits de douane sur les transmissions électroniques et ils ont donné pour instruction au Conseil général de l'OMC de définir un programme de travail. Peu après, le Conseil général a fait distribuer une note d'information sur le commerce électronique et les Accords de l'OMC et a indiqué les questions qui devaient être examinées par le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil du commerce des services et le Conseil des ADPIC de l'OMC, ainsi que par le Comité du commerce et du développement. Le programme de travail se poursuit depuis lors, et il a été récemment prorogé par la décision ministérielle adoptée à Nairobi en décembre 2015, qui a maintenu le moratoire sur les droits de douane.

Depuis le lancement du programme de travail, le développement figure clairement parmi les questions à examiner et dans ce contexte, son importance pour les PME n'a pas été ignorée. Les PME ont été expressément citées pour la première fois comme sujet de discussion au niveau ministériel dans la Décision sur le commerce électronique adoptée lors de la septième Conférence ministérielle de l'OMC en 2009 (qui a prorogé le moratoire sur les droits d'importation sur les transmissions électroniques jusqu'à la huitième Conférence ministérielle).

Bien qu'aucune conclusion formelle n'ait été présentée par les organes chargés du programme de travail, un consensus a commencé à se dégager sur le fait que les dispositions des accords respectifs semblaient neutres du point de vue technologique et s'appliquaient donc au commerce sous toutes ses formes, y compris au commerce via Internet. L'importance des travaux sur le commerce électronique pour les PME a aussi été largement reconnue par différents organes, notamment le Comité du commerce et du développement (CCD) et le Conseil du commerce des services.

Avec la redynamisation du Programme de travail en 2011, les discussions sur les services ont repris sur ce thème. Les Membres ont proposé de nouvelles questions à examiner dans le cadre de ces discussions. Ces propositions portaient, par exemple, sur des principes possibles pour le commerce des TIC, sur le rôle des PME, sur l'évolution de l'informatique en nuage

et des applications mobiles, sur les pratiques en matière de licences, sur la protection des consommateurs et sur l'authentification. La Suisse a notamment présenté une communication sur l'expérience des PME et leurs activités liées au commerce électronique en Suisse,<sup>30</sup> dans laquelle elle note que plus l'entreprise est grande, plus elle vend via Internet. Les PME et les grandes entreprises se heurtent aux mêmes obstacles au commerce électronique transfrontières, à savoir le manque de connaissance des marchés étrangers (préférences des consommateurs, langue, environnement réglementaire, etc.). Toutefois, les grandes entreprises ont plus de facilités pour acquérir les connaissances nécessaires.

Le Conseil du commerce des services a examiné plusieurs communications présentées par des Membres pendant l'année 2015, dont une visant à mettre davantage l'accent sur les PME. Dans cette communication, la Chine proposait que le Conseil engage un processus structuré d'échange d'informations sur des sujets se rapportant au programme de travail et elle suggérait que les obstacles à la participation des PME au commerce électronique soient abordés dans le cadre de cet exercice. La proposition de la Chine a été acceptée par la suite et, vers la fin de l'année, la Chine et le Nigéria ont apporté des contributions portant sur les progrès accomplis par leurs pays dans le domaine du commerce électronique, y compris par les PME.

Concernant d'autres questions, les Membres ont repris l'examen de la communication des États-Unis sur les flux d'informations transfrontières, les prescriptions relatives à la localisation, la protection de la vie privée et l'informatique en nuage, dont le but était d'amener les Membres à dialoguer et à échanger des informations sur ces questions. Comme on l'a dit dans la section D, certaines de ces questions, comme l'informatique en nuage et les prescriptions relatives à la localisation, peuvent être pertinentes en vue de réduire les coûts du commerce pour les PME qui cherchent à utiliser les nouvelles technologies pour accroître leur participation au commerce.

En 2015, les questions relatives à la propriété intellectuelle examinées par le Conseil des ADPIC ont porté, entre autres, sur les technologies de pointe et leurs utilisations, et sur la manière dont les DPI peuvent promouvoir l'innovation dans le domaine des technologies de l'information. Ainsi, l'un des points récurrents de l'ordre du jour du Conseil est « la propriété intellectuelle et l'innovation ». En particulier, une réunion consacrée à cette question a porté sur l'entrepreneuriat et les nouvelles technologies. Au titre de ce point, les Membres ont fait part de leur expérience et ont donné des exemples détaillés de PME et de jeunes pousses dans le domaine des nouvelles technologies

et des technologies mobiles pour illustrer le rôle de la propriété intellectuelle dans la commercialisation de l'innovation. L'accent a été mis en particulier sur les jeunes entreprises qui commercialisent des technologies mobiles et des applications et sur les avantages potentiels de ces dernières pour les pays en développement.

Parmi les autres questions examinées par le Conseil des ADPIC, notamment en 2015, on peut citer le transfert de technologies aux pays en développement et la supervision de l'assistance technique fournie à ces pays.

À la réunion d'avril 2012 du CCD, les Membres ont discuté de la Décision ministérielle de 2011 sur le commerce électronique qui leur donnait pour instruction « de souligner et de redynamiser la dimension développement du Programme de travail, en particulier par l'intermédiaire du CCD, pour examiner et suivre les questions liées au développement telles que l'assistance technique, le renforcement des capacités et la facilitation de l'accès au commerce électronique pour les micro, petites et moyennes entreprises, y compris les petits producteurs et fournisseurs, dans les pays en développement et, en particulier dans les pays les moins avancés Membres ». En juillet 2012, l'Équateur et Cuba ont présenté un document intitulé « Mandat: Atelier sur le commerce électronique, le développement et les petites et moyennes entreprises ». En février 2013, le Secrétariat et le CCD ont établi une note d'information en réponse à la demande qui leur avait été faite d'organiser un atelier. Cette note traitait principalement de la relation entre le commerce électronique, le développement et les PME et de la manière dont certaines PME avaient utilisé le commerce électronique pour promouvoir leurs produits, les commercialiser, en assurer le service et les vendre aux niveaux national et international.

À la conférence sur le commerce électronique, le développement et les PME, organisée par le CCD en avril 2013, il a été souligné que les organisations internationales pouvaient promouvoir et aborder certaines questions relatives au commerce électronique, comme celles qui concernent l'assistance technique et le renforcement des capacités, en tenant compte des besoins spécifiques des pays. Il a en outre été suggéré que les organisations internationales, y compris l'OMC et l'ITC, aident à diffuser des connaissances et à expliquer les questions et les problèmes et indiquent quels modèles et quelles approches avaient donné les meilleurs résultats.

Aux réunions du CCD tenues en 2014, le Président a demandé aux Membres comment ils souhaitaient traiter certaines questions qui s'étaient dégagées des

discussions sur le commerce électronique telles que la façon de renforcer les possibilités économiques et de développement, en accordant une attention spéciale à la situation des pays en développement, en particulier des pays les moins avancés Membres et des pays les moins connectés. Il a également été demandé aux Membres de poursuivre l'examen des possibilités et des difficultés d'accéder au commerce électronique pour les micro, petites et moyennes entreprises, y compris les petits producteurs et fournisseurs.

*(vi) Financement du commerce*

Comme on l'a vu dans la section D, le manque d'accès au financement pénalise les PME de manière disproportionnée et ces contraintes en matière de crédit pèsent en particulier sur l'accès au financement du commerce. L'OMC s'est employée à maintenir ce financement. Une attention particulière a été accordée aux difficultés rencontrées par les commerçants des PMA et des pays en développement où les entreprises sont généralement de petite taille.

En 2011, le Directeur général de l'OMC et le Président de la Banque mondiale ainsi que les dirigeants des banques multilatérales de développement ont appelé l'attention de la communauté internationale sur les difficultés de financement du commerce, qui sont une préoccupation importante pour les PME des pays à faible revenu. Cette initiative avait pour principal objectif d'aider les banques multilatérales de développement à établir un réseau

mondial de programmes de facilitation du financement du commerce. Au total, les programmes multilatéraux de facilitation du financement du commerce ont permis de faciliter des transactions commerciales d'une valeur de plus de 30 milliards de dollars EU dans les pays à faible revenu en 2014 (voir le tableau E.4).<sup>31</sup> Près du tiers des opérations de la Société financière internationale ont eu lieu en Afrique subsaharienne, et les programmes d'atténuation des risques de la BASD sont principalement destinés aux pays les plus pauvres d'Asie, comme le Bangladesh, le Népal, l'Ouzbékistan, le Pakistan, Sri Lanka et le Viet Nam.

Malgré ces efforts, plus de la moitié des demandes de financement du commerce des PME sont rejetées, contre 7% seulement dans le cas des entreprises multinationales (DiCaprio et al., 2015). Ce sont les PME des pays en développement qui rencontrent le plus de difficultés pour accéder au financement du commerce. La demande non satisfaite de financement du commerce est estimée à 120 milliards de dollars EU en Afrique en 2012 (BAfD, 2014) et à 700 milliards de dollars EU dans l'Asie en développement (DiCaprio et al., 2015).

Afin de remédier à ces problèmes, le Directeur général de l'OMC a appelé à agir, en avril 2016, pour combler le manque de financement du commerce qui affecte les perspectives commerciales des petites et moyennes entreprises (PME), en particulier en Afrique et en Asie. Il a encouragé les organismes de prêt multilatéraux,

<b>Tableau E.4 : Aperçu des principaux programmes de facilitation des échanges des banques multilatérales de développement</b>				
	<b>BERD</b>	<b>SFI</b>	<b>BID</b>	<b>BAfD</b>
<b>Titre du programme</b>	<b>Programme de facilitation des échanges (TFP)</b>	<b>Programme de financement du commerce mondial (GTFP)</b>	<b>Programme de facilitation du financement du commerce (TFFP)</b>	<b>Programme de financement du commerce (TFP)</b>
Nombre de pays où le programme est mis en œuvre	23	96	21	18
Lancement du programme	1999	2005	2005	2004
Nombre de transactions depuis le lancement (exercice clos le 31 décembre 2012)	15 508	31 600	4 457	8 338
Valeur des transactions en 2013	1,2 milliard d'€	22 milliards de \$EU	1,2 milliard de \$EU	4 milliards de \$EU
Nombre de banques confirmatrices	800+	1 100	297	124
Créances à ce jour	2 – aucune perte	zéro	zéro	zéro

Source: ICC (2014), page 75.

le secteur privé et les autorités de réglementation financière à prendre, entre autres, les mesures suivantes :

- améliorer les programmes existants de facilitation du financement du commerce afin de réduire le déficit de financement de 50 milliards de dollars EU ;
- remédier au manque de connaissances dans les secteurs bancaires locaux en ce qui concerne l'utilisation des instruments de financement du commerce, par la formation d'au moins 5 000 professionnels au cours des 5 prochaines années ;
- entretenir un dialogue ouvert avec les autorités de réglementation du financement du commerce pour faire en sorte que les considérations commerciales et développementales soient pleinement prises en compte dans la mise en œuvre des réglementations ; et
- améliorer le suivi de l'accès au financement du commerce pour identifier et combler les lacunes, en particulier eu égard à une éventuelle crise financière future.

### *(vii) Marchés publics*

L'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP) est un instrument plurilatéral qui régit la conduite du commerce international dans le domaine des marchés publics. Il a été renégocié récemment et l'Accord révisé est entré en vigueur en avril 2014. Il a pour but d'accroître la concurrence, la transparence et l'équité procédurale dans les marchés publics visés (indiqués dans les annexes de son appendice I). L'AMP vise aussi plus largement à promouvoir la bonne gouvernance, la gestion efficiente et efficace des ressources publiques et l'optimisation des dépenses dans les systèmes nationaux de passation des marchés.

Dans son approche, l'AMP encourage la participation la plus large possible aux marchés publics. Il est donc conçu pour aider les pouvoirs publics à attirer les meilleurs fournisseurs possibles de biens et de services aux prix les plus compétitifs. Il vise à aider les autorités à optimiser l'emploi des ressources et à permettre aux fournisseurs d'accéder aux marchés qui leur étaient fermés auparavant pour des raisons formelles comme des politiques discriminatoires ou à cause d'obstacles pratiques, comme le manque de transparence sur les possibilités et les conditions de participation.

Le rôle de l'AMP pour faciliter la participation des PME aux marchés publics est important pour deux raisons (Nicholas et Müller, 2016). Premièrement, l'AMP,

comme les ACR, tire sa raison d'être de sa capacité de faciliter l'accès des fournisseurs du secteur privé aux marchés publics étrangers. À cet égard, les PME peuvent contribuer à son efficacité dans la mesure où elles représentent la majorité des entreprises dans le monde. Deuxièmement, l'AMP fait partie et découle d'un nouvel ensemble de bonnes pratiques internationales en matière de marchés publics, et il vise à renforcer la bonne gouvernance et l'efficacité des systèmes de marchés publics au profit des États et de leurs citoyens. Afin d'atteindre ces objectifs et d'accroître l'efficacité des systèmes de passation des marchés dans le monde, les mesures qu'il propose pour réduire les obstacles doivent aller de pair avec des mesures de soutien aux PME. L'AMP ne renferme pas de dispositions particulières sur ce point, mais le Comité des marchés publics a adopté une Décision établissant un Programme de travail sur les PME.<sup>32</sup>

La Décision reconnaît qu'il est important de faciliter la participation des PME aux marchés publics et qu'il faut éviter d'adopter ou de maintenir des mesures discriminatoires qui faussent les procédures ouvertes de passation des marchés. L'objectif général du Programme de travail est d'examiner les mesures et les politiques concernant les PME auxquelles les Parties ont recours pour aider, promouvoir ou faciliter la participation des PME aux marchés publics et d'établir un rapport sur les résultats de cet examen.

La Décision contient un certain nombre d'éléments importants. L'un concerne la transparence. La Décision exige en effet que les Parties qui maintiennent des dispositions spécifiques relatives aux PME dans l'Appendice I les concernant notifient les mesures et les politiques de ce type. Le deuxième élément important du Programme de travail sur les PME est l'enquête sur les PME qui doit être réalisée afin de recueillir des renseignements sur les mesures et les politiques auxquelles les Parties ont recours pour aider, promouvoir, encourager ou faciliter la participation des PME aux marchés publics. L'enquête sur les PME sera utilisée par les Parties à l'AMP pour identifier les mesures et les politiques qu'elles considèrent comme étant les meilleures pratiques pour promouvoir et faciliter la participation des PME aux marchés publics. Les Parties à l'AMP seront encouragées à i) adopter les meilleures pratiques pour promouvoir et faciliter la participation de leurs PME aux marchés publics et ii) réexaminer les autres mesures en vue de les éliminer ou de les appliquer aux PME des autres Parties.

Le Comité des marchés publics a entamé ses travaux sur le Programme de travail sur les PME en juin 2014 et plusieurs discussions consacrées à cette question ont eu lieu depuis lors. La plupart des Parties à l'AMP

ont répondu à l'enquête sur les PME et une compilation de toutes les réponses reçues leur a été distribuée en février 2016. Le Programme de travail devrait être un élément important des activités du Comité en 2016 et après.

Globalement, l'AMP encourage la participation des PME et les mesures connexes de diverses façons. Premièrement, il permet d'identifier les mesures permettant d'améliorer les caractéristiques générales de la législation sur les marchés publics et des systèmes connexes, concernant la transparence, l'intégrité et la concurrence. Ceux-ci mettent tous les fournisseurs potentiels « sur un pied d'égalité » et peuvent, dans un premier temps, supprimer les obstacles à la participation des PME. Il existe donc d'importantes synergies entre les politiques concernant les PME, et les objectifs, les règles et les principes de l'AMP.

L'AMP encourage activement l'adoption des mesures nécessaires en matière de transparence, d'ouverture et d'intégrité pour permettre aux PME de surmonter les obstacles à leur participation aux marchés publics. À cet égard, les PME sont très semblables aux fournisseurs internationaux dont la participation aux marchés publics doit être facilitée par les politiques relatives aux PME et par l'AMP. En conséquence, les buts et les règles de procédure spécifiques qu'ils définissent pour encourager la participation aux marchés publics et la concurrence dans ce domaine sont pleinement compatibles avec l'objectif de favoriser ainsi l'inclusion des PME parmi les fournisseurs des pouvoirs publics.

L'AMP laisse aussi aux Parties une certaine latitude pour prendre des mesures spécifiques concernant les pratiques de passation des marchés en application des règles générales, dans le but de faciliter la participation des PME. On peut citer comme exemples la désagrégation de la demande, la bonne utilisation d'accords-cadres et de systèmes de passation des marchés par voie électronique, la création de possibilités de sous-traitance et de soumissions conjointes, le paiement rapide des fournisseurs et la formation. Ces mesures peuvent être nécessaires pour surmonter les obstacles potentiels à la participation des PME qui peuvent persister malgré un système généralement ouvert et transparent.

À cet égard, l'approche fondamentale de l'AMP consiste à laisser à chaque gouvernement le soin de décider dans le respect des principes généraux de transparence et de non-discrimination. Les choix et les solutions retenues peuvent avoir un impact important sur les marchés des PME et sur l'efficacité du système de passation des marchés dans son ensemble, et méritent donc réflexion. Si le texte de l'AMP, en tant

qu'instrument juridique contraignant, prend soin de ménager une marge de manœuvre à cet égard, le Programme de travail sur les PME établi par le Comité de l'AMP permet des discussions sur les politiques connexes.

Le troisième domaine d'interaction concerne les mesures ou programmes préférentiels destinés à assurer aux PME un accès privilégié aux marchés publics. À cet égard, certaines Parties ont inscrit des exceptions ciblées aux prescriptions en matière de non-discrimination et à d'autres dispositions de l'Accord dans leurs listes de l'Appendice I.

### *(viii) Développement*

Il n'est pas fait expressément référence aux PME dans la partie IV du GATT intitulée « Commerce et développement ». Toutefois, les discussions et les activités menées à l'OMC dans le domaine du développement font inévitablement une large place aux PME.

Comme indiqué plus haut, les PME des pays en développement étaient au centre des travaux menés en 2013 lorsque le Comité du commerce et du développement (CCD) de l'OMC a examiné les possibilités et les difficultés pour les PME dans le domaine du commerce électronique. De nombreuses difficultés liées à l'infrastructure, au renforcement des compétences et aux services ont été identifiées. Elles étaient considérées comme des éléments essentiels que les gouvernements devaient traiter pour aider les PME à tirer parti de ces nouvelles technologies en plein essor.

Il a également été question des PME dans les discussions du CCD sur les mesures non tarifaires dans le cadre du Programme de travail sur les petites économies. Dans ce cas, l'accent a été mis sur la manière dont les produits industriels et agricoles des entreprises des petites économies peuvent satisfaire aux règlements techniques et aux mesures sanitaires appliqués sur les principaux marchés des pays développés. Les travaux dans ce domaine se sont poursuivis en 2016 et ont porté non seulement sur la manière dont les petites entreprises peuvent se conformer aux normes internationales et privées mais aussi sur la façon dont elles peuvent utiliser ces normes pour entrer et avancer dans les chaînes de valeur mondiales de marchandises et de services.

L'OMC, en collaboration avec d'autres organisations, a lancé plusieurs initiatives de renforcement des capacités pour aider les pays en développement et les PMA à surmonter leurs difficultés et à tirer parti des possibilités commerciales. Le renforcement des capacités de production et la fourniture d'une aide aux exportateurs pour leur permettre d'accéder aux

marchés étrangers ou de renforcer leur présence sur ces marchés figurent parmi les principaux objectifs de l'Initiative Aide pour le commerce. Pour les PMA, il existe un programme spécifique, à savoir le Cadre intégré renforcé (CIR), qui aide les gouvernements à intégrer le commerce dans leurs stratégies de développement. Une troisième initiative est le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (STDF), qui aide les exportateurs à se conformer aux normes SPS applicables aux fruits et aux légumes, aux épices et à l'élevage.

Ces initiatives illustrent la diversité des activités d'assistance dont peuvent bénéficier les gouvernements et, à travers eux, les PME et le secteur privé en général, pour pouvoir tirer parti des possibilités commerciales et des possibilités de développement. Elles sont examinées plus en détail ci-après.

Outre l'examen de questions relatives au soutien apporté aux PME au titre de l'Aide pour le commerce, les gouvernements négocient de nouveaux accords multilatéraux qui aident les petites entreprises, en particulier les PMA, à exporter. Comme indiqué plus haut, cela comprend l'initiative pour l'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent, la Décision ministérielle sur les règles d'origine présidentielles pour les pays les moins avancés adoptée à la dixième Conférence ministérielle en 2015 et la dérogation concernant les services qui autorise les pays développés et en développement à accorder des préférences aux fournisseurs de services des PMA, et à leur assurer ainsi un plus large accès à leurs marchés.

### **Programme de travail sur les petites économies**

Lors de la quatrième Conférence ministérielle tenue à Doha en 2001, les Membres sont convenus d'un programme de travail pour examiner les questions relatives au commerce des petites économies. Ce programme a pour objectif de trouver des réponses aux problèmes commerciaux identifiés afin d'assurer une meilleure intégration des petites économies vulnérables dans le système commercial multilatéral.

À la neuvième Conférence ministérielle, en 2013, les Membres ont donné pour instruction au Secrétariat de l'OMC de présenter des renseignements pertinents et une analyse factuelle pour discussion entre les Membres dans le cadre de la Session spécifique du Comité, entre autres choses, sur les difficultés et les possibilités rencontrées par les petites économies lorsqu'elles s'intégraient dans les chaînes de valeur mondiales dans le commerce des marchandises et des services.

En octobre 2014, l'ITC et l'OMC ont publié une communication conjointe sur les obstacles rencontrés

par les PME pour s'engager dans le commerce international, notamment ceux qui ont été signalés par les PME dans les PMA et la manière dont l'Aide pour le commerce tente d'y remédier. La discussion a porté sur le fait que les institutions de financement du développement et l'Aide pour le commerce ne pouvaient à elles seules combler le déficit de financement des PME ni répondre à tous leurs problèmes en matière de commerce. La note conjointe a rappelé la nécessité d'une collaboration étroite avec les gouvernements des pays partenaires ainsi qu'avec le secteur privé dans la recherche et la mise en œuvre de solutions à long terme aux défaillances du marché.

L'atelier conjoint ITC-OMC sur l'Aide pour le commerce et la compétitivité des PME, organisé en octobre 2014, a été le premier d'une série d'ateliers prévus par le Programme de travail sur l'Aide pour le commerce 2014-2015. Il s'est appuyé sur la note d'information conjointe de l'ITC et de l'OMC et a porté plus particulièrement sur la question de l'intégration des PME dans les chaînes de valeur mondiales.

À la Session spécifique du CCD tenue en mai 2015, l'OMC a publié une note d'information sur les difficultés et les possibilités rencontrées par les petites économies lorsqu'elles intègrent les CVM dans le commerce des marchandises et des services. Cette note soulignait les difficultés rencontrées par les PME dans les petites économies, comme l'accès au financement, les qualifications des travailleurs, l'information sur les marchés et la petite taille de leurs marchés, qui les empêche de se développer. Les difficultés rencontrées par les petites économies mettent en relief le rôle important des initiatives et des politiques liées à l'OMC, comme l'Aide pour le commerce et la facilitation des échanges.

### *(ix) Renforcement des capacités*

L'OMC s'efforce de faire en sorte que tous ses Membres participent effectivement au commerce mondial et en tirent profit. Le défi pour elle est d'assurer une coordination plus efficace entre les nombreux mécanismes d'aide au développement existants pour aider les pays en développement et les pays les moins avancés Membres. En ce sens, l'OMC a un rôle catalyseur à jouer en veillant à ce que les organismes chargés du développement comprennent les besoins des Membres de l'OMC en matière de commerce et en les encourageant à trouver des solutions.

La sous-section suivante présentera des études de cas relatant l'expérience des PME dans le cadre de l'Aide pour le commerce, du CIR et du STDF, trois programmes qui aident les PME à accroître leur capacité d'offre.

## L'Aide pour le commerce

L'Initiative Aide pour le commerce aide les pays en développement, en particulier les PMA, à améliorer leurs capacités commerciales pour entrer sur les marchés mondiaux. Elle fait partie de l'aide publique au développement (APD) destinée aux programmes et projets liés au commerce. Elle englobe une assistance technique, une aide pour les infrastructures et une aide à l'ajustement. L'Initiative a permis aux PMA, aux pays en développement et aux donateurs de mieux comprendre le rôle positif que le commerce peut jouer dans la promotion de la croissance économique et du développement. L'encadré E.5 présente une étude de cas sur un projet en faveur des microentreprises à la Jamaïque.

### Le Cadre intégré renforcé (CIR)

Le CIR est un programme multidonateurs auquel participent l'OMC, le FMI, l'ITC, la CNUCED, le PNUD et la Banque mondiale. Il vise à aider les PMA à jouer un rôle plus actif dans le système commercial mondial. Il opère dans 48 des pays les plus pauvres du monde et dans 3 pays qui ne font plus partie des PMA, en Asie, dans le Pacifique, en Afrique et dans les Amériques. Le CIR est financé par un fonds d'affectation spéciale multidonateurs dont l'objectif de financement s'élève à 250 millions de dollars EU.

Son étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) aide les PMA à identifier, hiérarchiser et

surmonter les contraintes qui limitent leur compétitivité, et leur potentiel de croissance et les faiblesses de la chaîne d'approvisionnement. Ces contraintes sont notamment celles qui pèsent sur les PME, comme l'accès aux infrastructures et aux services logistiques, au financement, aux technologies et aux compétences. L'encadré E.6 présente deux projets qui montrent comment le CIR a traité les problèmes rencontrés par les PME au Burkina Faso et en Zambie.

### Le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (STDF)

Le STDF a été établi en 2002 par l'OMC, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE), la Banque mondiale et l'Organisation mondiale de la santé (OMS) pour soutenir le renforcement des capacités SPS dans les pays en développement. Il offre des dons pour le financement de projets à concurrence de 1 million de dollars EU.

Le STDF, qui est à l'origine un mécanisme de financement, a évolué au fil des ans pour devenir une plate-forme de coordination et de partage de connaissances. En réunissant les connaissances et les compétences dans le domaine SPS des partenaires fondateurs, d'autres organisations et des donateurs, le STDF offre un cadre unique pour sensibiliser, échanger des renseignements, identifier et diffuser les bonnes pratiques, encourager la collaboration et les synergies et

#### Encadré E.5 : Intégration productive de microentreprises des secteurs de l'artisanat et de l'agroalimentaire à la Jamaïque

À la Jamaïque, les microentreprises et les petites entreprises représentent 80 % de l'ensemble des entreprises et 36 % des emplois. Dans les secteurs de l'agroalimentaire et de l'artisanat, certaines microentreprises sont engagées à l'exportation en tant que fournisseurs d'entreprises plus grandes. Le gouvernement considère que ces secteurs ont un fort potentiel de développement économique. C'est pour cette raison qu'un projet ciblant les secteurs de l'agroalimentaire et de l'artisanat a été lancé en 2006 pour aider les producteurs à devenir plus compétitifs et à augmenter leurs ventes à l'étranger.

L'objectif spécifique du projet était de mettre en œuvre un programme intégré pour 14 groupes de microentreprises de ces secteurs en utilisant un modèle durable d'intégration productive. Le groupe cible comprenait des organisations communautaires ou des groupes informels qui produisent et qui vendent de manière coopérative une gamme de produits alimentaires (confitures, gelées, confiseries, produits fermentés) et de produits artisanaux (en bois, en paille et en fibres naturelles), souvent au niveau de la subsistance. Le projet visait à aider les producteurs à surmonter les difficultés qui empêchaient les groupes de produire de façon efficace et rentable, y compris au niveau de la conception et du développement des produits, de la gestion des affaires et de la commercialisation.

À la fin du projet, en 2011, l'assistance technique fournie avait permis d'améliorer 14 produits et d'en introduire 3 nouveaux. Trois groupes communautaires avaient considérablement amélioré la qualité de leurs produits et leur conformité aux normes. Ces producteurs fabriquent désormais des produits commercialisables. La plupart des autres groupes sont en train de préparer la mise sur le marché de leurs produits. Enfin, tous les groupes ont augmenté leurs ventes.

### Encadré E.6 : Chaîne de valeur de la production de sésame à petite échelle au Burkina Faso et production de miel et apiculture en Zambie

Le projet du CIR au Burkina Faso vise à apporter des améliorations pour le secteur du sésame et ses acteurs, dont beaucoup sont des petits producteurs, en créant des organisations interprofessionnelles, en renforçant les capacités techniques des producteurs et en facilitant l'accès au financement. Il vise aussi à accroître les recettes tirées des exportations de sésame et les revenus des agriculteurs, des producteurs et des entrepreneurs qui participent à la chaîne de valeur de ce produit. Le projet met fortement l'accent sur l'emploi des femmes qui représentent 43 % des acteurs du secteur.

Le projet a permis aux producteurs de sésame burkinabé d'explorer de nouveaux marchés et de développer des relations commerciales avec des pays d'Afrique, des Amériques, d'Asie, d'Europe et du Moyen-Orient. Il a permis d'améliorer les rendements pour plus de 5 000 producteurs et agents de vulgarisation, le rendement par hectare est passé de 521 kg en 2012 à 602 kg en 2014 et la production de graines de sésame a plus que triplé entre 2012 et 2014. La capacité de 102 exploitantes à se conformer aux mesures SPS a été améliorée. Par ailleurs, sept PME ont reçu une aide pour établir un plan d'activité pour 2014 et 2015 et des réunions ont été organisées en 2015 avec des établissements financiers locaux et des acteurs du secteur du sésame pour discuter des problèmes liés à l'accès au financement.

Dans le cadre du projet du CIR en Zambie, qui a démarré en janvier 2013, une formation mettant l'accent sur les jeunes et les femmes a été dispensée à plus de 5 000 petits producteurs de miel dans tout le pays. Cela leur a permis d'établir des relations avec les principaux acheteurs de produits apicoles. Le projet a également facilité la construction d'entrepôts utilisés pour le stockage et la vente, ce qui a considérablement réduit les coûts de transaction et amélioré la commercialisation du miel et la productivité. Le projet prévoit aussi des investissements dans des solutions commerciales respectueuses de l'environnement pour les ménages ruraux, ce qui pourra renforcer leur capacité de faire du commerce tout en gérant les ressources forestières et permettra aussi d'accroître le rendement de diverses cultures grâce à la pollinisation. À ce jour, le projet a entraîné une augmentation de la capacité de production des apiculteurs qui est passée de 500 t à 753 t de miel.

accroître plus généralement l'efficacité du renforcement des capacités SPS. Voici quelques exemples des questions traitées récemment par le STDF : i) évaluation et hiérarchisation des besoins dans le domaine SPS ; ii) partenariats publics-privés en vue du renforcement des capacités SPS ; et iii) amélioration de l'efficacité et de l'efficience des contrôles SPS aux frontières, dans le cadre plus large de la facilitation des échanges. Les résultats de ces travaux et des autres activités du STDF sont résumés dans de courtes notes d'information pratiques qui formulent des recommandations et tirent des enseignements, notamment pour les PME.

Par exemple, sur la base de travaux de recherche menés en Asie du Sud-Est et en Afrique australe, ainsi que d'autres projets, le STDF a publié en 2015 une note

d'information qui identifiait les bonnes pratiques pour améliorer les contrôles SPS et réduire les coûts du commerce.<sup>33</sup> La simplification des procédures SPS peut aussi inciter davantage de petits commerçants à utiliser les circuits formels, ce qui pourrait être bénéfique pour la santé. En octobre 2015, la Zambie a indiqué au Comité SPS de l'OMC comment elle donnait suite à certaines des conclusions et recommandations des travaux du STDF et elle a souligné les avantages en découlant, notamment la participation accrue des PME et des petits commerçants zambiens au commerce international et un plus large soutien à l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales pour les produits agricoles.

L'encadré E.7 donne l'exemple d'un projet axé sur les PME dans le secteur du cacao en Asie du Sud-Est.

### Encadré E.7 : CocoaSafe : renforcement des capacités SPS et partage des connaissances dans le secteur du cacao en Asie du Sud-Est

La production et l'exportation de cacao assure la subsistance de milliers de petits agriculteurs en Asie du Sud-Est. En Indonésie, troisième producteur et exportateur mondial de cacao, 500 000 petits exploitants agricoles représentent environ 87 % de la production de cacao. Toutefois, les producteurs sont confrontés à 3 grands problèmes. Premièrement, la plupart des fèves de cacao produites en Asie du Sud-Est sont de qualité moyenne. Deuxièmement, la productivité des petits agriculteurs est généralement faible. Et troisièmement, ils ont tendance à ne pas appliquer les meilleures pratiques de production. De ce fait, les fèves de cacao peuvent être contaminées au cours du processus de production et pendant le séchage, le stockage et la transformation.

### Encadré E.7 : CocoaSafe : renforcement des capacités SPS et partage des connaissances dans le secteur du cacao en Asie du Sud-Est (suite)

Pour continuer à avoir accès aux marchés à forte valeur ajoutée, comme les États-Unis, le Japon et l'UE, les producteurs de cacao d'Asie du Sud-Est doivent limiter autant que possible la contamination des fèves de cacao et se conformer à un nombre croissant de normes de sécurité sanitaire des aliments et de mesures SPS. Pour les aider à atteindre ces objectifs, le STDF et plusieurs organisations partenaires ont établi le projet CocoaSafe. Ce projet promeut les bonnes pratiques agricoles et manufacturières et d'autres bonnes pratiques à tous les stades de la chaîne de valeur du cacao pour assurer la production de fèves de qualité conformes aux normes de sécurité sanitaire des aliments et aux normes SPS internationales. La sécurité des agriculteurs devrait aussi être améliorée grâce à la formation dispensée sur la manutention du produit, l'application plus sûre des produits chimiques et l'intégration de meilleures pratiques de stockage.

En outre, on s'attend à ce que, en développant la base de connaissances et les capacités des producteurs, d'autres PME participant à la chaîne de valeur qui ne sont pas des producteurs, comme les négociants agricoles, tirent parti du programme de formation car elles seront mieux à même de donner des conseils efficaces aux agriculteurs et de leur vendre des intrants ciblés. En Indonésie, par exemple, des facilitateurs organisent des activités de formation à l'intention des petits transformateurs tandis que des spécialistes de projets malaisiens fournissent un soutien aux transformateurs et aux commerçants de taille moyenne en Indonésie. L'expérience et les connaissances acquises grâce au projet sur le cacao peuvent être mises au service des PME qui opèrent dans d'autres secteurs de produits de base, comme le café et le riz.

## 5. Conclusions

Cette section a décrit les différents niveaux de la coopération internationale axée sur la participation des PME au commerce. La principale conclusion est que les PME occupent une place importante dans les accords commerciaux multilatéraux et préférentiels et dans les programmes de travail des organisations internationales.

L'analyse des 269 ACR actuellement en vigueur qui avaient été notifiés à l'OMC en mars 2016 semble indiquer que près de la moitié des ACR notifiés (133) contiennent au moins une disposition mentionnant expressément les PME, qui est le plus souvent libellée en termes d'effort maximal. En parallèle, le nombre de dispositions détaillées relatives aux PME figurant dans un ACR donné a eu tendance à augmenter au cours des dernières années. Un nombre limité mais croissant d'accords renferment des dispositions spécifiques dans des articles voire même des chapitres consacrés aux PME. Le Partenariat transpacifique et l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'UE (AECG) montrent que le libellé et la forme des dispositions des ACR relatives aux PME continueront probablement à évoluer dans le sens d'un plus grand pragmatisme.

La catégorie la plus courante de dispositions relatives aux PME est celle qui promeut la coopération en faveur des PME en général ou dans un contexte particulier, comme le commerce électronique et les marchés publics. Les dispositions qui exemptent des obligations au titre des ACR les mesures et/ou les programmes

de soutien aux PME constituent la deuxième grande catégorie. Cela n'est pas étonnant vu que les PME sont plus affectées par les coûts du commerce et les défaillances du marché que les grandes entreprises. Comme de nombreux gouvernements, en particulier dans les pays en développement, ne disposent pas des outils appropriés pour remédier aux défaillances du marché, les programmes de soutien aux PME sont utilisés à la place à cette fin. Les gouvernements préfèrent donc préserver ces programmes, même lorsqu'ils concluent des accords internationaux.

Bien que les PME ne soient pas toujours expressément mentionnées dans les Accords de l'OMC, les règles multilatérales ont pour effet d'égaliser les conditions du commerce, d'alléger certaines contraintes qui pèsent sur les PME et d'encourager ainsi leur participation au commerce international. Les règles multilatérales réduisent à la fois les coûts variables et les coûts fixes du commerce qui empêchent les PME d'entrer sur les marchés étrangers. Elles allègent le fardeau d'information imposé aux PME par certains Accords de l'OMC. Les travaux de l'OMC dans le domaine du renforcement des capacités, qui visent à élargir les possibilités commerciales des pays en développement Membres, font une large place aux PME.

Les règles de l'OMC prévoient aussi un certain nombre de flexibilités qui, comme les exemptions prévues dans les ACR, répondent aux préoccupations de politique publique des gouvernements qui souhaitent soutenir les PME. Elles aident les Membres à exercer leurs droits lorsqu'ils agissent pour le compte des PME. Elles leur permettent de continuer à fournir une contribution

financière aux PME. Elles laissent aux Membres plus de latitude pour promouvoir leur développement technologique et elles les autorisent à accorder un traitement préférentiel aux PME.

La coopération multilatérale pourrait contribuer à libérer le potentiel commercial des PME dans un certain nombre de domaines.

La transparence est l'un des domaines où des progrès restent à faire. Le présent rapport a montré que la transparence profiterait tout particulièrement aux PME.<sup>34</sup> Si presque tous les Accords de l'OMC renferment des dispositions relatives à la transparence, leur objectif n'est pas nécessairement d'informer les PME. L'information adéquate des entreprises privées et des PME en particulier est du ressort de l'ITC (voir la sous-section E.3). Il y a cependant un certain nombre de domaines où la modification des mécanismes de transparence pourrait aider les PME à participer au commerce. Le Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC dont il est question dans cette section est un exemple de mesure importante pour accroître la transparence, notamment sur les normes et les réglementations, ce qui peut encourager la participation des PME au commerce. Le Système d'alerte pourrait être encore amélioré en aidant plus particulièrement les petites entreprises à participer aux procédures de suivi, de consultation et de présentation d'observations sur les projets de règlements qui présentent un intérêt pour elles.

Les procédures de transparence pourraient aussi être améliorées. À l'heure actuelle, seuls les projets de règlements techniques et de normes qui ne sont pas fondés sur des normes internationales doivent être notifiés. Les Comités SPS et OTC ont recommandé de notifier aussi les règlements fondés sur des normes internationales. Les Membres pourraient convenir d'avancer dans cette direction et de notifier aussi leurs règlements finals.

En outre, comme cela est indiqué dans cette section, plusieurs Accords de l'OMC imposent l'obligation de fournir des renseignements sur les mesures pertinentes par le biais de points d'information. On constate déjà une augmentation *de facto* de l'utilisation des points d'information. Les points d'information nationaux, par exemple, sont de plus en plus utilisés par les entreprises nationales (grandes et petites) pour obtenir des renseignements sur l'accès aux marchés. Autrement dit, les points d'information deviennent progressivement les dépositaires de renseignements sur les marchés d'exportation. C'est utile aux entreprises, en particulier aux PME, qui veulent diversifier leurs destinations d'exportation. Au lieu de s'adresser au point d'information sur le marché

d'exportation ciblé, elles peuvent se renseigner auprès du point d'information de leur propre pays.

Des améliorations peuvent être apportées aussi dans le domaine de la coopération entre les organisations internationales qui s'occupent des PME, et en particulier de leur participation au commerce. L'initiative prise par le Directeur général de l'OMC en avril 2016 – qui vise à renforcer les programmes de facilitation du financement du commerce pour réduire le déficit de financement qui affecte particulièrement les PME – est un excellent exemple de la manière dont l'OMC peut servir de catalyseur pour améliorer la coopération interinstitutions. On peut citer comme autres exemples le Système d'alerte pour les notifications SPS et OTC, auquel participent l'OMC et le DAES/ONU; le CIR, auquel participent l'OMC, le FMI, l'ITC, la CNUCED, le PNUD et la Banque mondiale; et le STDF, qui associe l'OMC, la FAO, l'OIE, la Banque mondiale et l'OMS.

Même dans les domaines où il n'y a pas de mécanisme de collaboration formel ni de programme de travail conjoint, une coordination accrue entre les organisations internationales est souhaitable pour éviter le chevauchement inutile des activités et pour assurer une plus grande complémentarité entre elles. Par exemple, dans le secteur du commerce électronique, qui a le potentiel d'accroître considérablement la participation des PME, il y a une répartition naturelle des tâches entre l'OMC et l'ITC. La première est une enceinte dans laquelle les gouvernements nationaux peuvent négocier des engagements fondés sur les principes fondamentaux de non-discrimination. Le second s'adresse directement aux entreprises, en particulier aux PME des pays en développement.

Enfin, des recherches plus poussées seraient nécessaires dans au moins deux domaines. Premièrement, il importe de mieux comprendre comment les PME pourraient profiter davantage de l'assistance technique visant à favoriser leur internationalisation. Deuxièmement, il faudrait analyser l'efficacité des dispositions relatives aux PME figurant dans les ACR et dans les Accords de l'OMC pour déterminer lesquelles fonctionnent ou ne fonctionnent pas. Le résultat de ces recherches serait très précieux pour les responsables politiques et les négociateurs commerciaux.

# Notes

- 1 Il faut souligner que les pays développés comme les pays en développement accordent une aide financière ciblée à leurs PME. Pour prendre l'exemple d'un pays industriel, le Royaume-Uni dispose de divers instruments pour améliorer l'accès des PME au financement et remédier aux défaillances du marché qui empêchent des entreprises viables de lever des fonds. Il s'agit notamment des Enterprise Capital Funds, qui sont des fonds de capital-risque gérés de manière commerciale qui apportent des fonds propres aux PME à fort potentiel de croissance recherchant un financement initial maximal de 2 millions de livres. Voir van der Schans (2012).
- 2 Citons, par exemple, le cas des Philippines, où l'autorité de la concurrence vient d'être établie en janvier 2016. Voir <http://www.wsj.com/articles/philippines-hopes-to-unleash-its-entrepreneurial-upstarts-1460574000>
- 3 Cet effet mérite une explication beaucoup plus détaillée, que l'on trouve dans Flam et Helpman (1987) ou dans Helpman et Krugman (1989).
- 4 La seule exception est une étude récente de Cernat et Lodrant (Cernat et Lodrant, 2016) qui analyse les dispositions relatives aux PME figurant dans 28 accords commerciaux régionaux négociés par l'Union européenne et les États-Unis entre 1990 et 2014.
- 5 La base de données de l'OMC sur les ACR (<http://rtais.wto.org>) contient des renseignements détaillés sur tous les ACR notifiés au GATT/à l'OMC. En mai 2016, environ 629 notifications d'ACR (en comptant séparément les marchandises, les services et les accessions) avaient été reçues. Parmi ces ACR, 423 sont en vigueur. Ces chiffres de l'OMC correspondent à 458 ACR physiques (en comptant ensemble les marchandises, les services et les accessions), sur lesquels 270 sont actuellement en vigueur. Les accessions à un ACR sont exclues de l'analyse dans ce rapport.
- 6 Les parties au TPP sont l'Australie, le Brunéi Darussalam, le Canada, le Chili, les États-Unis d'Amérique, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Pérou, Singapour, et le Viet Nam.
- 7 Le chapitre du TPP sur les marchés publics suit de près l'AMP (Anderson et Pelletier, 2016).
- 8 Voir <http://www.intracen.org/itc/about>
- 9 Voir <http://www.intracen.org/itc/projects/trade-and-environment>
- 10 Par exemple, le programme de promotion des exportations en Argentine (2011), dont l'un des objectifs est de développer des instruments de promotion des exportations pour les PME.
- 11 Par exemple, le Séminaire sur l'internationalisation des PME de l'Association d'économie et d'affaires d'Amérique latine/Caraïbes et d'Asie/Pacifique (LAEBA), organisé par l'Institut de la Banque asiatique de développement (BAsD) et par la Banque interaméricaine de développement (BID), qui s'est tenu à Tokyo en janvier 2015.
- 12 Voir <http://www.adb.org/projects/48342-001/main>
- 13 Gérez mieux votre entreprise (GERME); Développement de l'entrepreneuriat féminin (WED); Tout savoir sur l'entreprise (KAB).
- 14 Des entreprises durables, compétitives et responsables (SCORE).
- 15 Les auteurs donnent aussi des estimations de l'équivalent tarifaire *ad valorem* de l'incertitude créée par l'écart entre les taux appliqués et les taux consolidés.
- 16 D'après l'Annexe F de la Déclaration ministérielle de Hong Kong, « les pays développés Membres ... et les pays en développement Membres qui se déclarent en mesure de le faire ... offriront un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent pour au moins 97 % des produits originaires des PMA, définis au niveau de la ligne tarifaire ».
- 17 Un FEIS est un forum d'échange de données et d'autres informations sur une substance donnée.
- 18 Le règlement REACH a été examiné pendant plusieurs années au Comité OTC – de 2003 à 2014. Pour des renseignements plus détaillés sur les échanges les plus récents, voir par exemple le document G/TBT/M/61 (5 février 2014), paragraphes 2.44 à 2.48.
- 19 Pour plus de détails, voir les documents officiels de l'OMC G/SPS/GEN/733; G/SPS/GEN/735; G/SPS/R/69 et G/SPS/R/74.
- 20 Voir les documents officiels de l'OMC G/TBT/417/Rev.1 et RD/TBT/123.
- 21 En mars 2016, au total 45 000 notifications SPS et OTC avaient été reçues.
- 22 Septième examen triennal du fonctionnement et de la mise en œuvre de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (G/TBT/37, paragraphe 5.12.d).
- 23 L'Accord sur l'inspection avant expédition prévoit aussi l'établissement de points d'information (article 7). L'article III de l'AGCS impose également à tous les Membres l'obligation de maintenir un ou plusieurs points d'information.
- 24 Article 5.4 et note de bas de page 13 de l'Accord antidumping.
- 25 Voir le document SCM/162 du GATT en date du 19 février 1993.
- 26 Article 6.13 de l'Accord antidumping.
- 27 Note de bas de page 2 de l'Accord SMC.
- 28 Comme cela est indiqué au début de la section E, certaines défaillances du marché ont une incidence disproportionnée sur les PME et peuvent fournir une justification économique de cette disposition dans l'Accord SMC.
- 29 Voir les documents de l'OMC IP/C/M/71 et IP/C/M/72.
- 30 Voir les documents de l'OMC S/C/W/340 et S/C/W/345.
- 31 Les programmes de facilitation du financement du commerce prévoient une « limite » maximale des garanties et du financement, que chaque institution est disposée à accorder à un moment donné. Toutefois, les garanties et le financement direct ne s'appliquent qu'aux transactions commerciales à court terme dont l'échéance est comprise entre 60 et 90 jours. Par conséquent, au cours d'une même année, la valeur des transactions commerciales financées et garanties par

ces institutions est supérieure à la limite globale puisque, par exemple, les garanties pour des transactions à 90 jours peuvent être utilisées 4 fois dans l'année (90 jours x 4 = 360 jours).

- 32 Voir le document GPA/113, annexe C de l'appendice 2, pages 441 à 443.
- 33 La note, ainsi que les rapports et les autres documents pertinents, est disponible sur le site Web du STDF : <http://www.standardsfacility.org/facilitating-safe-trade>
- 34 Il faut noter que la transparence n'est pas gratuite, dans la mesure où elle ne profite pas nécessairement à tous les acteurs nationaux (voir OMC, 2012, sous-section E.4).