

F. Conclusions

Les microentreprises et les PME sont hétérogènes par nature, allant des petits producteurs de services non marchands aux fournisseurs «nés mondiaux» de produits numériques, des agriculteurs à faible productivité aux producteurs de cultures spéciales de qualité, et des ateliers de couture informels aux usines de confection de vêtements.

Le commerce international est depuis longtemps dominé par les grandes entreprises, car celles-ci ont la masse critique, les compétences organisationnelles et les technologies nécessaires pour accéder aux marchés étrangers et les approvisionner. Mais aujourd'hui, grâce à Internet et au développement des réseaux de production internationaux, de nombreuses petites entreprises innovantes et productives ont elles aussi la capacité de se lancer avec succès dans le commerce international. La participation au commerce mondial, naguère exclusive, peut donc progressivement devenir inclusive.

Les possibilités d'accès aux marchés mondiaux créées par la révolution des technologies de l'information et de la communication (TIC) sont très importantes pour les PME. Le commerce électronique réduit les coûts liés à la distance physique entre les vendeurs et les consommateurs, car il permet d'obtenir des renseignements à très faible coût. Grâce aux plates-formes en ligne, les petites entreprises, y compris celles des pays en développement, peuvent toucher des clients éloignés. Le développement des réseaux de production internationaux et du commerce dans les chaînes de valeur mondiales (CVM), qui a été rendu possible, dans une large mesure, par l'avènement des TIC, peut aussi faciliter grandement l'internationalisation des PME. Ces dernières peuvent avoir du mal à soutenir la concurrence tout au long d'une chaîne de production, mais elles peuvent s'intégrer plus facilement dans les CVM en accomplissant des tâches pour lesquelles elles ont un avantage comparatif.

La participation plus inclusive au commerce international comporte des avantages pour les entreprises, qui peuvent améliorer leur productivité grâce à l'exportation. Cela est particulièrement vrai dans les pays africains, où l'on a constaté que l'exportation augmentait la productivité de 25 % à 28 %. La participation au commerce international peut aussi améliorer la qualité des produits des PME. En outre, l'accès aux intrants intermédiaires étrangers peut accroître l'efficacité des entreprises, car cela leur permet d'utiliser des intrants plus variés et de meilleure qualité. La participation plus inclusive des entreprises au commerce international

peut aussi profiter aux consommateurs, qui disposent d'une plus grande variété de produits, y compris de produits artisanaux et sur mesure. La participation des PME est également un moyen de répartir plus largement les gains du commerce dans la société, générant ainsi des avantages distributifs.

Les formes indirectes d'internationalisation, par la participation aux CVM, peuvent aussi profiter grandement aux PME. Les CVM permettent à celles-ci de combler leur manque de connaissances sur le type et la qualité des produits et des technologies demandés par les marchés mondiaux. Les PME peuvent ainsi trouver des clients et réduire les incertitudes et les risques liés à l'engagement sur les marchés étrangers. Cela est particulièrement important pour les PME des pays en développement, qui ont tendance à être moins bien informées. La perspective de participer aux CVM incite à innover. En outre, pour devenir des fournisseurs de grandes entreprises multinationales, les PME doivent de plus en plus souvent adhérer aux codes de conduite et aux programmes axés sur la gestion durable des chaînes d'approvisionnement, y compris aux meilleures pratiques dans des domaines comme la santé et la sécurité, les droits des travailleurs, les droits de l'homme, la lutte contre la corruption et l'environnement. Cela peut profiter à l'ensemble de la société.

Les nouvelles théories du commerce indiquent que seules les entreprises les plus productives exportent et que l'exportation est concentrée, dans un petit nombre de très grandes entreprises. Les PME sont, en moyenne, moins productives que les grandes entreprises. Comme l'a montré ce rapport, les PME qui exportent sont peu nombreuses (par rapport aux grandes entreprises) et elles représentent une part assez faible des exportations totales. Dans les pays en développement, la somme des exportations directes et indirectes des PME équivaut, en moyenne, à seulement 10 % des ventes totales de produits manufacturés, contre 27 % pour les grandes entreprises manufacturières. Dans les économies développées, la part des PME dans les exportations brutes va de 28 % (compte tenu des seules exportations directes) à 41 % (en incluant les exportations indirectes).

Toutefois, il a été expliqué dans le rapport que la participation des PME au commerce n'est ni bien documentée ni bien comprise. Premièrement, il n'y a pas de définition uniforme des PME. Deuxièmement, il y a un manque général de données comparables au niveau international. Troisièmement, la participation

des PME au commerce par le biais des CVM peut être sous-estimée si l'on ne tient pas convenablement compte des ventes directes et indirectes de produits intermédiaires des PME à des entreprises exportatrices de leur pays d'origine – forme d'intégration indirecte dans les CVM par le biais des chaînes de valeur nationales. Quatrièmement, les données existantes sur le commerce électronique ne permettent pas de quantifier les effets de ce commerce sur les activités d'exportation des PME. Il est donc nécessaire d'améliorer la collecte de données et d'approfondir les recherches pour pouvoir caractériser les diverses formes de participation des PME au commerce.

Celle-ci se heurte à plusieurs obstacles, malgré l'apparition de nouvelles possibilités et les avantages pouvant découler de l'accès des PME aux marchés mondiaux. La plupart de ces obstacles sont internes aux entreprises, car ils sont liés aux compétences managériales, à la qualification de la main-d'œuvre et à la capacité d'adopter de nouvelles technologies, d'innover et, au final, d'accroître la productivité. Les autres obstacles sont externes. L'accès à l'information sur les réseaux de distribution étrangers, sur les règlements à la frontière et sur les normes est l'un des principaux obstacles à la participation des PME aux exportations. Tous ces coûts du commerce ont une composante fixe. Il n'est pas étonnant qu'ils pèsent de façon disproportionnée sur les petites entreprises plutôt que sur les grandes. En revanche, il est plus surprenant que, comme le montre le rapport, les coûts variables – comme les coûts de transport et de logistique et les droits de douane – affectent aussi les PME de manière disproportionnée.

Il existe également des obstacles spécifiques à l'accès au commerce électronique et à la participation aux CVM. Les problèmes liés à la logistique pour l'expédition des marchandises ou la fourniture de services, à la sécurité des TIC et à la protection des données, ainsi que les problèmes liés aux paiements, sont les principales difficultés rencontrées par les PME pour la vente en ligne. Celles qui tentent d'entrer dans des réseaux de production sont confrontées principalement aux coûts de logistique et d'infrastructure, à l'incertitude réglementaire et aux problèmes d'accès à la main-d'œuvre qualifiée.

Bien que la littérature sur les accords commerciaux n'ait commencé que récemment à tenir compte de l'hétérogénéité des entreprises, les PME occupent en fait une place importante dans les accords commerciaux multilatéraux et préférentiels, ainsi que dans les programmes de travail des organisations internationales. De nombreux gouvernements, en particulier dans les pays en développement, utilisent par défaut des programmes de soutien aux PME pour

remédier aux défaillances du marché qui affectent particulièrement les PME. Ils peuvent chercher à préserver ces programmes lorsqu'ils concluent des accords internationaux, comme en témoignent les diverses exemptions en faveur des PME prévues à la fois dans les accords commerciaux régionaux et dans les Accords de l'OMC.

Toutefois, l'objectif premier de la coopération internationale dans le domaine des PME est de créer un système commercial plus inclusif qui permette de libérer le potentiel commercial de ces entreprises. Les règles multilatérales qui réduisent à la fois les coûts fixes et les coûts variables du commerce, comme celles qui figurent dans les Accords de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS), sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC) et sur la facilitation des échanges (AFE), ont pour effet d'uniformiser les règles du jeu sur la scène commerciale, allégeant certaines des contraintes qui pèsent sur les PME. Les dispositions relatives à la transparence permettent de réduire le fardeau d'information que la plupart des Accords de l'OMC imposent aux PME, dans les pays en développement comme dans les pays développés. Les activités de l'OMC dans le domaine du renforcement des capacités, qui visent à élargir les possibilités commerciales des pays en développement Membres, font une large place aux PME. Comme cela est expliqué dans la section E, les PME des pays moins avancés (PMA) qui sont tournées vers l'international tireront probablement un avantage particulier de l'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent, des règles d'origine préférentielles pour les exportations des PMA et de la dérogation concernant les services, adoptés à la dixième Conférence ministérielle de l'OMC à Nairobi en 2015, ainsi que de l'initiative récente visant à renforcer les programmes de facilitation du financement du commerce.

Ce rapport a montré que des progrès peuvent être faits dans de nombreux domaines. Les mécanismes de transparence pourraient être encore améliorés pour faciliter l'accès des PME à l'information. Il faut aussi poursuivre les recherches pour déterminer précisément ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas dans les dispositions relatives aux PME figurant dans les accords commerciaux, y compris les accords multilatéraux. Le résultat de ces recherches serait très précieux pour les responsables politiques et les négociateurs commerciaux. Dernier point, et non le moindre, il faudrait renforcer la coopération et la coordination entre les organisations internationales de manière à rendre plus complémentaires leurs efforts axés sur l'internationalisation des PME.