



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.23/3
23 décembre 2004

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

COMMISSION DES ENTREPRISES, DE LA FACILITATION
DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Réunion d'experts sur la promotion de la compétitivité
à l'exportation des PME

Genève, 8-10 décembre 2004

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LA PROMOTION
DE LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION DES PME**

tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 8 au 10 décembre 2004

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Page
I. Résumé du Président.....	2
II. Questions d'organisation.....	12
Annexe	
Participation	13

Chapitre I

RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

1. La Réunion d'experts sur la promotion de la compétitivité à l'exportation des PME a examiné différentes modalités d'internationalisation des PME par le biais des exportations, et a débattu des politiques et des mesures qui pourraient aider à renforcer la compétitivité à l'exportation des PME des pays en développement. Une attention particulière a été portée à la question de l'établissement de liens entre sociétés transnationales (STN) et PME, liens qui étaient de plus en plus considérés comme un moyen pour les PME de résoudre leurs problèmes traditionnels d'accès à certaines ressources essentielles – financement, technologie, compétences de gestion, nouveaux marchés.

2. Dans sa déclaration liminaire, le Directeur de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED a dit que différentes formes de réseaux de production intégrée et de coopérations horizontale et verticale entre entreprises pouvaient aider à accroître le potentiel de compétitivité des PME grâce à des synergies et à des efficacités collectives. L'évolution du contexte international pouvait donner à penser qu'une grande partie de la future croissance des exportations s'articulerait autour des STN et des chaînes mondiales de valeur. S'associer aux sociétés transnationales pouvait être avantageux pour les PME, mais cela comportait aussi des risques et des coûts qui devaient faire l'objet de politiques et de mesures appropriées. Le Directeur a souligné l'importance d'un vigoureux secteur local de PME prêtes à nouer des partenariats et capables de tirer parti d'une intégration dans les réseaux mondiaux de production.

3. La mondialisation constituait souvent une menace pour les PME, et très peu de ces entreprises, même dans les pays développés, réussissaient à accroître leur compétitivité à l'exportation sans un soutien des pouvoirs publics – d'où l'importance de la Réunion d'experts pour proposer des orientations aux gouvernements, au secteur privé et à la communauté internationale pour aider à améliorer la compétitivité à l'exportation des PME des pays en développement. Il était également important d'étudier d'autres moyens d'internationaliser les entreprises de ces pays, et en particulier de voir comment elles pouvaient devenir des acteurs mondiaux grâce à des investissements à l'étranger.

4. La Chef du Service des investissements et de la compétitivité des entreprises de la Division de la CNUCED a présenté le point 3 de l'ordre du jour – «Promotion de la compétitivité à l'exportation des PME» – et a souligné les nouvelles perspectives et les nouveaux défis pour le développement des PME découlant d'un processus rapide de mondialisation, qui confrontait les décideurs des pays en développement à de nouvelles réalités. Un certain nombre de mesures directes utilisées dans le passé (restrictions commerciales, surveillance des entrées d'IED, prescriptions imposées aux filiales étrangères concernant la part d'éléments d'origine locale) disparaissaient peu à peu du fait du recul des politiques interventionnistes et des règles adoptées dans les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et autres accords internationaux. Dans le même temps, un consensus s'était dégagé dans les années 90 quant à la nécessité d'une combinaison flexible d'intervention publique et de liberté du marché, de politiques macroéconomiques et microéconomiques, et de partenariats public-privé pour créer un secteur dynamique de PME exportatrices.

5. Un spécialiste a présenté la note thématique (TD/B/COM.3/EM.23/2) établie par le secrétariat pour faciliter les débats et a souligné les trois grandes priorités en matière de recommandations relatives à la promotion de la compétitivité à l'exportation des PME. La première priorité concernait le rôle des gouvernements vis-à-vis des PME exportatrices, s'agissant notamment d'assurer la cohérence des politiques macroéconomiques et micro-industrielles, de mettre en place un environnement national favorisant les exportations des PME locales, d'identifier les segments des marchés mondiaux et les réseaux d'exportation des grandes entreprises accessibles aux PME locales, de faciliter l'établissement d'alliances commerciales ciblées et de partenariats entre PME et grandes entreprises, et de promouvoir des partenariats secteur public-secteur privé pour fournir aux PME prometteuses des services efficaces d'aide aux entreprises et des services financiers.

6. La deuxième priorité concernait la contribution des relations interentreprises à l'activité d'exportation des PME. Quelques agents privés ont été considérés comme particulièrement utiles à cet égard: sociétés de négoce, PME manufacturières, PME internationalisées, groupements et districts de PME exportatrices, associations professionnelles, services d'aide aux entreprises, services bancaires et autres services financiers. La troisième priorité portait sur le rôle des institutions internationales dans le renforcement de la compétitivité à l'exportation des PME des pays en développement, par un appui à une participation effective de ces entreprises aux discussions sur les accords d'investissement et de commerce.

7. Le débat qui a suivi a porté sur les questions ci-après de façon plus détaillée: concept de compétitivité à l'exportation, différentes formes d'internationalisation des entreprises, établissement de liens entre STN et PME et participation aux chaînes mondiales de valeur en tant que condition de la compétitivité à l'exportation, importance du dialogue entre secteur public et secteur privé pour la promotion de cette compétitivité, et rôle des gouvernements et de la marge d'action nationale dans le nouveau contexte international.

Concept de compétitivité à l'exportation

8. Divers aspects de ce concept ont été analysés. Un spécialiste a fait valoir qu'une entreprise compétitive était une entreprise qui définissait explicitement quoi produire et pour qui produire, et qui était capable de gérer efficacement l'acquisition et la répartition de ressources pour atteindre ses objectifs de production et de commercialisation, et s'assurer ainsi un pouvoir de négociation. Il a été noté qu'une entreprise compétitive se caractérisait par une saine gestion des ressources: information et savoir-faire; actifs humains, financiers et matériels; réseaux et relations. L'environnement extérieur (national et international) contribuait aussi, de façon positive ou négative, à la compétitivité d'une entreprise. Il fallait donc trouver un moyen de combiner mesures intérieures et mesures internationales pour renforcer la compétitivité des PME.

9. Un autre orateur a évoqué le cadre d'analyse du rapport sur la compétitivité établi par le Forum économique mondial. En utilisant un indice de compétitivité de la croissance, le rapport essayait de mettre en lumière les forces et les faiblesses d'un grand nombre de pays, y compris de pays en développement. Il reposait sur des données précises et des enquêtes fiables réalisées auprès d'entreprises de tous les secteurs dans les pays considérés. Après traitement des données, les pays avaient été classés en fonction de trois indices: un indice de la technologie, un indice de l'environnement macroéconomique et un indice des institutions publiques. En dernière analyse,

le rapport visait à donner une indication de la perception par le secteur privé de la situation économique des pays et faisait ressortir les secteurs où des efforts étaient nécessaires pour améliorer la compétitivité des entreprises.

10. Les participants ont examiné les méthodes utilisées pour établir les conclusions présentées dans le rapport, en se demandant s'il était cohérent de classer des pays ayant des structures de production et des niveaux de développement économique et technologique différents en fonction de niveaux d'indice analogues. On a fait valoir que l'indice fournissait une information importante à de nombreux pays, qui pouvaient l'utiliser pour évaluer leur situation par rapport à celle de pays analogues. Il a également été suggéré de tenir compte de deux facteurs additionnels, à savoir les infrastructures et le commerce illicite.

11. Le concept de compétitivité à l'exportation dans un contexte de groupements d'entreprises a également été examiné. Des questions spécifiques ont été débattues, dont l'évolution des modalités de groupement, les différents moteurs de ces changements et la façon dont les pays du Nord et les pays du Sud devraient y réagir.

12. Les groupements n'étaient plus des groupements passifs, sans guère d'interaction; ils impliquaient désormais une profonde collaboration entre les entreprises et étaient de plus en plus intégrés aux chaînes mondiales de valeur. Pour les entreprises des pays développés, cette évolution impliquait la nécessité de se restructurer et de concevoir de nouveaux produits, ce qui signifiait souvent se réorienter d'une activité manufacturière vers une activité de services. Être compétitif signifiait avoir la capacité de mettre en place toute une chaîne complexe logistique de valeur qu'il n'était pas facile pour les concurrents d'imiter. En l'occurrence, le «temps» avait une valeur stratégique. Pour les pays en développement, les capacités logistiques devenaient de plus en plus importantes, car être capable d'approvisionner les marchés dans des délais très courts devenait un préalable à une compétitivité durable. La question de la nécessité d'aider les entreprises à transformer leur activité a été soulevée, et il a été considéré que les administrations régionales étaient le mieux à même de fournir l'aide la plus efficace à cet égard.

Différents modes d'internationalisation des PME

13. Un certain nombre d'orateurs ont souligné que, en exerçant une forte influence sur les structures de production à travers à la fois l'IED et le commerce, les sociétés transnationales (STN) jouaient un rôle de plus en plus important dans la croissance économique des pays en développement. Pour les PME, l'apparition de grandes entreprises dominantes était porteuse de menaces, telles qu'une concurrence plus vive, des obstacles plus contraignants à l'entrée et des asymétries de puissance dans les chaînes de valeur. Toutefois, cela ouvrait aussi de nouvelles perspectives commerciales pour l'innovation et de nouveaux marchés d'exportation grâce à des liens en amont et en aval avec les grandes entreprises et aux interactions entre PME elles-mêmes. On a souligné l'importance des partenariats potentiels entre grandes entreprises dominantes et organismes de développement. Les nombreux avantages pour l'une et l'autre partie ne devaient pas faire oublier les problèmes et les conflits d'intérêts qui pouvaient se poser.

14. L'actuel environnement international imposait aux PME, si elles voulaient survivre, de nouer des liens avec des entreprises dominantes. Les organismes de développement devaient tenir compte de l'évolution des structures de production et s'efforcer de préparer les PME à faire

face aux nouvelles réalités. Un expert a soulevé la question de la protection des PME face à la puissance croissante des STN.

15. Les participants ont examiné un cas concret d'interactions entre une entreprise multinationale et des PME locales. Les facteurs ci-après ont été considérés comme particulièrement importants: bonnes relations avec les fournisseurs locaux, bonne réputation d'entreprise, engagement à long terme pour ce qui était de la présence dans le pays, dépendance réciproque à l'égard de la croissance et du succès des unes et des autres, transfert de compétences et de connaissances. La question du recours au remplacement des importations plutôt qu'à la promotion des exportations pour accroître la compétitivité des entreprises locales dans les pays en développement a été examinée, et les participants ont estimé que cela pourrait être inefficace et coûteux à long terme, et aussi considéré comme du protectionnisme, et que dans la plupart des cas ce serait incompatible avec les règles de l'OMC. Ils se sont également demandé si le problème des petits marchés intérieurs pouvait être en partie résolu par la création de grands blocs commerciaux associant les petits pays en développement.

16. Les participants ont confirmé l'importance de grandes entreprises dominantes pour les PME des pays en développement. L'Irlande a été citée comme exemple de la contribution notable que ces entreprises pouvaient apporter au développement des PME locales. L'industrie du vêtement à Sri Lanka offrait d'autres exemples d'alliances fructueuses avec de grandes entreprises. Il a toutefois été souligné que, dans la promotion des entreprises, les PME locales bénéficiaient souvent d'une moindre priorité que les entreprises multinationales.

17. Les groupements d'entreprises et les chaînes de valeur ont également été abordés en tant que moyens de promouvoir l'internationalisation des entreprises. Un orateur a souligné l'importance d'une évolution vers des activités à plus forte valeur ajoutée. Il a été noté que les PME appartenant à des groupements d'entreprises étaient en meilleure position que des entreprises isolées, en raison d'avantages tels que des gains d'efficacité collective, et aussi parce que les liens internes n'étaient plus suffisants. Il fallait au contraire désormais privilégier les liens externes, l'intégration des groupements d'entreprises dans les chaînes mondiales de valeur devenant de plus en plus une nécessité. Il a été fait référence à différentes études consacrées aux groupements et à leur modernisation en Amérique latine. Elles montraient que les différences sectorielles influençaient considérablement le processus de modernisation.

18. Différents moyens de promouvoir la modernisation des PME ont été débattus. Le Programme du PNUD pour le Mexique a été évoqué, qui était axé sur la formation des fournisseurs afin de les aider à satisfaire aux normes et réglementations des grandes entreprises, ainsi que sur les politiques macroéconomiques – par exemple, incitations budgétaires. On a en outre souligné la nécessité de la formation et du développement de l'entrepreneuriat, ainsi que du renforcement des institutions et des capacités dans les pays en développement.

19. Un autre orateur a évoqué les consortiums d'exportation en tant que moyen de promouvoir les exportations des PME. Un consortium d'exportation était une alliance volontaire d'entreprises ayant pour objectif de promouvoir et de faciliter les exportations de biens et services de ses membres. Les PME membres de telles alliances étaient normalement des entreprises qui possédaient déjà un produit répondant aux normes internationales, des entreprises qui possédaient aussi déjà une certaine expérience internationale, ou qui jugeaient trop coûteux de s'internationaliser individuellement et préféraient donc le faire de façon collective. Les

raisons de promouvoir de tels consortiums d'exportation étaient une réduction des risques, une amélioration de la rentabilité, des gains d'efficacité et une accumulation de savoir-faire; il en existait dans de nombreux pays industrialisés et ils commençaient d'apparaître dans des pays en développement, par exemple, en Amérique latine. L'établissement d'un consortium d'exportation comportait des coûts de transaction élevés et demandait beaucoup de temps aux entreprises, raisons pour lesquelles il pouvait être utile d'engager des programmes visant à faciliter la création de telles alliances (tels que le programme conçu par l'ONUDI).

20. Les participants ont examiné différentes approches possibles en matière de stratégie d'exportation pour des entreprises intégrées dans une chaîne de valeur. À partir d'un exemple présenté par le CCI, la discussion a montré qu'une stratégie visant à promouvoir la compétitivité des PME devait prendre en considération trois niveaux: a) la gestion de l'entreprise; b) les conditions d'appui au commerce dans le secteur; et c) les marchés. La stratégie devait également comporter quatre étapes opérationnelles: a) évaluation des marchés et de l'environnement; b) diagnostic de la situation courante; c) examen des options; et d) élaboration d'une stratégie. Elle reposerait en outre sur les concepts de marché dominant et de croissance de l'activité commerciale ainsi que sur la maîtrise de l'action et sur des partenariats opérationnels. Les participants ont souligné l'impact positif de programmes relatifs à des industries spécifiques dans divers pays – par exemple pour l'industrie du caoutchouc à Sri Lanka.

21. Au cours de la discussion, un expert a insisté sur les problèmes auxquels étaient confrontés les petits pays insulaires isolés. Il a particulièrement évoqué les graves problèmes rencontrés par son pays pour la promotion de ses produits en raison de l'éloignement des marchés d'exportation, et il a demandé aux participants d'examiner ces questions et de réfléchir à des stratégies pour aider ces pays.

22. Plus tard, un orateur a présenté une étude de cas nationale sur la promotion du développement des exportations en Tunisie par le biais de services ciblés d'aide aux entreprises. Il a expliqué les fonctions de la Bourse tunisienne des exportations, centre de réunions et d'échanges entre entrepreneurs tunisiens et entrepreneurs étrangers, regroupant tous les acteurs du secteur de l'exportation, dont le Centre tunisien de la promotion des exportations (CEPEX), l'Union tunisienne de l'industrie, du commerce et de l'artisanat (UTICA), l'Union tunisienne de l'agriculture et de la pêche (UTAP) et le Club des exportateurs tunisiens (CET). Ce centre était un guichet unique permettant de rencontrer toutes les autorités et organisations utiles aux exportateurs et aux investisseurs. Son rôle était de promouvoir les exportations en facilitant les contacts et les partenariats entre entreprises tunisiennes et clients étrangers. L'UTICA et l'UTAP, les deux principaux organismes représentant le secteur privé en Tunisie, étaient pleinement associées à la définition de la stratégie d'exportation. L'accès à une importante information commerciale et l'organisation de foires commerciales étaient quelques-uns des services assurés par le CEPEX.

23. La présentation de l'expérience tunisienne a servi à illustrer l'importance des partenariats entre organismes de promotion du commerce et PME, en particulier pour le développement de programmes de promotion et de stratégies sectorielles. Il a été recommandé que les activités des organismes de promotion du commerce dans les pays en développement soient axées sur l'appui et l'encadrement plutôt que sur une assistance financière et des subventions.

Établissement de liens entre STN et PME et chaînes mondiales de valeur: une condition de la compétitivité à l'exportation?

24. Les participants ont examiné l'exemple d'une grande entreprise indienne de l'industrie automobile et de l'un de ses fournisseurs (qui était une PME) en tant qu'illustration de ce thème.

25. La discussion a porté sur le rôle croissant de l'industrie indienne des pièces pour automobiles, dont les entreprises approvisionnaient de plus en plus de grands marchés extérieurs. Cette évolution était attribuée à l'amélioration de la qualité et de la productivité des entreprises indiennes du secteur, ce qui facilitait considérablement l'établissement de relations entre STN et PME.

26. Concernant les facteurs déterminants en la matière, les participants ont souligné la nécessité d'une collaboration entre les gouvernements (création d'un environnement propice, réduction des taxes et des impôts, diminution des coûts de logistique et des délais de procédure), les STN et les PME ayant les capacités de production requises. Un appui général aux PME était également nécessaire, car la vaste majorité des entreprises qui ne pouvaient satisfaire aux conditions fixées par les STN restaient totalement isolées.

27. Avant d'illustrer les caractéristiques des principaux liens avec les fournisseurs et les mécanismes de sous-traitance du plus grand fabricant indien d'automobiles, l'intervenant a évoqué les changements survenus dans l'économie de l'Inde ces dix dernières années, qui avaient profondément influencé l'industrie automobile nationale. L'environnement commercial indien était passé d'une économie contrôlée privilégiant le remplacement des importations, l'intégration verticale et une concurrence intérieure limitée (phase de prélibéralisation) à une économie ouverte où les entreprises sous-traitaient de plus en plus la fabrication de pièces et d'éléments en tant que stratégie principale pour s'assurer un avantage compétitif.

28. Dans ce contexte, la sous-traitance et la gestion de la chaîne de valeur commençaient à jouer un rôle fondamental, étant donné que les STN ne pouvaient devenir compétitives sans une base de fournisseurs elle-même compétitive. La sous-traitance permettait à une grande entreprise d'accroître sa flexibilité stratégique, de se recentrer sur ses compétences de base, de renforcer celles-ci à travers un apprentissage réciproque et d'incorporer de la technologie dans un processus de production intégrée.

29. Pour créer une base de fournisseurs valable, il fallait travailler trois aspects: a) encourager des partenariats technologiques globaux pour les pièces et les systèmes, comprenant une participation à la mise au point des produits; b) améliorer les capacités et les compétences en termes de qualité, de productivité et de coût; et c) assurer des débouchés commerciaux aux vendeurs compétitifs à travers une «rationalisation des ventes», c'est-à-dire soutenir les entreprises compétitives et remplacer les entreprises non compétitives.

30. L'appui apporté par une STN à une PME pour que celle-ci devienne un fournisseur compétitif comprenait les éléments ci-après: déclaration du statut de fournisseur, appui technique pour la conception et pour la qualité, conseils, appui matériel, appui financier, appui à la formation, débouchés garantis, et appui en matière d'accès aux matières premières.

31. Un autre élément qui avait aidé l'entreprise en question à se développer était que le contenu de la sous-traitance était passé de la simple fabrication d'éléments à l'assemblage d'ensembles complets. Une équipe de cadres supérieurs avait été chargée de contrôler l'amélioration de la qualité des approvisionnements et les progrès accomplis dans la mise en œuvre de pratiques d'un niveau de qualité mondial, système dont le fournisseur avait tiré le plus grand profit.
32. Concernant la part des exportations, l'orateur a dit que les exportations étaient actuellement d'un niveau marginal, mais il a évoqué l'énorme potentiel d'exportation vers les pays développés. Parmi les facteurs freinant le développement de la capacité d'exportation figuraient des coûts d'emprunt élevés, le coût de la corruption et la très vive concurrence par les prix d'autres pays.
33. En majeure partie, les questions et les observations adressées aux participants ont concerné la question du financement. Répondant à la question de savoir si les gouvernements finançaient des projets de promotion des PME en Inde, un intervenant a dit que, selon lui, les pouvoirs publics ne devraient jamais financer directement une industrie; ils pouvaient apporter aux PME un capital de démarrage (prêts remboursables) et leur accorder des taux bonifiés, mais il semblait plus utile que le financement initial à long terme vienne d'institutions de financement du développement, puis de banques commerciales une fois que l'entreprise avait démarré. Un autre intervenant a dit que les STN pouvaient s'entendre avec les banques pour que les fournisseurs obtiennent de celles-ci leurs crédits dès qu'ils commençaient à assurer leurs livraisons. Un expert a dit que l'obligation légale pour les STN de régler les PME fournisseurs à 30 jours avait donné d'excellents résultats dans son pays.
34. Un expert a posé une question sur le rôle de l'accord de Bâle II et a évoqué la difficulté qu'il y avait à isoler le risque PME du risque STN. Il a été répondu que Bâle II n'était pas un système stabilisé et comportait de nombreuses contraintes, en particulier pour les positions faibles. Pour mieux isoler le risque, les PME, les banques commerciales et les banques centrales des différents pays devraient aborder la question de telle façon que les banques n'imposent pas de pressions évitables et que les recommandations de Bâle II puissent être mises en œuvre de façon progressive.
35. Un expert a posé une question sur d'éventuels plans d'expansion et de sous-traitance de l'entreprise indienne de fabrication automobile en Afrique. L'orateur a répondu que l'ensemble du continent africain était un important marché pour l'entreprise et que des plans d'expansion pour une coopération Sud-Sud de ce genre existaient bel et bien.
36. La politique de développement des exportations de la Malaisie a fait l'objet d'une autre étude de cas présentée à la réunion. La Malaisie était un pays extrêmement tributaire de ses exportations, qui avait bénéficié d'un développement rapide en se transformant progressivement en économie basée sur le savoir. L'appui au secteur des PME était important, les STN et les pouvoirs publics s'efforçant tous deux de réduire le déficit de compétences entre PME et sociétés transnationales. Des groupements d'entreprises existaient, mais ils perdaient de l'importance depuis que les entreprises étaient de plus en plus connectées entre elles via le World Wide Web.
37. Un intervenant a expliqué les différentes étapes du développement des exportations des PME et le rôle que les STN, les gouvernements et les PME elles-mêmes jouaient en la matière. Il

a également décrit le succès d'une entreprise malaisienne et la façon dont le Gouvernement et des STN avaient dans ce cas particulier aidé l'entreprise à devenir un exportateur compétitif. La mondialisation des PME demandait un effort synchronisé de toutes les parties. Pour les PME, il était important de développer en permanence leurs capacités. Les sociétés transnationales pouvaient les aider de différentes façons en leur fournissant une formation et en partageant avec elles résultats des travaux de recherche et connaissances, et aussi en les traitant en tant que partenaires à part entière.

38. Au cours de la discussion sur les liens entre STN et PME, on s'est inquiété du risque que les STN n'imposent des coûts additionnels aux PME en période de ralentissement économique. D'après un expert, une façon pour les PME de se protéger de ce risque pouvait être de diversifier leur clientèle et d'établir des liens avec des entreprises dans différentes parties du monde. Étant donné qu'un ralentissement économique ne touchait généralement pas tous les marchés en même temps, les effets négatifs pouvaient ainsi être atténués. Une autre façon de réduire les risques pour les PME pouvait être de tirer parti des grands blocs commerciaux.

39. L'importance de la qualité des liens avec les STN a également été évoquée. La vulnérabilité des PME dépendait dans une large mesure de leur position dans la chaîne de valeur. Les activités souffrant le plus des nouvelles conditions du marché étaient généralement celles qui se trouvaient au bas de l'échelle, tandis que les entreprises travaillant à la finalisation des produits avaient beaucoup plus de chances de bien tirer leur épingle du jeu. L'impact du démantèlement de l'Arrangement multifibres en 2005 sur l'industrie textile dans certains pays a été cité en exemple.

Rôle des gouvernements: Quelle est la marge d'action disponible et nécessaire dans le nouveau contexte international?

40. Au cours de la discussion, un orateur a contesté l'idée largement répandue que les gouvernements ne disposaient que d'une étroite marge d'action pour promouvoir leur secteur des PME dans le nouveau contexte de mondialisation. Au contraire, a-t-il fait valoir, la marge d'action était de plus en plus large dans les économies ouvertes. En Amérique latine, un vigoureux processus de libéralisation, de déréglementation et de privatisation avait été mis en œuvre dans les années 90, qui avait complètement changé la face de la région et l'environnement des PME. Il en avait résulté que l'emploi industriel avait très fortement diminué et que l'emploi dans le secteur informel avait considérablement augmenté, et l'écart de productivité entre grandes entreprises et PME s'était creusé. Dans le même temps, si les exportations et les importations avaient enregistré des hausses considérables (illustrant l'ouverture de l'économie au commerce), l'écart de productivité entre les entreprises latino-américaines et, par exemple, les entreprises des États-Unis, était resté quasiment inchangé.

41. Dans ce contexte, les politiques publiques devaient viser à résoudre les problèmes posés par une hétérogénéité structurelle croissante, à réintégrer les individus du secteur informel dans le secteur formel, et à réduire l'écart de productivité avec les autres pays. Les sociétés transnationales pouvaient contribuer à la solution du problème pour un éventail spécifique de PME qui ne représentait toutefois qu'une très petite portion du total. Les gouvernements ne pouvaient donc attendre des sociétés transnationales qu'elles règlent les problèmes d'emploi, de pauvreté et d'écart de productivité. Dans la nouvelle économie mondialisée, il fallait mener une politique active, pour laquelle il existait des marges d'action croissantes.

42. Un intervenant a énuméré les obstacles auxquels étaient confrontées les PME aux niveaux macroéconomique, méso-économique et microéconomique. Au niveau macroéconomique, la stabilisation des taux de change et des taux d'intérêt élevés influait considérablement sur l'activité des PME. Au niveau méso-économique, l'hétérogénéité croissante des grandes entreprises et des PME affaiblissait les liens avec les entreprises formelles et exportatrices. Au niveau microéconomique, l'écart technologique croissant avec les grandes entreprises reléguait les PME dans des niches inférieures au sein de la hiérarchie en réseau des chaînes internationales de production.

43. Les politiques publiques devaient suivre une stratégie de promotion des PME tenant compte de la façon dont ces éléments macroéconomiques, méso-économiques et microéconomiques interagissaient les uns avec les autres. La politique publique pouvait agir dans trois directions: a) des fonds sectoriels (alimentés, par exemple, par une taxation des STN et des grandes entreprises) pouvaient être utilisés pour amener des universités, des grandes entreprises et des PME à travailler ensemble dans le secteur de la technologie. L'intervenant a donné l'exemple de 14 expériences de ce type au Brésil et a dit qu'au Chili il y avait un débat sur l'utilisation de redevances perçues auprès de STN du secteur des industries extractives pour financer la technologie; b) une politique de la demande pouvait être utilisée pour susciter une demande intérieure par le biais d'une politique macroéconomique adéquate, sans s'en remettre uniquement aux exportations pour dynamiser la production, et en encourageant les grandes entreprises à établir des liens avec les PME en faisant de cet élément une condition des soumissions publiques; c) la politique de concurrence pouvait être utilisée pour protéger non seulement les consommateurs, mais aussi les producteurs.

44. Au cours de la discussion qui a suivi, l'importance du rôle joué par les gouvernements et de la marge d'action pour le renforcement des capacités productives des PME a été réaffirmée. Quelques experts ont fait part de leur expérience concernant les mesures appliquées dans leur pays. La question de la viabilité des interventions publiques est apparue comme une préoccupation commune. Plusieurs difficultés ont été signalées concernant la création et le renforcement d'une base de fournisseurs locaux, même avec la présence de sociétés transnationales. Il a été avancé que, si les STN pouvaient jouer un rôle important dans la modernisation des capacités technologiques, leurs intérêts ne concordaient pas toujours avec ceux des pays d'accueil. Des mesures nationales étaient donc importantes pour résoudre ou prévenir les problèmes pouvant découler de ces conflits d'intérêts. Dans ce contexte, on a reconnu la contribution appréciable du secteur informel, qui devait lui aussi être amené à contribuer au renforcement des exportations.

45. L'exposé suivant a porté sur les subventions à l'exportation dans le droit de l'OMC, du point de vue des pays en développement. Après avoir donné un aperçu des accords du GATT et de l'OMC pertinents, l'orateur a abordé la question de l'impact des subventions à l'exportation sur le développement d'un pays. Il a fait valoir qu'il n'avait pas été prouvé que ces subventions contribuaient réellement au développement de l'économie. Il a proposé, en tant qu'approche plus efficace, d'évaluer les incidences effectives des subventions à l'exportation sur le niveau de développement d'un pays, d'examiner la possibilité de réintroduire une catégorie de subventions ne donnant pas lieu à une action dans l'arsenal juridique de l'OMC et de participer activement aux négociations sur les disciplines en matière de subventions des services.

46. Au cours du débat, l'intervenant a de nouveau souligné la nécessité pour les pays en développement de proposer avant tout de réintroduire une catégorie de subventions ne donnant pas lieu à une action et de faire porter leurs efforts sur les négociations relatives aux subventions dans le secteur des services, où il n'existait pas de règles spécifiques. Les pays pouvaient se concentrer sur les subventions concernant les infrastructures, qui étaient d'une importance fondamentale pour réaliser des gains de compétitivité et qui n'étaient pas interdites par les accords internationaux.

47. Le représentant de l'OMPI a souligné le rôle des droits de propriété intellectuelle dans la compétitivité des PME. En général, les PME, même dans les pays de l'OCDE, avaient une connaissance insuffisante des règles de la propriété intellectuelle. Une enquête réalisée dans des pays développés tels que le Royaume-Uni et la Belgique montrait qu'une vaste majorité de PME ne jugeaient pas nécessaire de faire enregistrer leurs marques commerciales et n'utilisaient pas les droits de propriété intellectuelle. C'était là un défi pour le secteur privé, étant donné que désormais la valeur d'une entreprise résidait dans ses actifs incorporels. Il fallait donc sensibiliser et informer les PME en matière de propriété intellectuelle, car ce n'était pas que par une bonne connaissance des politiques et du système actuels que les gouvernements et les entreprises des pays en développement auraient la possibilité de se ménager la marge d'action nécessaire pour promouvoir la compétitivité des PME.

48. Au cours de la discussion, il a été souligné qu'il était extrêmement coûteux pour les PME de déposer et de conserver des brevets. Les coûts avaient tendance à croître plus encore en cas de problème juridique avec un brevet. On pouvait donc se demander dans quelle mesure la propriété intellectuelle contribuait réellement à la compétitivité des petites entreprises. En Europe, un important problème, qui alourdissait les coûts, était l'existence de nombreuses langues d'où la difficulté aussi de mettre au point un brevet communautaire.

Chapitre II

QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

49. La Réunion d'experts sur la promotion de la compétitivité à l'exportation des PME a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 8 au 10 décembre 2004.

B. Élection du bureau (Point 1 de l'ordre du jour)

50. À sa séance d'ouverture, la Réunion a élu le bureau ci-après:

Président: M. Assad Omer (Afghanistan)

Vice-Président/Rapporteur: M. Dmitry Godunov (Fédération de Russie)

C. Adoption de l'ordre du jour (Point 2 de l'ordre du jour)

51. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.23/1; l'ordre du jour se lisait donc comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Promotion de la compétitivité à l'exportation des PME.
4. Adoption du rapport de la Réunion.

D. Documentation

52. Pour l'examen de la question de fond de son ordre du jour, la Réunion d'experts était saisie d'une note établie par le secrétariat de la CNUCED, intitulée «Promotion de la compétitivité à l'exportation des PME» (TD/B/COM.3/EM.23/2).

E. Adoption du rapport de la Réunion (Point 4 de l'ordre du jour)

53. À sa séance de clôture, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final de la Réunion.

Annexe
PARTICIPATION*

1. Des experts des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion:

Afghanistan	Kirghizistan
Albanie	Madagascar
Algérie	Mexique
Allemagne	Mongolie
Angola	Mozambique
Burkina Faso	Nigéria
Canada	Oman
Chine	Philippines
Colombie	Pologne
Égypte	République de Moldova
États-Unis d'Amérique	Sénégal
Fédération de Russie	Slovénie
France	Sri Lanka
Grenade	Suisse
Honduras	Turquie
Hongrie	Vanuatu
Indonésie	Venezuela
Iran (République islamique d')	Yémen
Irlande	
Italie	
Jordanie	

* La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.23/INF.1.

2. Un organisme intergouvernemental était représenté à la Réunion: Centre Sud.
3. Les institutions des Nations Unies ci-après étaient représentées à la Réunion:
Centre du commerce international, CNUCED/OMC
Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes.
4. Une institution spécialisée était représentée à la Réunion: l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle.
5. Les organisations non gouvernementales ci-après étaient représentées:
Catégorie générale
Centre international de commerce et de développement durable
Fédération internationale des femmes de carrières libérales et commerciales
Ingénieurs du monde.
6. Les intervenants ci-après ont participé à la Réunion:
M. Tilman Altenburg, Institut allemand du développement, Bonn (Allemagne)
M. Lazhar Bannour, Directeur du pôle veille et prospective, Centre de promotion des exportations, Tunis
M. Mario Cimoli, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
M. Emiliano Duch, Institut de la compétitivité, Groupe des consultants pour l'Espagne, Association of European Consultancies, Berlin (Allemagne)
M. Robert Jacobson, Vice-Président d'Unilever, Rotterdam (Pays-Bas)
M. Ravi Kant, Directeur exécutif de Tata Motors (Inde)
M. Augusto Lopez-Claros, économiste en chef et Directeur, Forum économique mondial, Genève (Suisse)
M. Bikash Mukherjee, Président d'Oracle Auto Pvt (Inde)
M. Sailendra Narain, Président du Centre pour la croissance des PME et le financement du développement, Mumbai (Inde)
M. Pietro Poretti, Institut mondial du commerce/World Trade Institute, Berne (Suisse)
M^{me} Roberta Rabellotti, professeur à l'Université del Piemonte Orientale, Novara (Italie)
M. Philippe Régnier, professeur à l'Institut universitaire d'études du développement

M. Fabio Russo, spécialiste du développement industriel, Service des petites et moyennes entreprises, ONUDI, Vienne (Autriche)

M. Guriqbal Singh Jaiya, Organisation mondiale de la propriété intellectuelle

M. Roberto Smith-Gillespie, Centre du commerce international CNUCED/OMC, Genève

M. Nicholas Zefferys, Président-Directeur général, Applied Consulting and Engineering Sdn. Bhd. (Malaisie).

7. Les invités spéciaux ci-après ont participé à la Réunion:

M. Mohamed Badra, Directeur général de la Commercial International Bank, Le Caire (Égypte)

M. Joseph Nyamunda, Directeur de programme, SADC-DFRC, Gaborone (Botswana)

M^{me} Tina Sommer, European Small Business Alliance, Bruxelles (Belgique).
