



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.23/2
20 octobre 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, 6-10 décembre 2004
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

PROMOTION DE LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION DES PME

Note thématique du secrétariat de la CNUCED*

* La présentation du document à la date indiquée plus haut est due à des raisons techniques.

Résumé

À sa huitième session tenue à Genève du 12 au 15 janvier 2004, la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement a examiné la note thématique intitulée «Possibilités d'action en vue du renforcement de la compétitivité des PME» (TD/B/COM.3/58), qui recommande aux pays en développement un certain nombre de mesures concrètes propres à renforcer la compétitivité de leurs entreprises. La Commission a décidé de poursuivre ses travaux dans ce domaine en mettant l'accent sur le renforcement de la compétitivité des petites et moyennes entreprises, y compris la possibilité d'associer ces entreprises aux filières internationales d'approvisionnement.

L'une des principales préoccupations des pays en développement concernant leur participation aux échanges mondiaux est leur difficulté à se montrer compétitifs au niveau international. Ils doivent surmonter les contraintes affectant l'offre, renforcer leur capacité productive nationale et développer une infrastructure commerciale et une infrastructure de transport efficaces. Comme le souligne le Consensus de São Paulo, «le renforcement des capacités productives et l'amélioration de la compétitivité internationale exigent un effort concerté, d'abord de la part des pays en développement concernés, mais aussi des pays d'origine, des investisseurs et de la communauté internationale tout entière». Diverses parties prenantes participent à différents degrés au renforcement de la compétitivité à l'exportation des PME des pays en développement.

Le présent document examine les politiques et les mesures qui pourraient être adoptées par les gouvernements, le secteur privé et la communauté internationale pour contribuer à l'amélioration de la compétitivité à l'exportation des PME des pays en développement. Les liens avec les sociétés transnationales méritent une attention particulière, ces acteurs privés jouant un rôle de plus en plus prépondérant dans la production, le commerce et le financement au niveau mondial. Après avoir brièvement examiné la notion de compétitivité à l'exportation, le chapitre I met l'accent sur l'évolution du contexte international, qui génère de nouvelles possibilités mais aussi de nouveaux risques pour les PME. Le chapitre II passe en revue les stratégies que pourraient adopter les PME pour accéder aux marchés internationaux puis examine les possibilités de promotion des exportations des PME par le biais de l'investissement étranger direct et des liens entre les entreprises. Le chapitre III ébauche des recommandations à l'intention des acteurs privés et publics qui ont un rôle à jouer dans le renforcement de la capacité d'exportation des PME.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
INTRODUCTION	4
I. COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION DES PME: LE NOUVEAU CONTEXTE DE LA CONCURRENCE MONDIALE	5
A. Bref exposé sur la notion de compétitivité à l'exportation.....	5
B. Accès des PME aux marchés mondiaux: nouvelles opportunités et nouveaux risques.....	6
II. ACTIVITÉS D'EXPORTATION DES PME: RÔLE STRATÉGIQUE DES RELATIONS ENTRE STN ET PME	7
A. Modes traditionnels d'internationalisation des PME par les exportations	7
B. Le rôle stratégique des liens STN-PME	9
C. Entrées d'IED et liens des PME avec les STN: bénéfiques et coûts potentiels.....	9
III. AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION DES PME: RECOMMANDATIONS.....	11
A. Recommandations à l'intention des gouvernements	12
B. Recommandations à l'intention du secteur privé.....	15
C. Recommandations à l'intention de la communauté internationale.....	17
CONCLUSION	20
RÉFÉRENCES	22

INTRODUCTION

1. Le commerce et l'investissement sont depuis longtemps reconnus comme de puissants facteurs de promotion du développement. Ils ouvrent de nouveaux marchés et permettent l'expansion de la capacité productive, l'augmentation des revenus et la création d'emplois. L'une des principales préoccupations des pays en développement en ce qui concerne leur participation au commerce mondial est leur manque de compétitivité. Ils doivent surmonter les contraintes de l'offre, renforcer leur capacité productive nationale, mettre en place une infrastructure commerciale et une infrastructure de transport efficaces et appliquer pleinement une stratégie cohérente de promotion des exportations et des investissements. Pour pouvoir promouvoir véritablement le développement, le commerce mondial doit, au niveau local, créer un cercle vertueux qui passe par des exportations diversifiées et à plus forte valeur ajoutée et des emplois mieux rémunérés. Une simple augmentation des exportations ne saurait garantir le développement. D'après le *World Investment Report 2002*, en devenant plus compétitifs, les pays en développement peuvent diversifier leur économie en s'affranchissant de leur dépendance par rapport à l'exportation de quelques produits primaires et s'élever dans l'échelle des compétences et de la technologie, facteur indispensable pour soutenir la hausse des salaires. Accédant à des marchés plus importants et plus diversifiés, ils peuvent aussi faire de plus grandes économies d'échelle et de gamme (CNUCED 2002a). Cela signifie diversifier les exportations, soutenir l'augmentation du taux d'exportation, orienter les exportations vers les biens et services à plus fort coefficient technologique et exigeant des qualifications plus poussées et accroître le nombre d'entreprises capables d'être compétitives au plan international.

2. La compétitivité à l'exportation d'un pays dépend de ses entreprises, et notamment de ses PME. La compétitivité à l'exportation d'une entreprise est liée à sa capacité de maintenir ou d'améliorer sa position sur les marchés internationaux – directement ou indirectement – en offrant des produits de qualité en temps voulu et à des prix compétitifs. Cela suppose que l'entreprise soit suffisamment souple pour réagir rapidement aux variations de la demande et ait les compétences nécessaires pour gérer avec succès la différenciation des produits grâce au renforcement de sa capacité d'innovation et à un système de commercialisation efficace (CNUCED 2002b).

3. Les PME représentent l'essentiel de la production manufacturière et une part encore plus grande du secteur des services, que ce soit dans les pays développés ou dans les pays en développement. Elles produisent plus de 55 % du PIB et représentent plus de 65 % des emplois dans les pays à revenu élevé (OCDE 2004a). Dans les pays en développement, les PME concentrent la plupart des emplois et des activités génératrices de revenu et peuvent être considérées comme le principal facteur de réduction de la pauvreté. Leur souplesse et leur spécialisation peuvent aussi contribuer, dans certains cas, à l'adaptabilité et à la diversification des systèmes nationaux de production.

4. En commerce international, la contribution des PME aux recettes d'exportation directes est moins évidente et varie énormément, même entre les pays de l'OCDE. Par exemple, les PME représentent une part importante des exportations de produits manufacturés de l'Asie orientale (56 % dans la province chinoise de Taiwan, plus de 40 % en Chine et en République de Corée, plus de 31 % en Inde) alors que leur rôle est marginal dans les pays les moins avancés, en particulier en Afrique, région pour laquelle on dispose de peu d'informations sur les échanges transfrontières et sous-régionaux. La question centrale est de savoir si davantage de PME

compétitives des pays en développement pourraient accéder aux chaînes de production régionales et mondiales.

5. La capacité d'exportation des PME locales peut être renforcée par, entre autres, l'établissement de relations commerciales et financières en amont et en aval des activités de production et de services des sociétés transnationales et d'autres grandes entreprises. Ces relations entre entreprises jouent déjà un rôle de plus en plus important dans différentes catégories de PME locales, qui peuvent dès lors progresser sur l'échelle des compétences technologiques et des compétences de gestion et rejoindre les chaînes de production mondiales et intégrées.

6. Au cours des quatre dernières années, la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement a analysé différentes options possibles pour favoriser la croissance et le renforcement des PME dans les pays en développement. Le secrétariat de la CNUCED a élaboré un certain nombre de notes thématiques sur le thème du renforcement de la capacité productive des PME et sur l'amélioration de leur compétitivité¹. Un travail considérable a aussi été fait sur la question de la compétitivité des PME au niveau international, en particulier sur les relations entre les PME des pays en développement et les filiales étrangères des STN². Le présent document s'appuie sur ces travaux mais va plus loin en analysant le nouveau contexte de la concurrence mondiale et en mettant l'accent sur les options pouvant être adoptées aux niveaux national et international pour promouvoir la compétitivité à l'exportation des PME, y compris par le biais de la création de liens avec les STN.

I. COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION DES PME: LE NOUVEAU CONTEXTE DE LA CONCURRENCE MONDIALE

A. Bref exposé sur la notion de compétitivité à l'exportation

7. Une entreprise ne produisant jamais hors de tout contexte, sa compétitivité ne peut être mesurée que dans le cadre de différents marchés aux niveaux sous-national, national et supranational. De l'optimisation de ses ressources en capital (ressources financières, technologie, main-d'œuvre) dépend sa capacité de pénétrer chacun de ces marchés. Metcalf, Ramlogan et Uyarra (2003) affirment que ce sont les caractéristiques de l'entreprise qui déterminent sa compétitivité, ces caractéristiques étant:

- L'efficacité et l'efficacité de l'utilisation des ressources;
- La détermination et l'aptitude à lier rentabilité et augmentation de la capacité, grâce à des investissements continus;

¹ CNUCED 2001a, 2002b, 2002c, 2003a, 2003b.

² Un document (CNUCED 2000a) a été examiné au cours d'une table ronde spéciale sur les sociétés transnationales, les PME et le développement organisée à l'occasion de la dixième session de la Conférence à Bangkok, en février 2000; le *World Investment Report 2001* (CNUCED 2001b) met l'accent, dans sa deuxième partie, sur les relations entre les filiales étrangères et les entreprises locales; une Réunion d'experts sur les relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME s'est tenue en novembre 2000.

- La capacité d'innover en matière de technologie et d'organisation et ainsi de gagner en efficacité et en efficacité.

8. L'avantage compétitif, qui doit être calculé en comparant les concurrents en présence sur les marchés, est fonction de l'efficacité et de l'efficacité des principaux marchés de produits, du marché du travail et des marchés de capitaux. L'esprit d'entreprise fait référence à l'adoption de nouvelles combinaisons productives et à l'innovation, qui sont les facteurs qui permettent de générer en permanence des avantages compétitifs et d'élargir les perspectives d'expansion et de profits.

9. Meyer-Stamer (1995) souscrit à la thèse selon laquelle la compétitivité se joue au niveau de l'entreprise, mais est en partie déterminée par un contexte général qui se définit par un jeu complexe d'interactions entre les pouvoirs publics, les entreprises et d'autres acteurs, ce qui explique pourquoi elle revêt des formes différentes selon les sociétés. Les stratégies de développement des PME sont donc obligatoirement spécifiques à un pays et à un contexte donné. Chaque pays doit relever des défis, saisir des opportunités et définir des priorités qui lui sont propres en matière de réforme, et les ressources disponibles pour assurer la mise en œuvre de l'action en faveur des PME varient d'un pays à l'autre.

10. Une entreprise tire profit des externalités qui découlent des capacités technologiques et de la compétitivité à l'exportation nationales. Lall (2000, p. 21) souligne que la capacité technologique nationale est plus que la somme des capacités de chaque entreprise du pays. C'est un système d'innovation qui comprend les externalités et la synergie créée par le processus d'apprentissage, les méthodes de travail et les connaissances et compétences des institutions concernées.

11. L'amélioration de la compétitivité peut passer par le renforcement des exportations, la diversification et/ou l'amélioration des produits, l'amélioration de la technologie et des compétences et l'augmentation du nombre d'entreprises compétitives sur le plan régional et sur le plan international. La compétitivité d'une entreprise sur les marchés extérieurs dépend de sa capacité de fournir des produits de qualité dans les délais et à des prix compétitifs et de s'adapter rapidement à l'évolution de la demande en renforçant ses capacités d'innovation et ses stratégies de commercialisation.

12. Rares sont les études empiriques qui examinent la corrélation entre la compétitivité des PME sur le marché intérieur et leur compétitivité à l'exportation. La question centrale est de savoir si les PME devraient d'abord devenir compétitives sur le marché national avant d'envisager (spontanément ou non) d'exporter.

B. Accès des PME aux marchés mondiaux: nouvelles opportunités et nouveaux risques

13. Les processus parallèles de la mondialisation et de la libéralisation, conjugués aux progrès rapides des technologies de l'information et de la communication, ont ouvert une nouvelle ère du point de vue des politiques gouvernementales de l'organisation des entreprises et des disciplines multilatérales. Dans la plupart des pays en développement, les politiques publiques fondées sur le développement local, l'intervention de l'État et le remplacement des importations semblent céder le pas à une approche plus libérale. Parallèlement, on a vu apparaître un nouveau système mondial de production dans le cadre duquel les entreprises, et en particulier les STN,

tendent à se spécialiser plus étroitement dans leur activité de base et à sous-traiter certaines fonctions à d'autres sociétés, les délocalisant à l'étranger pour tirer parti des différences de coûts et de logistique. Au niveau multilatéral, de nombreux gouvernements de pays en développement ont signé des engagements qui leur imposent une discipline multilatérale et restreignent leur autonomie en matière d'adoption de politiques économiques nationales en faveur de leurs entreprises.

14. La conjugaison de la mondialisation et de la libéralisation des échanges pourrait permettre à un petit nombre de PME qui sont déjà compétitives, tout du moins sur l'un des principaux marchés (États-Unis, Union européenne ou Japon/Asie du Nord-Est), de réaliser davantage d'économies d'échelle et de gamme. La mondialisation peut leur offrir un meilleur accès aux informations normalisées sur les marchés et à des marchés plus importants et plus diversifiés. Elle peut aussi créer une nouvelle proximité, réelle ou virtuelle, entre les acheteurs mondiaux et les PME locales qui ont trouvé un créneau ou ont fait la preuve de leur capacité d'innovation et de leur réussite économique sur les marchés nationaux, sous-régionaux et régionaux. Cela se vérifie aussi de plus en plus dans le secteur des services, comme le montre le cas de l'industrie du logiciel en Inde. D'après le *World Investment Report 2004*, la production de services connaît actuellement une décentralisation internationale qui peut se faire de deux façons: établissement de filiales étrangères («délocalisation captive») ou sous-traitance à une tierce partie («délocalisation en sous-traitance»), compte tenu des avantages comparatifs des différents sites et des stratégies d'amélioration de la compétitivité adoptées par les entreprises (CNUCED 2004a).

15. Toutefois, la concurrence mondiale peut aussi mettre en difficulté la grande majorité des PME qui opèrent exclusivement sur le territoire national et dont les produits et les ventes sont, la plupart du temps, extrêmement localisés et segmentés. La libéralisation des échanges permet aux fabricants et aux distributeurs étrangers bien établis de pénétrer plus facilement les marchés isolés et sous-développés, ce qui fait qu'il est de plus en plus difficile pour les PME de survivre ou de maintenir leur position sur le marché local et, le cas échéant, sur le marché mondial. En outre, la diminution rapide des obstacles au commerce et les stratégies d'internationalisation des STN font qu'il est plus difficile pour les sociétés locales, et en particulier pour les PME, de prétendre devenir des fournisseurs réguliers et de s'intégrer dans les systèmes mondiaux de production. De plus, en vertu des principes de gouvernance des marchés, sont appliquées, y compris au niveau des institutions commerciales et financières multilatérales, des politiques macroéconomiques qui ne tiennent pratiquement pas compte des conditions microéconomiques nécessaires à l'établissement d'un contexte harmonieux favorable aux PME.

II. ACTIVITÉS D'EXPORTATION DES PME: RÔLE STRATÉGIQUE DES RELATIONS ENTRE STN ET PME

A. Modes traditionnels d'internationalisation des PME par les exportations

16. L'exportation est le mode traditionnel d'internationalisation des PME. Cela étant, d'autres modes gagnent en importance. Ainsi, l'internationalisation peut passer par un certain nombre d'activités, y compris l'investissement international et la participation à des alliances stratégiques, des partenariats et des arrangements, qui affectent différentes fonctions allant de la recherche-développement à la distribution (OCDE 2004b). Dans le présent document, on a choisi de mettre l'accent sur les activités d'exportation, tout en gardant à l'esprit que les différentes

formes d'internationalisation peuvent s'influencer et se renforcer mutuellement. Les PME peuvent accéder aux marchés extérieurs par différents moyens ou stratégies:

- Certaines PME indépendantes³ et très spécialisées ont fait la preuve de leur forte capacité d'exportation en recourant à des produits très ciblés qui répondent à des créneaux spécifiques. Les acheteurs étrangers sont particulièrement attirés par ces producteurs locaux. Il s'agit essentiellement d'un très petit nombre de PME situées principalement dans les pays de l'OCDE et dans certains pays émergents, où les PME de savoir ou de haute technologie sont devenues des exportatrices de premier plan. Certaines sont même devenues des petites STN (Fujita 1998), investissant sur les marchés étrangers soit pour produire localement, soit pour développer des services après-vente hautement spécialisés proches des clients. Ces PME, qui sont essentiellement des entreprises familiales, tirent parti d'une impressionnante accumulation d'expérience et de savoir-faire. Toutefois, il n'existe pas de consensus quant aux conditions expliquant comment des PME de pays en développement comme le Brésil, l'Inde, la République de Corée et l'Afrique du Sud ont pu devenir des investisseurs extérieurs, et cette question mériterait d'être examinée plus avant.
- Les PME peuvent aussi accéder aux marchés extérieurs en tirant parti des possibilités d'exportations indirectes que leur offrent les entrées d'IED ou les grandes entreprises locales. Pour renforcer leur capacité d'exportation, les PME peuvent nouer des liens avec des STN ou de grandes entreprises exportatrices locales et intégrer ainsi les chaînes mondiales de production. Ce groupe de PME, qui se situent principalement dans les pays de l'OCDE et, dans une moindre mesure, dans les pays d'Asie orientale et plus rarement en Amérique latine, a crû ces dernières années, en particulier en raison de l'augmentation spectaculaire de l'IED depuis le début des années 90 et du rôle croissant des STN dans la production et le commerce mondiaux. Dans le cas des PMA, il est beaucoup plus difficile de recenser de tels modes d'internationalisation des PME, étant donné l'absence ou le manque d'IED dans la plupart d'entre eux (à part l'IED consacré aux produits de base locaux et aux ressources naturelles) et l'absence ou la mauvaise qualité des données sur les PME locales en général et sur les PME exportatrices en particulier.
- Le regroupement d'entreprises et la création de réseaux peuvent aider les PME à accéder aux marchés extérieurs et à concurrencer, sur un pied d'égalité, les sociétés plus importantes. La collaboration entre entreprises, qui implique une division plus efficace du travail, peut conduire à un renforcement de la spécialisation des petites entreprises, qui peuvent ainsi réaliser des économies d'échelle et de gamme. La création de réseaux d'entreprises, essentiellement de petite taille, qui collaborent en mettant l'accent sur la spécialisation et la sous-traitance, a été la clef de la réussite de nombreux districts industriels de pays développés (voir par exemple le cas de l'Italie). Dans certains pays en développement, des réussites analogues ont été

³ On entend généralement par «PME indépendantes» les PME qui ne sont pas contrôlées par une autre entreprise qui n'est pas une PME. Le contrôle est le pouvoir d'une entreprise d'exercer une influence dominante sur une autre, pouvoir que lui est donné par la possession d'une part significative du capital, la conclusion d'un contrat avec cette entreprise, ou encore ses statuts.

constatées dans des secteurs comme la céramique, les vêtements, le cuir, les chaussures et les composants automobiles et électroniques.

B. Le rôle stratégique des liens STN-PME

17. Les pays en développement peuvent réussir dans les exportations industrielles complexes sans recourir aux réseaux des STN s'ils sont à même de réunir localement les capacités techniques nécessaires, comme le montrent les exemples de la République de Corée et de la province chinoise de Taiwan. Cependant, l'évolution du contexte international, le rôle croissant joué par les STN dans la production et les échanges mondiaux et l'augmentation du nombre de PME intégrées aux chaînes internationales de production à différents stades de valeur ajoutée laissent à penser qu'une grande partie de la croissance future des exportations sera due ou liée aux systèmes de production des STN.

18. La conception de l'internationalisation des PME a donc évolué. Alors que la conception classique veut qu'une petite entreprise gagne à être le plus autonome possible, les PME des pays en développement sont maintenant «invitées» à se développer par le biais de relations de dépendance et d'interdépendance vis-à-vis de grosses entreprises et de conglomérats. En d'autres termes, si l'approche classique n'a pas été radicalement remise en cause par la mondialisation – compte tenu du fait que celle-ci ne concerne encore qu'un nombre très limité de PME des pays développés et encore moins dans les autres pays – l'autonomie des PME n'est plus perçue comme une panacée.

19. La CNUCED a un rôle de premier plan à jouer dans l'analyse de l'incidence de l'IED sur la compétitivité à l'exportation des sociétés locales (CNUCED 2000a, 2000b, 2001b). Le principal argument est que l'IED et les relations entre entreprises jouent un rôle plus important au niveau mondial et devraient permettre d'augmenter progressivement la capacité de production des entreprises des pays en développement, y compris dans le secteur des PME ou du moins dans les catégories les plus prometteuses, comme c'est déjà le cas dans les pays de l'OCDE et dans certains pays émergents. Ces relations pourraient être un moyen pour les PME d'accéder à certaines ressources essentielles, les plus importantes étant l'accès aux marchés internationaux, les sources de financement, les technologies et les compétences de gestion.

C. Entrées d'IED et liens des PME avec les STN: bénéfices et coûts potentiels

20. La CNUCED a défini et analysé quatre principaux types de relations entre les PME et les STN: relations en amont avec les fournisseurs, relations en aval avec les consommateurs, relations avec les partenaires technologiques et effets d'entraînement. Chaque type de relation a des incidences très différentes sur le développement du pays d'accueil et ses PME. Les relations en amont avec les fournisseurs sont considérées comme celles qui ont le plus d'impact mais elles sont les plus difficiles à promouvoir (CNUCED 2000b). Le présent chapitre traite de ce type de relation.

21. Les principaux avantages de la sous-traitance pour les filiales étrangères et même pour le siège des STN sont, en premier lieu, la disponibilité des approvisionnements, facteur devenu essentiel dans un monde qui a adopté les méthodes de production à flux tendu. En outre, dans les pays où le coût de la main-d'œuvre est bas et où les importations sont lourdement taxées, le recours aux fournisseurs locaux peut réduire nettement les coûts de production. Lorsque

les fournisseurs sont avancés sur le plan technologique, ils permettent aux filiales étrangères de se concentrer plus efficacement sur leurs compétences de base, ce qui accroît les bénéfices tirés de l'appui d'entreprises locales efficaces. Les STN sont tributaires d'approvisionnements standardisés et de qualité; l'existence de groupes de fournisseurs sous-régionaux joue un rôle de plus en plus important dans leurs décisions en matière d'investissement et d'implantation (Markusen 1996, Wheeler et Mody 1992). Parfois, un «transfert inverse» peut même se produire, les STN bénéficiant des compétences de PME spécialisées et fondées sur le savoir (Willem Te Velde 2002, Chew et Yeung 2001). Des relations étroites avec des PME locales peuvent aussi renforcer l'image des STN et sont donc propices à leur viabilité.

22. Les fournisseurs locaux peuvent aussi tirer des bénéfices de leurs relations avec des filiales étrangères. L'un des bénéfices directs est un effet positif sur la production et sur l'emploi. Les effets indirects, qui passent souvent par un échange d'informations, de connaissances techniques et de compétences, peuvent dans certains cas être encore plus importants. La CNUCED a montré comment les STN et leurs filiales ont mis au point des stratégies de commerce interentreprises⁴, offrant aux fournisseurs et aux sous-traitants différents modes d'appui technique, humain et financier (CNUCED 2000a, 2001b).

23. Cependant, la création de liens interentreprises ne contribue pas automatiquement au développement des PME locales. Toutes les relations ne sont pas également bénéfiques pour le pays hôte. Des relations exclusives avec des chaînes de production établies peuvent conduire à des pratiques anticoncurrentielles et à la création de conditions non équitables pour les PME locales. Les fournisseurs de produits ou services complexes à forte valeur ajoutée sont généralement mieux placés pour tirer parti de relations interentreprises. Les fournisseurs à bas coût de produits simples à demande élastique et dont les capacités en matière de technologie et de gestion sont limitées peuvent être obligés de prendre des risques considérables: pratiques anticoncurrentielles, position de négociation défavorable, dépendance excessive et menace de faillite dans les secteurs ou les sous-secteurs où les filiales étrangères sont mobiles et susceptibles de s'établir sur des sites moins onéreux dès que les salaires commencent à augmenter. En outre, la sous-traitance peut être un moyen de se décharger des préoccupations sociales et environnementales sur des fournisseurs situés dans des pays où les normes en matière de travail et d'environnement sont moins strictes (CNUCED 2000a, 2001b).

24. Les activités des filiales étrangères n'impliquent pas forcément un transfert de technologie et de savoir-faire vers le pays d'accueil. Dans plusieurs pays d'Amérique latine, l'acquisition par des STN ou leurs filiales d'entreprises privatisées dans les secteurs des télécommunications et de l'énergie a entraîné une diminution du nombre de PME d'ingénierie et d'autres types d'entreprises nationales, quand elles n'ont pas provoqué leur disparition (Katz 1999).

25. Les différences d'impact de l'IED et des relations interentreprises d'un pays à l'autre s'expliquent par le fait que les pratiques de sous-traitance dépendent des caractéristiques de l'industrie et du pays ainsi que de l'attitude des STN concernant la sous-traitance de la production d'intrants aux entreprises locales. Faute de connaissances et d'une productivité suffisantes, les fournisseurs locaux peuvent ne pas être à même de répondre aux besoins

⁴ Le commerce interentreprises est la vente de produits ou l'offre de services d'une entreprise à l'autre.

des STN. La qualité de l'IED peut également jouer un rôle important dans le développement des fournisseurs et des sous-traitants. De plus, l'établissement de relations interentreprises peut être plus facile dans certains secteurs de haute technologie que dans d'autres. À ce jour, les études ont surtout porté sur l'industrie automobile et sur l'industrie électronique. Ces deux secteurs sont des moteurs de croissance pour les entreprises de toute taille, tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Il reste à savoir si l'établissement de relations analogues devrait être encouragé et généralisé dans d'autres secteurs. Par exemple, l'agroalimentaire peut jouer un rôle essentiel dans le décollage de l'économie et la réduction de la pauvreté dans de nombreux pays, et en particulier dans les PMA. D'autres secteurs comme les produits de base, l'énergie et les ressources naturelles pourraient être moins ouverts ou propices à de tels arrangements. Par conséquent, il peut être utile de remédier à ces différents clivages et différences grâce à une politique nationale jouant un rôle transitoire de correction ou de compensation.

III. AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION DES PME: RECOMMANDATIONS

26. Du fait de l'évolution du contexte international, les décideurs du monde en développement se trouvent confrontés à de nouvelles difficultés, différentes de celles rencontrées par les pays d'Asie orientale lorsqu'ils ont commencé à promouvoir la compétitivité de leurs entreprises nationales. Un certain nombre de mesures directes adoptées par le passé (restrictions commerciales, contrôle des entrées d'IED, ou encore prescriptions relatives à la teneur en produits nationaux imposées par les filiales étrangères) sont peu à peu abandonnées en raison du recul des politiques interventionnistes et des règles adoptées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce et d'autres accords.

27. Au cours des années 90, un consensus s'est formé sur les deux principes suivants:

- Les stratégies axées sur le marché privé et les exportations peuvent contribuer au décollage de l'industrie et à une croissance rapide dans les pays en développement, y compris dans le secteur des PME, comme cela a été le cas dans certains pays d'Asie orientale;
- Une combinaison souple d'intervention de l'État et de libre fonctionnement des marchés, de libre-échange et de protection transitoire sélective, conjuguée à un mélange savamment dosé de politiques macro et microéconomiques et à des partenariats public-privé est nécessaire pour le développement de l'entrepreneuriat local et la création de PME exportatrices dynamiques.

28. Un consensus existe également sur la nécessité de faire participer, à différents degrés, les diverses parties prenantes au renforcement de la compétitivité à l'exportation des PME des pays en développement. Ces parties prenantes sont notamment les gouvernements, le secteur privé et la communauté internationale. S'inspirant des expériences des pays qui ont réussi à promouvoir la compétitivité à l'exportation de leurs PME, la présente note formule des recommandations à l'intention de ces différentes entités.

A. Recommandations à l'intention des gouvernements

29. **Détermination à promouvoir la compétitivité à l'exportation des PME:** Le fait que le gouvernement s'engage clairement et fermement à appuyer directement ou indirectement par le biais de relations interentreprises les PME nationales qui pourraient devenir exportatrices, peut être un signe positif pour les investisseurs potentiels.

30. **Cohérence du cadre de politique générale:** La conception d'un cadre cohérent de politique générale favorisant l'investissement, la concurrence, le transfert de technologie et le développement des PME implique que les politiques mises en œuvre au niveau des secteurs et des entreprises pour promouvoir la compétitivité à l'exportation soient compatibles avec les politiques appliquées au niveau national (par exemple les politiques de stabilisation macroéconomique, les politiques fiscales, les politiques de libéralisation des échanges et les réglementations concernant les entreprises). Un changement radical de politique peut aller jusqu'à mettre en péril la survie des PME si celles-ci n'ont pas assez de temps pour s'adapter et si aucune mesure n'est prise pour faciliter leur adaptation, comme l'a montré l'expérience de nombreux pays en développement et pays en transition qui ont adopté des mesures d'ajustement structurel et de libéralisation des échanges. De plus, des filets de sécurité économiques et financiers devraient être mis en place pour prévenir les effets dévastateurs sur les PME de perturbations macroéconomiques et financières comme celles constatées lors des crises survenues récemment en Asie orientale ou en Argentine.

31. **Création d'un environnement propice aux PME:** Il est essentiel de créer et de développer un environnement propre à permettre aux PME de commencer à exporter ou à aider les PME exportatrices à renforcer leurs activités. Pour cela, il faut:

- Simplifier les politiques et les procédures d'importation et d'exportation;
- Lutter contre la corruption et la bureaucratie qui entravent la croissance des PME et leur potentiel en matière d'exportation;
- Créer des institutions administratives ou juridiques ou réformer les institutions existantes afin de garantir aux PME un cadre juridique stable et de faciliter la mise en place d'un environnement anti-monopole et concurrentiel;
- Mettre en place une infrastructure publique adaptée, en particulier en matière de transport, d'énergie, de télécommunications et autres éléments indispensables pour permettre le commerce intérieur et extérieur (par exemple des laboratoires d'essais et d'homologation). Lorsque les services d'utilité publique sont fournis par des entreprises privées, comme c'est actuellement le cas dans la plupart des pays, l'accent peut être mis sur le renforcement des agences de réglementation et de lutte anti-monopoles.

32. **Adoption d'une politique d'amélioration constante des avantages comparatifs en vue d'attirer l'IED:** Les pays en développement devraient éviter de compter exclusivement sur le faible montant des salaires et encourager l'accumulation progressive d'avantages locaux fondés sur la connaissance afin de disposer de facteurs de production modernes et spécialisés et d'atteindre un certain niveau technologique par le biais de relations avec des filiales étrangères.

L'avantage comparatif que représente le faible coût d'une main-d'œuvre non qualifiée risque de disparaître si d'autres pays proposent des normes de travail inférieures ou si la monnaie nationale s'apprécie. Les subventions absorbent des ressources qui pourraient être utilisées pour d'autres activités et peuvent entraîner une course aux subventions entre les différents sites potentiels d'implantation sans que cela contribue à améliorer les facteurs sous-jacents de la compétitivité. L'IED de faible qualité concerne les entreprises qui ont peu de liens avec le secteur national, un faible potentiel de retombées technologiques et des perspectives à court terme (CNUCED 2001b).

33. Ciblage des STN et des PME orientées vers l'exportation: Le choix des PME exportatrices à soutenir et des STN à attirer doit s'inscrire dans le cadre des objectifs de développement du pays. Il ne s'agit pas d'aider toutes les PME sans distinction et/ou d'attirer l'IED en général. Le ciblage ne devrait pas être une initiative ponctuelle mais une stratégie qui doit être réévaluée en fonction de l'évolution des conditions du marché et des stratégies du secteur privé. Il comprend des risques liés à l'aptitude du gouvernement de prévoir quels types d'entreprises locales et d'IED auront l'impact le plus favorable sur la compétitivité nationale à l'exportation. Pour atténuer ces risques, il est nécessaire d'encourager le dialogue entre les parties prenantes, de créer un consensus entre les chefs d'entreprise du pays, les syndicats, les décideurs et la société civile, et d'adopter, dans le cadre d'une stratégie globale de développement national, des politiques visant à promouvoir les PME exportatrices et à attirer l'IED (CNUCED 2002a).

34. Offre d'incitations ou de subventions aux PME exportatrices: On pourrait envisager de soutenir directement certaines PME pour les préparer à l'exportation et/ou pour les lier à des partenaires locaux ou étrangers. Ce soutien peut prendre différentes formes:

- *Incitations ou subventions directes.* Les incitations fiscales et autres semblent les plus favorables au marché, les plus faciles à mettre en place et les plus performantes, en particulier dans les pays en développement qui disposent de ressources budgétaires et fiscales limitées. Les subventions donnent rarement de bons résultats, à l'exception de certaines formes directes d'aide comme les mesures visant à aider les PME à participer à des foires commerciales éloignées ou à accéder à des sources spécifiques d'information sur l'offre et la demande. La légalité internationale des incitations et des subventions est examinée au chapitre III.C ci-après.
- *Incitations ou subventions indirectes visant à aider les institutions publiques et/ou privées ou les services de soutien aux exportations des PME.* L'expérience a montré que, dans de nombreux pays en développement, les agences publiques de promotion des exportations souffrent d'un manque de compétences professionnelles ainsi que d'un déficit de crédibilité et de visibilité auprès de la plupart des dirigeants de PME. Par conséquent, les gouvernements et les donateurs internationaux devraient envisager de financer des agences publiques ou semi-publiques, en particulier lorsque ce type d'institution n'existe pratiquement pas dans le secteur privé, comme c'est le cas dans de nombreux pays en développement, en raison de la faible demande des entreprises locales pour ce type de services.

35. Adoption de mesures visant à améliorer l'accès des PME exportatrices aux ressources financières:

- *Mise en place, avec les banques centrales des pays concernés, d'un cadre de politique générale permettant de fournir les ressources nécessaires aux PME exportatrices.* Parmi les mesures possibles, on retiendra notamment l'offre directe de crédits aux PME par les banques publiques, l'offre d'incitations aux banques commerciales qui proposent des prêts aux PME (allègement de l'obligation de constituer des réserves, accès aux lignes d'escompte, etc.), les bonifications d'intérêts, ou encore le lancement de programmes de garantie.
- *Amélioration de la position de négociation des PME vis-à-vis des grands conglomérats qu'elles fournissent.* Parmi les mesures envisageables, on retiendra notamment l'offre d'une assistance juridique aux fournisseurs dans le cadre de la négociation de contrats, l'offre d'une protection juridique contre les pratiques déloyales, le raccourcissement des délais de paiement pour les fournisseurs locaux par le biais de textes de loi ou d'incitations fiscales, et l'adoption d'incitations fiscales pour encourager les grandes entreprises à aider financièrement les PME qui les fournissent.

36. Adoption de mesures visant à encourager les STN à nouer des relations avec les PME:

Si les capacités des fournisseurs locaux sont suffisantes pour répondre efficacement aux besoins des investisseurs étrangers, les mesures suivantes peuvent être prises:

- *Mesures normatives (droits de douane élevés sur les importations, clauses relatives aux apports locaux ou règles d'origine).* Toutefois, ces types de mesures sont peu à peu abandonnées, en raison du changement de politique des pays d'accueil qui privilégient de plus en plus des stratégies économiques orientées sur le marché mais aussi en raison de l'adoption d'accords internationaux, en particulier l'Accord de l'OMC sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC).
- *Incitations.* Les mesures d'incitation comprennent des exonérations fiscales, la possibilité de faire des coûts liés à la création de relations interentreprises des dépenses déductibles du revenu imposable, et l'octroi aux investisseurs étrangers d'un statut spécial qui leur donne droit à différents types d'incitations fiscales ou financières. Toutefois, il convient de s'assurer que le recours à de telles incitations est compatible avec les engagements internationaux (comme l'Accord sur les MIC et l'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires) et d'éviter d'accorder des incitations dans des situations où des relations interentreprises pourraient être établies même en l'absence de telles incitations.
- *Arrangements contractuels avec des investisseurs étrangers, tels que des opérations de privatisation et des concessions de licence.* De tels arrangements peuvent offrir aux gouvernements la possibilité d'encourager la formation de relations au niveau local en incluant cet élément dans le processus de négociation (CNUCED 2001b).

37. Promotion des activités des PME par le biais de partenariats public-privé: La promotion de partenariats est une forme récente de création de relations entre différents types

d'agents économiques ou non-économiques. Les gouvernements peuvent entrer en contact avec de grandes sociétés nationales et étrangères pour concevoir des institutions ou des outils spécifiques visant à fournir aux PME exportatrices ou potentiellement exportatrices des services adaptés. Ces partenariats peuvent prendre différentes formes, y compris l'établissement d'organismes de formation, de centres de perfectionnement technologique, de laboratoires de recherche et d'essais, de centres de recherche scientifique, de fonds d'investissement, de jeunes entreprises et de pépinières d'entreprise, etc. Les autorités locales et les municipalités ont aussi un rôle à jouer: elles peuvent appuyer l'ensemble des PME locales, encourager la création d'entreprises, informer les entreprises des nouveaux enjeux du commerce international, les moderniser pour les rendre compétitives sur le marché international et les lier à des agents économiques plus importants, sur le marché intérieur comme sur les marchés étrangers. Ces interventions doivent dépasser le cadre de la simple déclaration et ne pas se concentrer uniquement sur la capitale mais aussi bénéficier aux PME de toutes les provinces et de tous les districts, par le biais du renforcement des activités de promotion du commerce entreprises par les méso- et les micro-institutions.

38. Adoption par les gouvernements des pays d'origine de mesures visant à accroître les bénéfices de l'IED: Le Consensus de São Paulo, conclu par les représentants de tous les États membres lors de la onzième session de la Conférence, souligne l'importance des politiques et des mesures adoptées par les pays d'origine en vue d'encourager l'investissement et le transfert de technologie et de maximiser les bénéfices de l'IED pour le pays d'accueil. Il s'agit notamment de collecter et de diffuser des informations sur les possibilités d'investissement dans les pays en développement, d'encourager les transferts de technologie, d'offrir différentes formes d'incitations financières et fiscales et de contribuer à atténuer les risques en proposant des assurances qui ne seraient pas forcément disponibles sur le marché privé (CNUCED 2004b).

B. Recommandations à l'intention du secteur privé

39. Des mesures très diverses peuvent aussi être prises au niveau interentreprises pour stimuler les capacités d'exportation des PME des pays en développement. Parmi les acteurs clés et les mesures possibles, on retiendra:

40. Sociétés de négoce: Les sociétés de négoce, qui contrôlent de vastes réseaux commerciaux et des circuits de distribution internationaux pourraient encourager davantage les activités exportatrices des PME des pays en développement. Elles pourraient leur fournir différentes formes d'aide à la commercialisation et leur faciliter l'accès aux informations sur les marchés et les produits ainsi qu'aux importations de qualité. En outre, elles pourraient leur fournir la documentation commerciale, les assurances et les crédits dont elles ont besoin pour opérer. Elles pourraient aussi leur donner accès à des crédits à long terme afin d'améliorer leur production et leur technologie. Les sociétés de négoce peuvent même envisager d'investir dans une PME prometteuse dans le cadre de la diversification de leurs propres activités et/ou pour produire au niveau local afin de faire des bénéfices à l'exportation. Elles devraient faire davantage appel aux PME comme fournisseurs et envisager de s'établir dans un plus grand nombre de pays en développement, en particulier les PMA.

41. Sociétés transnationales: Les STN et leurs filiales étrangères peuvent faire davantage pour stimuler ou guider l'amélioration de la compétitivité de leurs fournisseurs et sous-traitants locaux qui sont des PME. Si l'investissement direct dans ces PME reste rare, les relations

interentreprises peuvent prendre la forme de différents transferts de savoir-faire. Les STN socialement responsables devraient faire davantage attention aux retombées de leurs activités commerciales locales. Elles devraient faire davantage preuve de responsabilité envers les PME qui sont leurs interlocuteurs directs mais aussi prêter plus attention aux situations où les conditions restent précaires du point de vue économique, éducatif, technologique et social.

42. **PME qui fournissent déjà des STN:** Les PME qui travaillent de manière étroite avec des STN investissent généralement dans les centres régionaux ou sous-régionaux où opèrent ces dernières. Ce faisant, elles se fournissent auprès de PME locales, qui à leur tour peuvent tirer parti de leur savoir-faire. Les possibilités d'approfondissement de telles relations entre PME n'ont encore jamais été vraiment étudiées. Les STN et les autorités locales et étrangères devraient analyser quels types de mécanismes publics/privés pourraient faciliter ces relations.

43. **Groupements:** Comme nous l'avons vu au paragraphe 21, les groupements et les districts peuvent renforcer l'aptitude des PME à soutenir la concurrence mondiale par l'organisation semi-collective des entreprises et leur spécialisation. Les gouvernements nationaux, les autorités locales, les STN et les associations de PME devraient participer aux efforts visant à définir la division optimale du travail entre les PME, les grosses entreprises et les autorités centrales et locales des pays en développement, afin de permettre la transposition de l'expérience des groupements de PME et des districts industriels ayant obtenu les meilleurs résultats en matière d'exportation (comme ceux d'Italie ou de Taiwan).

44. **Associations professionnelles:** Il y a peu d'associations de PME spécifiques et représentatives dans les pays en développement, et encore moins qui se concentrent exclusivement sur l'import-export. Les PME devraient participer plus activement aux activités des associations professionnelles, des chambres de commerce et des syndicats patronaux, et il faudrait mettre l'accent sur l'efficacité de ces institutions en ce qui concerne la promotion des PME.

45. **Services d'aide financière et non financière aux entreprises:** La facilité d'accès aux services financiers et non financiers peut contribuer à aider certaines PME qui souhaitent exporter ou renforcer leurs commandes régulières en provenance de l'étranger. À part dans quelques PMA, le développement de services très complexes d'aide aux entreprises destinés à répondre aux besoins financiers et techniques ainsi qu'aux besoins en formation des PME exportatrices obéit essentiellement aux besoins du marché, et la plupart sont privés, qu'ils soient indépendants ou intégrés à de grandes sociétés de l'industrie manufacturière ou du secteur tertiaire. Pour ce qui est de l'aide non financière, les PME exportatrices sont souvent disposées à payer des services techniques spécialisés et de bonne qualité dans des domaines comme l'information sur les marchés étrangers et les produits, la conception et les brevets, l'équipement et la technologie, la formation spécialisée, le contrôle qualité, les normes et les essais, la commercialisation, le conditionnement, l'emballage, la communication et la publicité, le transport et le fret, les services après-vente, les droits de propriété intellectuelle et d'autres questions contractuelles, etc. La disponibilité de tels services au niveau local peut permettre à une petite entreprise de se concentrer sur la qualité de sa production et sur son organisation et sa gestion internes. Si de tels services n'existent pas, les acheteurs et fabricants étrangers et/ou les gouvernements nationaux et les donateurs internationaux peuvent combler ce vide.

46. **Conjugaison de services d'appui financiers et non financiers:** Il faudrait réduire le cloisonnement entre les fournisseurs de services techniques et de services financiers pour mieux répondre aux besoins multiples des PME exportatrices. Il convient de mobiliser des moyens concrets mais aussi la volonté du secteur privé, sous la pression et avec la participation des gouvernements et des organismes donateurs, afin de pouvoir procéder à des évaluations croisées efficaces des clients des PME exportatrices. Pour ce faire, les institutions financières qui souhaitent évaluer la crédibilité d'une petite entreprise exportatrice, devraient s'appuyer sur les compétences de prestataires de services techniques et non uniquement sur les comptes financiers de l'entreprise et sur les garanties qu'elle présente dans le cadre d'une demande de prêt. Le risque de crédit, les coûts de transaction et donc les taux d'intérêt peuvent être réduits si les institutions financières sont prêtes à collaborer avec des fournisseurs de services d'aide aux entreprises aptes à évaluer le profil de chaque PME. Les banques et les prestataires de services d'aide aux entreprises devraient étudier plus systématiquement la possibilité de conjuguer services financiers et services techniques de manière à répondre aux besoins des PME en matière d'exportation.

47. **Banques commerciales et institutions et groupes informels de crédit:** Les banques étrangères et les grandes entreprises qui sont leurs clientes (entreprises nationales et STN) pourraient accorder des garanties de crédit aux PME qui procèdent déjà à des exportations de qualité et à d'autres PME qu'elles connaissent bien. Dans certains pays en développement, si les difficultés d'accès à des banques persistent, les PME exportatrices peuvent utiliser leurs propres ressources ou devenir membres de groupes de crédit informel. Certaines institutions informelles de crédit sont devenues aussi grosses que des banques.

C. Recommandations à l'intention de la communauté internationale

48. **La responsabilité des STN et les liens entre les entreprises devraient faire partie du programme du Pacte mondial:** Au cours des années 90, la question de la responsabilité des STN a été abordée pour la première fois, dans le cadre de l'examen de leur responsabilité sociale et environnementale. Plus récemment, depuis le lancement du Pacte mondial en 2000⁵, cette notion a été interprétée au niveau international au sens plus large de la responsabilité en matière de développement. Les STN et d'autres grandes entreprises pourraient jouer un rôle plus actif en vue de renforcer le développement des PME locales, et leur compétitivité à l'exportation en particulier, en recourant à diverses formes d'IED et de relations interentreprises. Pour mieux exploiter les bénéfices de la mondialisation mais aussi pour en atténuer les effets négatifs potentiels, la communauté internationale, en collaboration avec les grandes entreprises, devrait mettre sur pied des partenariats public-privé qui profiteraient réellement aux PME des pays en développement. Elle contribuerait ainsi à renforcer la sécurité économique et sociale des communautés locales. De tels partenariats devraient aussi viser à améliorer les conditions de travail et la qualité de la main-d'œuvre dans les PME locales – pas uniquement dans les PME directement liées à des acheteurs et des investisseurs étrangers, mais aussi tout au long de la chaîne de production, du niveau mondial au niveau local.

⁵ Le Pacte mondial vise à promouvoir un comportement responsable de la part des entreprises, afin que celles-ci fassent partie de la solution aux enjeux de la mondialisation. De cette manière, le secteur privé, en partenariat avec d'autres acteurs sociaux, peut contribuer à créer une économie mondiale qui soit plus viable et qui n'exclue personne.

49. **Politique nationale contre engagements internationaux:** La communauté internationale devrait prêter une attention particulière à la question importante de l'autonomie dont disposent les gouvernements dans l'élaboration de leurs politiques d'appui de leur industrie nationale, et en particulier des PME. Ceux-ci pourraient envisager d'adopter des politiques spécifiques et transitoires soit pour faciliter l'intégration progressive des PME locales dans les chaînes mondiales de production lorsque cela est possible, soit pour protéger les PME de manière sélective de l'âpreté de la concurrence mondiale. Lors du choix entre les incitations et les subventions destinées aux PME exportatrices, les gouvernements doivent veiller à leur légalité en vertu des instruments internationaux existants et à leur compatibilité avec ces instruments.

50. **Accès des PME aux sources de financement:** La communauté internationale devrait s'employer plus activement à faciliter l'accès des PME aux sources de financement. Elle peut pour ce faire procéder comme suit:

- **Renforcer les crédits à l'exportation et le financement à long terme des PME en vertu du nouveau régime créé par l'Accord de Bâle II:** La communauté internationale devrait contribuer au recensement des mesures prises par les institutions financières nationales et internationales pour faciliter l'accès des PME aux crédits à l'exportation à court terme mais aussi aux prêts à long terme en vue du renforcement de leur capacité d'exportation. La question des cautions et des garanties devrait être réexaminée. Les acheteurs étrangers, les STN et d'autres responsables de la création de relations interentreprises devraient être invités à servir de facilitateurs ou de cautions. La question délicate de l'Accord de Bâle II sur les fonds propres de la Banque des règlements internationaux devrait également être examinée en relation avec les politiques industrielles et les politiques relatives aux PME. Les pays en développement craignent que l'imposition de coefficients de prêt restrictifs aux banques commerciales ait des incidences négatives sur la capacité déjà limitée des banques locales d'accorder des prêts aux PME.
- **Coordination entre les institutions offrant un appui financier ou non financier:** La communauté internationale pourrait appuyer directement ou encourager les expériences pilotes dans ce domaine. On peut citer pour exemple la Fondation EMPRETEC Ghana. Ce programme de la CNUCED a élargi ses services d'aide aux entreprises aux services financiers et gère quatre programmes visant à faciliter l'accès des PME au crédit: un service de financement qui accorde des prêts aux micro-entreprises et aux petites entreprises; un mécanisme de garantie mutuelle qui permet aux PME de garantir mutuellement leurs prêts auprès des banques grâce à un fonds alimenté par leurs contributions; des accords conclus avec plusieurs institutions financières pour donner rapidement accès aux PME à des crédits à moyen ou long terme à des taux d'intérêt préférentiels; et des fonds d'investissement et de développement des exportations conçus pour améliorer la compétitivité à l'exportation des PME en leur offrant des taux d'intérêt avantageux (CNUCED 2003c).
- **Amélioration des programmes de financement des PME lancés par les institutions financières multilatérales:** Les programmes de financement des PME mis en place par ces institutions par le biais des ministères des finances nationaux et des banques centrales devraient être améliorés de la manière suivante:

Encadré 1

PROEX-EMPRETEC: Assistance offerte aux sociétés nationales en vue d'améliorer leur compétitivité à l'exportation

PROEX est un programme d'appui aux exportations géré par EMPRETEC Uruguay en collaboration avec la CNUCED, la Banque interaméricaine de développement et Banco de la República Oriental del Uruguay. Sur la base de méthodologies acquises auprès du Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA), agence gouvernementale pour la promotion de l'internationalisation des entreprises catalanes, EMPRETEC Uruguay sélectionne et forme des sociétés pour les aider à acquérir les capacités nécessaires pour devenir exportatrices. L'objectif du programme est d'aider les entreprises participantes non seulement en les préparant à exporter mais aussi en faisant évoluer leur démarche et leur stratégie.

Chaque entreprise bénéficie de l'aide d'un spécialiste étranger des questions commerciales. Le processus dure entre 18 et 24 mois et se déroule en trois phases:

Phase 1 – *Diagnostic*: Évaluation des atouts, des faiblesses, des perspectives et des difficultés de l'entreprise compte tenu de sa stratégie d'entrée sur les marchés étrangers;

Phase 2 – *Plan d'exportation*: C'est l'élément central du système PROEX. Il définit tous les éléments, les mesures, les moyens et les objectifs relatifs au développement de l'activité d'exportation, de l'identification du ou des produits à exporter aux méthodes de paiement.

Phase 3 – *Application et suivi du plan*: Les mesures définies à la phase 2 sont mises en pratique, évaluées et adaptées aux réalités du marché.

D'après le rapport d'évaluation publié par EMPRETEC Uruguay, le projet a donné des résultats très satisfaisants: 83 entreprises y ont participé (contre les 40 prévues); 16 consultants ont été formés (contre les 10 prévus); 73 % des sociétés ont commencé à exporter; 82 % ont publié un nouveau catalogue, créé un nouveau site Web ou élaboré un catalogue électronique; 74 % ont créé un service des exportations; 90 % sont satisfaites du programme.

Sources: EMPRETEC Uruguay (2003), Evaluación de Término de programa PROEX-EMPRETEC (évaluation finale du programme PROEX-EMPRETEC), Enrique Baraibar, Septembre 2003; site EMPRETEC: www.empretec.net (2004).

- Il faudrait vérifier si – et dans quelle mesure – ces programmes portent sur le financement et la compétitivité à l'exportation des PME et en tirer les leçons qui s'imposent.
- Les organismes multilatéraux de financement devraient s'employer davantage à faciliter le financement des exportations de PME dans le cadre des accords commerciaux interrégionaux, régionaux et sous-régionaux.
- Le Groupe FMI/Banque mondiale et les gouvernements devraient prêter davantage attention à la nécessité, d'un point de vue économique et social, de créer à titre

temporaire des filets de sécurité pour les PME exportatrices, en particulier lorsque les marchés financiers mondiaux et/ou nationaux s'effondrent, comme l'ont montré les crises survenues récemment en Argentine, en Asie orientale, en Russie et en Turquie.

51. **Autres domaines où la communauté internationale a un rôle à jouer:**

- **Commerce Sud-Sud:** Encourager les investissements extérieurs Sud-Sud et aider les PME des pays en développement à développer les échanges Sud-Sud, y compris les transactions transfrontières et à petite échelle entre les PMA, avec éventuellement l'appui de STN et d'autres grandes entreprises opérant dans la région.
- **Infrastructure commerciale:** Appuyer les partenariats public-privé pour le cofinancement de l'infrastructure commerciale dans les pays en développement.
- **Obstacles au commerce:** Suppression des obstacles au commerce, y compris des droits de douane sur les produits des PMA et des mesures protectionnistes contre la délocalisation des services.
- **Programmes de formation:** Fournir ou cofinancer des programmes spécifiques de formation à l'entrepreneuriat visant à préparer les PME les plus prometteuses à exporter (voir encadré 1). Il convient de sensibiliser les participants à ces programmes à l'importance croissante des droits de propriété intellectuelle pour les PME exportatrices.

CONCLUSION

52. Nous avons analysé les moyens de promouvoir la compétitivité à l'exportation des PME des pays en développement et défini trois façons pour ces entreprises d'accéder aux marchés étrangers par le biais de l'exportation: exploitation de niches spécifiques et productions très spécialisées; création de liens avec des STN ou de grandes entreprises nationales exportatrices; intégration dans des groupes et des réseaux afin de renforcer la compétitivité extérieure de l'entreprise.

53. L'accent a été mis en particulier sur la création de liens entre les STN et les PME comme moyen d'améliorer la compétitivité à l'exportation des PME, compte tenu du rôle de premier plan que jouent de plus en plus les STN dans la production, le commerce et le financement au niveau mondial et du nombre croissant de PME qui s'intègrent aux chaînes mondiales de production. On peut penser qu'à l'avenir une grande partie de l'augmentation des exportations sera due aux STN ou liée à leurs activités. La création de liens avec les STN est de plus en plus perçue comme une manière pour les PME de résoudre leur problème traditionnel d'accès à certaines ressources essentielles, les plus importantes étant le financement, la technologie et les compétences de gestion, ainsi que leurs difficultés d'accès à de nouveaux marchés. Cela étant, si la création de liens avec les STN peut être avantageuse pour les PME, elle suppose aussi une prise de risques et des coûts qui méritent l'adoption de politiques et de mesures appropriées.

54. Pour promouvoir la compétitivité à l'exportation des PME, il faut que les différentes parties prenantes – gouvernements, secteur privé et communauté internationale – s'impliquent. C'est pourquoi le présent document comporte des recommandations à leur intention.

55. Les experts souhaiteront peut-être examiner les questions ci-après:

- La mondialisation crée-t-elle de nouveaux défis du point de vue de la compétitivité à l'exportation des PME?
- La capacité d'exportation des PME devrait-elle être spontanée ou promue?
- La compétitivité des PME sur le marché intérieur est-elle une condition préalable à la compétitivité à l'exportation, et conduit-elle automatiquement à une augmentation de la capacité d'exportation nationale?
- Quels sont les types de PME les plus axées sur les exportations et les plus susceptibles de créer facilement des partenariats? Comment s'aligner rapidement sur les normes de qualité et les normes technologiques internationales?
- La création de liens avec les STN peut-elle contribuer à promouvoir la compétitivité à l'exportation des PME et comment les STN peuvent-elles aider à la réalisation de cet objectif?
- Les recommandations figurant dans le présent document suffisent-elles à régler le problème de la compétitivité à l'exportation des PME?

RÉFÉRENCES

Chew Y et Yeung HW (2001). The SME advantage: Adding local touch to foreign transnational corporations in Singapore. *Regional Studies* 35 (5): 431–448.

Fujita M (1998). *The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises*. Boston/Dordrecht/Londres, Kluwer.

Katz J (1999). Reformas estructurales y comportamiento tecnológico. Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL). Reformas Económicas. LC/L.1170. Santiago du Chili.

Lall S (2000). Technological change and industrialization in the Asian newly industrializing economies: Achievements and challenges. In: Kim L et Nelson R ed. *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*. Cambridge, Cambridge University Press.

Markusen A (1996). Sticky places in slippery spaces: A typology of industrial districts. *Economic Geography* 72: 293–313.

Metcalf JS, Ramlogan R et Uyarra E (2003). Economic development and the competitive process. Document présenté à la Conferencia Internacional Sobre Sistemas de Inovação e Estrategias de Desenvolvimento para o Terceiro Milenio, novembre.

Meyer-Stamer J (1995). Micro-level innovations and competitiveness. *World Development* 23: 143–148.

OCDE (2004a). Promouvoir les PME dans l'optique du développement. Rapport de référence du secrétariat. Deuxième Conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises: Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale: Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée. Istanbul/Paris, 3–5 juin.

OCDE (2004b). Faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux. Rapport de référence du secrétariat. Deuxième Conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises: Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale: Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée. Istanbul/Paris, 3–5 juin.

CNUCED (2000a). Les sociétés transnationales, les PME et le développement (questions, expériences et meilleures pratiques). Compte rendu de la table ronde sur les sociétés transnationales, les PME et le développement, CNUCED X. Bangkok, 15 février.

CNUCED (2000b). Amélioration de la compétitivité des PME par l'établissement de liens. Réunion d'experts sur les relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME. Genève, 27–29 novembre. TD/B/COM.3/EM.11/2.

CNUCED (2001a). Amélioration de la compétitivité des PME dans les pays en développement: Contribution du financement, y compris du financement électronique, au développement des entreprises. Conseil du commerce et du développement, Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement. Genève, 29 octobre. TD/B/COM.3/EM.13/L.1.

CNUCED (2001b). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (2002a). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (2002b). Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives. Conseil du commerce et du développement, Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement. Genève, 24–28 février. TD/B/COM.3/51.

CNUCED (2002c). Le financement de la technologie pour les PME. Conseil du commerce et du développement, Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement. Genève, 28–30 octobre. TD/B/COM.3/EM.16/2.

CNUCED (2003a). Possibilités d'action en vue du renforcement de la compétitivité des PME. Conseil du commerce et du développement, Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement. Genève, 8–12 décembre. TD/B/COM.3/58 et TD/B/COM.3/58/Corr.1.

CNUCED (2003b). Politiques et programmes pour le développement et la maîtrise de la technologie, notamment le rôle de l'IED. Conseil du commerce et du développement, Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement. Genève, 9 juillet. TD/B/COM.3/EM.18/2.

CNUCED (2003c). Enhancing the contribution of the indigenous private sector to African development opportunities for African-Asian cooperation. Document établi par le secrétariat de la CNUCED pour les réunions d'experts et de haut niveau PNUD/Département des affaires économiques et sociales de l'ONU concernant l'appui de la Conférence internationale de Tokyo sur le développement africain aux politiques régionales pour le développement du secteur privé en Afrique, tenues au Maroc en avril.

CNUCED (2004a). *World Investment Report 2004: The Shift towards Services*. New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (2004b). Consensus de São Paulo, onzième session, 13–18 juin, São Paulo, TD/410.

Wheeler D et Mody A (1992). International investment location decisions: The case of US firms. *Journal of International Economics* 33: 57–76.

Willem Te Velde D (2002). Promoting TNC-SME linkages: The case for a global business linkage fund. Overseas Development Institute (ODI), International Economic Development Group, Meetings Series, automne.
