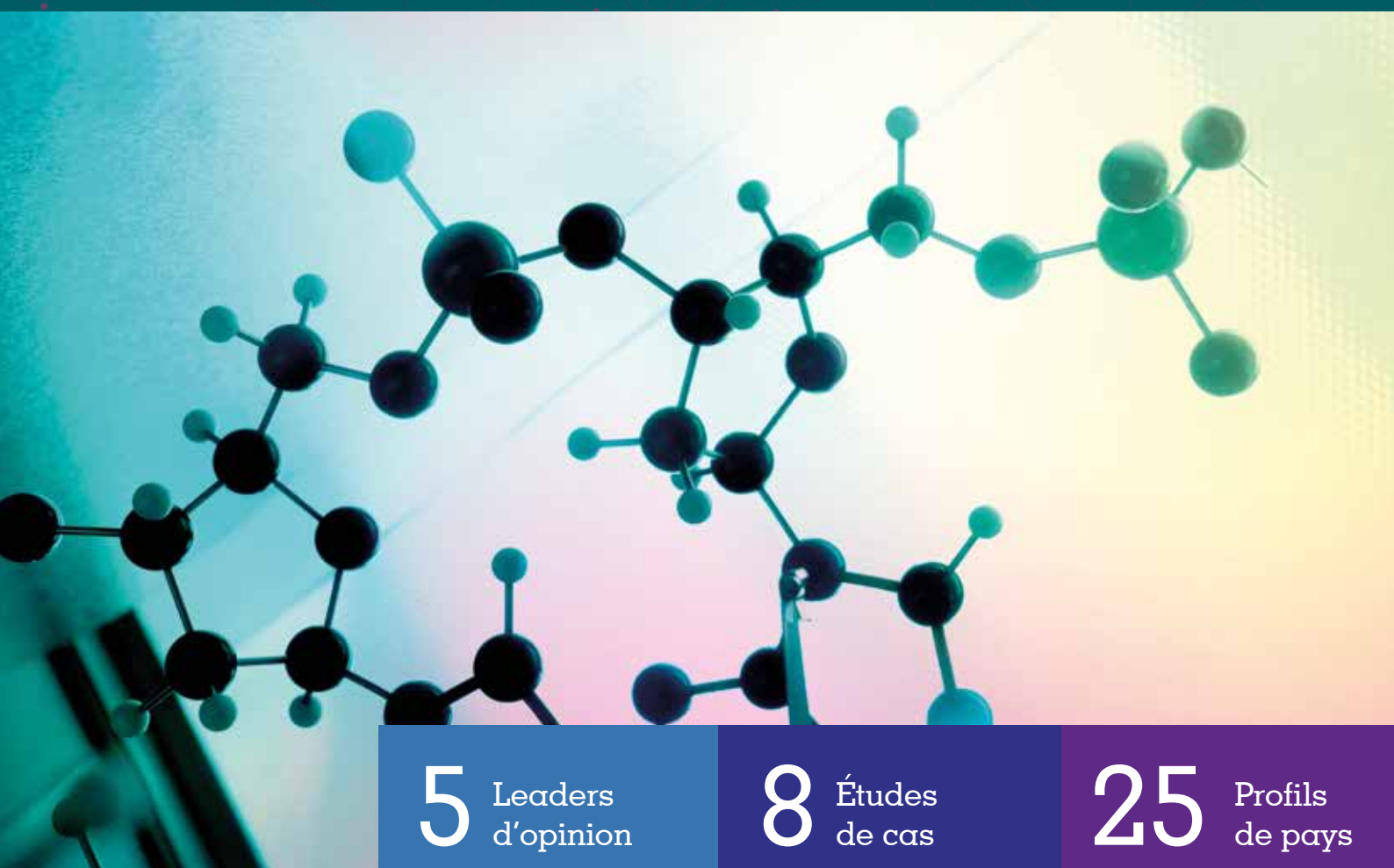


Connectivité, concurrence et changement pour une croissance solidaire



5 Leaders
d'opinion

8 Études
de cas

25 Profils
de pays



© Centre du commerce international 2015

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Adresse: ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Geneva, Switzerland


Adresse postale: ITC
Palais des Nations
1211 Geneva 10, Switzerland

Téléphone: +41-22 730 0111


Fax: +41-22 733 4439

E-mail: itcreg@intracen.org

Internet: <http://www.intracen.org>



Connectivité, concurrence
et changement pour une
croissance solidaire



Extrait pour les services d'information commerciale

ID = 43175

2015

F-06.08.01 SME

Centre du Commerce International (ITC)

PERSPECTIVE DE LA COMPÉTITIVITÉ DES PME 2015: Connectivité, Concurrence et Changement pour une Croissance Solidaire.

Genève : (ITC, 2015). XXX, 248 pages.

Premier rapport annuel phare de l'ITC sur l'internationalisation des PME. Le rapport met en exergue le rôle fondamental des PME dans la résolution des inégalités de revenus et présente un nouveau cadre analytique pour mesurer, identifier et stimuler la compétitivité des PME. Il donne une définition opératoire de la compétitivité des entreprises et présente la Grille de compétitivité des PME comme un outil permettant de classer les déterminants de cette compétitivité selon leur influence sur celle-ci et en fonction du niveau de l'économie sur laquelle ils opèrent. Le rapport contient 25 profils de pays contenant chacun une évaluation pilote de la compétitivité des PME. L'ITC y puise les informations nécessaires pour renforcer les PME et les Institutions d'aide au commerce et aux investissements (IACI). Les études de cas illustrent la façon dont l'aide de l'ITC trouve sa place parmi les nombreux éléments de la compétitivité des PME, et décrivent les étapes pratiques pour renforcer leur compétitivité. Des références bibliographiques sont données (p. 230-248).

Descripteurs: **Chaînes de valeur internationales, Études de cas, Profils de pays. SMEs, Competitiveness, Statistics, Economic Indicators**

Anglais, français, espagnol, arabe (éditions distinctes)

ITC, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse (www.intracen.org)

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Photo numérique sur la couverture: © shutterstock

© Centre du Commerce International 2015

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, enregistrée dans un système de récupération ni transmise sous une quelconque forme ou par un quelconque moyen, qu'il s'agisse d'un support électronique, électrostatique, magnétique, mécanique, par photocopie ou autrement, sans l'autorisation écrite préalable du Centre du commerce international.

Doc. No. P258.F/DMD/OCE/15-X

ISBN 978-92-9137-431-1
Numéro de vente ONU F.15.III.T.3

Centre du commerce international, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse
(<http://www.intracen.org>)

Table des matières

Acronymes	XI
Avant-Propos.....	XII
Synthèse	XIV
Remerciements	XXX
PREMIÈRE PARTIE. LES PME ET LES MARCHÉS INTERNATIONAUX: LE MAILLON MANQUANT DANS LA RECHERCHE D'UNE CROISSANCE SOLIDAIRE	1
CHAPITRE 1: À propos des PME	2
Les PME contribuent sensiblement à l'emploi, au PIB et aux exportations.....	2
Une multitude de formes et de tailles.....	3
Taille des entreprises et composition structurelle des économies	4
CHAPITRE 2: L'importance du maillon manquant.....	8
Les PME solides sont exportatrices	8
Des entreprises de taille moyenne pour une économie saine	9
Croissance difficile	10
Les politiques en matière d'impôts et d'accès au financement pénalisent les entreprises de taille moyenne	12
CHAPITRE 3: Les PME : Le maillon manquant dans le cadre de la croissance inclusive	14
Les PME représentent près de 70 % des emplois.....	15
PME internationales : Plus d'emplois, de gains et de bénéfices	16
Avantages pour les femmes.....	16
Avantages pour les jeunes	19
CHAPITRE 4: Intégration aux chaînes de valeur internationales	27
Tremplins vers l'internationalisation.....	27
Progression sur la chaîne de valeur	33
CHAPITRE 5: Internationalisation en toute élégance.....	38
Qu'est-ce qui fait qu'une PME est compétitive?	38
Direction et gestion	39
Accès aux informations et interprétation	42
Signalisation de la qualité et de la durabilité à l'aide de normes	45
Financement des fonds de roulement et des investissements.....	46
Accès aux compétences pour bénéficier d'un avantage concurrentiel	47
Accès aux intrants et aux clients	48
Les clés de l'innovation	49
CHAPITRE 6: Réponse aux enjeux de l'internationalisation	52
Les PME identifient les contraintes	52
Informations commerciales : Bon marché pour les multinationales, excessivement chères pour les PME?	53
Conformité aux normes et réglementations	57
Accès au crédit et au financement à prix modique	64
Accès à la main d'œuvre qualifiée.....	74

La logistique est plus lourde à gérer pour les PME	78
Technologie et étendue des innovations.....	80
Compétences en management et barrières entrepreneuriales	82
CHAPITRE 7: Petite taille mais grand nombre : Mutualiser les ressources, créer des liens	87
Les IACI mutualisent les informations et renforcent la voix des PME.....	88
Tirer le maximum des pôles d'activité	97
Qu'est-ce que c'est un pôle d'activité?	97
CHAPITRE 8: Les PME et les initiatives politiques mondiales	103
Les Objectifs mondiaux de l'ONU	103
PME et G20/B20.....	105
L'Accord de facilitation des échanges de l'OMC.....	108
Diversité des forums politiques, cohérence des approches.....	109
NOTES.....	113
DEUXIÈME PARTIE: COMPÉTITIVITÉ DES PME : ÉVALUATION PILOTE	115
Principales constatations énoncées dans la Première Partie	116
Parties II et III	116
CHAPITRE 9: Grille de compétitivité des PME	117
Proposition de définition pratique de la compétitivité	117
Grille de compétitivité des PME : Perspective	118
Les trois niveaux de la compétitivité des PME	119
Les trois piliers de la compétitivité des PME	120
CHAPITRE 10: Compétitivité des PME : Utilisation de la Grille	122
Indicateurs relatifs aux entreprises.....	124
Indicateurs relatifs à l'environnement d'affaires immédiat	124
Indicateurs relatifs à l'environnement national	125
CHAPITRE 11: Compétitivité des PME : Tendances	128
Tendances régionales	128
NOTES.....	138
Résumé des observations	139
TROISIÈME PARTIE. PROFILS PAYS	143
Lecture des profils pays	144
Section A: Indicateurs clé	145
Section B: Grille de compétitivité des PME (tableaux de données et graphiques radar correspondants).....	145
Section C: Résumé de la Grille de compétitivité des PME (présenté sous forme de carte thermique).....	146
Section D: Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT	146
Section E: Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles	147
Index des profils pays	149
NOTES.....	200

Leaders d'opinion



22

Axel M. Addy : Pourquoi les PME sont le fondement de l'ordre du jour de la transformation du Libéria



30

Carmen Castillo : En affaires, David et Goliath doivent parfois travailler ensemble



40

Victor K. Fung : Gestion des risques et préparation au changement au sein des chaînes de valeur internationales



54

Anabel Gonzalez : Apprentissage de la croissance : Revitaliser le programme des PME



106

Rifat Hisarciklioğlu : Le Forum mondial des PME et l'Agenda du B20

Études de cas



20

La toute première femme exportatrice de café en Papouasie-Nouvelle-Guinée obtient un prix avantageux de la d'un gros acheteur international



58

Doux au toucher : Des producteurs de soie cambodgiens augmentent leurs bénéfices grâce à de nouveaux acheteurs



60

Le certificat de sécurité des États-Unis pourrait multiplier par cinq les exportations péruviennes de denrées alimentaires autochtones



68

La certification halal aide un groupe laitier égyptien à quadrupler ses ventes vers la Malaisie, et à trouver de nouveaux marchés



90

Obtenir des renseignements commerciaux à l'aide des outils de l'ITC



94

Utilisation de valeurs de référence : Aider les IACI à viser plus haut avec la méthode «AIM for Results»



110

La Côte d'Ivoire s'attaque aux MNT à l'aide de l'Alerte aux obstacles au commerce



132

Exportation de services informatiques du Bangladesh

ANNEXES	201
Annexe I : Notes techniques	202
Grille de compétitivité des PME	202
Données complémentaires des entreprises : Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT	204
Classement complémentaire des produits : Évaluations du potentiel à l'exportation de l'ITC	206
Annexe II : Sources et définitions	209
Indicateurs clé	209
Indicateurs dans la Grille de compétitivité des PME	209
Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT	219
Évaluations du potentiel à l'exportation de l'ITC	220
Annexe III : Disponibilité des données	221
Composition des régions	221
Sources des données : Grille de compétitivité des PME	223
Sources des données : Évaluations du potentiel à l'exportation de l'ITC	226
NOTES	227
LES RÉFÉRENCES	229

Figures

FIGURE 1	Comparaison fabrication-services : Comparaison entre nombre de salariés et chiffre d'affaires	6
FIGURE 2	Taille des entreprises par secteur dans les pays de la région ACP	6
FIGURE 3	Densités en fonction du statut d'exportation : Comparaison entre nombre de salariés et chiffre d'affaires	8
FIGURE 4	Taille de la société en fonction du statut d'exportation	9
FIGURE 5	Densités par groupe de pays : Comparaison entre nombre de salariés et chiffre d'affaires	11
FIGURE 6	Le « maillon manquant » La plupart des PME sont des petites entreprises, voire des microentreprises	11
FIGURE 7	Répartition par taille des entreprises en France	12
FIGURE 8	Écarts en termes de productivité et de salaires dans différents pays d'Amérique latine et de l'OCDE (grandes entreprises = 100)	14
FIGURE 9	Rapport de productivité du travail : catégorie de taille d'entreprise de la plus grande à la plus petite (2010)	14
FIGURE 10	Propriété des PME par sexe et par groupe de pays	16
FIGURE 11	Femmes aux postes de direction d'une PME, en fonction du sexe du propriétaire, 2011-2012	17
FIGURE 12	Secteurs de PME formelles, en fonction du sexe du propriétaire, 2011-2012	18
FIGURE 13	Chômage des jeunes (estimation modélisée de l'OIT)	19
FIGURE 14	Jeunes entrepreneurs	25
FIGURE 15	Entrepreneurs par groupe d'âge et pays	25
FIGURE 16	Productivité et internationalisation	29
FIGURE 17	Sources de financement externe, en fonction de la taille de l'entreprise	46
FIGURE 18	Obstacles rencontrés par les PME	53
FIGURE 19	Améliorations évaluées : Comparaison entre PME et grandes entreprises	56
FIGURE 20	Processus de conformité aux normes	57
FIGURE 21	MNT appliquées aux exportations de produits agricoles et manufacturés	63

FIGURE 22	Les contraintes de financement affectent davantage les petites entreprises.....	64
FIGURE 23	Financement selon la taille et le type d'entreprise	66
FIGURE 24	Facteurs de réussite le long de la chaîne de valeur bancaire	72
FIGURE 25	Évoluer le long d'une chaîne de valeur nécessite une main d'œuvre qualifiée.....	74
FIGURE 26	Les fournisseurs citent le manque de compétences comme une contrainte.....	75
FIGURE 27	Raisons pour lesquelles les entreprises d'Amérique centrale n'investissent pas dans la formation sur le tas	76
FIGURE 28	Enseignement supérieur / compétences de la main d'œuvre	76
FIGURE 29	Choix de formation et de développement des compétences.....	77
FIGURE 30	Les PME encourrent des coûts logistiques plus élevés (exemple ALC)	78
FIGURE 31	Les besoins mondiaux d'investissement dans les infrastructures (en milliards de \$E.-U.)	79
FIGURE 32	Quelles sont les barrières à l'entrepreneuriat des jeunes?.....	83
FIGURE 33	Modèle d'entrepreneuriat Six + Six.....	84
FIGURE 34	Les entreprises classent les préoccupations commerciales.....	87
FIGURE 35	Types d'IACI.....	88
FIGURE 36	Domaines dans lesquels les IACI accorderaient le plus de valeur aux améliorations.....	89
FIGURE 37	Prestations des IACI aux PME	92
FIGURE 38	IACI à l'étranger : Plus efficaces que les consulats à promouvoir les exportations	92
FIGURE 39	Les rôles d'une Agence de promotion des investissements	96
FIGURE 40	Les pôles d'activités sont multidimensionnels.....	97
FIGURE 41	Un menu pour le développement des pôles d'activité.....	100
FIGURE 42	La Grille de compétitivité des PME.....	119
FIGURE 43	Piliers de compétitivité selon le stade de développement.....	129
FIGURE 44	Piliers de compétitivité selon la région géographique	129
FIGURE 45	Capacités au niveau des entreprises par pilier de compétitivité et par stade de développement.....	129
FIGURE 46	Capacités des entreprises elles-mêmes par pilier de compétitivité et par région géographique.....	129
FIGURE 47	Capacités des petites, moyennes et grandes entreprises – PMA / pays développés.....	131
FIGURE 48	PDSL : La Grille de compétitivité des PME	135
FIGURE 49	Pays développés : La Grille de compétitivité des PME	135
FIGURE 50	PEID : La Grille de compétitivité des PME	135
FIGURE 51	Environnement économique général d'un groupe de revenus à l'autre	136
FIGURE 52	Europe et Asie centrale : La Grille de compétitivité des PME.....	136
FIGURE 53	ALC : La Grille de compétitivité des PME	137
FIGURE 54	Asie de l'est et Pacifique : La Grille de compétitivité des PME	137
FIGURE 55	MOAN : La Grille de compétitivité des PME	137
FIGURE 56	Afrique subsaharienne : La Grille de compétitivité des PME	138
FIGURE 57	Asie du sud : La Grille de compétitivité des PME.....	138
FIGURE 58	Écart entre les capacités des entreprises : PME / grandes entreprises, par groupe de développement.....	141
FIGURE 59	Écart entre les capacités des entreprises : PME / grandes entreprises, par région géographique	142
FIGURE 60	Exemple de profil pays.....	144
FIGURE 61	Enquêtes de l'ITC sur les MNT : Distinction entre obstacles réglementaires et obstacles procéduraux (axée sur les exportateurs).....	206

Tableaux

TABLEAU 1	Définitions nationales d'une PME dans 12 pays.....	3
TABLEAU 2	Répartition par taille des entreprises dans certains pays d'Amérique latine	12
TABLEAU 3	Nombre de salariés dans les PME formelles, en fonction du sexe du propriétaire, 2011-2012.....	17
TABLEAU 4	Contributions des PME en termes d'emploi, de chômage des jeunes, de PNB et d'exportations en Asie du Sud-Est, 2005-2011	24
TABLEAU 5	Productivité et statut commercial des entreprises tunisiennes, 2000–2010.....	32
TABLEAU 6	Valeur de distribution : Jeans à 50€ produits en Chine, vendus en France	35
TABLEAU 7	Les PME déclarent que la logistique a une incidence sur les performances de l'entreprise.....	49
TABLEAU 8	Les TIC stimulent la croissance du chiffre d'affaires et la rentabilité des PME.....	81
TABLEAU 9	Part des entreprises actives dans l'innovation technologique qui s'engagent dans le R&D interne, par groupe de taille et par secteur (2010-2012, en % de toutes les entreprises)	82
TABLEAU 10	Grille de compétitivité des PME, sélection des indicateurs	122
TABLEAU 11	Mesures relatives à l'import et à l'export.....	205
TABLEAU 12	Exemple hypothétique d'indicateur de diversification de produit dans l'évaluation des potentiels d'exportation de l'ITC	208
TABLEAU 13	Couverture et groupes de pays, par zone géographique.....	221
TABLEAU 14	Indicateurs, sources et périodes correspondantes	223
TABLEAU 15	Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT : Période d'entretien	226
TABLEAU 16	Données utilisées pour les calculs dans les évaluation du potentiel à l'exportation	226

Encadrés

ENCADRÉ 1:	Financement des chaînes d'approvisionnement	28
ENCADRÉ 2:	Les chaînes de valeur aident les PME à se moderniser	34
ENCADRÉ 3:	Positionnement des produits pour un segment de marché.....	43
ENCADRÉ 4:	Acquisition d'informations sur les clients.....	44
ENCADRÉ 5:	Preuve de la stimulation du commerce par les réseaux de transport	50
ENCADRÉ 6:	Banque turque fournit des services de financement et d'information, et les PME accèdent à la finance formelle.	71
ENCADRÉ 7:	Les pays du CCG favorisent l'entrepreneuriat pour combattre le chômage des jeunes	85
ENCADRÉ 8:	Récompenser l'excellence : de la promotion des exportations à l'internationalisation.....	93
ENCADRÉ 9:	Les pôles d'activité aident les PME à pénétrer de nouveaux marchés	99
ENCADRÉ 10:	Les « pôles de survie » africains	99
ENCADRÉ 11:	Sources des données au niveau des entreprises	123
ENCADRÉ 12:	D'où proviennent les indicateurs composites de performance des pays?	126

Acronymes

ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
AFE	Accord sur la facilitation des échanges	ODD	Objectif de développement durable
ALC	Amérique latine et Caraïbes	OIT	Organisation internationale du travail
ANASE	Association des nations d'Asie du sud-est	OMC	Organisation mondiale du commerce
B20	Business 20 (entreprises leaders issues des pays du G20)	OMD	Objectif du Millénaire pour le développement
BAD	Banque asiatique de développement	OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
BID	Banque interaméricaine de développement	ONG	Organisation non gouvernementale
BM	Banque mondiale	ONU	Organisation des Nations Unies
BRICM	Brésil, Russie, Inde, Chine et Mexique	ONU-CESAP	Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique
CCI	Chambre de commerce internationale	ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes	OPC	Organisation de promotion du commerce
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	OSCI	Organisme de soutien au commerce et aux investissements
CVI	Chaînes de valeurs internationales	OTE	Obstacles techniques aux échanges
EOS	Enquête sur l'opinion des dirigeants	PDS	Pays en développement sans littoral
EPA	Évaluation du potentiel à l'exportation	PIB	Produit intérieur brut
EPI	Indicateur du potentiel d'exportation	PIED	Petits états insulaires en développement
EU	Union européenne	PMA	Pays les moins avancés
FAMEX	Fonds d'Accès aux Marchés d'Exportation	PME	Petite et moyenne entreprise
FMI	Fonds monétaire international	PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
G20	Groupe des vingt	PPA	Parité du pouvoir d'achat
G2C	Government to Citizen	PRFI	Pays à revenus faibles-intermédiaires
G2G	Government to Government	R&D	Recherche et développement
G7	Groupe des sept	RNB	Revenu national brut
GCC	Conseil de coopération du Golfe	SFI	Société financière internationale
GEM	Global Entrepreneur Monitor	SPS	Sanitaire et phytosanitaire
ICM	Indice de la compétitivité mondiale	TI	Technologie de l'information
IDE	Investissement direct à l'étranger	TIC	Technologies de l'information et de la communication
IDP	Indicateur de diversification des produits	UIT	Union internationale des télécommunications
IPL	Indice de performance logistique	UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
ISO	Organisation internationale de normalisation	UNPAN	Réseau d'information en ligne des Nations Unies sur l'administration
ITC	Centre du commerce international	USITC	Commission du commerce international des États-Unis
MIGA	Agence multilatérale de garantie des Investissements	WEF	Forum économique mondial
MNT	Mesure non tarifaire	WTPO	Conférence mondiale et prix du réseau des OPC
MOAN	Moyen-Orient et Afrique du Nord		
MPE	Micro et petite entreprise		
MPME	Micro et petite et moyenne entreprise		
NAFIN	Nacional Financiera (banque de développement mexicaine)		
NASA	Administration américaine de l'aéronautique et de l'espace		

Avant-Propos

L'année 2015 est particulièrement importante pour la communauté internationale. La Conférence de l'ONU sur le financement de l'aide au développement, organisée en juillet à Addis Abeba, a souligné le besoin d'aide officielle au développement, d'investissement du secteur privé et de mobilisation de ressources nationales pour travailler en partenariat en vue du développement.

Les objectifs mondiaux des Nations Unies, adoptés par l'ONU à New York en septembre, serviront de boussole à la communauté internationale pour parvenir à une croissance durable et solidaire au cours des quinze prochaines années. Fin 2015, des initiatives importantes sont prévues, dans le cadre des progrès vis-à-vis du changement climatique lors de la Conférence des parties à Paris, et vis-à-vis du commerce lors de la Conférence ministérielle organisée à Nairobi par l'Organisation mondiale du travail (OMT).

Ensemble, elles préparent le terrain en vue d'un programme de développement mondial. Un accord avec nous-mêmes.

Après la mise en œuvre encourageante mais inégale des objectifs de Développement du Millénaire (ODM), nous entrons maintenant dans la phase suivante et avons beaucoup à apprendre pour faire en sorte qu'elle soit encore plus réussie. Collectivement, nous avons la possibilité de générer un changement générationnel.

Le Centre international du commerce (ITC), agence conjointe des Nations Unies et de l'Organisation mondiale du commerce, mettra tout en œuvre pour contribuer à atteindre ce nouvel objectif de développement et de croissance durable.

Au cours des quinze dernières années, on a assisté à des niveaux sans précédent de commerce international et de flux d'investissement, mais on a également pu constater à quel point des crises mondiales peuvent faire dérailler le programme commercial. Mais le commerce est résistant,



et il doit être au cœur des initiatives de croissance mondiale dans le cadre de la charte qui nous engage désormais jusqu'à 2030.

Pour parvenir à une croissance durable et équitable, nous devons nous soucier de ce qui se passe entre les économies et à travers celles-ci, mais aussi à l'intérieur de celles-ci. Il convient de prendre davantage en considération les acteurs les plus susceptibles de mobiliser et de partager le pouvoir du commerce. Parmi ceux-ci, les petites et moyennes entreprises (PME) sont fondamentales.

Les PME constituent la plus grande partie du tissu économique. Dans les pays en développement, elles représentent la majorité des emplois, et notamment de l'emploi des femmes. L'investissement dans les PME est une stratégie judicieuse et à long terme, avec des rendements durables qui se multiplient entre les régions, les pays et les sociétés.

Il est urgent d'adopter une participation active au commerce pour aller au-delà des 5 % les plus riches de l'économie mondiale. C'est d'autant plus important puisque le consensus politique en faveur de l'ouverture du commerce et de l'investissement repose en définitive sur le sentiment que ces politiques bénéficient à la majorité des électeurs.

Dans toutes les économies du monde, la plupart des électeurs sont employés par des PME. Même si les PME représentent la grande majorité des entreprises, elles génèrent seulement environ la moitié du PNB. Pour faire en sorte que les gains du commerce soient distribués de manière équitable et bénéficient aux personnes vulnérables sur le plan économique, c'est-à-dire la plupart des électeurs moyens, les PME doivent être au cœur de la question.

Ce premier rapport annuel phare de l'ITC se penche sur la manière d'y parvenir. Fermement axé sur des solutions pratiques et avérées, il contribue de manière immédiate à la mise en œuvre des objectifs mondiaux des Nations Unies. Il

contribue également à une discussion naissante au sein de l'OMC, en vue de trouver des solutions pour mieux exploiter les politiques commerciales en faveur des PME.

L'objectif du rapport sur le secteur privé reflète l'un des messages forts des objectifs mondiaux des Nations Unies : l'intérêt du travail avec le secteur privé pour parvenir au développement durable.

Ce rapport met en évidence un fait simple, mais saisissant : en moyenne, les petites entreprises sont moins productives que les grandes entreprises, mais les écarts de productivité sont beaucoup plus importants dans les économies en développement que dans les pays industrialisés. Cela porte à croire que de nombreuses opportunités de production de richesse sont perdues du fait que beaucoup trop d'entreprises ne tirent pas parti des chances de progression dans la chaîne de valeur de productivité.

Cela porte également à croire qu'une majorité des salariés pourraient bénéficier de salaires plus élevés et de meilleures conditions de travail si leurs employeurs étaient capables de rattraper les plus grandes entreprises de leur secteur.

Dernier point, mais non des moindres, ce rapport suggère qu'un grand nombre d'économies sont moins prospères par rapport à leur potentiel, du fait de l'absence d'orientation politique claire de la part des PME elles-mêmes.

Le rapport étudie les raisons pour lesquelles les PME sont à la traîne en terme de productivité et ne gagnent pas en compétitivité. L'analyse va au-delà de l'environnement macroéconomique global des entreprises pour identifier des facteurs, aussi bien externes qu'internes aux entreprises, qui peuvent faire office de levier pour accélérer la participation au commerce.

Ensemble, ces forces et facteurs définissent si les entreprises parviennent à adopter les concepts de connectivité, concurrence et changement, pour faire preuve de compétitivité sur les marchés régionaux et mondiaux, et contribuer à une croissance solidaire dans leur pays d'origine.

Avec l'analyse complète de données présentée dans ce rapport et dans les rapports à venir, l'aperçu de la compétitivité des PME permettra de mieux comprendre les différences de compétitivité des PME entre les pays. Il permettra également :

- Aux PME d'évaluer leur position stratégique dans leurs secteurs d'activités.
- Aux investisseurs étrangers d'identifier des PME susceptibles de devenir des partenaires utiles dans les chaînes de valeur internationales.

- Aux gouvernements et aux institutions d'aide au commerce et aux investissements (IACI) de déterminer les actions nécessaires pour augmenter la compétitivité des PME.

Ce rapport soutiendra le travail de l'ITC pour renforcer les PME et les IACI. Les études de cas présentées dans le rapport illustrent à quel point l'aide de l'ITC confirme le vaste potentiel de compétitivité des PME et indiquent des étapes pratiques visant à renforcer cette compétitivité au niveau des entreprises et dans les environnements immédiats et macroéconomiques.

L'ITC n'est pas la seule agence à intervenir dans le domaine des PME. Ce rapport se base sur les nombreuses initiatives mises en place par des institutions nationales, régionales et internationales pour comprendre le monde des PME et vient les compléter. Concrètement, le rapport se base également sur l'expérience des entrepreneurs, qui savent parfaitement bien ce que signifie pour une PME de faire concurrence sur les marchés internationaux ou de travailler avec des PME au-delà des frontières.

Je remercie tout particulièrement les experts académiques qui ont fourni des études de référence, et surtout les cinq leaders d'opinion mondiaux qui ont contribué personnellement en expliquant leur vision à l'égard des PME et de leur rôle sur les marchés régionaux et mondiaux.

Personne ne sait exactement ce que nous réservent les quinze prochaines années. Ce qui est sûr, c'est que les changements se poursuivront. Avec l'aperçu de la compétitivité des PME, l'ITC propose un outil qui devrait permettre aux PME d'être à la fois les acteurs et les bénéficiaires de ces changements et de contribuer à façonner le monde que nous voulons en 2030.



Arancha González
Executive Director, ITC

Synthèse

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent le maillon manquant dans la recherche d'une croissance solidaire. Les PME sont primordiales pour encourager la croissance et résoudre les inégalités. Elles emploient principalement des salariés à faible rémunération/peu qualifiés, ce qui s'explique par le fait que, dans les pays en développement bien plus que dans les pays développés, la productivité des PME est en retard par rapport à celle des grandes entreprises. Il est indispensable de résoudre cet «écart de productivité» pour garantir une croissance solidaire. Le présent rapport soutient que les entreprises doivent s'engager dans la **connectivité**, la **compétitivité** et le **changement** pour améliorer leur productivité.

Première partie. Les PME et les marchés internationaux : Le maillon manquant dans la recherche d'une croissance solidaire

1. À propos des PME

Les PME contribuent sensiblement à l'emploi, au PIB et aux exportations

Les PME représentent la grande majorité des entreprises. Globalement, elles représentent plus de 95 % de l'ensemble des entreprises, environ 50 % du PIB, et 60 à 70 % de l'emploi total, si l'on tient compte des PME formelles et informelles. On compte entre 420 et 510 millions de PME dans le monde, dont 310 millions sur les marchés émergents.

Une multitude de formes et de tailles

Le terme «PME» englobe un large éventail de définitions, qui diffèrent en fonction de facteurs comme le pays, la zone géographique, le niveau de développement et la culture d'entreprise. Même au sein d'un même pays, les définitions peuvent varier, voire ne pas exister. Par ailleurs, la définition elle-même est souvent liée à des programmes de soutien nationaux et à d'autres réglementations, ce qui ne permet pas vraiment d'adopter une définition unique.

Taille des entreprises et composition structurelle des économies

L'importance du secteur des PME a évolué au fil du temps sous l'effet des changements technologiques, de l'évolution des conditions de marché et de l'amélioration du niveau de vie.

Avant la révolution industrielle, la production était dominée par ce que l'on pourrait appeler aujourd'hui des PME. Les petits ateliers et les agriculteurs indépendants employaient peu de personnel et produisaient du sur-mesure. Avec l'essor de la révolution industrielle, la taille des entreprises a commencé à augmenter de manière régulière. Par exemple, le nombre médian de salariés dans les entreprises de coton de Manchester, en Angleterre, a été multiplié par plus de trois entre 1815 et 1841. Cette hausse était liée à l'intégration et à l'émergence des marchés nationaux qui étaient à l'origine d'une demande importante, encourageant la production de gros volumes de marchandises. L'innovation technologique et la mécanisation ont contribué à un changement radical des modes de production. L'avènement des usines exigeait souvent des niveaux d'investissement fixes élevés, obligeant les entreprises à s'agrandir pour réaliser des économies d'échelle. Cette réorganisation de la production, parallèlement à l'agrandissement des entreprises, s'est poursuivie pendant une bonne partie du 20^{ème} siècle.

Mais la tendance a changé depuis les années 1970. La concentration accrue de l'emploi et de la valeur ajoutée dans les grandes entreprises s'est inversée dans un certain nombre de pays de l'OCDE, et on a alors commencé à voir dans les PME une source d'innovation habile et de création d'emplois. Cette tendance, motivée en partie par la volonté d'externaliser les compétences à caractère secondaire, a permis aux entreprises de se centrer sur leurs compétences essentielles, d'où les systèmes de production horizontaux (pôle d'activité) et verticaux (chaîne de valeur).

L'expérience acquise dans le passé est intéressante et peut aussi avoir son importance pour les années à venir. Avec l'intégration et l'expansion accrues des marchés au cours des dernières décennies, il est possible que les conditions favorisent à nouveau les grandes entreprises. En revanche, des facteurs comme les technologies de l'information et de la communication (TIC), créent un environnement susceptible d'entraîner un nouvel essor des PME. La propagation des TIC a donné naissance au phénomène des « born globals » (jeunes entreprises à vocation internationale) : il s'agit de PME qui s'adressent dès le départ à une clientèle mondiale par le biais de plateformes en ligne et modifient ainsi l'image traditionnelle du processus d'internationalisation.

2. L'importance du « maillon manquant »

Croissance difficile

La grande majorité des PME dans le monde en voie de développement sont des microentreprises de moins de dix salariés. Dans de nombreux pays, le secteur privé est divisé en deux segments : d'un côté les petites entreprises (souvent des microentreprises) et de l'autre, quelques très grandes entreprises. Ce phénomène est appelé le « maillon manquant ». Il y a plusieurs explications à ce « maillon manquant », notamment le principe central selon lequel les petites entreprises sont peu encouragées à se développer car elles sont défavorisées par la fiscalité et les politiques d'accès au financement dès lors qu'elles atteignent une taille moyenne.

Une répartition équilibrée de la taille des entreprises stimule la concurrence

La prépondérance par quelques gros acteurs bénéficiant d'une position dominante sur le marché tend à ralentir le dynamisme des économies, surtout si les petites entreprises ne font pas le poids pour concurrencer les grandes entreprises et pour faire pression en vue d'obtenir des réformes politiques. En revanche, une répartition équilibrée des tailles d'entreprises stimule la concurrence au sein de l'économie et permet à davantage d'entreprises d'être également compétitives au niveau international.

3. Les PME, maillon manquant dans la recherche d'une croissance solidaire

Les PME sont souvent moins productives que les grandes entreprises...

Si l'on se réfère aux ouvrages relatifs aux échanges, qu'ils soient théoriques ou empiriques, il apparaît clairement que les grandes entreprises sont plus productives, davantage susceptibles d'exporter et plus enclines à payer des salaires élevés. Ce que l'on sait moins, c'est que l'écart de productivité entre les petites et les grandes entreprises est généralement nettement plus prononcé dans les pays en développement que dans les pays industrialisés. Ainsi, en Allemagne, la productivité des petites entreprises représente environ 70 % de celle des grandes entreprises. En revanche, la productivité des petites entreprises en Argentine représente moins de 40 % de celle des grandes entreprises, et au Brésil, moins de 30 % (OCDE-CEPALC, 2013). Dans certains pays, l'écart de productivité entre petites et grandes entreprises est encore plus important : en Inde, par exemple, on constate que les entreprises de plus de 200 salariés sont dix fois plus productives que les entreprises ayant entre 5 et 49 salariés.

...et offrent donc des salaires plus bas

Les PME représentent une part importante de l'emploi global. Or, cette part est encore plus importante pour les segments de main d'œuvre les plus vulnérables, à savoir les travailleurs des familles les plus pauvres qui ont peu d'expérience et un niveau d'études faible. Comme elles sont moins productives, les PME ont également tendance à payer des salaires plus bas. Cela reflète en partie les secteurs dans lesquels les PME tendent à exercer : secteurs à faible valeur ajoutée, à faible productivité et intensifs en main d'œuvre.

Si l'on parvient à combler l'écart de productivité, les opportunités de croissance économique solidaire seront importantes...

Le fait de combler l'écart de productivité entre les PME et les entreprises de plus grande envergure dans les pays en développement devrait avoir deux effets directs : contribuer à la hausse du PIB, grâce à une meilleure productivité des PME, et entraîner une augmentation des salaires dans le segment à bas salaires de l'économie, avec des effets de répartition positifs et équitables.

Le second effet signale le caractère inclusif du potentiel de croissance généré par la hausse de productivité des PME. Les deux effets s'étendront probablement au-delà de la seule augmentation des salaires des plus défavorisés : l'augmentation des salaires des femmes devrait avoir des retombées sur l'économie au sens large, puisque l'on sait que les femmes des pays en développement ont une plus forte propension que les hommes à investir dans leur famille et dans la communauté en général, ce qui a un impact positif pour l'ensemble du pays.

... par exemple à travers de l'internationalisation, puisque les entreprises internationales affichent une meilleure productivité

Il est évident depuis longtemps que les entreprises actives à l'échelle internationale paient généralement des salaires plus élevés, emploient davantage de personnes et affichent des taux de productivité supérieurs. Seules les entreprises les plus productives et les grandes entreprises sont en mesure de s'internationaliser car elles peuvent se permettre les coûts engendrés, notamment les coûts fixes liés à la mise en conformité réglementaire ou à l'identification de marchés intéressants et de partenaires fiables. Dans le même temps, l'internationalisation peut augmenter la compétitivité grâce à l'apprentissage par la pratique et d'un environnement où les normes de qualité sont renforcées, où la technologie est supérieure et la concurrence accrue. L'internationalisation peut entraîner des gains importants dès lors que les entreprises sont en mesure de se lancer.

4. Intégration aux chaînes de valeurs internationales

Tremplins vers l'internationalisation

Pour les PME, les avantages potentiels de s'intégrer aux chaînes de valeurs internationales (CVI) sont nombreux. Certains auteurs font même état « d'avantages innombrables ». Au niveau macroéconomique, il existe des opportunités de création d'emplois, d'augmentation des revenus, d'amélioration des conditions de travail et de diversification de la production et des exportations. Au niveau microéconomique, les CVI peuvent contribuer à augmenter l'accès au financement, raccourcir les délais, réduire les perturbations opérationnelles, réduire les stocks, améliorer la qualité et les services clientèle, accélérer l'innovation et réduire les risques.

Pour les PME, les possibilités de se lancer dans l'exportation augmentent lorsqu'elles participent aux chaînes de production à la fois locales et internationales. Une étude réalisée auprès d'entreprises italiennes indique que la probabilité d'exportation pour les entreprises employant de une à 9, de 10 à 49 et de 50 à 249 personnes augmentait respectivement de 98 %, 34 % et 34 %, lorsque celles-ci faisaient partie d'une chaîne d'approvisionnement. Cela indique que les petites entreprises en particulier peuvent bénéficier des coûts d'entrée réduits et d'économies d'échelles en participant aux CVI.

L'importation de produits intermédiaires contribue également à la hausse de la productivité

Par ailleurs, les entreprises qui se consacrent déjà à l'exportation peuvent bénéficier de la participation aux CVI, puisque l'accès à des intrants intermédiaires importés supérieurs peut moderniser la production des extrants et augmenter l'efficacité des exportations. On a par exemple pu constater que l'effet des exportations sur la productivité et la rentabilité des entreprises tunisiennes était amplifié si elles importaient aussi des produits intermédiaires. Cette constatation est conforme aux preuves empiriques de plus en plus nombreuses au niveau de l'entreprise : l'importation de produits intermédiaires augmente la qualité et la quantité des exportations, et amplifie donc son effet sur la productivité. En effet, ces intrants importés peuvent constituer un important réseau de diffusion de la technologie et stimuler l'innovation en matière de produits et de processus. Les entreprises pilotes internationales de la chaîne sont incitées à améliorer les produits et les processus de leurs fournisseurs.

La participation à des CVI ne constitue pas une garantie d'amélioration des performances économiques

Le fait de participer à des CVI ne constitue nullement une garantie de meilleures performances économiques. La mesure dans laquelle les entreprises peuvent profiter de ces avantages dépendra largement de leur position dans la chaîne de valeur et de leur potentiel d'évolution le long de celle-ci. On conçoit que les entreprises puissent se retrouver cantonnées aux activités à faible valeur ajoutée de la chaîne de production, comme les activités d'assemblage de base ou l'extraction de ressources, et qu'elles ne reçoivent donc qu'une fraction limitée des revenus et profits des chaînes. Les PME des pays en développement intègrent naturellement des CVI par le biais de ces activités. Cela peut entraîner des avantages statiques au début, notamment pour l'emploi et la productivité, mais cela peut aussi empêcher des avantages dynamiques si les entreprises ne sont pas en mesure d'opérer une transition vers des activités à plus forte valeur ajoutée. Cela peut être dû à une asymétrie de pouvoir entre les acheteurs mondiaux et les fournisseurs locaux de la chaîne, et à l'intérêt des premiers à maintenir le statu quo. En d'autres termes, il est possible que les entreprises pilotes internationales empêchent leurs fournisseurs de se moderniser sur le plan fonctionnel si cela interfère avec leurs activités principales, comme le marketing, la R&D ou les ventes.

La participation des PME aux CVI dépend de leur compétitivité

Comme l'incapacité à progresser dans la chaîne de valeur est largement due à cette asymétrie de pouvoir, la structure de gouvernance de la chaîne joue un rôle essentiel sur la capacité de progression des entreprises locales le long de cette chaîne. La littérature spécialisée opère une distinction entre quatre types de structures de gouvernance et les classent par niveau croissant en matière d'asymétrie de pouvoir : relations sans lien de dépendance, réseaux, quasi-hiérarchie et hiérarchie complète, ou intégration verticale. Dans le premier type de structure, la relation entre les entreprises n'est pas suffisamment solide pour faciliter des retombées technologiques. Dans les structures dotées d'une hiérarchie complète, les entreprises pilotes essayeront d'empêcher les fournisseurs de se moderniser. On a pu constater que les structures à réseaux relationnels et quasi-hiérarchiques sont davantage propices à la modernisation, même s'il est difficile pour les fournisseurs des pays en développement d'intégrer des réseaux relationnels car cela requiert souvent de gros investissements initiaux et des capacités importantes du côté des fournisseurs.

5. L'internationalisation en toute élégance : la compétitivité est une composante essentielle

Qu'est-ce qui détermine si les PME réussissent à exporter directement ou indirectement ? Qu'est-ce qui détermine la structure de gouvernance dans une chaîne de valeur ? Qu'est-ce qui détermine leur capacité à remonter la chaîne de valeur ou à y acquérir une position rentable et intéressante, ainsi qu'à envisager éventuellement de se moderniser ?

Cela dépend beaucoup de leur compétitivité internationale dans leur secteur d'activité. La réussite de l'internationalisation d'une PME dépend donc probablement des déterminants de sa compétitivité.

La compétitivité est souvent exprimée par rapport à des « branches d'activité » données...

Il est difficile de définir la compétitivité. Les dimensions entrant en jeu englobent le temps (ponctuel ou durable), l'échelle (taille d'entreprise optimale), l'espace (p. ex. national ou international) et le champ d'application (concentration uniquement sur les ressources au niveau de l'entreprise ou également sur les capacités).

Ce rapport exprime la compétitivité par rapport aux « branches d'activité ». Il adopte une approche dynamique et utilise une définition applicable aux entreprises qui travaillent dans un contexte international :

La compétitivité est la capacité manifeste de concevoir, produire et commercialiser une offre qui réponde pleinement, uniquement et constamment aux besoins des segments de marché ciblés, tout en tissant des liens avec l'environnement commercial et en utilisant les ressources offertes par celui-ci, et en obtenant un rendement durable sur les ressources employées.

...où les plus petites entreprises ont tendance à être actives dans des branches d'activité moins nombreuses

La dimension d'échelle n'est pas explicite dans cette définition qui s'applique aux entreprises de toutes tailles. Les entreprises opérant sur un plus large éventail d'activités sont en général plus grandes et les entreprises en transition (passant du statut de petite à moyenne, puis à grande entreprise) doivent rester compétitives pendant toute la durée du processus si elles veulent survivre. Les PME ont la particularité d'être souvent opérationnelles seulement dans une activité, en particulier les plus petites entreprises de cette catégorie.

Sur des marchés mondiaux à croissance rapide, l'aspect dynamique de la compétitivité est essentiel

Dans la définition précédente, le terme « constamment » reflète l'utilisation d'un concept dynamique de compétitivité (la dimension temporelle). Ce qui est suffisant aujourd'hui pour obtenir un rendement correct vis-à-vis des ressources employées peut ne pas l'être demain si l'environnement compétitif change. Les entreprises qui opèrent dans un environnement mondial sont constamment exposées au changement, et pour obtenir des rendements appropriés de manière durable, il faut impérativement qu'elles s'adaptent au changement.

La connectivité est donc primordiale pour rester compétitif à l'heure actuelle

Les facteurs externes changent très rapidement. La compétitivité implique donc adaptation et résilience. Les phases industrielles, les innovations révolutionnaires ou perturbatrices, la concurrence accrue, les fluctuations des taux de change et bien d'autres événements exigent d'adapter les stratégies.

Les entreprises qui réussissent à s'adapter anticipent le changement avant que des événements externes ne se produisent, ou suivent les changements de manière quasi immédiate, de sorte que le changement est rapide.

Les entreprises prospères sont dirigées par des gestionnaires solides...

La qualité de la stratégie commerciale d'une entreprise constitue un facteur clé de sa réussite. La direction de l'entreprise définit la stratégie commerciale et se charge de la mettre en œuvre. Une stratégie solide débouche sur la configuration d'une offre qui permet à l'entreprise de bien

positionner ses biens ou services sur un segment de marché donné. Une offre réussie consiste généralement à combiner de manière adéquate différents aspects : qualité et caractéristiques du produit, quantité, coûts et délais de livraison.

... qui fondent leur stratégie commerciale sur des renseignements de marché actualisés

Les entreprises ne conçoivent pas leur stratégie commerciale dans le vide. Elles l'élaborent dans le contexte de l'environnement compétitif dans lequel elles opèrent. Pour concevoir une stratégie commerciale réussie, il est indispensable d'être auparavant conscient des forces compétitives qui forment le contexte d'une entreprise et d'être familiarisé avec celles-ci. Les informations sur les tendances des consommateurs, les exigences de conformité, les données démographiques, le volume et les flux commerciaux, les accords commerciaux, les statuts préférentiels, les barrières au commerce ou l'intensité de la concurrence, entre autres, sont déterminantes pour la réussite d'une stratégie commerciale.

La conformité aux normes de qualité et de durabilité est devenue indispensable pour assurer la compétitivité

L'essor des CVI a été accompagné d'une prolifération de normes obligatoires/réglementaires, volontaires et propres aux entreprises. L'investissement dans des opérations conformes à ces normes, privées pour la plupart, n'est plus une simple option ; c'est un facteur de compétitivité important pour les entreprises. La bonne certification des produits et services peut faciliter l'accès des entreprises au financement et à de nouveaux marchés, ainsi que la promotion de produits et services de qualité supérieure de manière durable.

L'accès au financement détermine l'efficacité opérationnelle au quotidien et la capacité d'investir dans l'avenir

Le financement est essentiel à la mise en œuvre de stratégies commerciales et constitue une composante essentielle du fonctionnement de n'importe quelle entreprise. Les besoins de trésorerie varient en fonction des différents stades du cycle de vie de l'entreprise, sachant que les stades de démarrage, de croissance et de transition sont particulièrement importants. La capacité d'une entreprise en termes de croissance et de renforcement de sa compétitivité dépend fortement de son potentiel à investir dans de nouvelles initiatives, innovations, améliorations et diversifications au fil du temps. Tous ces investissements nécessitent des capitaux à court et à long terme ; l'accès aux financements - y compris pour les femmes entrepreneurs - est donc primordial. La mise en œuvre d'une planification financière et d'une comptabilité transparentes en matière d'achats, de ventes, d'actif et de passif, associées à un plan d'affaires complet, permettent aux entreprises d'obtenir plus facilement un financement, de mieux pénétrer les marchés d'exportation, et de renforcer leur compétitivité.

L'accès à une main d'œuvre compétente est nécessaire à tous les niveaux d'activité

D'une part, les salariés qualifiés sont davantage susceptibles non seulement de fournir des intrants de grande qualité dans le processus de production, mais aussi de montrer une plus grande capacité d'adaptation face aux évolutions du marché. On a pu constater que l'accès à une main d'œuvre qualifiée augmentait l'efficacité technique des PME, ainsi que leur capacité d'absorption des technologies étrangères et de réintégration dans des activités nécessitant plus de connaissances. L'accès aux compétences - notamment relationnelles - augmente les capacités de communication avec les clients à l'étranger et facilite l'application des normes internationales. Les PME qui restent en dessous d'un certain seuil en termes de compétences de leurs salariés ont donc plus de chances de se retrouver dans le segment à faible valeur ajoutée des CVI.

L'accès aux intrants et aux clients à l'étranger est important pour la compétitivité...

Même si les entreprises peuvent contribuer beaucoup à améliorer leur position concurrentielle, certains facteurs échappent à leur contrôle. L'un des principaux facteurs affectant la capacité des entreprises à accéder aux clients à l'étranger est l'accès au marché, tel qu'il est déterminé par la politique commerciale de leur pays d'origine ou de destination. Les entreprises participant à des CVI sont particulièrement sensibles aux coûts imposés par la politique en matière commerciale puisqu'elles peuvent être doublement taxées si elles importent des biens intermédiaires et les exportent ensuite à nouveau après traitement. Les tarifs douaniers ont baissé au cours des trente dernières années, et les mesures non tarifaires (MNT) sont à présent largement considérées comme un obstacle au commerce équivalent, voire supérieur, aux tarifs. Les recherches effectuées par l'OCDE indiquent que les coûts liés aux MNT ajoutent en moyenne jusqu'à 15 % du total des coûts de production.

... il est nettement influencé par la politique commerciale et la logistique

Fournir des prestations aux clients peut coûter cher, cela dépend de la disponibilité et de la qualité des infrastructures de transport, ainsi que de la présence de prestataires de service de logistique appropriés. En particulier pour les produits dont le délai de livraison est critique, comme les denrées périssables, les aspects logistiques sont essentiels pour la compétitivité. De plus en plus, les PME suivent l'exemple donné par les grandes entreprises et utilisent des approches sophistiquées de gestion de l'offre et de logistique stratégique. Pourtant, les PME ont beau être disposées à cela, elles seront toujours soumises à leur environnement immédiat et macroéconomique, notamment à la nature et à la qualité des processus imposés par les autorités frontalières.

Les entreprises innovantes affichent une meilleure productivité et sont davantage susceptibles d'exporter

Les entreprises innovantes connaissent en général une croissance et une productivité plus élevées, elles sont plus susceptibles d'exporter et de réussir leur internationalisation. Au niveau de l'entreprise, l'innovation implique une série d'activités concrètes susceptibles d'améliorer ses capacités d'innovation, notamment : dépenses R&D, brevets, produits dérivés, innovations progressives, segmentation de marché de niche, normalisation, mise à niveau de la qualité, différenciation, fabrication sans gaspillage (élimination des déchets) et réorganisation d'entreprise (rationalisation, redimensionnement, externalisation et délocalisation). Dans ce contexte, la recherche marketing et l'activité R&D en matière de produits sont essentiels.

6. Réponse aux enjeux de l'internationalisation

Les PME sont confrontées à des enjeux directement liés à leur taille. Bon nombre de ces enjeux sont amplifiés s'ils s'inscrivent dans un contexte mondial, et contribuent donc à des taux de survie faibles pour les PME. Bien que ces taux varient considérablement en fonction des pays et des secteurs, les études indiquent que près de 20 % des nouvelles entreprises ferment au bout de la première année, ce chiffre s'élevant à un peu plus de 50 % au bout de cinq ans. Mais les taux d'échec élevés ne sont pas un problème en soi, c'est la mesure dans laquelle les échecs sur le marché peuvent entraîner la fermeture de PME qui auraient pu se développer et réussir leurs exportations dans d'autres circonstances.

Les PME ont du mal à obtenir des informations sur les possibilités d'exportation...

Dans une enquête de suivi menée récemment par l'ITC à l'occasion du cinquième Examen global de l'Aide pour le commerce, «l'accès aux informations sur les opportunités d'exportation» a été classé au premier rang parmi les neuf domaines dans lesquels les PME apprécieraient des améliorations : 64 % des PME interrogées ont signalé que ce facteur figurait parmi leurs trois priorités majeures alors que ce chiffre était de 44 % pour les grandes entreprises. La communication inadéquate des informations commerciales par des associations publiques ou privées est une défaillance du marché bien connue, qui augmente les coûts et les obstacles liés à l'entrée des PME.

...en plus d'autres enjeux liés à l'application des normes obligatoires et volontaires...

Le fait que les PME doivent respecter des normes volontaires ou obligatoires et d'autres exigences réglementaires a une incidence sur leurs opérations à tous les stades de la production et de la distribution :

- Information : Les PME ont besoin de s'informer sur les détails des exigences.
- Mise en œuvre : Les PME peuvent avoir besoin d'adapter des produits et des processus pour se conformer à ces exigences.
- Certification : Les PME doivent démontrer leur conformité, ce qui implique généralement la certification de produits ou processus par des organismes reconnus.
- Reconnaissance : La dernière étape nécessaire pour les PME exportatrices est de faire reconnaître leur certificat par les autorités douanières de leur pays ou à l'étranger.

Des enquêtes de conjoncture récentes sur les MNT réalisées par l'ITC font apparaître que la conformité aux réglementations et normes techniques, que ce soit au stade de la mise en œuvre ou de la démonstration, est considérée comme le principal problème, en particulier pour les petites entreprises. En moyenne, 49 % des PME exportatrices, réparties dans les 23 pays participant à l'enquête, signalent que leur activité est affectée par au moins une MNT. Ce pourcentage est de 42,5 % pour les grandes entreprises.

...faisant appel aux parties prenantes pour faciliter la mise en œuvre et la vérification des normes pour les PME

Plusieurs parties prenantes jouent un rôle important dans les domaines suivants : diffusion des informations relatives aux normes et aux MNT (p. ex. via la création de plateformes de données globales ou nationales par des organisations internationales ou des institutions nationales d'aide au commerce et aux investissements), renforcement des capacités de mise en conformité avec les exigences (ex. instituts de formation) et vérification des normes (ex. autorités douanières). Au niveau national, les initiatives gouvernementales ont été orientées vers la construction d'infrastructures techniques de qualité dans les pays en développement, avec notamment des laboratoires et des organismes de certification agréés.

Les PME souffrent encore d'un manque de financement de leurs besoins en fonds de roulement et en investissement...

Les PME indiquent systématiquement que le manque d'accès au financement représente une contrainte grave. Souvent, les banques considèrent que les coûts et les risques des PME distributrices sont trop élevés. Du fait de l'asymétrie des informations et des coûts élevés de collecte d'informations adéquates pour évaluer la solvabilité des PME emprunteuses typiques, les banques hésitent en général à leur accorder un crédit non garanti même avec un taux d'intérêt élevé. Ensuite, nombreuses sont les PME dont les projets sont viables sur le plan économique mais dont les garanties ne sont pas appropriées, à ne pas pouvoir obtenir auprès des prêteurs conventionnels le financement dont elles ont le plus besoin. Les femmes entrepreneurs sont particulièrement exposées à ce problème puisque le manque de garanties, les infrastructures financières inadéquates et d'autres obstacles, notamment sociaux et culturels fondés sur le sexe, limitent le potentiel de ces PME.

La société financière internationale (SFI) signale que les principales banques qui travaillent avec des PME dans des pays n'appartenant pas à l'OCDE touchent seulement 20 % des microentreprises et PME formelles, et seulement 5 % en Afrique subsaharienne. Soulignant l'importance des problèmes en matière d'accès au financement, la banque asiatique de développement (BAD) estime qu'il existe un écart global de 1,9 billions de \$É.-U. entre l'offre et le besoin de financement commercial à lui seul. Cet écart se creuse particulièrement dans le segment le plus en aval du marché, où l'on estime que près de la moitié des dossiers de financement commercial présentés par des PME sont rejetés, par rapport à seulement 7 % pour les entreprises multinationales.

... mais les initiatives privées et publiques peuvent considérablement contribuer à combler les écarts de financement des PME

Les systèmes d'informations de crédit, ainsi que les cadres et registres de garanties amovibles, peuvent s'avérer particulièrement efficaces pour faciliter l'accès au financement pour les PME. D'autres solutions prometteuses comprennent l'aide directe qui est proposée aux PME pour se conformer aux exigences du financement formel. Il s'agit notamment d'éduquer et de former les PME au montage de dossiers de financement solides et de veiller à ce qu'elles obtiennent des informations pertinentes pour s'orienter dans les méandres des procédures de demande de prêt. Comme les banques commerciales reconnaissent de plus en plus les débouchés inexploités et rentables que présente le segment des PME, il pourrait être utile de soutenir l'adoption de bonnes pratiques internationales visant à servir correctement ce secteur stratégique. Il est possible d'encourager la coopération entre les banques et les prestataires de services d'aide au développement des entreprises. Enfin, les responsables politiques s'efforcent de plus en plus de permettre aux PME de diversifier leurs sources de financement au-delà du crédit bancaire conventionnel, au profit du secteur privé non financier, notamment avec le crédit commercial entre entreprises, ou le financement participatif et les plateformes d'investissement.

Les PME ont du mal à attirer des travailleurs hautement qualifiés à cause de l'approvisionnement insuffisant du marché...

Les politiques nationales en matière de compétences constituent un facteur déterminant significatif d'accès aux compétences pour les PME. La capacité des PME à attirer les bons candidats déjà formés et expérimentés dépendra de l'aptitude des systèmes d'enseignement et de formation technique à fournir aux jeunes un bagage complet de compétences, facilement applicables et appropriées à l'emploi.

... et à cause de leur capacité réduite à former leurs propres salariés

On observe fréquemment une incohérence des compétences sur les marchés du travail, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. Celle-ci touche souvent les PME de manière disproportionnée, qui n'ont pas les moyens (ni sur le plan financier ni sur le plan des ressources humaines) d'investir dans la formation de leurs propres effectifs. Parmi les options politiques permettant de faciliter l'accès des PME à une main d'œuvre qualifiée, on peut citer les subventions de formation et l'aide aux réseaux d'employeurs qui encouragent la participation des PME à des initiatives de formation. Ces réseaux peuvent suivre un schéma horizontal, où les PME achètent ensemble des services de formation, aussi bien que vertical, en tirant parti des liens acheteur-fournisseur.

La disponibilité limitée des compétences s'étend au niveau des gestionnaires et des entrepreneurs...

Par ailleurs, le manque de compétences au niveau des dirigeants peut être la cause de la faillite des (petites) entreprises. Les recherches suggèrent que les pratiques de gestion sur les marchés émergents sont généralement médiocres par rapport à celles des pays développés, ce qui peut expliquer en bonne partie la faible productivité des entreprises. Ce manque de compétences managériales entrave les capacités d'entrepreneuriat, par ailleurs limitées par des facteurs socioculturels, comme la peur de l'échec qui est particulièrement prononcée chez les jeunes entrepreneurs et les femmes.

... et l'encouragement vis-à-vis d'une culture entrepreneuriale solide devrait pouvoir y remédier

Pour forger une culture d'entrepreneuriat solide et encourager les compétences entrepreneuriales, la qualité et la quantité de l'enseignement et de la formation en la matière sont déterminants. Dans ce contexte, il semble indispensable de commencer à enseigner l'entrepreneuriat à un jeune âge, pour

encourager les jeunes à se lancer en tant qu'entrepreneurs motivés par la possibilité plutôt que par la nécessité. Les données montrent que les responsables politiques affectent en effet plus de moyens pour intensifier la coopération avec le monde des entreprises, par exemple, en élaborant des supports pédagogiques sur l'entrepreneuriat et en proposant aux enseignants exerçant dans ce domaine des formations, des incitations et des supports.

L'adoption de la technologie et la perspective d'innovation sont souvent faibles parmi les PME

La pénurie de main d'œuvre qualifiée a d'autres implications : elle risque d'empêcher les investissements dans la technologie. Les avantages de la technologie sont indiscutables, et pourtant beaucoup de PME ne se rendent pas compte de tout le potentiel qu'elle peut apporter. Leur manque d'engagement dans ce domaine est reconnu comme un obstacle important à l'amélioration de leur compétitivité, et elles en supportent les conséquences en termes d'inefficacités et de coûts supérieurs. En plus de la pénurie de main d'œuvre qualifiée (compétences techniques, par exemple), on a identifié quatre autres obstacles importants qui pourraient expliquer la réticence des PME à investir dans la technologie et à l'adopter : les coûts élevés de la technologie, la faible sensibilisation à ses avantages, les questions de sécurité des données et de confidentialité, et l'insuffisance des infrastructures.

Enfin, le rapport des coûts de logistique au chiffre d'affaires est nettement plus élevé pour les PME que pour les grandes entreprises...

Des études menées sur les coûts logistiques des entreprises montrent qu'ils tendent à être considérablement plus élevés pour les PME que pour les grandes entreprises. Par exemple, ces coûts représentent en Amérique latine et aux Caraïbes (région ALC) 18 à 35 % de la valeur finale des marchandises, contre 8 % dans les pays de l'OCDE. Les données montrent que pour les PME, ce pourcentage peut être supérieur à 40 %, essentiellement du fait des coûts élevés d'inventaire et d'entreposage.

... et pour les réduire, les aspects administratifs et techniques de la logistique ont tous les deux leur importance

Pour assurer le bon fonctionnement des activités logistiques d'un pays, celui-ci doit disposer d'infrastructures de transport modernes et efficaces. D'après une recherche récente menée par McKinsey & Company, il est nécessaire d'investir 57,3 billions de \$E.-U. dans le développement des infrastructures d'ici 2030. En plus de ces investissements dans des infrastructures lourdes, les aspects techniques de la logistique sont essentiels pour utiliser au mieux les infrastructures en place. Par exemple, les mesures de facilitation du commerce peuvent aider à créer les conditions appropriées pour permettre aux PME de s'internationaliser en cherchant à réduire les formalités administratives liées au commerce, comme le coût de dédouanement des marchandises, les coûts documentaires et les temps d'attente en douane.

7. Petites en taille mais grandes en nombre : Mutualiser les ressources, créer des liens

En raison de leur taille, le pouvoir de négociation politique des PME est limité...

Les petites entreprises sont désavantagées par leur aptitude limitée à peser dans les décisions, à influencer la situation sur marché et à défendre leurs intérêts. Elles ont en outre moins de pouvoir de négociation que les grandes entreprises et perçoivent donc une partie restreinte des profits de la chaîne de valeur. Les difficultés à se faire entendre en raison de leur taille s'étendent au processus politique et peuvent favoriser au final les entreprises qui ont plus de voix. L'environnement réglementaire fonctionne donc systématiquement au détriment des PME.

Il existe une manière de surmonter la taille réduite et l'isolement: mettre les forces en commun. Deux mécanismes sont souvent utilisés: le premier consiste à créer des institutions qui représentent les intérêts des PME et fournissent les services adéquats; le deuxième consiste à faciliter la création de liens entre PME par le biais de pôles d'activités.

...pour compenser ce désavantage, elles peuvent travailler avec des institutions d'aide au commerce et aux investissements...

Les institutions d'aide au commerce et aux investissements (IACI), à caractère général, sectoriel ou spécifique à une fonction, couvrent tous les aspects du commerce mondial, à savoir l'exportation, l'importation et l'investissement. Des ouvrages économiques récents ont montré que l'impact des IACI sur le commerce, en particulier des organisations de promotion du commerce (OPC), peut être significatif. D'après une étude, une hausse de 1 \$E.-U. sur les budgets des OPC peut entraîner une hausse des exportations de 200 \$E.-U. Une autre étude montre que l'aide directement ciblée sur des entreprises individuelles est plus efficace pour la génération d'exportations lorsqu'elle est orientée vers des entreprises de taille moyenne.

...ou en constituant des pôles d'activités...

Les pôles d'activité peuvent aider les PME à augmenter leur productivité, à stimuler leur innovation et à améliorer leur compétitivité. Ce qui rend les pôles d'activité potentiellement avantageux pour la compétitivité des PME est la possibilité d'agir avec efficacité en collectivité, laquelle découle d'économies positives externes et d'actions conjointes. Pour les responsables politiques, les pôles d'activité offrent la possibilité de mieux rationaliser l'intervention stratégique en apportant un levier indispensable qui leur permet de concevoir et de mettre en œuvre des politiques visant à améliorer la compétitivité des PME et leurs perspectives de modernisation, et à les aider à surmonter certains obstacles à l'internationalisation.

...qui peuvent faciliter les retombées de l'innovation

Pour aider à surmonter les problèmes de coordination et soutenir les actions collectives, les politiques de développement de pôles d'activité peuvent contribuer à développer des facteurs compétitifs locaux et à renforcer les liens. Certains ouvrages ont avancé que les politiques en matière de pôles d'activité pouvaient entre autres résoudre la pénurie de main d'œuvre qualifiée, faciliter les retombées de l'innovation (efficacité dynamique), contribuer à résoudre les externalités du premier arrivé (apprentissage dans le cadre de l'exportation) et faciliter l'accès à des services commerciaux de grande qualité.

Pourtant, même s'il existe de nombreux pôles d'activité prospères, il est probable que les échecs de création soient encore plus nombreux. Les politiques relatives aux pôles d'activité peuvent être propices à la création et à la durabilité de ces pôles mais elles doivent être bien conçues, et elles ne constituent pas un remède universel à tous les problèmes de développement économique.

8. Les PME et les initiatives politiques mondiales

La mise en place de conditions dans lesquelles les PME peuvent progresser sur les marchés mondiaux et contribuer à une croissance solidaire dépend des actions au niveau des pays, ainsi qu'au niveau des instances internationales.

Le rôle des PME est de plus en plus reconnu dans les débats politiques internationaux, en particulier dans le cadre des Objectifs mondiaux des Nations Unies, ainsi que du G20 et du B20. L'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'Organisation mondiale du commerce est aussi très important pour les PME.

Les Objectifs mondiaux des Nations Unies préconisent une meilleure utilisation des PME

Les Objectifs mondiaux des Nations Unies définis cette année par les États-membres des Nations Unies se distinguent par leur portée ambitieuse et leur approche transversale. Contrairement aux objectifs du millénaire pour le développement (OMD), les Objectifs mondiaux de l'ONU mentionnent expressément les MPME (micro, petites et moyennes entreprises).

En particulier, l'Objectif mondial de l'ONU 8 parle de «... promouvoir des politiques axées sur le développement qui favorisent des activités productives, la création d'emplois décents, l'entrepreneuriat, la créativité et l'innovation et stimulent la croissance des microentreprises et des petites et moyennes entreprises et facilitent leur intégration dans le secteur formel, y compris par l'accès aux services financiers». L'Objectif 8 reconnaît également qu'il est nécessaire de réduire les coûts associés au commerce et les coûts de dédouanement pour les exportateurs en préconisant le renforcement de l'aide au commerce pour les pays en développement.

L'Objectif mondial de l'ONU 9, en parallèle, vise deux autres thèmes essentiels pour améliorer la compétitivité des PME, à savoir l'acheminement des produits vers les consommateurs par le biais d'une meilleure logistique et l'adoption d'une approche prospective par le biais de l'innovation. L'Objectif 9 vise notamment à «accroître, en particulier dans les pays en développement, l'accès des entreprises, notamment des petites entreprises industrielles, aux services financiers, y compris aux prêts consentis à des conditions abordables, et leur intégration dans les chaînes de valeur et sur les marchés».

L'accord financier adopté par la Troisième Conférence internationale sur le financement du développement (Addis Abeba, juillet 2015) fait partie des Objectifs mondiaux des Nations Unies. Il définit les principes et les politiques nécessaires à la réalisation des Objectifs mondiaux de l'ONU en se concentrant notamment sur la mobilisation des ressources et l'observation détaillée des MPME.

Le commentaire d'ouverture de l'accord, «Un cadre global pour le financement du développement après 2015» remarque que les MPME, «qui créent la majorité des emplois dans de nombreux pays, n'ont souvent pas d'accès au financement». Il engage les pays à travailler «avec le secteur privé et les banques de développement» pour promouvoir «l'accès des MPME au crédit dans des conditions stables, abordables et appropriées, ainsi que la formation continue pour tous, jeunes et entrepreneurs y compris». Pour surmonter les obstacles liés à l'obtention de financement, en particulier pour les femmes entrepreneurs, l'accord émet des suggestions concrètes en ce qui concerne la conception des réglementations financières :

Les PME et le B20/G20 : lumière sur les PME et la croissance solidaire

Dans le cadre de sa fonction de présidente du G20 pendant l'année 2015, la Turquie a défini trois thèmes prédominants : Solidarité, Mise en œuvre et Investissement en faveur de la croissance. Dans ces thèmes, la Turquie envisage les PME comme un sujet transversal, en mettant l'accent en particulier sur la connexion entre les PME et en veillant au «partage des avantages de la croissance et de la prospérité par tous les segments de la société» (Priorités de la Turquie pour le G20, 2015).

En désignant les PME comme une problématique transversale, la Turquie a mis en exergue les PME dans les discussions du G20. De plus, la Turquie a inauguré en mai 2015 le Forum mondial des PME pour orienter la contribution des PME vers la croissance économique mondiale, le commerce et l'emploi.

De pair avec la présidence turque, le groupe B20 des entreprises leaders du G20 a cherché à mettre en évidence le rôle des PME en matière de croissance et de création d'emplois, qui a abouti à la création d'un groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat. Le rapport de ce groupe de travail identifie cinq obstacles à la croissance pour les PME et les entrepreneurs, et énonce cinq recommandations : accès aux marchés internationaux ; accès au financement ; accès aux compétences et aux talents ; accès aux écosystèmes d'innovation et à l'économie numérique ; et capacité de conformité à l'égard des réglementations commerciales.

L'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC aide les PME

L'AFE de l'OMC établit des engagements contraignants afin d'améliorer les procédures douanières, la transparence, la prévisibilité, l'efficacité et la coopération entre les autorités chargées du contrôle aux frontières et le secteur privé. L'AFE peut contribuer à l'intégration des PME sur les marchés mondiaux. Les PME sont affectées par les coûts fixes associés au commerce de manière disproportionnée, puisqu'elles ne peuvent pas compenser les coûts aussi facilement que les grandes entreprises. De plus, elles sont rarement en mesure de se conformer à des règles et à des procédures douanières complexes. La facilitation des échanges peut réduire les coûts et aboutir à des processus d'exportation et d'importation plus souples et plus simples.

L'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC peut contribuer à encourager la participation des PME au dialogue public-privé

Le dialogue public-privé est particulièrement indiqué pour identifier des priorités politiques dans le domaine de la réduction des coûts commerciaux et pour créer un consensus sur les réformes. Les mesures de l'AFE visant à impliquer les représentants du secteur privé dans la formulation des politiques commerciales est l'occasion pour les organisations représentant les PME d'intervenir activement dans les réformes et la mise en œuvre de la facilitation des échanges. Il convient d'encourager les initiatives nationales visant à inclure les PME dans les mécanismes de dialogue public-privé.

La facilitation du commerce peut contribuer à réduire la discrimination à l'encontre des PME

L'AFE contribue à réduire la discrimination à l'encontre des PME dans le cadre des procédures associées au commerce, comme les procédures douanières. Cet accord interdit expressément l'utilisation de critères à caractère discriminant à l'encontre des PME, comme la taille d'une entreprise ou la quantité de marchandises expédiées. En examinant les domaines dans lesquels les PME souffrent actuellement d'une discrimination, il est possible d'utiliser le processus de mise en œuvre de l'AFE pour améliorer les conditions de commerce pour les PME.

Deuxième partie. Compétitivité des PME : Évaluation pilote

La compétitivité des PME est importante pour leur réussite sur les marchés à l'exportation, pour la compétitivité de leur pays, pour la croissance du PIB et l'inclusion de cette croissance.

Il est intéressant de comprendre la manière dont la compétitivité des PME est comparée entre les pays, et ce pour plusieurs raisons :

- Les PME peuvent évaluer leur position stratégique au sein secteurs d'activités dans lesquels elles rivalisent.
- Les investisseurs étrangers peuvent identifier les PME comme partenaires utiles à travers les CVI.
- Les Gouvernements et IACI seront capables de repérer les points clefs où agir pour accroître la compétitivité des PME.

Ce rapport présente la « grille de compétitivité des PME » comme la base d'évaluation statistique pilote de la compétitivité des PME.

Grille de compétitivité des PME

Fondée sur trois piliers de compétitivité–connectivité, concurrence et changement–la Grille de compétitivité des PME permet de repérer plus facilement les points forts et les points faibles des entreprises. Elle détermine si ceux-ci se trouvent à l'intérieur de l'entreprise, dans l'environnement

commercial immédiat ou dans l'environnement national au niveau macroéconomique. Cela permet aux pays de comprendre leur potentiel commercial et de trouver une solution aux obstacles rencontrés.

FIGURE La Grille de compétitivité des PME

		Piliers		
		Capacité concurrentielle	Capacité à se connecter	Capacité de changement
Niveaux	Capacités au niveau de l'entreprise			
	Environnement des affaires immédiat			
	Environnement national			

Source: ITC.

Connectivité, concurrence, changement

Les trois piliers de la Grille de compétitivité des PME tiennent compte de la sensibilité au facteur temps de la compétitivité : connectivité, concurrence, changement. Le rythme rapide des innovations, l'essor des CVI et le dynamisme de nombreux marchés exigent un degré considérable d'adaptabilité et de flexibilité de la part des entreprises, et des PME en particulier. Les entreprises qui sont compétitives aujourd'hui doivent s'assurer une connectivité efficace avec les canaux d'information et les marchés mondiaux pour rester compétitives, tout en conservant leur capacité d'adaptation aux nouvelles conditions de marché de demain.

La capacité concurrentielle se réfère à la dimension statique de la compétitivité. Elle se centre sur les activités actuelles des entreprises et leur efficacité en termes de coût, de temps, de qualité et de quantité. La capacité de changement se réfère à l'aptitude des entreprises à mettre en œuvre des changements pour réagir aux forces dynamiques du marché ou anticiper celles-ci. La capacité à se connecter se réfère à l'aptitude à réunir et à exploiter des informations et connaissances pertinentes sur le commerce, notamment sur les tendances des consommateurs, les exigences de conformité, les données démographiques, le volume et les flux commerciaux, les accords commerciaux, les statuts préférentiels, les obstacles au commerce et l'intensité de la concurrence.

En moyenne, les économies à revenus élevés affichent de meilleures performances sur tous les piliers et niveaux de la compétitivité des PME

Au total, 38 indicateurs issus de sources bien connues sont utilisés comme substituts pour différents facteurs de compétitivité dans chaque combinaison pilier/niveau, notamment 17 indicateurs avec des données par taille d'entreprise. Ces indicateurs sont normalisés et transformés en résultats comparables entre indicateurs et pays.

Les données montrent que, comme prévu, les résultats de compétitivité sont en corrélation avec le groupe de revenus. Plus le PIB en \$E.-U. par habitant est élevé, plus le résultat est élevé. Une analyse détaillée des différents facteurs de compétitivité est présentée dans les profils de 25 pays (3ème partie). Les regroupements géographiques et par phase de développement sont fondés sur des données réunies pour 111 pays, et indiquent qu'il existe des différences importantes entre les pays en matière de composition de la Grille de compétitivité des PME.

Les pays les moins avancés et les pays en développement sans littoral affichent des performances particulièrement médiocres en matière de connectivité

Les pays les moins avancés (PMA) affichent des performances particulièrement médiocres en termes de capacité à se connecter, ce qui reflète des résultats faibles pour les TIC et le développement de pôles d'activité. La Grille de compétitivité des PME révèle que les pays en développement sans littoral (PDSL) ne sont pas seulement confrontés à l'enjeu physique des routes et des ports. Ils ont également un enjeu virtuel : les taux de connexion à Internet figurent parmi les plus bas du monde.

Les petites entreprises affichent systématiquement des performances inférieures à celles des grandes entreprises...

Les grandes entreprises l'emportent systématiquement sur les entreprises de taille moyenne et ces dernières sur les petites entreprises. Cela est valable pour tous les groupes de revenus et pour tous les regroupements régionaux examinés dans ce rapport.

... et la taille de l'écart est nettement plus importante dans les pays les plus pauvres

L'écart des performances entre petites et grandes entreprises est moins important dans les pays à revenus élevés que dans les pays à faibles revenus. Si l'on prend comme référence le résultat des grandes entreprises, dans les pays à faibles revenus, les petites entreprises atteignent 42 % de la référence contre 67 % dans les pays à revenus élevés, d'après les données de la Grille de compétitivité des PME. Cela indique que les facteurs décisifs utilisés dans l'évaluation pilote concordent bien avec les différences de productivité identifiées et traitées dans la première partie.

L'écart le plus grand entre les petites et les grandes entreprises concerne la connectivité

L'écart entre les PME et les grandes entreprises est plus prononcé en termes de capacité à se connecter. Les petites entreprises et les entreprises de taille moyenne des pays développés affichent 64 et 86 % de la référence des grandes entreprises en ce qui concerne la capacité à se connecter. Dans le même domaine, les petites entreprises et les entreprises de taille moyenne issues des PMA affichent seulement 22 et 54 % respectivement. Dans trois régions du monde—Asie de l'Est et Pacifique, Afrique subsaharienne et Asie du Sud—l'écart entre les petites et les grandes entreprises est plus important en matière de connectivité.

Dans les PMA, l'accès au financement diminue la capacité de concurrence et de changement des petites entreprises

Dans le pilier Capacité concurrentielle, les petites entreprises des PMA affichent 57 % du résultat obtenu par les grandes entreprises, contre 74 % dans les pays développés. Ce qui diminue les résultats des PMA, ce sont les faibles taux d'entreprises possédant un compte en banque (25 % pour les petites entreprises et 40 % pour les entreprises de taille moyenne). La faible proportion d'investissement financé par des banques réduit également la capacité de changement des petites entreprises des PMA.

En Asie du Sud, la capacité de concurrence des petites entreprises est entravée par les difficultés à répondre aux certifications de qualité

La capacité concurrentielle des grandes entreprises en Asie du Sud est comparable à celle des grandes entreprises en Amérique latine et aux Caraïbes, en Europe et Asie centrale. Pourtant, les petites entreprises d'Asie du Sud sont à la traîne en terme de capacité de concurrence par rapport à celles des deux autres régions, essentiellement à cause de leur mauvais résultat en matière de certification de qualité.

En Amérique latine et aux Caraïbes, de même qu'en Europe et Asie centrale, les entreprises de taille moyenne l'emportent sur les entreprises mondialisées médianes

Si l'on prend comme référence de compétitivité « l'entreprise mondialisée médiane », on constate que les entreprises de taille moyenne l'emportent sur celle-ci en Amérique latine et aux Caraïbes, en Europe et en Asie centrale. Les performances des petites entreprises sont aussi relativement solides dans ces régions.

Les capacités des petites entreprises sont solides en Europe et Asie centrale et en Amérique latine et aux Caraïbes, mais faibles en Asie du Sud et en Afrique subsaharienne

Si l'on compare les capacités des entreprises au niveau de l'entreprise entre les régions, les données font apparaître que les performances des petites entreprises sont relativement solides en Amérique latine, en Europe et en Asie centrale. En revanche, en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud, les capacités des petites entreprises sont très faibles. En Asie du Sud, le faible taux d'utilisation d'adresses courriel et de sites Internet par les petites entreprises est particulièrement frappant.

Les PME d'Amérique latine et des Caraïbes : un modèle d'entrepreneuriat ?

Les PME d'Amérique latine et des Caraïbes montrent une forte performance entrepreneuriale. Lorsque l'on regarde les capacités au niveau des entreprises, elles surpassent la performance moyenne des autres régions, incluant l'Asie de l'Est et Pacifique et le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MOAN). En Capacité de Changement, elles dépassent même les PME du groupe Europe et Asie centrale.

Pourtant, si l'on tient compte de tous les niveaux de facteurs décisifs, la compétitivité des PME latino-américaines est inférieure à celles des PME d'Europe et d'Asie centrale pour les trois piliers de compétitivité. Elle est au même niveau que la compétitivité de la région MONA, ce qui indique que les entreprises latino-américaines doivent faire face à un environnement national nettement plus faible.

Le potentiel de rattrapage pour les PME est considérable

L'analyse indique que le potentiel de « rattrapage » des PME est considérable. Si les PME des pays développés peuvent augmenter leur productivité et donc leur compétitivité en termes relatifs au niveau constaté dans les pays développés, l'avantage de la croissance, en particulier pour les groupes vulnérables que les PME emploient, serait important. Les profils de pays de cet aperçu de PME donnent une première indication de la manière dont cela peut se faire.

Remerciements

L'aperçu de la compétitivité des PME 2015 (SME-CO 2015) a été préparé par une équipe dirigée par Marion Jansen, sous la supervision globale d'Anders Aeroe. L'équipe se composait des membres suivants : Daniela Benavente, Loe Franssen, Sebastian Klotz, Alexandre Lauwers, Olga Solleder et Jasmeeer Virdee.

L'assistance statistique était assurée par Abdellatif Benzakri, Lisa Bogler, Yvan Decreux, Ursula Hermelink, Xavier Pichot et Julia Spies. L'aide aux recherches était assurée par Virginie Trachsel. Josephine Stott a fourni soutien administratif et éditorial. Julie Wolf a également contribué à ce rapport en tant qu'écrivaine et consultante éditoriale.

Ce rapport a bénéficié de documents de référence préparés par Leila Baghdadi, Charles Harvie, Ashraf A. Mahate, Dorothy McCormick, Gerald A. McDermott, Carlo Pietrobelli, Longxiang Shi, Herbert Wamalwa, Yaroslav A. Zhalilo, Hang Zhang et Lei Zhang.

Nous remercions spécialement les leaders d'opinion qui ont contribué au présent rapport avec des rubriques personnelles : M. le Ministre Axel M. Addy, Mme Carmen Castillo, M. Victor K. Fung, Mme Anabel Gonzalez et M. Rifat Hisarcıkloğlu.

Le rapport a bénéficié des commentaires des personnes suivantes : Alberto Amurgo Pacheco, Trineesh Biswas, Stefania Casappa, Giorgia Giovanetti, Charles Harvie, Iris Hauswirth, Leonardo Iebra Aizpurúa, Hernan Manson, Dorothy McCormick, Gultekin Ozaltinordu, Carlo Pietrobelli, Christian Planchette, José Prunello, Robert Teh, Marcos Vaena et Matthew Wilson. Il a également bénéficié des commentaires adressés par des participants et des panélistes à l'occasion des événements suivants : PME et marchés mondiaux : Le maillon manquant dans la recherche d'une croissance solidaire (OMC, Genève 23 mars 2015), Third CEPR-Modena Conference on Growth in Mature Economies : Revisiting the Contribution of Openness (Modena, 11-12 mai 2015) et 1st MENA Trade Workshop (Carthage, 3 juin 2015).

L'édition du manuscrit a été confiée à Natalie Domeisen, en coopération avec Mixtli de la Peña Gimenez, Evelyn Seltier et Olga Solleder. Kristina Golubic et Iva Stastny Brosig étaient chargées de la conception et de la mise en page. Le rapport a bénéficié des conseils de Touchline pendant la phase de conceptualisation. Serge Adeagbo et Franco Iacovino ont assuré les services d'impression numérique.



PARTIE I.

Les PME et les marchés internationaux : Le maillon manquant dans la recherche d'une croissance solidaire



CHAPITRE 1

À propos des PME

Les décideurs politiques s'intéressent de plus en plus, au niveau national, régional et mondial, à l'influence des petites et moyennes entreprises (PME) sur la structure, les performances et les perspectives d'avenir de l'économie d'une nation.

Cela vient du fait que dans la plupart des pays, les PME représentent la grande majorité des entreprises et constituent une source importante d'emplois. Ajoutons à cette évidence que les PME, et en particulier les jeunes petites entreprises, ont nettement contribué à la croissance de l'emploi depuis la crise financière de 2008, on comprend alors clairement ce qui motive ce regain d'attention vis-à-vis des performances des PME (Haltiwanger et al., 2011; Criscuolo et al., 2014).

Cette section résume la répartition par taille des entreprises dans différentes régions du monde et les principaux facteurs ayant joué sur cette répartition. Elle examine également ce qui constitue une PME et présente leurs performances sur les marchés internationaux.

Les PME contribuent sensiblement à l'emploi, au PIB et aux exportations

Elles représentent la grande majorité des entreprises. Globalement, les PME représentent plus de 95 % de l'ensemble des entreprises, environ 50 % de la valeur ajoutée et 60 à 70 % de l'emploi total, si l'on tient compte des PME formelles et informelles (ACCA, 2010; Ayyagari et al., 2011; Edinburgh Group, 2013). On compte entre 420 et 510 millions de PME, dont 310 millions se trouvent dans des marchés émergents (SFI, 2013).

Nombres par région :

Dans l'Union européenne (UE), les PME constituent 99,8 % de l'ensemble des entreprises, 66,9 % des emplois

et 58,1 % de la valeur ajoutée (CE, 2013; CE, 2014). Cela se traduit par 88,8 millions d'emplois et plus de 3,6 billions d'euros en valeur ajoutée, sachant que les PME exportatrices ont contribué à hauteur de 34 % du total des exportations européennes, soit 1,54 billions d'euros (Cernat et al., 2014).

Aux États-Unis, les PME représentent 99 % de l'ensemble des entreprises. Elles emploient 50 % de la main d'œuvre du secteur privé et représentent plus de la moitié du produit intérieur brut (PIB) hors produit agricole et 34 % du total des revenus d'exportation (USITC, 2014; Grover et Suominen, 2014).

Les preuves réunies pour 10 pays d'Asie du sud-est montrent que les PME représentent en moyenne 98 % de l'ensemble des entreprises et emploient 66 % de la main d'œuvre (Harvie, 2015; ADB, 2013). Ces PME apportent approximativement 38 % du PIB et environ 30 % de la valeur d'exportation totale (ADB 2013). En Chine, le plus gros exportateur mondial, les PME représentent 41,5 % du total des exportations par valeur, ce qui indique clairement leur importance pour l'économie chinoise (ADB, 2013).

Dans les pays du GCC (Conseil de coopération du Golfe), on estime que les PME représentent 22 % du PIB, part relativement faible par rapport à d'autres régions du monde (Mahate, 2015). Cette tendance s'étend à l'emploi, où les PME représentent seulement 40 % des emplois environ.

Dans la région Amérique latine et Caraïbes (ALC), les PME représentent 99 % des entreprises et 67 % des emplois. Leur contribution au PIB est toutefois relativement faible. Cela vient du fait que, dans les pays d'Amérique latine et Caraïbes, les grandes entreprises sont six fois plus productives que les PME, contre 2,4 fois dans les pays appartenant à l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) (OCDE-CEPALC, 2013). Si les PME des pays ALC parvenaient à réduire

cette différence de productivité jusqu'à un niveau semblable à celui des pays développés, elles pourraient réaliser des gains économiques énormes.

On dispose de peu de statistiques sur les PME panafricaines, mais on sait que les PME en Afrique dominent davantage les moyens de production que dans d'autres régions. Au Ghana par exemple, les PME représentent 92 % des entreprises ghanéennes et participent à environ 70 % du PIB (Abor et Quartey, 2010).

Les PME englobent clairement un vaste segment de la structure économique mondiale. Dans les pays en développement, on constate un écart de productivité considérable entre les PME et les grandes entreprises, ce qui pose la question de savoir si l'on doit, et si l'on peut, faire quoi que ce soit pour les aider à combler ce fossé.

L'une des mises en garde dans la comparaison de ces statistiques implique la définition d'une PME. Malheureusement, il n'existe pas de définition uniforme. Les statistiques régionales citées précédemment envisagent des définitions régionales pour les PME, le cas échéant. Il est clairement intéressant d'approfondir en quoi consiste une PME.

Une multitude de formes et de tailles

Le terme «PME» englobe un large éventail de définitions, qui diffèrent en fonction de facteurs comme le pays, la zone géographique, le niveau de développement et la culture d'entreprise. Même au sein des pays, les définitions peuvent varier, voire être inexistantes. Par ailleurs, la

définition en soi est souvent liée à des programmes de soutien nationaux et à d'autres réglementations, ce qui ne permet pas vraiment d'adopter une définition unique.

À la multitude de définitions en matière de PME selon les pays, s'ajoutent celles mises en place par les organisations internationales et les organisations non-gouvernementales (ONG). Les besoins et l'environnement spécifiques de leurs portefeuilles de projets orientent souvent ces définitions. Par exemple, dans le cadre des enquêtes sur les entreprises menées par la Banque mondiale, une PME est une entreprise de moins de 99 salariés. En revanche, pour les banques de développement asiatiques et africaines, une PME est une entreprise de 50 salariés maximum. Ceci reflète probablement la répartition par taille des entreprises des régions dans lesquelles ces institutions interviennent, et donc le niveau de développement économique.

Entre moins de 20 et moins de 300 salariés

Les pays plus riches appliquent généralement des seuils d'effectifs supérieurs par rapport aux plus pauvres. Il existe toutefois de nombreuses exceptions. Le tableau 1 donne 12 définitions nationales de PME, par nombre de salariés. Sur la gauche, les pays apparaissent dans l'ordre décroissant, en fonction du produit intérieur brut (PIB) par habitant. Les pays indiqués à droite sont classés en fonction de la taille établie dans leur définition d'une PME par nombre de salariés. On constate ainsi que le Vietnam applique une limite de salariés maximum nettement plus élevée que celle de la Norvège.

Pour les besoins du présent rapport, l'ITC utilise les définitions adoptées dans les documents sources (Tableau 1).

Petites mais prêtes à l'internationalisation

Voici une vision traditionnelle de l'activité en fonction de la taille de l'entreprise :

- **Les petites entreprises** emploient en général un maximum de vingt personnes. Elles interviennent le plus souvent au niveau de l'économie locale ou nationale, font intervenir des technologies de production de base et possèdent des actifs fixes limités. Le chiffre d'affaires et les actifs devraient se situer aux alentours de 100 000 dollars US.
- **Les entreprises moyennes** peuvent employer entre 20 et 50 personnes. Elles se concentrent généralement sur l'économie nationale. Le chiffre d'affaires et les actifs devraient être en millions de dollars. Ces entreprises utilisent en général des méthodes de production compétitives, et sont relativement bien équipées pour s'intégrer aux chaînes de valeurs internationales (CVI) existantes, soit par le biais

TABLEAU 1 Définitions nationales d'une PME dans 12 pays

Pays classé par PIB par habitant	Nbre de salariés maxi	Pays classé par taille de PME	Nbre de salariés maxi
Norvège	100	Vietnam	300
Suisse	250	Moldova, République de	250
Australie	200	Suisse	250
Brésil	100	Australie	200
Thaïlande	200	Thaïlande	200
Moldova, République de	250	Bangladesh	100
Égypte	50	Brésil	100
Pakistan	50	Ghana	100
Vietnam	300	Norvège	100
Bangladesh	100	Malawi	50
Tanzanie	20	Pakistan	50
Malawi	50	Tanzanie	20

Remarque : PIB: Produit intérieur brut

Source : Gibson, Tom et Hubertus Jan van der Vaart (2008).

d'exportations directes, soit en travaillant pour de grandes entreprises ou des entreprises étrangères sur le marché national.

- **Les grandes entreprises** affichent des effectifs nettement supérieurs à cent salariés et des revenus de l'ordre de dizaines de millions de dollars ou plus. Elles interviennent souvent à l'échelle internationale (éventuellement à la tête d'une CVI) ou exportent une partie significative de leur production vers les marchés internationaux.

La perspective ci-dessus est conforme à la modélisation économique récente du commerce (notamment Melitz, 2003). Pourtant, beaucoup d'entreprises ne rentrent pas dans cette caractérisation. Cela est dû en partie aux caractéristiques spécifiques des différents secteurs économiques, mais reflète également l'effet égalisateur des nouvelles technologies.

Les nouvelles plateformes en ligne ont permis aux entreprises administrées par un nombre relativement restreint de personnes, vraisemblablement dans des entreprises de petite taille, voire dans des micro-entreprises, de s'adresser à une base de clients mondiale. Ces tendances sont liées à l'essor de nouveaux types de sociétés, comme les « born globals » (jeunes entreprises à vocation internationale).

Celles-ci sont très actives sur les marchés internationaux depuis leur création. Leurs gestionnaires ont une perspective résolument internationale. Elles mettent largement l'accent sur une qualité de produit supérieure et utilisent des technologies de l'information et de la communication (ICT) avancées de manière sophistiquée. Même dans le domaine de la fabrication, les innovations visant à réduire le coût d'entrée, comme les imprimantes 3D, peuvent encourager la création de PME pour approvisionner les marchés internationaux en produits sur mesure.

Dans les pays en développement, la plupart des PME sont informelles

La distinction entre PME formelles et informelles rend encore plus complexe la description du monde des PME. Le fossé formel-informel comporte plusieurs dimensions et peut être considéré comme un continuum (McCormick 1987, 1993). L'inscription officielle est une dimension essentielle. L'inscription implique « l'inconvénient » de l'assujettissement aux impôts, ainsi qu'aux normes en matière de santé, de travail et d'environnement, mais elle améliore également l'accès aux finances et à d'autres services. À l'échelle mondiale, 74 % des PME sont informelles, ce chiffre s'élevant à 77 % pour les pays en développement (SFI, 2013).

Taille des entreprises et composition structurelle des économies

La répartition de différentes tailles d'entreprises dans différentes économies s'est développée avec le temps. La présente section donne un bref aperçu des effets de l'industrialisation, de la servicification et de l'internationalisation sur la répartition par taille des entreprises, en mettant l'accent sur les pays en développement.

Avec l'industrialisation, la taille des entreprises a augmenté

L'importance du secteur des PME a évolué au fil du temps, sous l'effet de l'innovation technologique, des conditions de marché changeantes et de l'amélioration du niveau de vie.

Avant la révolution industrielle, la production était dominée par ce que l'on pourrait appeler aujourd'hui des PME. Les petits ateliers et les agriculteurs indépendants employaient peu de personnel et produisaient du sur mesure. Les grandes entreprises existaient bel et bien ; presque tous leurs emplois impliquaient de la main d'œuvre nationale. L'entreprise possédait les matières premières, les biens en cours de production et souvent les outils et l'équipement, et sous-traitait la production physique auprès de travailleurs à domicile (Mokyr, 2001).

Avec l'essor de la révolution industrielle, la taille des entreprises a commencé à augmenter de manière régulière. Par exemple, le nombre médian de salariés dans les entreprises de coton de Manchester, en Angleterre, a été multiplié par plus de trois entre 1815 et 1841 (Lloyd-Jones et Le Roux, 1980). Cette hausse était liée à l'intégration et à l'émergence de marchés nationaux, qui faisaient office d'importantes sources de demande, encourageant la production de gros volumes de marchandises (Sokoloff, 1984).

L'innovation technologique et la mécanisation ont contribué au changement radical des modes de production. L'avènement des usines exigeait souvent des niveaux d'investissement fixes élevés, obligeant les entreprises à s'agrandir pour bénéficier d'économies d'échelle. Cette réorganisation de la production, parallèlement à l'expansion de la taille des entreprises, a connu une croissance rapide jusque tard dans le 20^{ème} siècle.

Depuis les années 1970, cette tendance évolue. La concentration accrue de l'emploi et de la valeur ajoutée dans les grandes entreprises s'est inversée dans un certain nombre de pays de l'OCDE, et les PME ont commencé à être considérées comme des sources d'innovation rapide et de création d'emploi (Van Ark et Monnikhof, 1996). Cette tendance, motivée en partie par la

volonté d'externaliser les compétences à caractère secondaire, a permis aux entreprises de se centrer sur leurs compétences essentielles, aboutissant à des systèmes de production horizontaux (pôle d'activité) et verticaux (chaîne de valeur).

Le rôle des PME dans le processus d'industrialisation a considérablement varié selon les pays. Dans certains pays, comme l'Italie, l'Allemagne et le Danemark, des pôles de PME compétitifs au niveau international ont joué un rôle essentiel dans le cadre du processus d'industrialisation. Ailleurs, en France par exemple, ce sont essentiellement les grandes entreprises qui ont dirigé l'industrialisation. L'intérêt à l'égard des enjeux et possibilités propres aux PME s'est développé dans ce contexte au cours des décennies suivantes.

L'expérience de l'histoire peut avoir son importance pour les années à venir. Avec l'augmentation de l'intégration et l'expansion des marchés au cours des dernières décennies, il est possible que les conditions favorisent de nouveau les grandes entreprises. Pourtant, d'autres facteurs tels que les TIC, favorisent un environnement susceptible d'entraîner un nouvel essor des PME. Ces PME d'un nouveau type sont très différentes de leurs équivalentes historiques.

Il est instructif de souligner les moteurs principaux de ce changement structurel. En bref, dans beaucoup de secteurs, les coûts fixes ont chuté radicalement, ce qui a fait baisser l'obstacle global à l'entrée pour les petites entreprises ; parallèlement, l'émergence de la demande globale, facilement accessible par le biais de nouvelles plateformes de technologie de l'information (TI), a permis aux PME d'élargir considérablement leur base de clients potentiels.

Inversement de la tendance dans le secteur services

La hausse du secteur services est peut-être l'exemple le plus significatif de ce revirement.

On pense que la «servicification», à savoir le fait que le processus des services prenne une place considérable dans le processus de production et devienne une importante source de valeur ajoutée dans l'économie, est orientée par la demande changeante des consommateurs. Au fur et à mesure que les revenus augmentent, les besoins matériels sont plus ou moins satisfaits et la demande en matière de services, notamment la santé, l'enseignement et les technologies de l'information et de la communication, augmente. Avec ces tendances, la distinction entre les «biens» et les «services» est devenue floue.

À présent, les services font souvent intégralement partie du processus de production proprement dit, en contribuant à la

conception produit, à l'assemblage, à la commercialisation et à la logistique. Il existe aussi des services optionnels, qui permettent d'acheter des produits finaux.

Par ailleurs, la complexité croissante de la production a entraîné une forte demande en matière de services de coordination. Dans les CVI, les tâches de services constituent souvent les liens qui créent le plus de valeur et définissent la compétitivité de la chaîne de valeur dans l'ensemble, comme la logistique des services de coordination, la gestion des informations et l'image de marque des produits. Souvent, ces entreprises ont simplement besoin d'un bureau, d'équipement informatique et de salariés hautement qualifiés pour commencer à fonctionner, renonçant aux coûts d'investissement fixes énormes associés à la construction d'usines.

Les petites entreprises de services affichent un chiffre d'affaire plus élevé par salarié que les petites entreprises de production. Les grandes entreprises de services affichent un chiffre d'affaire plus bas par salarié que les grandes entreprises de production.

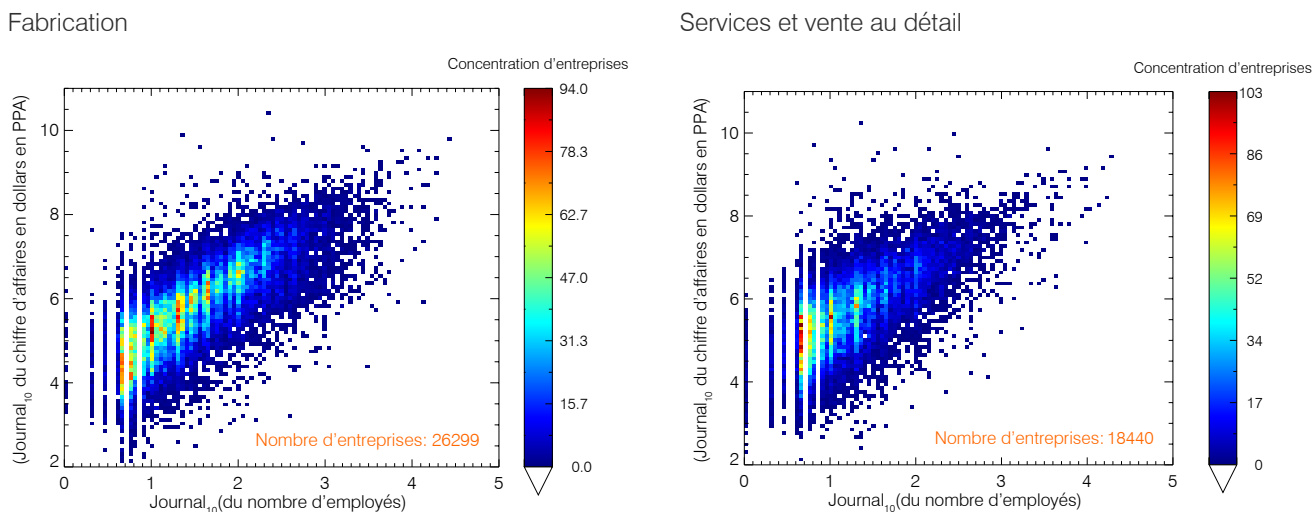
Pour étudier la relation entre la taille des entreprises et leur chiffre d'affaires, la figure 1 illustre le nombre de salariés à temps plein par rapport au chiffre d'affaires (en termes de parité du pouvoir d'achat, ou PPA) pour un échantillon d'environ 50 000 entreprises issues de 123 pays. Les dollars en PPA sont utilisés pour maîtriser les différences en termes de PIB par habitant.¹

Les données du World Bank's Enterprise Surveys ont été utilisées pour créer la figure 1. Ces enquêtes sur les entreprises englobent principalement des pays en développement, même si quelques pays développés y ont participé. Ces derniers se composent essentiellement de pays d'Europe de l'Est, qui ne sont pas vraiment représentatifs du groupement de pays développés dans son ensemble. Néanmoins, la comparaison de pays à différents niveaux de développement peut être instructive.

Les entreprises sont classées par secteur, ce qui permet d'effectuer des comparaisons en termes de rentabilité, de productivité et de chiffre d'affaires entre les secteurs. Pour les entreprises industrielles, il existe une forte relation entre le nombre de salariés et le chiffre d'affaires. Cela peut éventuellement s'expliquer par les avantages des économies d'échelle.

Pour les entreprises de services, la répartition est assez différente, avec une forte concentration autour des entreprises de petite taille. Néanmoins, dans les petites entreprises, le chiffre d'affaires par salarié est légèrement plus élevé pour les sociétés de services que pour les entreprises industrielles. Curieusement, cette tendance s'inverse lorsque les entreprises se développent. Les

FIGURE 1 Comparaison fabrication-services : Comparaison entre nombre de salariés et chiffre d'affaires



Source : Calculs de l'ITC à partir de l'ensemble de données World Bank Enterprise Survey.

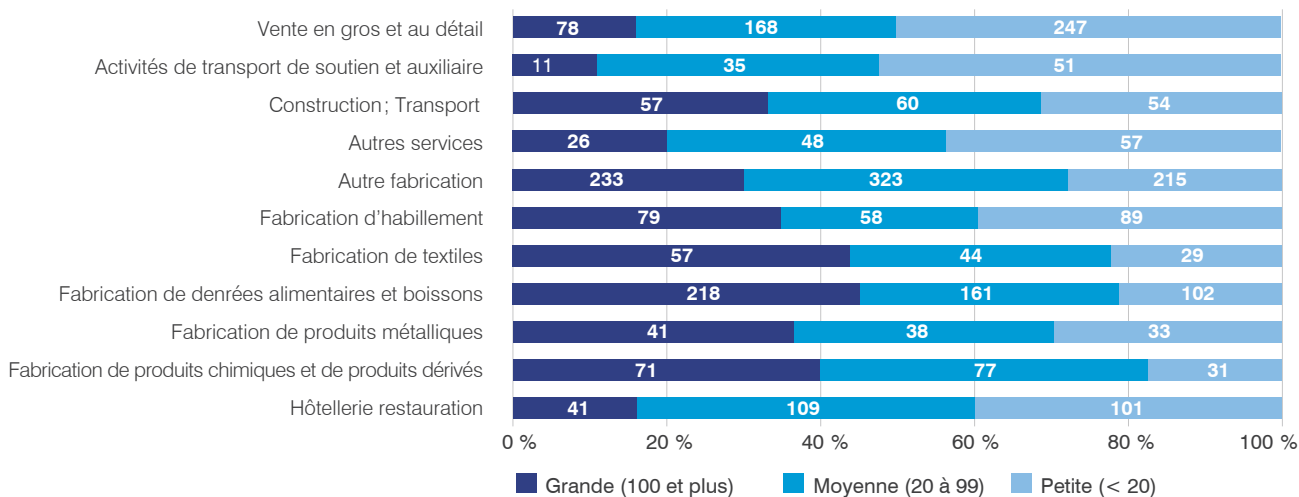
entreprises industrielles employant plusieurs centaines de salariés ont tendance à afficher des chiffres d'affaires par salarié plus élevés que les grandes sociétés de services, ce qui reflète la présence éventuelle d'économies d'échelle dans la production qui ne sont pas présentes dans le secteur services.

Il est possible de décomposer ces données en secteurs spécifiques. Les données sur les entreprises appartenant au groupe de pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) révèlent que les secteurs des services, notamment le commerce de gros et de détail, les activités de transport

auxiliaires et l'hôtellerie et la restauration, englobent une forte proportion de PME.

La production de textiles, de denrées alimentaires et de boissons, ainsi que de produits chimiques, en attendant, dépend davantage de grandes entreprises (Figure 2). Cela souligne le fait que les PME ont tendance à graviter autour de la prestation de services. Ceci est probablement lié aux coûts fixes élevés associés à l'entrée dans beaucoup d'industries manufacturières. En général, ces obstacles sont moins importants dans le secteur des services et dans l'agriculture.

FIGURE 2 Taille des entreprises par secteur dans les pays de la région ACP



Source : ITC (2014).

La technologie ouvre de nouveaux horizons

La mondialisation de la demande a également donné lieu à de nouveaux marchés de niche sur lesquels les PME sont bien placées pour intervenir. Grâce aux progrès technologiques et à la réduction des obstacles au commerce, les PME ont eu l'occasion d'internationaliser, de manière directe ou indirecte, par le biais de chaînes de valeurs internationales.

Des plateformes en ligne comme eBay par exemple, ont permis aux PME du monde entier de vendre leurs biens et services à des clients qui auraient traditionnellement pu être ignorés par les plus grandes entreprises. C'est le cas des « born global », des PME qui vendent, ou ont l'intention de vendre, à une base de clients mondiale dès le départ, contrairement au processus d'internationalisation conventionnel (Knight et Cavusgil, 1996 ; Madsen et Servais, 1997 ; Cavusgil et Knight, 2009).

Une enquête réalisée par DHL (2013) au niveau des entreprises a permis de constater que 24 % de l'ensemble des PME au Brésil, en Russie, en Inde, en Chine et au Mexique (BRICM) et 13 % des PME des pays du G7 sont des « born global ».

À l'avenir, les grandes entreprises de production devraient démarrer sous forme de PME, contrairement à beaucoup d'entreprises patrimoniales, qui étaient en fait déjà grandes par vocation après la privatisation des entreprises publiques. Par conséquent, la prise en compte des préoccupations des PME dans la politique permettra d'obtenir un secteur PME plus dynamique et plus productif. Cela permettra également le développement d'un plus grand nombre de PME, améliorant ainsi la productivité et la compétitivité au niveau national.

Enfin, la baisse des coûts de communication et les connexions Internet plus rapides ont permis aux PME de franchir les obstacles liés aux informations en matière d'accès et de surmonter les défaillances du marché. Par exemple, il est beaucoup plus facile aujourd'hui de s'informer sur les normes de qualité internationale et de rassembler des informations de marché, qu'il y a vingt ou trente ans.²

Le fait de trouver des solutions aux défaillances du marché affectant les PME de manière disproportionnée permettra de libérer l'énergie dynamique au sein des PME, pour contribuer à stimuler la productivité nationale et à veiller à la répartition uniforme des bénéfices de la croissance. Dans des sections ultérieures, nous nous pencherons sur les conséquences de l'internationalisation sur la productivité, l'emploi et les salaires des PME.

CHAPITRE 2

L'importance du maillon manquant

Si la grande majorité des entreprises sont des PME, elles représentent une part importante de l'emploi et du PIB d'une économie. Le concept du « maillon manquant » montre que dans beaucoup de pays en développement, la plupart des PME sont des micro-entreprises ou des petites entreprises plutôt que des entreprises de taille moyenne. Il est essentiel de combler cette lacune pour assurer une croissance durable et intégratrice.

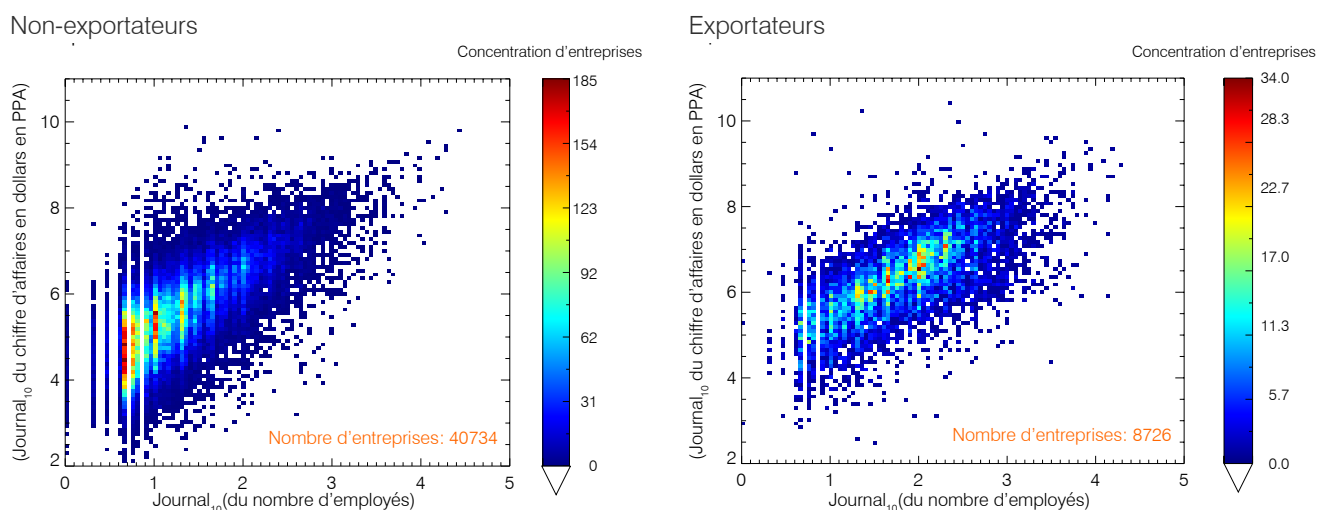
Les PME solides sont exportatrices

On sait bien que les entreprises qui exportent ont tendance à être plus importantes, en termes de nombre de salariés et de chiffre d'affaires, par rapport à celles qui n'exportent pas (par exemple, Bernard et al., 2007 ; DHL, 2013). Sur le tracé, la différence est notable (Figure 3).

Chez les exportateurs, le chiffre d'affaires et le nombre de salariés est nettement plus élevé par rapport aux entreprises qui n'exportent pas. Pour les entreprises exportatrices, la densité maximum est axée sur 100 salariés et environ 10 millions de dollars US (valeur ajustée à la PPA). Pour les entreprises qui n'exportent pas, la densité maximum est axée sur les entreprises de moins de 10 salariés, affichant un chiffre d'affaires d'environ 100 000 dollars US (valeur ajustée à la PPA), même s'il y a nettement plus d'écart chez celles qui n'exportent pas.

Le plus frappant est la répartition elliptique relativement serrée sur laquelle reposent les entreprises exportatrices. C'est d'autant plus remarquable si l'on considère la grande variété de pays (et donc de contextes commerciaux et réglementaires) inclus dans cet échantillon d'entreprises exportatrices. En effet, l'étroitesse de la répartition

FIGURE 3 Densités en fonction du statut d'exportation : Comparaison entre nombre de salariés et chiffre d'affaires



Remarque : Ici, les exportateurs correspondent aux entreprises qui exportent, de manière directe ou indirecte, au moins 10 % du total de leurs ventes.
Source : Calculs de l'ITC à partir de l'ensemble de données World Bank Enterprise Survey.

ressemble à celle de chaque pays. Indépendamment du pays d'origine, dès qu'une entreprise commence à exporter sérieusement, elle accède à un nouveau marché, qui comporte ses propres règles et pressions concurrentielles.

Ces conclusions concordent avec la documentation de recherche plus large. Par exemple, DHL (2013) constate que les PME internationales ont tendance à mieux réussir que celles de taille moyenne, avec 26 % des PME internationales classées parmi les plus performantes, contre seulement 13 % des entreprises intervenant uniquement au niveau national. Une part importante des personnes interrogées considéraient l'internationalisation comme une manière d'améliorer la croissance des activités à long terme, grâce à l'acquisition de savoir-faire et à la diversification des produits.

Les PME exportent de manière directe et indirecte

Les entreprises peuvent servir les marchés mondiaux de différentes manières. Elles peuvent décider d'exporter directement, ou indirectement, en approvisionnant des entreprises situées dans leurs frontières nationales, qui se chargent ensuite d'exporter ces marchandises. Les grandes entreprises sont prédominantes dans le commerce mondial, mais les PME jouent un rôle important sur le total des exportations.

En Inde, par exemple, les PME représentaient 38 à 40 % des exportations entre 1998 et 2008 (Tambunan, 2009). Au Vietnam, les PME ont participé à 20 % des exportations ;

en Thaïlande, ce chiffre s'élevait à 46 % (Tambunan, 2009). Ces statistiques ne comprennent pas la contribution significative des « exportateurs indirects ».

La figure 4 présente des statistiques au niveau des entreprises sur les exportateurs de la région ACP. Les exportateurs indirects représentent généralement environ 20 % du total des PME exportatrices, ce chiffre pouvant atteindre parfois 50 %. Par conséquent, la part des PME exportatrices à l'emploi et à la valeur ajoutée serait probablement nettement plus élevée si les exportateurs indirects étaient inclus.

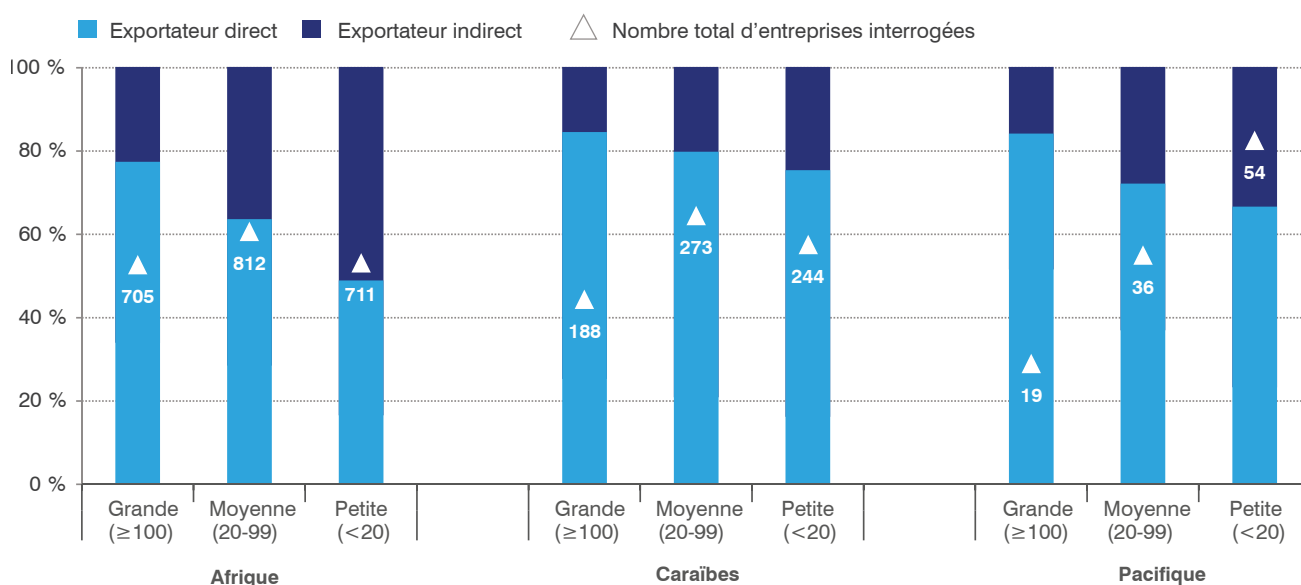
Les PME ont également eu une autre possibilité d'internationalisation au cours des vingt à trente dernières années. Avec une production répartie au-delà des frontières grâce à la réduction des obstacles au commerce et aux progrès technologiques, les entreprises peuvent se spécialiser, dans différents pays, dans une phase donnée de la chaîne de production et commercialiser ces biens intermédiaires au niveau international.

Ce rapport expose ensuite plus en détail les possibilités et les enjeux des CVI, ainsi que les conditions permettant aux PME de dégager des bénéfices.

Des entreprises de taille moyenne pour une économie saine

Une répartition équilibrée des tailles d'entreprises est extrêmement importante pour une économie. Les entreprises

FIGURE 4 Taille de la société en fonction du statut d'exportation



Source : ITC (2014).

de taille moyenne possèdent des caractéristiques avantageuses uniques. Par exemple, une étude récente sur le Viet Nam a permis de constater que la répartition par taille des entreprises dans ce pays faisait du tort à son économie du fait que « même si la productivité du travail est plus élevée parmi les entreprises au cœur de la distribution, celles-ci représentent une très petite part du total des emplois et leur taux de croissance est le plus bas de toutes les catégories » (Shaffer et Le, 2014).

Les plus petites entreprises ont tendance à employer des groupes plus vulnérables de la société, notamment les femmes, les jeunes et les pauvres (ANDE, 2012). Cela permet aux PME d'assurer la durabilité et la répartition égale de la croissance émergeant du commerce, par rapport aux bénéfices réalisés par les grandes entreprises. Toutefois, dès lors que la taille de l'entreprise passe au statut « micro », plusieurs problèmes se posent. Par exemple, l'emploi créé par les microentreprises est limité au sein des familles, et ce pour deux raisons. Premièrement, en général, elles ne créent pas d'emplois pour des personnes étrangères à leur famille. Deuxièmement, elles n'assurent pas la formation de leurs salariés d'une manière qui leur permette de trouver un emploi en dehors de l'entreprise.

Souvent, ces entreprises ont été créées par nécessité et pour subsister. Il est donc peu probable qu'elles se développent et créent des emplois pour la communauté locale (Banerjee et Duflo, 2007 ; Collins et al., 2009 ; Schoar, 2009). La nature informelle des emplois au sein des microentreprises limite également son potentiel de contribution au développement économique.

Les pays ont besoin d'une couche importante d'entreprises de taille moyenne. Elles associent le meilleur de deux mondes. Les entreprises de ce segment offrent des possibilités d'emploi diversifiées et locales, notamment pour les groupes vulnérables. En même temps, elles apportent une contribution indispensable à la croissance de l'économie formelle. Même si ce sont essentiellement les petites entreprises qui emploient ou engagent des personnes pauvres, les entreprises en développement peuvent les aider à sortir de la pauvreté, avec des salaires plus élevés et plus stables (ANDE, 2012).

Les économies dotées d'un « maillon » sain sont probablement plus dynamiques et plus compétitives. La prédominance d'une poignée de gros acteurs mondiaux, qui utilisent leur puissance sur le marché pour maintenir le status quo, a tendance à limiter le dynamisme des économies. Entre-temps, les petites entreprises qui font souvent office d'agents de changement (Audretsch, 2002) sont trop petites pour défier les gros acteurs et faire pression en vue d'obtenir des réformes politiques (Gelb, Meyer et Ramachandran, 2014).

Une répartition équilibrée par taille des entreprises stimule la concurrence au sein d'une économie. Cela permet aux entreprises d'améliorer leur productivité, et, en même temps, la compétitivité des exportations (Groupe de la Banque mondiale, 2015). On prend parfois les États-Unis en exemple pour illustrer à quel point la répartition par taille des entreprises permet de stimuler le dynamisme et la compétitivité d'une économie. Par exemple, avec un taux d'entrée et de sortie de nouvelles entreprises de 10 %, son dynamisme est supérieur à celui de bien d'autres économies (UN-ESCAP, 2012).

Croissance difficile

L'industrialisation, la servicification et l'internationalisation ont eu un impact significatif sur la répartition par taille des entreprises au fil des ans. Cela est illustré en particulier par les grandes différences en termes de répartition par taille des entreprises entre les pays, en fonction des niveaux de développement économique, même avec des ajustements de la PPA (Figure 5). Les pays moins avancés (PMA) affichent une concentration plus importante de très petites entreprises (moins de 10 salariés). Par ailleurs, la zone à plus forte densité semble à peu près circulaire, la densité diminuant rapidement lorsque le nombre de salariés augmente. Cela permet de penser que les petites entreprises des pays moins avancés ont du mal à faire la transition avec le statut d'entreprise de taille moyenne. Ce phénomène est également appelé « maillon manquant ».

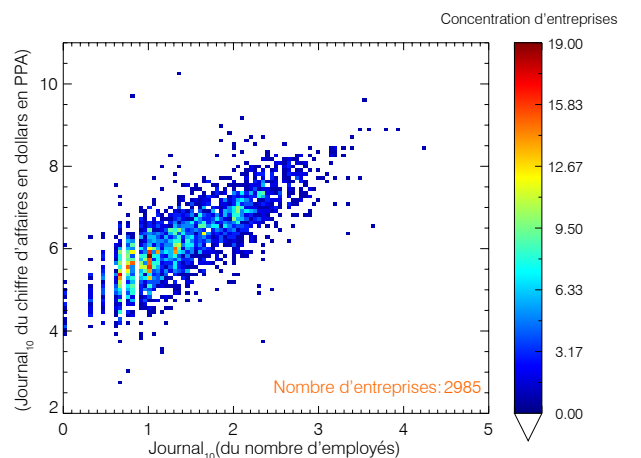
Pour les pays en développement dans l'ensemble, on assiste à une concentration élevée similaire de très petites entreprises. Toutefois, la densité diminue nettement moins lorsque le nombre de salariés augmente, ce qui indique que la progression vers des entreprises moyennes et grandes est plus facile. Par ailleurs, la queue de la distribution (p. ex. le quadrant salarié et chiffre d'affaires élevé) est mieux remplie que dans le cas des pays moins avancés, même si l'on tient compte du fait que la taille de l'échantillon est près de quatre fois plus importante.

Pour les pays développés, la relation entre le nombre de salariés et le chiffre d'affaires est beaucoup plus étroite. Cela peut être dû au fait que le groupe des pays développés se compose essentiellement d'anciens pays communistes d'Europe de l'Est (Figure 5).

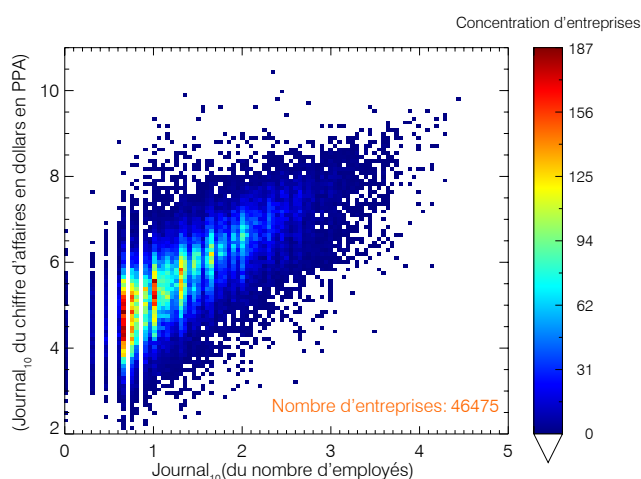
Par ailleurs, le chiffre d'affaires des entreprises est systématiquement décalé vers le haut, ce qui implique un chiffre d'affaires par salarié plus élevé. Ces résultats sont largement conformes aux observations de la recherche en développement : les pays les moins avancés et les pays en développement affichent un nombre très élevé de microentreprises et de petites entreprises, alors que les

FIGURE 5 Densités par groupe de pays : Comparaison entre nombre de salariés et chiffre d'affaires

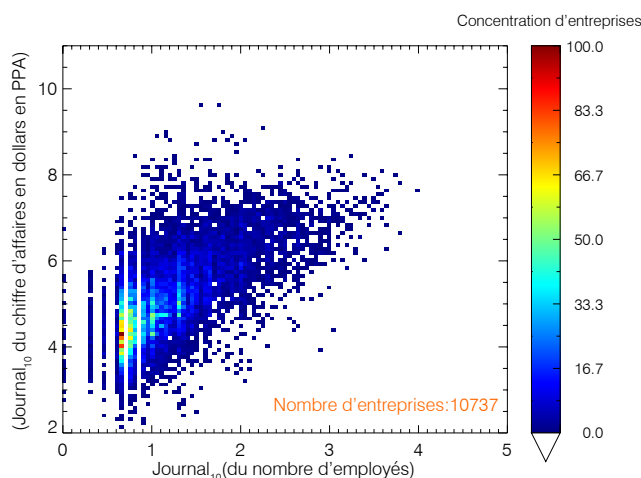
Développé



En développement



PMA



Remarque: Ici, les «pays développés» sont principalement composés de pays d'Europe de l'est.

Source: Calculs de l'ITC à partir de l'ensemble de données World Bank Enterprise Survey.

pays développés affichent une répartition plus uniforme des entreprises.

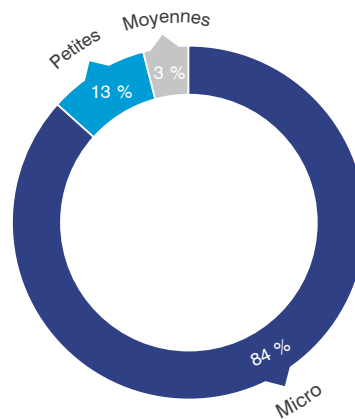
La plupart des PME sont des petites entreprises, voire des microentreprises

La grande majorité des PME sont des microentreprises de moins de dix salariés, comme on peut le voir sur la Figure 6.³ Cela permet de penser que le secteur privé est divisé en deux segments : d'une part, les petites entreprises (souvent suivant le schéma de micro-entreprise et d'entreprise informelle), et d'autre part, une poignée de très grandes entreprises. Cela illustre parfaitement le phénomène du «maillon manquant».

Les preuves au niveau des pays s'accumulent vis-à-vis du «maillon manquant» au niveau national. En Tunisie, par exemple, on estime que les microentreprises employant jusqu'à cinq salariés représentent 96,6 % des entreprises privées (Baghdadi, 2015). Les petites entreprises qui emploient entre 6 et 49 salariés représentent 2,7 % des entreprises privées, tandis que les entreprises moyennes employant entre 50 et 199 salariés et les grandes entreprises de plus de 200 salariés représentent respectivement 0,5 % et 0,15 % des entreprises privées tunisiennes.

Une étude nationale menée en Ukraine identifie une répartition similaire par taille des entreprises (Zhalilo, 2015). D'après l'étude, 80,9 % des entreprises ukrainiennes emploient moins de 10 personnes et 14,1 % emploient entre 11 et 50 salariés. Les entreprises de taille moyenne (50 à 250 salariés) représentent 4,8 % de l'ensemble des entreprises alors que 0,2 % seulement des entreprises emploient plus de 250 salariés.

FIGURE 6 Le «maillon manquant»: La plupart des PME sont des petites entreprises, voire des microentreprises



Source: Calculs de l'ITC, d'après les indicateurs nationaux MPME de la SFI (Société financière internationale).

En attendant, dans l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE ou ASEAN), plus de 75 % des entreprises emploient moins de cinq personnes et seulement 10 à 20 % des entreprises emploient entre 5 et 19 salariés. Les entreprises de taille moyenne (20 à 99 salariés) représentent seulement 5 % (Harvie, 2015).

La répartition par taille des entreprises dans les pays d'Amérique latine est même encore plus inégale à l'égard des petites entreprises par rapport à la région ASEAN (McDermott et Pietrobelli, 2015). Comme l'illustre le Tableau 2, les microentreprises qui emploient moins de 10 personnes représentent en moyenne près de 90 % de l'ensemble des entreprises. Environ 9 % des entreprises emploient entre 11 et 50 salariés, alors que celles de taille moyenne (51 à 250 salariés) et grande (plus de 250 salariés) représentent seulement 1,3 % et 0,4 % des entreprises latino-américaines, respectivement.

Les politiques en matière d'impôts et d'accès au financement pénalisent les entreprises de taille moyenne

Parmi les explications du « maillon manquant », le principe fondamental est lié au fait que les petites entreprises sont peu encouragées à se développer, puisque les entreprises de taille moyenne sont touchées défavorablement par les politiques en matière d'impôts et d'accès au financement (Harvard CID, 2015, The Economist, 2015).

TABLEAU 2 Répartition par taille des entreprises dans certains pays d'Amérique latine

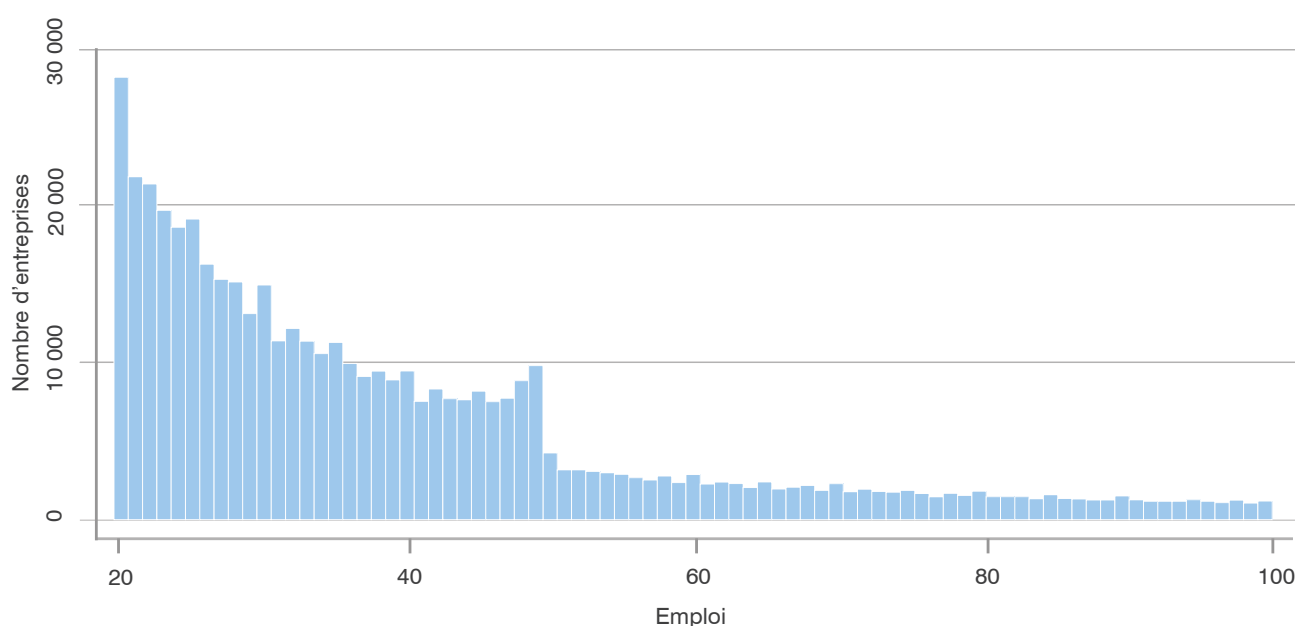
Pays	Micro (0-10)	Petites (11-50)	Moyennes (51-250)	Grandes (+ de 250)
Argentine	81,6	16,1	1,9	0,4
Brésil	85,4	12,1	1,4	1,0
Chili	90,4	7,8	1,2	0,6
Colombie	93,2	5,5	1,0	0,3
Équateur	95,4	3,8	0,6	0,2
Pérou	98,1	1,5	0,3	0,02
Uruguay	83,8	13,4	3,1	0,6

Remarque : Les chiffres reflètent le pourcentage de la catégorie de taille d'entreprise pour chaque pays.
Source : ONU-CEPALC (2013).

Souvent, les entreprises de taille moyenne sont juste assez grandes pour être imposées, mais trop importantes pour pouvoir bénéficier des programmes de microfinancement.

Les petites entreprises, en revanche, décident souvent de ne pas se développer et de se maintenir « en dessous du seuil » pour éviter les réglementations et les impôts (Joumard, Sila et Morgavi, 2015) et continuer à avoir droit au microfinancement.

FIGURE 7 Répartition par taille des entreprises en France



Source : Gourio, François et Nicolas Roys (2014).

Les grandes sociétés sont en mesure de développer des modèles d'entreprise sophistiqués permettant d'optimiser leur accès aux capitaux et de minimiser les obligations fiscales. Une étude menée récemment en France montre (Figure 7) que la plupart des entreprises ne se développent pas, puisque les réglementations sont considérablement plus conséquentes au-delà de 50 salariés (Gourio et Roys, 2014).

CHAPITRE 3

Les PME : Le maillon manquant dans le cadre de la croissance inclusive

Les grandes entreprises sont plus productives et paient des salaires plus élevés que les petites entreprises. En Ukraine, par exemple, les grandes entreprises vendent 2,2 fois plus de produits par salarié que les petites entreprises, et 2,7 fois plus que les micro-entreprises (Zhalilo, 2015). Le salaire moyen dans les grandes entreprises ukrainiennes correspondait à 1,5 fois celui des entreprises de taille moyenne et 2,7 fois celui des micro-entreprises.

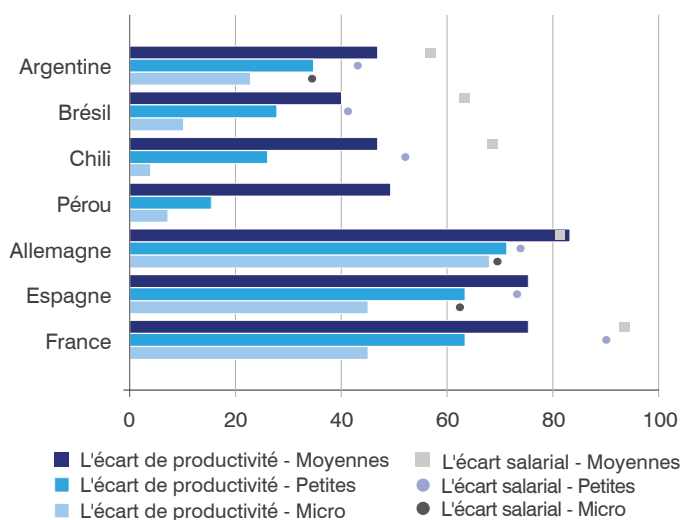
On sait moins que les différences de productivité entre petites/micro entreprises et grandes entreprises sont nettement plus prononcées dans les pays en développement que dans les pays industrialisés.

Les données recueillies sur les entreprises latino-américaines et l'OCDE montrent que ces écarts en termes de productivité

et de salaires entre les micro/petites entreprises et les grandes entreprises sont supérieurs dans les pays en développement par rapport aux pays industrialisés (McDermott et Pietrobelli, 2015, figure 8). Cela confirme les données concernant une prime à la productivité en fonction de la taille et une prime à la productivité en fonction du développement (Gönenç et al., 2014, figure 9, et données de Chang et van Marrewijk, 2013).

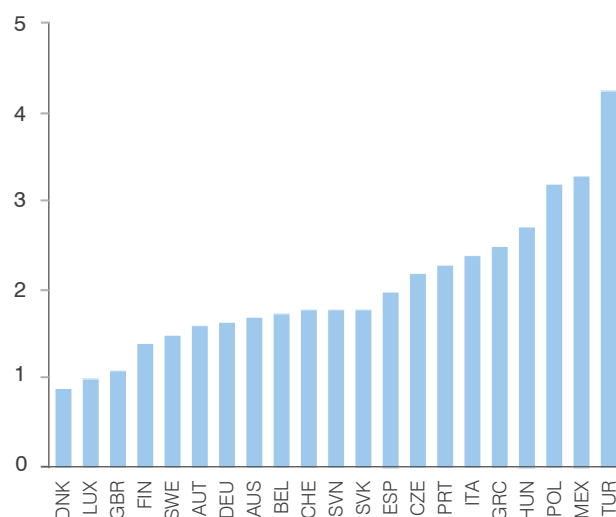
Étant donné que les PME sont celles qui emploient le plus de salariés dans la plupart des économies, le fait de combler l'écart de productivité aurait probablement deux effets directs. Cela contribuerait à la croissance du PIB grâce à la hausse de productivité des PME. Cela entraînerait également une hausse des salaires dans le segment des bas salaires de l'économie, et permettrait d'améliorer la répartition des revenus.

FIGURE 8 Écarts en termes de productivité et de salaires dans différents pays d'Amérique latine et de l'OCDE (grandes entreprises = 100)



Source : OCDE - ONU-CEPALC (2013).

FIGURE 9 Rapport de productivité du travail : catégorie de taille d'entreprise de la plus grande à la plus petite (2010)



Source : Gönenç, Rauf, Oliver Röhn, Vincent Koen et Fethi Ögünç (2014).

Les effets indirects d'une hausse de la productivité sont également importants. L'impact indirect sur la demande, avec une augmentation des salaires pour les travailleurs percevant un faible salaire, changerait probablement la structure de la demande. Cela élargirait le marché des produits à plus forte valeur ajoutée (OCDE, 2010).

Les retombées et les effets de la concurrence pourraient également influencer l'aspect offre de l'économie (van Stel, de Vries et de Kok, 2014). Les connaissances incorporées dans les intrants intermédiaires de qualité supérieure proposés par des PME plus productives peuvent avoir des répercussions sur les grandes entreprises et augmenter leur productivité. La hausse de productivité dans les PME pourrait également permettre aux PME de rivaliser sur le même segment que les plus grandes entreprises. Les auteurs constatent qu'une hausse de 1 % de la productivité du travail dans les PME augmente la productivité des grandes entreprises d'environ 0,2 % et entraîne une hausse de productivité pour l'ensemble de l'économie de l'ordre de 0,7 %. Cet effet est particulièrement important pour les pays affichant des niveaux de développement économique moins avancés.

Les PME représentent près de 70 % des emplois

Les hausses de salaires découlant de l'augmentation de productivité dans les PME peuvent avoir un impact significatif sur la répartition globale des revenus. En effet, d'une part les PME emploient une part importante de la main d'œuvre globale et d'autre part, elles ont tendance à employer une part relativement importante de groupes plus vulnérables de la société, notamment les femmes et les jeunes.

Les PME représentent en moyenne environ 60 à 70 % du marché de l'emploi dans les pays en développement comme dans les pays développés (ex. Ayyagari, Demirguc-Kunt et Maksimovic, 2011, 2014 ; ERIA, 2014 ; De Kok et al., 2011).

Néanmoins, ce chiffre est seulement une approximation et il est probablement sous-estimé. Il est difficile de mesurer l'emploi dans les PME du fait que beaucoup de petites et micro-entreprises font partie de l'économie dite informelle, pour laquelle les données détaillées sont rares. Les études portant sur l'effet de l'hétérogénéité de la taille des entreprises vis-à-vis de la création d'emplois sont souvent basées sur des PME formellement inscrites. Cela donne probablement lieu à une sous-estimation de la véritable contribution des PME à l'emploi et au PIB (Li et Rama, 2015). La base de données de la SFI, par exemple, contient des informations sur 1,6 million de PME inscrites

en Inde. Pourtant, on estime que le pays compte 26 millions de PME non inscrites (Kushnir, Mirmulstein et Ramalho, 2010).

Même si certaines recherches se montrent sceptiques à l'égard du rôle des PME vis-à-vis de la création d'emplois (Page et Söderbom 2012, par exemple), un grand nombre d'études constatent que les PME constituent un moteur important pour la croissance de l'emploi (voir aperçu dans l'étude De Kok, Deijl et Veldhuis-Van Essen, 2013). Les études réalisées par Neumark, Wall et Zhang (2011), De Kok et al. (2011) et Ayyagari, Demirguc-Kunt et Maksimovic (2014) présentent des preuves solides de la contribution positive des PME à l'emploi des jeunes. De Kok et al. (2011) calculent que les PME représentaient 80 % de l'augmentation du nombre total des emplois dans l'économie extra financière européenne entre 2002 et 2010.

Dans les pays en développement et les pays émergents, on constate que les PME représentent près de 95 % de la création d'emplois (Ayyagari, Demirguc-Kunt et Maksimovic, 2014).

Une étude menée en Turquie souligne la contribution significative des PME à la croissance de l'emploi. Entre 2003 et 2010, l'emploi dans les entreprises de 20 à 40 salariés est passé d'un demi-million à plus de 1,2 million. Dans les entreprises de 50 à 249 salariés, il est passé de 0,9 à plus de 1,7 million (Gönenç et al., 2014). Une section de recherche légèrement différente se concentre sur le niveau de l'entreprise et compare la croissance de l'emploi entre des entreprises de tailles différentes. Des études pertinentes ont constaté que dans les pays en développement, les PME créent des emplois à un rythme plus rapide que celui des grandes entreprises (Aterido, Hallward-Driemeier et Pagés, 2011 ; Jung, Plottier et Francia, 2011 ; et Ayyagari, Demirguc-Kunt et Maksimovic, 2014).

Lorsqu'il s'agit de création d'emplois, l'âge de l'entreprise compte également. Les jeunes PME qui réussissent sont les principales créatrices d'emplois. Dans les pays de l'OCDE, les jeunes PME représentent en moyenne 42 % des créations d'emplois et contribuent à seulement 22 % de la suppression d'emplois (Crisuolo, Gal et Menon, 2014). Les PME plus anciennes en revanche participent clairement à la suppression d'emplois dans certains pays. Par conséquent, on a pu constater que l'âge de l'entreprise était le principal facteur de création d'emplois dans les pays sélectionnés.

Aux États-Unis, dès qu'un âge d'entreprise est pris en compte, la taille de l'entreprise ne compte plus pour la création d'emplois nette (Haltiwanger, Jarmin et Miranda, 2013). Les conclusions d'Ayyagari et al. (2014) suggèrent néanmoins que ce n'est pas le cas pour la majorité des

économies émergentes et en développement, puisqu'ils constatent que même une fois l'âge pris en compte, les PME se caractérisent par une croissance supérieure des emplois.

PME internationales : Plus d'emplois, de gains et de bénéfices

La taille et l'âge ne sont pas les seuls facteurs à avoir une incidence sur la contribution des entreprises à la croissance de l'emploi. Celle-ci varie en fonction de la productivité, de la capacité à exporter et importer, ainsi que d'autres caractéristiques d'entreprise.

Des études théoriques et empiriques montrent que les plus grandes entreprises sont plus productives, plus propices à l'exportation et paient des salaires plus élevés (Bernard et al., 2007). Une analyse utilisant des données issues de cinq pays africains constate que les PME exportatrices emploient jusqu'à 56 % plus de personnes que celles qui n'exportent pas (Boermans, 2013). D'après cette étude, l'emploi des PME exportatrices augmente aussi 12 % plus vite que celui des PME qui n'exportent pas.

Les gains de productivité dépendent de la destination des exportations, mais la participation des exportations est associée à une croissance plus rapide des emplois, des gains et des bénéfices, quelle que soit la destination. L'exportation permet aux entreprises de faire preuve d'innovation en matière d'organisation des processus de production (Damijan, Kostev et Polanec, 2010).

Les activités d'importation et d'exportation améliorent la productivité, ce qui indique que les entreprises apprennent en important (Vogel et Wagner, 2010). Les PME actives à l'échelle internationale affichent une croissance supérieure des emplois, à savoir 7 % pour les exportateurs et 3 % pour les non-exportateurs, avec une différence plus importante entre importateurs et non-importateurs, de 8 % et 2 % (Edinburgh Group, 2013). Les études de pays récentes commandées par l'ITC ont tiré des conclusions similaires (Chine : Zhang, Shi et Zhang, 2015 ; Tunisie : Baghadi, 2015).

En Tunisie, les entreprises qui se consacrent à l'exportation, à l'importation, ou à l'import-export, représentent 55 % de la part des emplois rémunérés, même si elles constituent seulement environ 18 % de l'ensemble des entreprises (Rijkers et al., 2014 ; Jaud et Freund, 2015). Même après avoir pris en compte des facteurs comme la taille et l'âge, les entreprises qui se consacrent à la fois à l'importation et à l'exportation sont associées à une création d'emplois positive et solide.

Il est intéressant de noter que les bénéfices potentiels du commerce ne se limitent pas aux entreprises les plus productives. Powell et Wagner (2014) testent le modèle innovant de Melitz (2003) et constatent que la prime à l'exportation est positive à tous les niveaux de productivité, mais qu'elle est supérieure dans les plus bas segments de la répartition de la productivité.

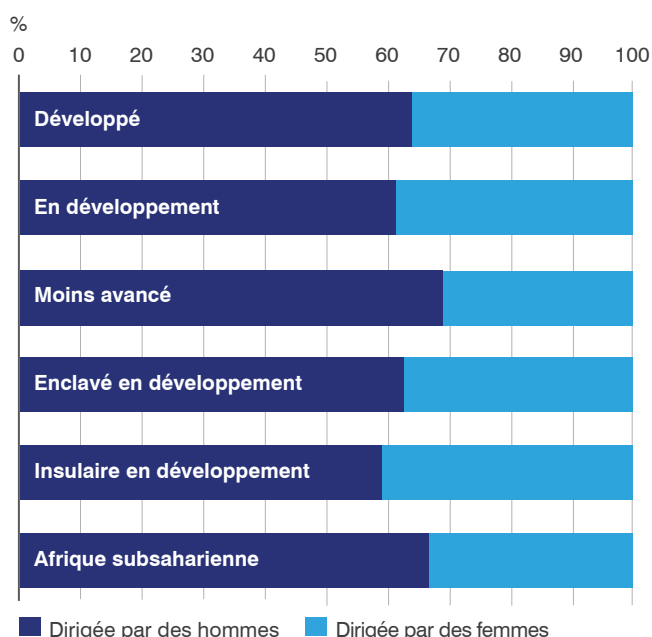
Avantages pour les femmes

Les PME offrent des possibilités d'embauche et d'autonomisation pour les femmes. Le raisonnement sur lequel repose l'aide aux femmes n'est pas purement social. Les femmes qui réussissent dans les pays en développement ont davantage tendance à investir dans leurs enfants et la communauté au sens large, ce qui permet d'obtenir des résultats positifs pour l'ensemble du pays.

Perspectives d'augmentation du nombre de PME féminines

Environ neuf millions de PME dirigées par des femmes sont formellement inscrites dans le monde entier, soit 34 % du nombre total de PME (SFI 2014). Les PME dirigées par des femmes sont sous-représentées à tous les stades du développement économique (Banque mondiale, 2011), comme le montre la Figure 10.

FIGURE 10 Propriété des PME par sexe et par groupe de pays



Source : Calculs de l'ITC, basés sur la base de données de l'Enterprise Finance Gap Assessment de la SFI.

TABEAU 3 Nombre de salariés dans les PME formelles, en fonction du sexe du propriétaire, 2011-2012

	Dirigée par des femmes	Dirigée par des hommes	Total
Moyenne	40 salariés	44 salariés	44 salariés
Médiane	14 salariés	15 salariés	15 salariés

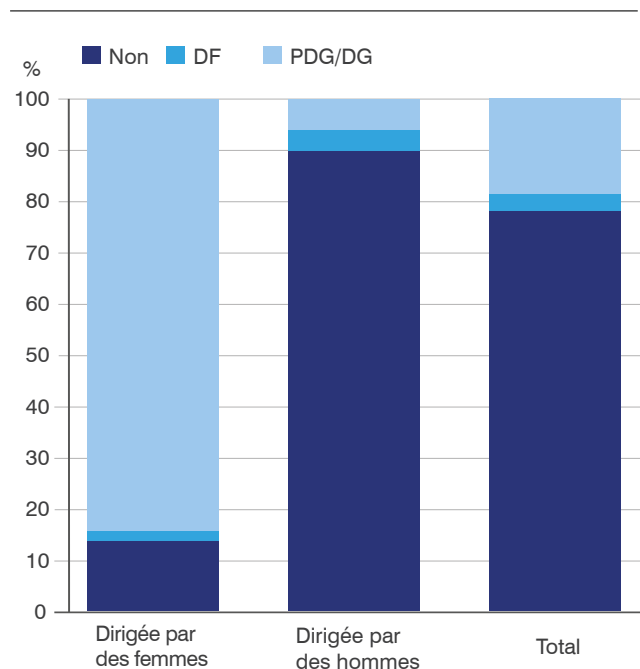
Source : SFI (2014).

Davantage de femmes aux postes de direction

Les données actuelles permettent d'effectuer des comparaisons entre les PME dirigées par des femmes et celles dirigées par des hommes en ce qui concerne l'échelle de l'emploi, le secteur d'intervention et les performances (mesurées selon les ventes annuelles). Sur le tableau 3, on peut voir que les PME dirigées par des femmes interviennent seulement à une échelle légèrement plus petite que celles dirigées par des hommes.

Toutefois, la composition hommes-femmes de la haute direction diffère considérablement (Figure 11).

Parmi les PME dirigées par des hommes, 10 % seulement comptent des femmes aux postes de direction, tandis que dans près de 85 % des PME dirigées par des femmes, les postes de directeur général, responsable de l'exploitation ou responsable des finances sont occupés par des femmes.

FIGURE 11 Femmes aux postes de direction d'une PME, en fonction du sexe du propriétaire, 2011-2012

Source : SFI (2014).

La sous-représentation des femmes aux postes de cadre supérieur peut avoir une incidence négative sur les performances (Dezsö et Ross, 2012). Une étude antérieure (McKinsey & Company, 2008) le confirme. Les femmes aux postes de direction obtiennent de meilleurs résultats en termes de caractéristiques d'entreprise comme le leadership, la coordination et le contrôle. Ceux-ci sont eux-mêmes positivement associés à des marges d'exploitation supérieures.

Moins de PME dirigées par des femmes dans les secteurs à forte valeur ajoutée

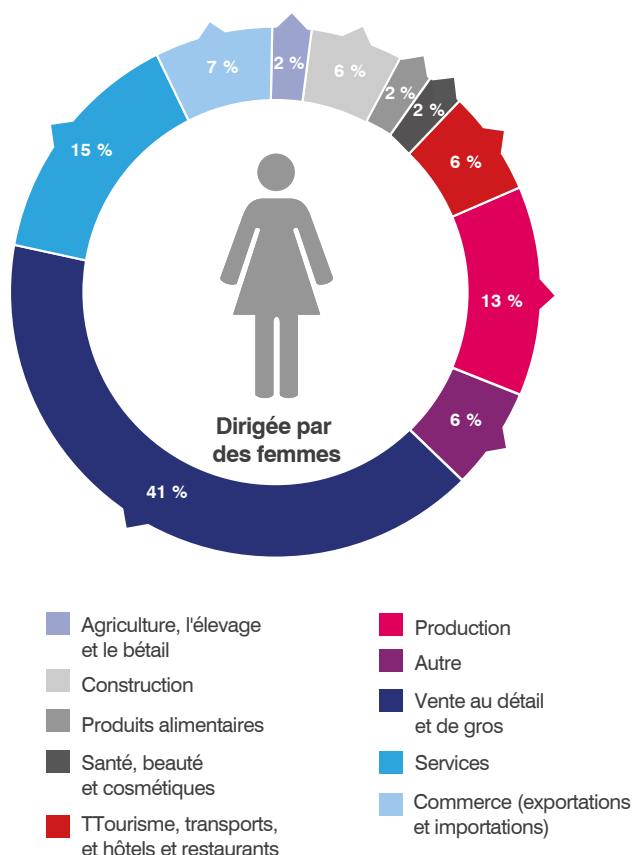
L'écart entre gérants hommes et femmes est plus prononcé dans le secteur de la vente au détail et en gros, à savoir 41 % des PME dirigées par des femmes contre 30 % de PME dirigées par des hommes. Le segment soins de santé, beauté et cosmétique est le seul autre secteur dans lequel la concentration de PME dirigées par des femmes, de l'ordre de 2 %, est supérieure à celle des PME dirigées par des hommes, de l'ordre d'1 % (Figure 12).

Au Vietnam, l'activité économique des femmes dans ces secteurs exigeant peu de qualifications peut avoir des conséquences à long terme (Thoburn, Sutherland et Hoa, 2007). Contrairement aux activités demandant un niveau de qualification élevé, les compétences associées sont moins faciles à transférer sur d'autres secteurs, et les femmes sont donc confinées à un secteur à faible valeur ajoutée. La sous-représentation des PME dirigées par des femmes dans des secteurs davantage susceptibles d'exporter limite par ailleurs la possibilité pour les femmes d'apprendre par le biais de l'exportation.

Les différences dans les secteurs d'exploitation représentent également la disparité du chiffre de ventes annuelles et du total des actifs entre PME dirigées par des femmes et PME dirigées par des hommes. Le chiffre médian de ventes annuelles et le total des actifs pour les PME dirigées par des femmes sont environ 30 % inférieurs par rapport aux PME dirigées par des hommes (SFI, 2014). Les PME dirigées par des hommes dominent sur les secteurs à plus forte valeur ajoutée dans lesquels les ventes et les actifs sont généralement plus élevés. Toutefois, dans un certain nombre de secteurs, notamment les services et le commerce, la SFI (2014) constate que les ventes médianes et les actifs médians sont similaires pour les PME dirigées par des femmes et celles dirigées par des hommes.

En résumé, les PME dirigées par des femmes sont presque aussi productives que celles dirigées par des hommes, elles fonctionnent sur une échelle d'emploi similaire et favorisent les femmes aux postes de direction. Entre-temps, dans une étude réalisée en Afrique du Sud,

FIGURE 12 Secteurs de PME formelles, en fonction du sexe du propriétaire, 2011-2012



Source : SFI (2014).

on constate que les femmes à la tête de leur propre PME, qu'elle soit formelle ou informelle, possèdent un niveau d'instruction supérieur à celui de leurs homologues masculins (Bossuroy et al., 2013). Malgré ces caractéristiques, les PME dirigées par des femmes représentent seulement un tiers des PME dans l'ensemble.

L'inégalité de la répartition a de graves conséquences sur l'émancipation des femmes mais aussi sur la prospérité économique. Les disparités entre les sexes en termes de participation à l'entrepreneuriat et à la main d'œuvre nuisent à l'augmentation de la productivité et risquent d'entraîner des pertes de revenus totales pouvant atteindre près de 30 %, d'après une étude réalisée dans plusieurs pays (Teignier et Cuberes, 2014).

Les femmes sont plus susceptibles de partager les avantages des répercussions économiques avec leurs enfants, ce qui bénéficie à leur santé et à leur éducation et donc à l'ensemble de la société (Klasen et Wink, 2002 ; Klasen, 2005 ; Klasen et Lamanna, 2008). L'augmentation du nombre de femmes sur le marché du travail pourrait entraîner des dépenses supérieures pour la scolarisation des enfants, et notamment des filles, ce qui pourrait déclencher un cercle vertueux, où les femmes ayant suivi des études deviendraient des modèles de rôles féminins (Aguirre et al., 2012).

Obstacles au démarrage pour les entreprises dirigées par des femmes

Pourquoi si peu de femmes possèdent-elles leur propre PME ? Les obstacles d'ordre financier et non financier, au stade du démarrage du cycle d'entreprise, affectent particulièrement les PME dirigées par des femmes (Blackden et Hallward-Driemeier, 2013). Le manque de garanties, l'infrastructure financière inadéquate et d'autres obstacles sociaux et culturels basés sur le sexe, limitent le potentiel des PME dirigées par des femmes (Harvie, 2015, interview vidéo ITC).

Les obstacles non tarifaires contribuent également à reléguer les productrices et les commerçantes au secteur informel, où elles manquent de financement, d'informations et de réseaux. Il est aussi possible qu'elles ne soient pas incluses dans les données, puisque la collecte se limite principalement au secteur formel (Brenton et Gamberoni, 2013).

Observation intéressante au passage : les entreprises féminines de taille moyenne en Afrique subsaharienne rencontrent des obstacles similaires à ceux décrits ci-dessus ; en revanche, les petites entreprises dirigées par des femmes sont en général moins limitées par le crédit en comparaison avec leurs homologues masculins, en raison du favoritisme

féminin dans le cadre des prêts aux micro-entreprises et aux petites entreprises (Hansen et Rand, 2014).

Avantages pour les jeunes

Le chômage des jeunes est un enjeu typique de notre époque. C'est une grave préoccupation pour les décideurs politiques du monde entier, en particulier depuis la crise de 2008.

Sur la population d'1,3 milliard de jeunes dans le monde, plus d'un milliard vivent dans des pays en développement. Dans le monde entier, on estime que le chômage des jeunes touche environ 74 millions de personnes, et ce qui est encore plus frappant, c'est que 500 millions de jeunes sont sous-employés. En 2013, le taux moyen de chômage des jeunes dans le monde était de 18 %. La Figure 13 illustre l'évolution du chômage mondial chez les jeunes depuis 2001.

Il est essentiel de s'attaquer au chômage des jeunes et au sous-emploi, puisqu'ils limitent la croissance et la productivité à long terme et contribuent à des résultats sociaux indésirables. Le secteur des PME peut contribuer à améliorer le sort des jeunes.

Les pays développés sont considérablement différents en matière de chômage des jeunes. L'Autriche, l'Allemagne, le Japon, la Corée (République populaire Démocratique de), la Norvège et la Suisse ont enregistré des taux de chômage chez les jeunes compris entre 7 et 9 % en 2013 ;

l'Italie et Chypre ont enregistré des taux de près de 40 % ; et la Grèce et l'Espagne près de 60 %.

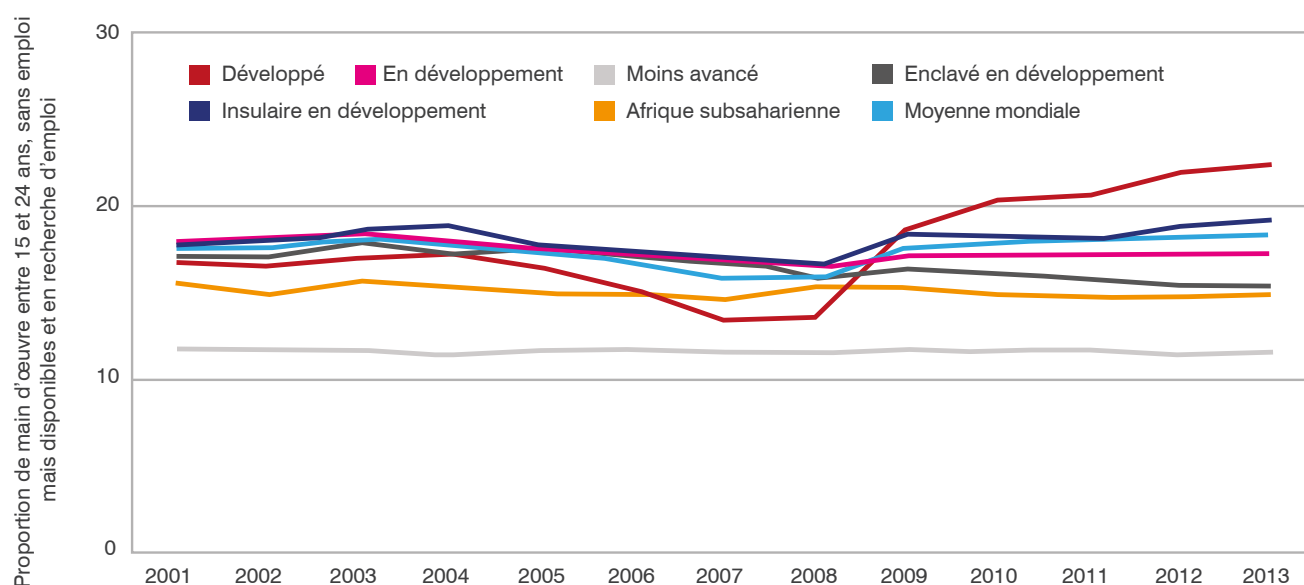
On trouve également des disparités similaires dans d'autres groupes de pays en 2013. Le chômage des jeunes dans les pays moins avancés allait de 0,7 % au Cambodge à 43 % en Mauritanie. Dans les pays en développement enclavés (PDE), les taux allaient de 0,7 % au Rwanda à 52 % dans l'ex-république yougoslave de Macédoine. Les petits états insulaires en développement (PEID) affichaient une fourchette comprise entre 5 % en Papouasie-Nouvelle-Guinée et 36 % en Jamaïque, tandis que dans les pays subsahariens, les chiffres variaient entre 2 % en Guinée et 54 % en Afrique du Sud.

Sensibilité aux cycles économiques

Malgré les fortes variations en la matière, tous les pays affichent une concentration du chômage des jeunes dans des secteurs sensibles aux cycles économiques, comme la vente au détail et les services. Les variations du chômage des jeunes sont donc étroitement liées aux variations du rendement.

Une étude menée récemment en Europe, par exemple, estime que les taux de chômage des jeunes sont, en moyenne, presque trois fois plus sensibles à la croissance de la production que les taux de chômage des adultes (Banerji et al., 2014). Comme un grand nombre de PME appartiennent généralement à des secteurs cycliques, les changements en matière de chômage des jeunes sont

FIGURE 13 Chômage des jeunes (estimation modélisée de l'OIT)



Source : Calculs de l'ITC, basés sur les indicateurs du développement mondial de la Banque mondiale



ÉTUDE DE CAS

La toute première femme exportatrice de café en Papouasie-Nouvelle-Guinée obtient un prix avantageux de la part d'un gros acheteur international

« C'est réel. Maintenant je suis une exportatrice. »

Marey Yogiyo, cultivatrice de café, Bauka Women Coffee

Depuis 16 ans, Marey Yogiyo, cultivatrice de café, vend son café à des acheteurs de Papouasie-Nouvelle-Guinée, son pays natal. Au début de cette année, elle est devenue la toute première femme du secteur caféier à obtenir une licence d'exportation. Rapidement, elle a vu son prix s'élever à 63 % au-dessus du tarif local.

Olam International, l'une des principales entreprises agroalimentaires au niveau mondial, lui a acheté 60 sacs de café pour la somme de 18 000 dollars américains.

« C'est bien vrai. Maintenant, je suis exportatrice » a déclaré cette femme de 56 ans, mère de cinq enfants, qui habite dans la province des Hautes-Terres orientales, centre de l'industrie de production de café du pays.

La réussite de Yogiyo dans l'exportation semble prête à continuer : Olam envisage de passer une commande encore plus importante en 2015.

Toutefois, avant de pouvoir vendre à l'étranger, Yogiyo avait besoin d'un permis, et bien évidemment de clients.

C'est ce qu'elle a réussi à obtenir en 2014. En juillet, sa société, Yogiyo Coffee Ltd, est devenue la première entreprise caféière dirigée par une femme à recevoir une licence d'exportation gouvernementale. Les premiers sacs de Bauka Blue ont été expédiés vers les États-Unis peu de temps après. « Après dix ans de travail constant en vue de perfectionner la qualité et de rechercher des marchés, la première commande d'Olam a redonné suffisamment d'énergie à Bauka Women Coffee pour lui permettre de tenir encore dix ans », a-t-elle déclaré.

« Après dix ans de travail constant en vue de perfectionner la qualité et de rechercher des marchés, la première commande d'Olam a redonné suffisamment d'énergie à Bauka Women Coffee pour lui permettre de tenir encore dix ans. »

Marey Yogiyo

Avec l'ITC sur les marchés internationaux

Yogiyo a établi le premier contact avec ses nouveaux acheteurs dans le cadre d'un groupe de parrainage d'acheteurs organisé par l'ITC et l'IWCA (International Women Coffee Alliance) en marge de la conférence annuelle de la SCAA (Specialty Coffee Association of America), organisée à Seattle en 2014. La formation visait à doter les participants des connaissances et



« 2015 sera une année passionnante pour Bauka Women Coffee, et nous nous réjouissons de cette perspective. »

Marey Yogiyo, cultivatrice de café, Bauka Women Coffee

compétences nécessaires pour répondre aux demandes des acheteurs internationaux, en leur permettant de positionner leur café à une place plus compétitive sur les marchés internationaux et d'obtenir des prix plus élevés. Dès son retour, l'ITC a fait le lien avec l'agence de promotion des investissements en Papouasie-Nouvelle-Guinée, pour faciliter la délivrance de sa licence d'exportation.

Olam International est l'un des plus gros acheteurs de denrées alimentaires au monde, avec des ventes annuelles de 15 milliards de \$.-U. et des opérations réalisées dans 65 pays. Sur son site Internet destiné aux acheteurs industriels, Olam s'intéresse à l'histoire et à la vision de Yogiyo en vue de créer un produit original. Le site explique : « Elle a fondé ce groupe pour encourager les

femmes à considérer le café comme un mode de vie, pour pouvoir subvenir à leurs propres besoins et à ceux de leurs familles ».

Des femmes émancipées qui stimulent le commerce

Yogiyo, qui possède elle-même une exploitation de taille moyenne avec près de 9 hectares de caféiers, achètera aussi du café auprès de neuf autres exploitants agricoles pour la saison 2015. Elle espère mettre en place une activité d'exportation qui permettrait de soutenir une bonne partie des 645 familles vivant de la culture du café dans cette région. « C'est une excellente occasion de soutenir les femmes dans les groupes caféiers, en optimisant leur rendement net sur leur café » a-t-elle déclaré.

Le café de Papouasie-Nouvelle-Guinée, qui représente seulement 1 % de la production mondiale, est connu dans les milieux du café haut de gamme pour son caractère unique et pour l'intensité et la complexité de ses arômes. Dans la vallée d'Aiyura, où se situe Bauka Women Coffee, les premiers caféiers sont apparus dans les années 1940. Ses plantations et ses petits jardins sont réputés pour les parfums variés de baies et d'agrumes du café qu'ils produisent.

Source: ITC (2015a).





Axel M. Addy

Ministre du commerce et de l'industrie, Libéria

Au Libéria, 60 % de la population a moins de 25 ans.

Les PME dominent l'économie libérienne.

LEADER D'OPINION

Pourquoi les PME sont le fondement de l'ordre du jour de la transformation du Libéria

Doucement mais sûrement, le Libéria progresse. Depuis 2003, le pays a connu la paix et deux élections démocratiques et la reprise économique a progressé régulièrement au cours de la dernière décennie. Pour un pays traumatisé par des années de conflit et d'instabilité, il s'agit de réalisations importantes. Maintenant que la crise Ebola est derrière nous, nous nous tournons vers l'avenir.

En 2013, nous avons lancé une stratégie de développement sur cinq ans appelée «Agenda for Transformation» (AfT). Le but de l'AfT est de poser les bases pour permettre au Libéria de devenir un pays à revenus moyens d'ici à 2030, tout en veillant à la répartition égale et inclusive des bénéfices de la croissance. Nous avons soutenu ce programme en 2014 en lançant la stratégie nationale pour l'exportation (Liberia's National Export Strategy) et une politique de commerce nationale, mises au point en partenariat avec l'ITC.

Le développement des PME est primordial pour atteindre l'objectif du programme de transformation. Près de 80 % de l'ensemble des entreprises libériennes formelles emploient moins de 20 personnes, et seulement encore 13 % emploient entre 20 et 100 personnes. Il convient également de rappeler que le Libéria se compose essentiellement de jeunes : 60 % de la population a moins de 25 ans, et 70 % des personnes qui travaillent appartiennent au secteur informel. On peut donc dire à juste titre que les PME dominent l'économie libérienne.

L'enjeu pour le Libéria, et en particulier pour nous au sein du gouvernement, c'est de savoir comment structurer les programmes pour soutenir au mieux le développement des PME. Actuellement, l'économie est dominée par des industries extractives, qui dépendent fortement du prix volatil des matières premières. Il s'agit d'opérations intensives qui demandent beaucoup de capitaux et qui ne créent pas les types d'emploi susceptibles de transformer l'économie et de favoriser un environnement créatif pour une croissance inclusive. Par exemple, le secteur touristique au Libéria possède un potentiel énorme de création d'emploi et de croissance pour les jeunes, et les PME d'autres secteurs seraient bien placées pour exploiter les relations en aval et assurer la prestation de services auprès du secteur touristique.

Pour faciliter cette transformation, nous devons faire face aux enjeux existant au sein des entreprises, de l'environnement commercial et de l'environnement national.

Au Libéria, une PME moyenne se retrouve face à trois enjeux principaux : l'accès à la formation, l'accès aux marchés et l'accès au financement. Nous essayons d'apporter

des solutions à ces problèmes, un à un, par le biais de notre politique en matière de PME, en vue de renforcer la capacité des prestataires de services à mettre au point des programmes de formation permettant de répondre aux besoins spécifiques des PME.

Par exemple, comment former une femme qui s'est occupée de gérer ses opérations de sa poche, pour lui apprendre à gérer une entreprise depuis son compte en banque et lui permettre de comprendre clairement ce qui lui appartient et ce qui appartient à l'entreprise ?

Pour faire face à ces enjeux, nous sommes en train de travailler avec différents fournisseurs afin de répondre à des besoins différents (des compétences élémentaires en marketing à la gestion financière, en passant par les pratiques comptables).

Pour renforcer le soutien à l'AfT, on a organisé dans le pays une conférence et un salon commercial annuels sur les PME en vue de promouvoir l'innovation dans ce secteur. Cette conférence nous permet d'identifier des champions des PME et de leur demander de raconter leur histoire pour inspirer les autres. Les SME qui proposent les solutions les plus innovantes reçoivent un prix.

Nous sommes conscients que les liens et l'environnement commercial sont essentiels pour notre programme de croissance. Nous sommes en train de créer des liens pour les PME dans le secteur du traitement agroalimentaire, par le biais de notre programme «Food and Agriculture Policy and Strategy». Pour soutenir cet effort, nous facilitons également la création d'une entreprise d'emballage, puisque nous pensons que le conditionnement est le maillon manquant qui permettra d'augmenter l'exportation des produits libériens.

Au niveau national, nous cherchons activement à améliorer le climat économique en le rendant davantage prévisible et transparent. Récemment, le président Ellen Sirleaf Johnson a promulgué la loi sur l'émancipation des petites entreprises («Small Business Empowerment Act»), qui oblige le gouvernement à accorder aux PME 25 % des marchés publics. Le système gouvernemental de passation des marchés publics est spécialement conçu pour encourager les PME à s'inscrire, à payer régulièrement des impôts et donc à intégrer le secteur formel. La loi sur l'émancipation des petites entreprises est également conçue pour stimuler la concurrence, l'innovation et l'accès au financement, afin de permettre aux PME de participer à la transformation que nous souhaitons voir dans notre pays.

L'initiative AfT est ambitieuse, mais l'ambition à elle seule ne suffit pas. La réussite du processus de réforme implique un engagement et un leadership sérieux sur le long terme. Au Libéria, ce leadership est assuré par notre Présidente qui a veillé, depuis sa première élection, à l'engagement du gouvernement vis-à-vis du secteur privé, notamment en rencontrant personnellement des représentants de ce secteur pour parler des enjeux auxquels ils sont confrontés. L'attention portée à la mise en place d'un dialogue public-privé a été essentielle pour permettre au gouvernement de déterminer la manière dont il pouvait contribuer à atténuer les enjeux rencontrés dans le secteur privé et à maintenir le cap de l'initiative AfT.

L'adhésion du Libéria à l'OMC est par ailleurs en cours. Le processus de réforme nationale nous oblige à moderniser nos lois et a entraîné la mise au point de nouvelles lois dans des domaines qui n'étaient pas légiférés auparavant. Ce processus nous oblige littéralement à repenser ce que nous entendons lorsque nous déclarons que nous voulons que le Libéria soit une «destination favorable aux investissements». Pour essayer de répondre à ces questions, nous sommes en train de mettre en place des programmes pour que le pays devienne une destination intéressante et compétitive, aussi bien pour les libériens que pour les investisseurs étrangers. Nous sommes fermement convaincus de notre potentiel et du potentiel de notre jeunesse à participer activement à notre histoire de transformation, car ils arrivent chaque jour sur le marché de l'emploi avec l'audace de l'espérance d'une vie digne et épanouissante avec des chances égales.

Nous sommes fermement convaincus du potentiel de notre jeunesse à participer activement à notre histoire de transformation.

probablement liés aux changements en matière de performances des PME.

Des effets durables

Un taux de chômage élevé chez les jeunes entraîne l'érosion des compétences et la dévalorisation du capital humain, ce que l'on appelle l'hystérèse. Cela afflige l'emploi des jeunes et les perspectives de bénéfices pour des dizaines d'années à venir (Banerji et al., 2014).

Face à la gravité du problème, les gouvernements ont commencé à mettre en place des programmes pour offrir aux jeunes des emplois décents. Certains, comme l'initiative Garantie européenne pour la jeunesse, reconnaissent également les PME comme un moteur de croissance et d'emploi. Ce programme est associé à l'initiative COSME (Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises), qui soutient les PME via l'accès au financement pour employer des jeunes et des programmes de formation professionnelle.

En Asie, le chômage des jeunes peut aussi être lié aux performances d'exportation des PME. Dans le tableau 4, on peut voir que c'est en Thaïlande que le taux de chômage des jeunes est le plus bas (3 %), et en Indonésie qu'il est le plus élevé (23 %), sachant que la Thaïlande est le pays où les PME réussissent le mieux en termes d'exportations. Toutefois, la contribution des PME au PIB est relativement faible en Thaïlande, ce qui pourrait signifier que des PME exportatrices très productives coexistent avec un grand nombre de PME affichant une productivité extrêmement réduite.

Les propriétaires de jeunes PME embauchent des jeunes

La promotion des jeunes entrepreneurs est une stratégie pour stimuler l'embauche et la création d'emplois chez les

jeunes. Ils sont davantage susceptibles d'embaucher des jeunes comme eux et de les payer plus cher par rapport à des entreprises établies depuis plus longtemps (Ouimet et Zarutskie, 2013). Ils sont également plus actifs dans des secteurs à forte croissance. Le fait d'encourager les jeunes entrepreneurs pourrait permettre de réduire la concentration des PME dans des secteurs à faible valeur ajoutée, sensibles aux cycles économiques, et de promouvoir l'accumulation de PME dans le « maillon manquant » (GEM, 2013).

Les jeunes entrepreneurs peuvent largement contribuer à la prospérité économique, mais ils pourraient être supérieurs en nombre. En moyenne, 7 % seulement des jeunes de 18 à 24 ans sont engagés dans la création de leur propre entreprise ou en possèdent une, contre 11 % chez les 25-34 ans, 10 % chez les 35-44 ans et 8 % chez les 45-54 ans, d'après l'étude mondiale GEM (Global Entrepreneur Monitor) 2013. Ce chiffre diffère toutefois considérablement selon les pays et les stades du développement économique.

La figure 14 classe 54 pays en fonction du pourcentage de jeunes en cours de création d'entreprise, ou déjà à la tête d'une entreprise. Au Nigeria, 20 % de jeunes possèdent leur propre entreprise. La République de Corée affiche le taux le plus bas (1,6 %).

Pour donner une idée de l'échelle de l'entrepreneuriat en fonction des besoins ou en fonction des possibilités, la figure 14 présente également le pourcentage de jeunes en cours de création d'entreprise, ou qui en possèdent déjà une, tout en recherchant activement un autre emploi. Ce pourcentage présente une corrélation importante (coefficient de 0,56) avec le pourcentage de jeunes qui possèdent une entreprise ou sont en cours de création.

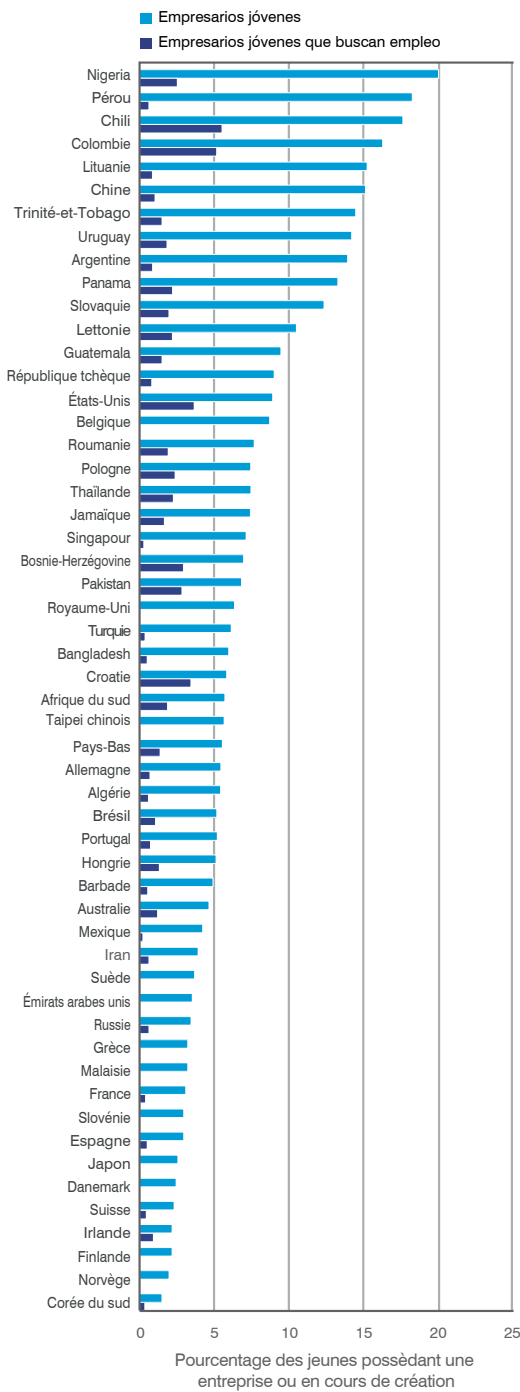
Pour plus de détails, la Figure 15 montre la répartition des entrepreneurs par âge et par pays et classe leur part en tant

TABLEAU 4 Contributions des PME en termes d'emploi, de chômage des jeunes, de PNB et d'exportations en Asie du Sud-Est, 2005-2011

Pays	Part du total d'établissements		Part d'emploi total		Part du PIB		Part du total des exportations		Chômage des jeunes (% , 2005–2011)
	Part (%)	An	Part (%)	An	Part (%)	An	Part (%)	An	
Cambodge	99,8	2011	72,9	2011	-	-	-	-	3,5
Indonésie	99,9	2011	97,2	2011	58,0	2011	16,4	2011	23,0
Malaisie	97,3	2011	57,4	2012	32,7	2012	19,0	2010	11,3
Philippines	99,6	2011	61,0	2011	36,0	2006	10,0	2010	19,3
Singapour	99,4	2012	68,0	2012	45,0	2012	-	-	6,7
Thaïlande	99,8	2012	76,7	2011	37,0	2011	29,9	2011	3,0

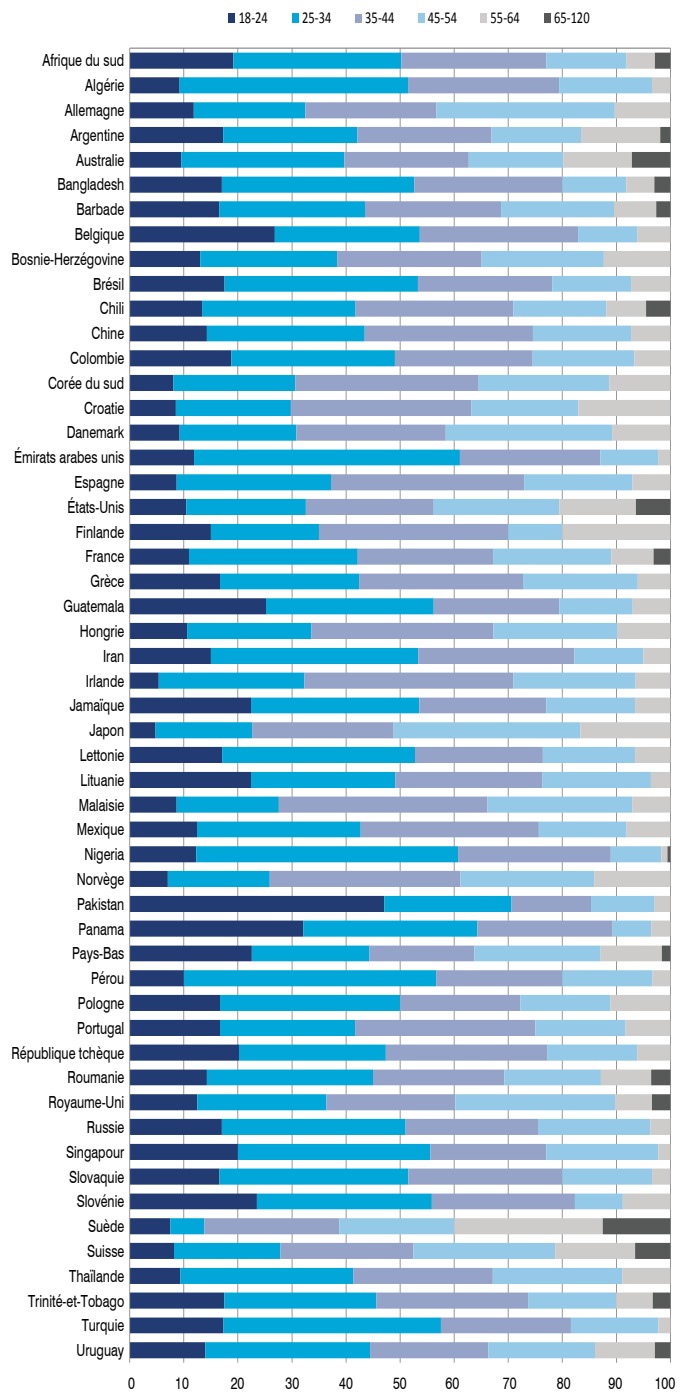
Source: Harvie, Charles (2015).

FIGURE 14 Jeunes entrepreneurs



Source : Calculs de l'ITC, basés sur les données « APS Global Individual Level » de l'étude GEM 2011.

FIGURE 15 Entrepreneurs par groupe d'âge et pays



Source : Calculs de l'ITC, basés sur les données « APS Global Individual Level » de l'étude GEM 2011.

que jeunes entrepreneurs. En moyenne, les jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 24 ans représentent seulement 15 % du total des entrepreneurs. La plus grosse part d'entrepreneurs correspond à la tranche 25-34 ans (29 %), suivie des 35-44 ans (27 %) et des 45-54 ans (19 %).⁴

On n'observe aucune tendance claire en ce qui concerne le groupe d'âge des entrepreneurs. En Belgique par exemple, plus d'un quart des entrepreneurs ont moins de 25 ans. Dans d'autres pays développés comme la Suisse, la République de Corée, la Suède, la Norvège, l'Irlande et le Japon, moins de 9 % des entrepreneurs ont entre 18 et 24 ans. Cette faible proportion de jeunes dans l'entrepreneuriat empêche l'essor de PME innovantes, susceptibles de contribuer à réduire le chômage chez les jeunes, et également à promouvoir la migration des PME vers des secteurs à plus forte valeur ajoutée, moins sensibles aux cycles économiques.

Étant donné les enjeux auxquels les femmes et les jeunes sont confrontés, le besoin de créer des environnements propices aux PME se fait d'autant plus ressentir. Le fait de promouvoir les femmes et les jeunes à la tête de PME et de renforcer leur capacité à surmonter les obstacles rencontrés dans le cadre de l'internationalisation peut jouer un rôle essentiel en vue de générer une croissance économique inclusive et de répartir les bénéfices sur toutes les niveaux de la société.



CHAPITRE 4

Intégration aux chaînes de valeur internationales

Les entreprises intégrées aux marchés mondiaux sont plus productives, paient des salaires plus élevés et créent davantage d'emplois (Wagner, 2005, 2011).

La nature exacte de la relation reste à débattre. D'une part, les entreprises plus productives ont tendance à s'adresser aux marchés internationaux, puisque ce sont les seules qui peuvent se permettre les coûts d'entrée correspondants, comme le transport, la production et le marketing (Helpman, Melitz et Yeaple, 2003). D'autre part, on suppose que l'internationalisation entraîne une hausse de la productivité par le biais de l'apprentissage sur le terrain et l'exposition à des normes de qualité accrues, une technologie supérieure et davantage de concurrence.

Malgré l'importance des PME pour les économies nationales, la recherche sur les stratégies et les résultats de l'internationalisation se concentre essentiellement sur les grandes entreprises, et les données concernant les PME sont rares. Par conséquent, l'étude des possibilités d'internationalisation pour les PME n'est pas seulement pertinente, elle présente aussi un intérêt politique immédiat (Giovannetti, Marvasi et Sanfilippo, 2014).

Tremplins vers l'internationalisation

Les entreprises doivent décider du mode d'internationalisation à poursuivre. Traditionnellement, les entreprises pourraient choisir de desservir les marchés étrangers en exportant ou en acquérant une entreprise étrangère dans la zone cible (par le biais de l'IDE horizontal), avec l'arbitrage proximité-concentration⁵ (Brainard, 1997) pour guider les décisions des entreprises.

Les récents progrès technologiques et les réductions des coûts commerciaux ont toutefois permis de fragmenter la production en tâches individuelles, ce qui permet aux entreprises de se spécialiser dans des segments d'une

chaîne d'approvisionnement. Dès lors que la fragmentation se produit entre les frontières nationales, cette spécialisation peut stimuler l'internationalisation des entreprises et entraîner la création de CVI régionales ou globales.

Suite à cette fragmentation, le commerce de biens intermédiaires (par opposition aux biens finaux) a augmenté massivement au cours des deux dernières décennies. On estime qu'il représente deux tiers de l'ensemble du commerce (Johnson et Noguera, 2012).

Les entreprises peuvent désormais choisir d'importer ou d'exporter des biens intermédiaires, de manière directe ou indirecte. La participation aux CVI peut augmenter la productivité des PME, ainsi que les salaires et les emplois, et servir de tremplin pour passer à des modes d'internationalisation plus avancés. Cela englobe notamment l'exportation directe ou IDE (investissement direct à l'étranger), facilité par la réduction des coûts d'entrée et de recherche de l'internationalisation. Cela permet également aux entreprises de se spécialiser et de miser sur leur atout plus qu'elles ne le pouvaient autrefois.

Alors que les entreprises et les pays se spécialisaient auparavant dans la production de certaines marchandises, ils peuvent désormais se spécialiser dans des tâches données au sein d'une chaîne de valeur. Une étude récente portant sur l'expérience des PME africaines participant à des chaînes de valeurs régionales et internationales a constaté que cette intégration permettait d'élargir leurs marchés et d'améliorer leur productivité et les aidait à acquérir une stabilité financière (Wamalwa and McCormick, 2015).

En même temps, il faut que la participation aux CVI soit correctement gérée. Elle ne constitue en aucun cas une garantie d'amélioration des performances économiques (Morrison, Pietrobelli et Rabellotti, 2007).

L'impact des CVI est tellement important que de nombreux économistes affirment que la globalisation est entrée dans

un nouveau paradigme (Baldwin, 2006), représentant des opportunités et des enjeux pour les PME, susceptibles d'avoir des effets plus larges sur les parcours de développement des pays. En effet, une enquête menée récemment par l'OMT-OCDE (2013) a montré que le manque d'intégration aux CVI des pays à faibles revenus constituait un sérieux obstacle à leur développement.

Les chaînes d'approvisionnement permettent de réduire les coûts d'accès

Pour les PME, les avantages potentiels de la participation aux CVI sont nombreux. Certains auteurs ont dressé une «longue liste d'avantages» (Park, Nayyar et Low, 2013).

Au niveau macroéconomique, il existe des opportunités de création d'emplois, d'augmentation des revenus, d'amélioration des conditions de travail (Shingal, 2015) et de diversification de la production et des exportations (OMT, 2014).

Au niveau microéconomique, les CVI peuvent contribuer à augmenter l'accès au financement (Encadré 1), raccourcir les délais, réduire les perturbations opérationnelles, réduire les stocks, améliorer la qualité et les services clientèle, accélérer l'innovation et réduire les risques (Arend et Wisner, 1 ; Fawcett et al., 2005 ; Vaaland et Heide, 2008).

Pour les PME, les possibilités de se lancer dans l'exportation augmentent lorsqu'elles participent aux

ENCADRÉ 1: Financement des chaînes d'approvisionnement

L'un des enjeux financiers auxquels les PME exportatrices sont confrontées est le laps de temps entre la vente et l'expédition des articles et la réception du paiement correspondant.

Le délai est souvent de 60 à 90 jours, ce qui réduit considérablement les fonds de roulement des fournisseurs de petite et moyenne envergures. Cela peut alors empêcher les PME d'effectuer les investissements nécessaires dans l'équipement, les machines, la technologie ou les contrats futurs, et donc réduire la productivité (Avendaño, Daude et Perea, 2013).

Le financement de la chaîne d'approvisionnement peut résoudre cet enjeu. Il est considéré comme l'une des innovations de changer le secteur du financement du commerce à l'avenir, dans le cadre de l'étude mondiale de la CCI (2014).

Le financement de la chaîne d'approvisionnement a récemment mis en place la pratique de l'affacturage inversé. Cela permet à l'entreprise pilote d'une chaîne de production (p. ex. l'acheteur multinational), de vendre ses comptes créditeurs à un intermédiaire financier (le «facteur» ou «financier»), qui paie immédiatement la PME fournisseur.

L'affacturage inversé marque une amélioration significative des formes d'affacturage plus traditionnelles, où c'est le fournisseur, et non l'acheteur, qui vend des comptes débiteurs à l'intermédiaire. L'affacturage encourt des coûts intermédiaires plus élevés que l'affacturage inversé, du fait que le taux de remise (égal à l'intérêt plus les commissions de service) est plus élevé si la solvabilité repose sur le fournisseur plutôt que sur l'acheteur.

Le financement de la chaîne d'approvisionnement peut ainsi débloquent des fonds de roulement qui étaient auparavant prélevés le long de cette chaîne. Pour les PME fournisseurs à haut risque, cela augmente les flux de trésorerie et garantit des liquidités à moindre coût ; pour l'acheteur de qualité à crédit élevé, cela permet de disposer d'une période prolongée pour effectuer le paiement et réduit le risque en rendant les fournisseurs plus robustes et plus fiables.

Le mécanisme d'affacturage inversé est particulièrement intéressant pour les PME dans les pays où les régimes d'application des contrats sont sous-développés, où les systèmes de mise en faillite sont inefficaces et les infrastructures de renseignements sur la solvabilité sont opaques. Il s'agit notamment de pays en développement en Asie du Sud et en Afrique (Klapper, 2005).

On trouve un bon exemple d'affacturage inversé au Mexique, où la banque de développement appartenant à l'état, la Nacional Financiera (NAFIN), propose aux fournisseurs PME des services d'affacturage inversé en ligne, par le biais de son programme Cadenas Productivas (chaînes de production). Cela permet de développer le lien entre les petits fournisseurs et les gros acheteurs dans les chaînes de production, en fournissant des liquidités immédiates à environ 80 000 PME fournisseurs pour les créances d'environ 445 gros acheteurs, par le biais d'une remise électronique sur leurs factures avant la date d'échéance.

Source: Klapper (2006), SFI (2010).

chaînes de production, aussi bien au niveau local qu'international. Une étude récente menée sur plus de 7 500 PME italiennes, par exemple, indiquait que même les petites entreprises moins productives participant à des chaînes de production pouvaient profiter de coûts d'entrée réduits et d'économies d'échelle qui amélioraient leurs chances de se lancer dans l'exportation (Giovannetti et al., 2014). Pour les entreprises qui emploient entre 1 et 9, 10 et 49 et 50 et 249 personnes, la probabilité de devenir exportatrice a augmenté respectivement de 98 %, 34 % et 34 %, lorsque celles-ci faisaient partie d'une chaîne d'approvisionnement.

Les chaînes d'approvisionnement peuvent aider les PME à mettre en place des accords contractuels bien définis avec d'autres sociétés le long de la chaîne. Cela peut faciliter l'accès à des intrants intermédiaires moins chers ou de meilleure qualité.

La participation à une chaîne d'approvisionnement peut être la stratégie de prédilection lorsque les capitaux et l'intensité de la recherche et du développement sont relativement faibles. Ces intrants sont généralement plus contrôlés par des entreprises en aval qui améliorent leur capacité à internationaliser. De cette manière, les PME peuvent exploiter les marchés internationaux sans assumer toutes les tâches le long de la chaîne de valeur, ce qui permet de réduire les exigences pour l'internationalisation associées aux exportations (OCDE, 2008).

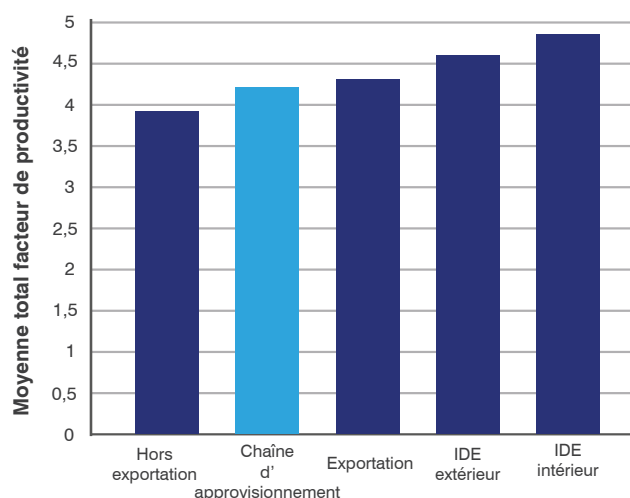
Les entreprises qui participent aux CVI affichent un niveau de productivité compris entre celui des entreprises purement nationales et celui des entreprises exportatrices, ce qui indique une fois de plus que les entreprises plus petites et moins productives peuvent utiliser les CVI pour s'internationaliser (figure 16). Les grandes entreprises peuvent par ailleurs s'internationaliser indépendamment de l'intégration à une chaîne d'approvisionnement, en raison de leurs caractéristiques structurelles différentes (Giovannetti et al, 2014 ; OCDE, 2008).

Importation

Le lien entre l'exportation et l'augmentation des performances économiques est bien établi. On n'est pas aussi sûr que l'importation peut aussi stimuler ces bénéfices. Traditionnellement, dans le mercantilisme, les importations étaient considérées comme le remplacement de la production nationale et donc perçues comme ayant un impact négatif sur les PME. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'importer des biens intermédiaires, les avantages sont considérables.

En effet, la réussite sur les marchés internationaux à l'heure actuelle dépend dans une large mesure de la capacité à

FIGURE 16 Productivité et internationalisation



Source : Giovannetti, Giorgia, Enrico Marvasi et Marco Sanfilippo (2014).

importer des intrants de classe internationale (OCDE, 2013). L'un des avantages de l'importation de produits intermédiaires, en particulier pour les entreprises des pays en développement, c'est que ces produits peuvent intégrer une technologie supérieure, davantage productive que celle des intrants nationaux. Cela peut encourager les entreprises à redistribuer des ressources et à se spécialiser, pour améliorer leur efficacité et stimuler les performances des PME (Miroudot, Lanz et Ragoussis, 2009).

Pour les entreprises qui vendent uniquement sur le marché national, l'importation de produits intermédiaires en vue de leur transformation ultérieure constitue une manière de participer aux CVI. Suivant la logique de Melitz (2003), cette participation aux CVI peut alors servir de tremplin à des formes d'internationalisation plus avancées en répartissant les coûts fixes, comme la conformité législative, et les coûts liés à la tentative d'identification de marchés rentables et de partenaires fiables (Giovannetti et al 2014).

Même pour les entreprises qui exportent déjà, les observations montrent de plus en plus que l'importation de produits intermédiaires permet d'augmenter l'efficacité des exportations (Freund et Jaud, 2015). Il existe des données empiriques au niveau des entreprises prouvant que l'importation de produits intermédiaires améliore la qualité (Freund et Jaud, 2015 ; Bas, 2012) et la quantité (Feng, Li et Swenson, 2012) des exportations et augmente donc son effet sur la productivité.

On dispose même de preuves indiquant que l'importation de produits intermédiaires augmente encore davantage la productivité des entreprises par rapport à celles qui exportent (Amiti et Konings, 2007 ; Goldberg et al., 2015). Par exemple, Amiti et Konings (2007) ont constaté que la baisse de 10



Carmen Castillo

Présidente et PDG
de la société
SDI International Corp.

*Les PME ont la
capacité à s'adapter
rapidement.*

LEADER D'OPINION

En affaires, David et Goliath doivent parfois travailler ensemble

La concurrence est le moteur des affaires et des chaînes d'approvisionnement depuis le début. Même à l'époque des échanges de marchandises et du troc de services – et lorsque le terme de chaîne d'approvisionnement était loin d'être inventé – la concurrence jouait un rôle moteur.

Dans un contexte où la concurrence joue un rôle aussi primordial dans le domaine des entreprises, on pourrait sous-estimer les plus petits acteurs. Comment une petite marque d'hôtel peut-elle concurrencer l'hospitalité de géants comme Marriott et Hilton? Comment un petit magasin ou un magasin de taille moyenne peut-il se mesurer à Walmart?

Il est vrai que les petits acteurs se battent parfois pour sortir de l'ombre de leurs plus gros concurrents. En effet, des géants comme Amazon se sont avérés être des adversaires impitoyables pour les magasins traditionnels.

Mais cela ne signifie pas que les PME soient des acteurs à négliger, il faut au contraire compter sur elles ou travailler en partenariat avec elles. Même si elles n'ont pas d'aussi gros moyens et ne sont pas aussi connues que les grandes entreprises, elles ont leurs propres compétences : notamment la capacité à s'adapter rapidement, à faire preuve de souplesse et à changer à tout moment. Elles ont aussi soif de croissance et comme elles ne peuvent pas se permettre de perdre des clients, elles sont profondément loyales.

Souvent, ces compétences dépassent les bureaucraties démesurées et le pas lourd des géants.

Pour preuve, le domaine des paiements et des transactions en ligne. Ce secteur a connu une croissance spectaculaire au cours des dernières décennies et réussit malgré tout à s'adapter et à se développer rapidement. Le paiement en ligne avec des cartes de crédit a été remplacé par des services et applications comme PayPal et Venmo. Et à présent, les monnaies auxquelles nous sommes habitués – dollars, euros, livres et yen – sont vite reléguées au passé : on parle maintenant en bitcoins.

Dans un paysage de paiements aussi tumultueux, les plus petits peuvent avoir un avantage clair et distinct. Les plus petites sociétés, en particulier les jeunes entreprises technologiques de la Silicon Valley, dynamiques et innovantes, ont rapidement adopté les paiements en Bitcoin. Ce n'est pas aussi courant chez les géants de l'industrie. Même les campagnes présidentielles, ces gigantesques entreprises qui demandent

Les équipes plus petites et souples sont peut-être mieux placées pour proposer de nouveaux concepts sur le marché.

des centaines de millions de dollars, ont mis du temps à s'adapter. Rand Paul est le tout premier candidat à accepter des dons en bitcoins.

L'usage des bitcoins n'est qu'un simple exemple de pratiques pionnières. On peut dire que les plus petites sociétés pourraient bien avoir une longueur d'avance pour distribuer rapidement de nouvelles conceptions ou de nouveaux produits. Les équipes plus petites et souples, qui sont globalement liées à moins d'échelons de hiérarchie et moins de bureaucratie, sont peut-être mieux placées pour proposer de nouveaux concepts sur le marché. Même la plus petite gestion de changement peut avancer à la vitesse d'un escargot.

Alliance des forces

Dans le domaine de l'externalisation du processus de chaîne d'approvisionnement, cette lutte entre grands et petits n'a pas lieu d'être. En effet, les deux peuvent se rassembler pour se compléter favorablement l'un et l'autre.

Les Marriott et Walmart du monde ont leurs propres compétences essentielles, et les exercent de manière spectaculaire : avec une capacité d'hébergement dans le monde entier et la vente au détail d'une grande variété de marchandises. Alors, pourquoi devraient-ils consacrer leur énergie à réoutiller ou remanier à maintes reprises une quantité incalculable de processus d'entreprise ? Pour une question d'efficacité bien sûr... mais est-ce vraiment nécessaire ?

Prenons SDI, société d'externalisation de chaîne d'approvisionnement de taille moyenne qui travaille avec des entreprises classées au Fortune 500. SDI peut travailler en partenariat avec des sociétés et s'occuper des tâches qui ne sont pas de nature stratégique pour les grandes entreprises. Ces tâches englobent notamment la gestion des entrepreneurs indépendants et des dépenses d'entreprises non stratégiques. Les entreprises manquent souvent de temps, de ressources et de compétences pour mener à bien les processus annexes de manière efficace. Faire appel à un partenaire compétent. Les PME qui gardent une longueur d'avance sur leurs plus gros concurrents, grâce à une innovation rapide, une meilleure proximité avec les clients et différentes compétences évolutives (comme l'analyse de données et la modélisation visuelle) sont les associés idéaux pour établir un partenariat.

La compétitivité et la collaboration offrent au marché une puissante combinaison.

SDI (ou des entreprises d'externalisation compétentes comparables), peut être particulièrement indispensable dans les moments difficiles, par exemple dans un contexte de contrainte sur les marchandises et services, en cas de fermeture d'usine, de changements tarifaires et de déficit d'approvisionnement. Sans parler de la capacité à mettre en place une relation plus personnelle avec la clientèle.

En fait, il est de plus en plus courant que des géants de l'industrie travaillent avec des experts mondiaux plus petits, c'est presque devenu la norme. Le journal américain Huffington Post (2015) a récemment écrit : « En tant qu'entrepreneurs, dirigeants ou propriétaires de sociétés, petites ou grandes, ce dont nous avons besoin pour réussir dans le nouvel environnement, c'est d'un nouveau mode de fonctionnement, qui nous permette de passer d'un mode « compétitif » à un espace de travail « collaboratif ». Qui aurait cru que la NASA s'associerait avec l'entreprise danoise Lego pour constituer un partenariat sur plusieurs années ? Cette association a pour but d'encourager les enfants à participer de plus en plus aux matières scientifiques, technologiques, mathématiques et d'ingénierie.

Enfin, la compétitivité **et** la collaboration offrent au marché une puissante combinaison. Les PME émergentes et celles qui sont bien établies peuvent offrir la flexibilité, l'indépendance et peut-être même un désir de croissance plus important. Mais lorsqu'elles sont associées à des entreprises plus grandes et plus anciennes, le marché mondial offre une série de produits et services de qualité.

points de pourcentage des tarifs d'extrants augmentait la productivité des entreprises indonésiennes d'environ 1 %, alors qu'une baisse équivalente des tarifs d'intrants entraînait un gain de productivité de 3 % pour toutes les entreprises et de 11 % pour les entreprises importatrices.

En s'intéressant à la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MOAN) pour rassembler davantage de données, Cruz et Bussolo (2015) ont constaté que « les entreprises qui sont relativement plus exposées aux tarifs d'intrants réussissent mieux dans ces secteurs avec la plus grande réduction des tarifs d'intrants, avec un meilleur accès aux marchés, une probabilité supérieure de survivre en cas d'exportation de nouveaux produits dans ces secteurs et une croissance supérieure de la valeur des exportations ».

En Tunisie, par exemple, les entreprises du commerce sont plus productives et plus rentables et créent davantage d'emplois que les entreprises qui ne participent à aucune forme de commerce (Baghdadi, 2015). Les entreprises ayant différents statuts commerciaux se distinguent en termes de productivité par rapport aux entreprises purement nationales (Tableau 5). Cela montre que toutes les formes de commerce sont liées à une meilleure productivité.

Le tableau montre aussi l'importance des produits intermédiaires importés. Si l'on compare les entreprises importatrices et non-importatrices, aussi bien au niveau national qu'en dehors des frontières, on constate que l'effet marginal de l'importation sur la productivité est très important pour les deux types d'entreprises. Il est aussi intéressant de constater que les entreprises qui se consacrent seulement à l'importation sont plus productives que celles qui se consacrent seulement à l'exportation.

On parvient à des conclusions similaires lorsque l'on examine uniquement les primes au statut du commerce pour les entreprises exportatrices et importatrices sans distinguer si elles sont nationales ou hors frontières (Baghdadi, 2015). La prime au statut du commerce reflète les différences en pourcentage des caractéristiques d'entreprise entre celles qui font du commerce et celles qui n'en font pas. On constate que les entreprises tunisiennes qui se consacrent seulement à l'export sont 34 % plus productives que les non-commerçants (non-exportateurs et non-importateurs). Les entreprises qui se consacrent seulement à l'importation sont 105 % plus productives que les non-commerçants. Enfin, les commerçants qui se consacrent à l'import-export sont 162 % plus productifs que les non-commerçants.

C'est pourquoi Jaud et Freund (2015) déclarent que les gouvernements devraient revoir leur logique traditionnelle en faveur de l'exportation mais contre l'importation, et faciliter plutôt l'accès aux intrants importés pour toutes les entreprises. Dans le cas de MENA, ils affirment qu'il serait possible de faire beaucoup de bénéfices si les gouvernements réduisaient les tarifs sur les biens intermédiaires aussi vite que le reste du monde.

La technologie stimule l'innovation

Les CVI présentent un autre avantage, en particulier pour les entreprises des pays développés : la capacité de canaliser la diffusion technologique, qui permet de stimuler l'innovation (Pietrobelli et Rabellotti, 2011). Cela peut se faire de différentes manières.

TABLEAU 5 Productivité et statut commercial des entreprises tunisiennes, 2000–2010

	Entreprises de plus d'un salarié			
	Toutes	Production	Hors production	Services
Entreprises non exportatrices et importatrices	0,519*	0,750*	0,687*	0,388*
Entreprises nationales exportatrices et non importatrices	0,261*	0,491*	0,451*	-0,010
Entreprises nationales exportatrices et importatrices	0,899*	1,122*	1,042*	0,662*
Entreprises hors frontières exportatrices et non importatrices	0,732*	0,313*	1,851*	1,213*
Entreprises hors frontières exportatrices et importatrices	1,000*	1,077*	1,199*	1,013*
N	458473	111023	35296	304047
R2	0,3476	0,2606	0,1502	0,3640

Remarque 1 : Cette analyse tient compte du niveau de l'entreprise, du secteur et des effets fixes du temps.

Remarque 2 : * se réfère à 1 % des niveaux d'importance statistique.

Remarque 3 : Les entreprises nationales (hors frontières) vendent la plupart de leur production au niveau national (au niveau international).

Source : Baghdadi, Leila (2015).

Premièrement, si une entreprise participe aux CVI en exportant des biens intermédiaires, elle doit répondre aux exigences de la chaîne en matière de qualité des produits, de délai de livraison et d'efficacité des processus, ainsi qu'aux normes potentielles sur l'environnement, le travail et les aspects sociaux (Pietrobelli et Raballotti, 2011). Pour satisfaire ces exigences, les PME devront éventuellement moderniser leurs méthodes de production ou de livraison, ainsi que leurs produits. Pour cela, elles doivent faire l'acquisition d'une technologie étrangère par le biais d'accords de concession de licence. C'est la raison pour laquelle Humphrey et Schmitz (2002) en concluent que la participation aux CVI est particulièrement bonne pour encourager la modernisation des produits et des processus.

Deuxièmement, l'importation de biens intermédiaires peut aboutir à une diffusion directe de la technologie si les importations sont supérieures sur le plan technologique. Cela peut alors stimuler l'amélioration du capital humain si les importations demandent une formation. Pour les petites entreprises des pays moins avancés en particulier, la participation aux chaînes de valeur est essentielle pour obtenir des informations sur le type et la qualité des produits et technologies requis par les marchés mondiaux et pour avoir accès à ces marchés (Pietrobelli, 2008).

Les leaders de la chaîne jouent un rôle essentiel dans le cadre du transfert des connaissances à leurs fournisseurs. Les multinationales ou autres grandes entreprises industrielles intégrées sont essentielles pour contrôler le système de production (Gereffi, 1994). En général, les entreprises étrangères mettent leurs technologies largement à disposition de leurs fournisseurs locaux pour éviter les délais dans le cadre du processus de livraison (Blalock and Gertler, 2008). Volvo, par exemple, assure l'assistance technologique auprès de ses fournisseurs au Brésil, en Chine, en Inde et au Mexique pour améliorer leurs opérations (Ivarsson et Alvstam, 2005). À Taïwan, les fabricants locaux du secteur informatique ont largement bénéficié d'une collaboration intense avec IBM, notamment par le biais de la formation d'ingénieurs locaux (Kishimoto, 2004).

Même sans soutien direct, les acheteurs étrangers peuvent stimuler l'innovation. Les entreprises taïwanaises, par exemple, ont mis au point un système de fabrication triangulaire pour faire face à la pression de leurs acheteurs étrangers qui leur demandaient de réduire les délais de livraison (Gereffi, 1994 et 1999). Ce système a permis d'améliorer les capacités de ces entreprises à coordonner, rechercher et fournir des biens et services externes (Kishimoto, 2004).

D'autres études de cas portant sur le rôle des multinationales en matière de diffusion des connaissances par le biais des chaînes de production incluent le travail innovant réalisé par

Gereffi (1994, 1999) sur l'Est asiatique. Celui-ci affirme que pour l'industrie de l'habillement est-asiatique, les principales entreprises, ou acheteurs, jouent un rôle prépondérant dans l'apport de sources primaires d'intrant matériel, de transfert de technologie et de connaissance.

D'autres données empiriques sont présentées par Poon (2004), qui étudie les leaders mondiaux et les fournisseurs de premier rang dans l'industrie des TIC taïwanaise. Les fournisseurs ont pu moderniser progressivement leurs capacités technologiques par le biais du transfert technologique et de la diffusion des connaissances dans l'industrie et la chaîne d'approvisionnement, entraînant la modernisation de tous les fabricants qui travaillent sur le réseau de production informatique mondial.

Des autres chercheurs trouvent que les gains de productivité, la concurrence accrue et les prix plus bas dans les entreprises indonésiennes locales proviennent des intrants étrangers. Ils constatent également que le transfert de technologie entraîne des hausses de valeur ajoutée et de rendement pour les entreprises intervenant comme fournisseurs et pour celles intervenant comme acheteurs (Blalock et Gertler, 2008).

L'industrie automobile d'Europe centrale et de l'Est a réussi à augmenter sa production de véhicules de tourisme et de composants (Fortwengel, 2011 ; Pavlínek, Domański et Guzik, 2009). Elle a augmenté sa part de création de valeur, en donnant une preuve de modernisation fonctionnelle. Cela fait remonter la chaîne de valeur (Fortwengel, 2011). Qui plus est, dans les pays bien intégrés aux CVI, comme la Hongrie et la Slovaquie, l'industrie automobile affiche des taux de productivité du travail plus élevés par rapport à d'autres pays (Pavlínek, Domański et Guzik, 2009).

Progression sur la chaîne de valeur

Les PME ne récoltent pas systématiquement les fruits de la participation aux chaînes de valeur. La mesure dans laquelle les PME réussissent à faire le lien avec les CVI dépend largement de leur niveau de compétitivité interne, point que nous traiterons plus tard dans le présent rapport (Encadré 2).

Il existe toutefois un risque, à savoir que les PME se retrouvent cantonnées à des activités à faible valeur ajoutée, comme l'assemblage ou la fourniture de matières premières. Dans ces cas-là, les entreprises absorbent peu, si ce n'est aucun, des bénéfices, de la technologie et des rendements supplémentaires générés par la chaîne de valeur.

ENCADRÉ 2: Les chaînes de valeur aident les PME à se moderniser

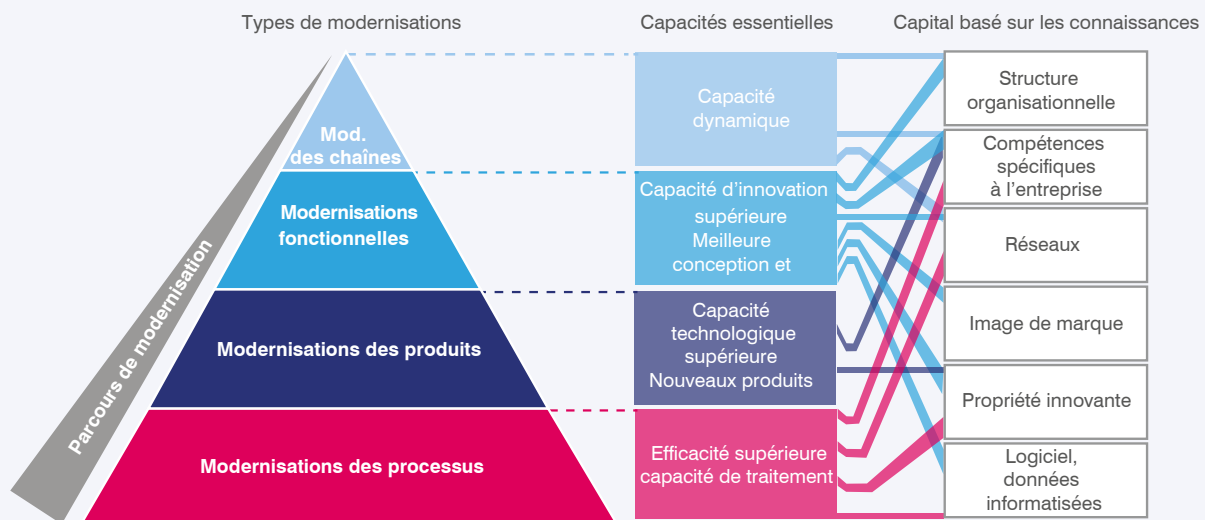
Les chaînes de valeur ouvrent de nouvelles portes aux fournisseurs, en matière de transfert de connaissances et de technologie, ce qui stimule l'innovation et entraîne différentes formes de modernisation.

Les modernisations de processus apportent des méthodes de production améliorées ou plus innovantes, pour une conversion plus efficace des intrants en extrants.

Les modernisations de produits impliquent la production de produits de meilleure qualité ou de qualité supérieure.

Les modernisations fonctionnelles permettent aux entreprises de passer de tâches à faible valeur ajoutée, comme l'assemblage ou l'extraction de minéraux, à des activités à plus forte valeur ajoutée, comme la commercialisation ou la recherche et le développement (Humphrey et Schmitz, 2000).

Les modernisations de chaînes permettent aux entreprises d'exploiter les chaînes de valeur qui représentent davantage de valeur ajoutée dans l'ensemble, en passant d'une chaîne textile à une chaîne électronique. On pense que cette modernisation des chaînes a joué un rôle essentiel dans le parcours de développement de Taïwan (Humphrey et Schmitz, 2002).



Les CVI offrent des conditions spécialement favorables aux modernisations de produit et de processus. L'acheteur international est motivé à stimuler les méthodes de production et de livraison des fournisseurs, ainsi que la qualité des produits.

Il est plus compliqué pour les entreprises de moderniser la fonctionnalité. L'entreprise pilote est peu encline à aider ses fournisseurs, puisque ces modernisations peuvent représenter une menace pour les activités de l'acheteur (Humphrey et Schmitz, 2002).

Source: Avendaño, Daude, & Perea (2013).

Un examen plus approfondi des gains obtenus tout au long d'une chaîne de valeur typique correspondant à des jeans est révélateur. De la récolte des matières premières et de la fabrication initiale en Chine jusqu'à la vente des jeans en France, sur chaque paire de jeans à 50€, seulement 3,20€ restent en Chine (Ruffier, 2008). Le tableau 6 illustre une ventilation des coûts tout au long de la chaîne de valeur.

Il est possible que les entreprises ne soient pas en mesure de moderniser leur fonctionnalité, et c'est pour beaucoup de raisons. Certaines raisons peuvent être externes à

l'entreprise, comme les problèmes de réglementation et d'infrastructure ou l'accès limité au financement. D'autres peuvent venir de l'intérieur, par exemple l'incapacité à répondre à des normes plus strictes en matière de qualité ou de livraison. Les facteurs internes sont étroitement liés au niveau de compétitivité actuel d'une entreprise, qui détermine dans une large mesure sa capacité à profiter de l'internationalisation. Un facteur davantage propre aux CVI est lié à la gouvernance de la chaîne de valeur, où les asymétries de pouvoir entre acheteurs et vendeurs déterminent la plupart des bénéfices que les PME peuvent réaliser.

TABLEAU 6 Valeur de distribution : Jeans à 50€ produits en Chine, vendus en France

Entreprise	Fonction	Coût en euro	Cumul
Agriculteurs chinois	Matières premières	1	1
Usine chinoise	Coûts de production	2	3
Employeur usine chinoise	Employeur marge	0,2	3,2
Marque française	Conception	0,1	3,3
	Bateau	0,2	3,5
	Douanes	0,5	4
Usine d'état chinoise	Quotas	0-0,5	
Marque française	Distribution	20	24
Marque française	Étude de marché	5	29
Marque française	Publicité	15	44
Marque française	Marges	6	50

Source : Ruffier, Jean (2008).

Asymétries de pouvoir

Les entreprises mondiales peuvent tenir les PME à l'écart des modernisations fonctionnelles, si elles menacent leurs propres activités principales, comme la commercialisation, la recherche et le développement ou les ventes. Par conséquent, les grandes entreprises sont fondamentales pour déterminer l'étendue des modernisations dans les PME. Les grandes entreprises sont responsables de la répartition des tâches entre les entreprises, et donc des capacités de participants donnés à moderniser leurs activités (Kaplinsky et Morris, 2001).

Les pilotes de chaîne se chargent de la coordination et du gouvernement des CVI. L'obtention de bénéfices sains et stables dépend essentiellement des relations de pouvoir au sein de la chaîne. Les entreprises pilotes possèdent souvent un pouvoir de négociation considérable, qui repose sur trois facteurs clés (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005) :

- capacités de la base de fournisseurs ;
- degré de codification possible pour une tâche ;
- complexité de la tâche.

Si une tâche peut être codifiée relativement facilement et n'est pas trop complexe (ce qui est souvent le cas pour la fabrication et l'assemblage standard), il est facile de remplacer un fournisseur. Les fournisseurs qui remplissent ces fonctions ont un pouvoir de négociation réduit.

Le coût que représente pour les fournisseurs le passage à

un autre acheteur constitue un autre facteur, qui peut effectivement les cantonner à un seul acheteur. Pour la CVI de la téléphonie mobile, la concurrence féroce a éliminé la plupart des entreprises pilotes, sachant qu'Apple et Samsung dominant le marché (Lee et Gereffi, 2013).

Sturgeon et Memedovic (2011) ont identifié une autre dynamique : la capacité des entreprises pilotes à confronter les fournisseurs les uns aux autres lorsqu'ils passent des commandes.

D'un point de vue économique, ces dynamiques de pouvoir peuvent entraîner une baisse de la croissance économique et une augmentation de la volatilité, puisque les entreprises à faibles marges auront du mal à augmenter leur productivité et seront particulièrement sensibles aux chocs économiques extérieurs, comme les catastrophes environnementales ou les crises financières. De plus, des salaires continuellement bas chez les plus pauvres les empêcheront d'augmenter leur productivité en investissant dans leurs propres compétences et leur propre formation.

Du point de vue du développement, cette situation est particulièrement inquiétante, puisque les programmes d'aide comme Aid for Trade sont généralement axés sur les entreprises situées plus bas dans la chaîne de valeur, qui ont tendance à employer des personnes vulnérables sur le plan économique (Mayer et Milberg, 2013). Pour cette raison, la gouvernance de la chaîne de valeur est d'une importance critique pour déterminer les avantages potentiels directs et indirects de la technologie.

Humphrey et Schmitz (2002) ont présenté une étude de cas portant sur la manière dont les CVI peuvent stimuler la modernisation des produits et des processus, mais empêchent la modernisation fonctionnelle.

Une chaîne de production de chaussures s'est développée entre gros acheteurs américains et petits fournisseurs brésiliens vers la fin des années 1960. À la base, les entreprises pilotes assistaient leurs fournisseurs dans le choix de la technologie, l'organisation du transport et des paiements, et la modernisation de leurs normes en matière de produits et de processus. Cette assistance technique, conjointement à un meilleur accès aux marchés, a permis aux entreprises locales de se développer considérablement.

Les problèmes ont commencé lorsque les producteurs chinois sont arrivés sur les marchés internationaux, capables de vendre moins cher que les entreprises brésiliennes. Cela a suscité chez les entreprises brésiliennes un besoin de modernisation, pour se consacrer à des activités à plus forte valeur ajoutée. Les

entreprises pilotes, qui craignaient que cela ne porte atteinte à leurs compétences principales, n'ont apporté aucun soutien à cette modernisation, cantonnant ainsi les fournisseurs à des activités à faible valeur ajoutée.

La récolte des bénéfices des CVI grâce à la modernisation et à l'amélioration des performances industrielles dans les pays en développement n'est donc pas un processus systématique et dénué de risques (Morrison et al, 2006). Un certain nombre de forces, internes et externes à l'entreprise, entrent en jeu.

La gouvernance de la chaîne de valeur et la compétitivité des entreprises figurent parmi les facteurs qui influencent les gains des PME découlant de la participation aux CVI.

Importance de la gouvernance de la chaîne de valeur

La gouvernance de la chaîne de valeur, à savoir la structure de pouvoir entre l'entreprise pilote acheteuse et les fournisseurs locaux, est essentielle pour déterminer le volume de partage des connaissances et des bénéfices sur l'ensemble de la chaîne. Les CVI offrent un terrain fertile pour la modernisation des produits et des processus, mais la capacité de modernisation fonctionnelle et d'engagement dans des activités à plus forte valeur ajoutée est limitée. Heureusement, il ne s'agit pas d'un dénouement fatal, puisque cela dépend beaucoup du mode de gouvernance de la chaîne de valeur.

Voici quatre types de gouvernance de chaîne de valeur (Humphrey et Schmitz, 2000, 2002), par ordre croissant d'asymétrie du pouvoir :

- relations sans lien de dépendance ;
- réseaux ;
- quasi-hiérarchie ;
- hiérarchie complète, également appelée intégration verticale.

Ces types de gouvernance offrent différentes possibilités de modernisation.

En l'absence de relations solides entre les entreprises s'engageant dans des transactions sans lien de dépendance, il n'y aura pas de problèmes d'asymétrie de pouvoir, mais le terrain ne sera pas non plus propice au partage de technologies.

Les réseaux ont des relations plus fortes et une indépendance réciproque. En d'autres termes, non seulement le fournisseur dépend de l'acheteur en termes de ventes, l'acheteur dépend aussi du fait que le vendeur livre des produits de grande qualité, ce qui incite

l'acheteur à stimuler la qualité produit de son fournisseur si possible.

Dans une relation quasi-hiérarchique, une entreprise exerce un degré de contrôle important sur d'autres entreprises, caractérisées par des normes de qualité strictes.

Dans une fonction pleinement hiérarchique, l'entreprise pilote prend directement en main certaines opérations de la chaîne (Humphrey et Schmitz, 2002).

Les réseaux offrent des conditions idéales pour toutes les formes de modernisation (Pietrobelli, 2008), mais ont moins tendance à se présenter avec les producteurs des pays en développement. L'entreprise pilote ne fera pas suffisamment confiance aux capacités du fournisseur. Les réseaux impliquent un investissement important de la part des producteurs locaux, de même que le soutien des institutions locales, et cette modernisation des processus et des produits prend généralement du temps.

Les chaînes quasi-hiérarchiques offrent donc potentiellement les conditions les plus favorables à la modernisation des processus et des produits, mais entravent la modernisation fonctionnelle (Humphrey et Schmitz, 2000). Les capacités du fournisseur ont une grande influence sur la structure de gouvernance choisie par les entreprises pilotes, et donc le pouvoir de négociation et la probabilité de modernisation que les fournisseurs rencontreront (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005).

Que peuvent faire les entreprises situées plus en aval de la chaîne de valeur, souvent des PME, pour augmenter leur pouvoir de négociation et obtenir une proportion plus élevée de profits et d'avantages économiques ? L'une des solutions consiste à constituer des associations de secteur ou des organisations de producteurs ou à se joindre à celles-ci. Cela permet de réduire les coûts de transaction ; confère un certain pouvoir de marché ; augmente la représentation dans les forums politiques nationaux et internationaux (Banque mondiale, 2008) ; aide les PME à diversifier leur base de clients ou de produits, ce qui permet de réduire la dépendance à l'égard du sort d'un produit. Au total, ces associations augmentent la compétitivité de la PME, ce qui stimule son pouvoir de négociation dans la chaîne de valeur.

Au Brésil, la Confederação dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG), qui regroupe des syndicats et des petites organisations d'agriculteurs en vue de renforcer la position de négociation des populations vulnérables en zone rurale, illustre bien cette alliance (OIT, 2008 et OMC, 2014). Wignaraja (2015) constate que l'impact positif des

plus grosses entreprises sur la participation aux CVI n'est pas systématique. Les économies d'échelle et les coûts fixes sont significatifs pendant la période initiale d'adhésion aux CVI, mais sont moins importants à plus long terme, puisque les PME peuvent constituer des pôles ou se concentrer sur des marchés niches pour surmonter le désavantage de leur petite taille.



CHAPITRE 5

Internationalisation en toute élégance

Qu'est-ce qui détermine si les PME réussissent à exporter directement ou indirectement ? Qu'est-ce qui détermine la structure de gouvernance dans une chaîne de valeur ? Qu'est-ce qui détermine si elles réussissent à remonter la chaîne de valeur ou à acquérir une position rentable et intéressante dans une chaîne de valeur, éventuellement avec un potentiel de modernisation ?

Cela dépend beaucoup du fait qu'elles soient compétitives à l'échelle internationale dans leur secteur d'activité. La réussite de l'internationalisation d'une PME dépend donc probablement des facteurs déterminant sa compétitivité.

Qu'est-ce qui fait qu'une PME est compétitive ?

Il est difficile de définir la compétitivité. Les dimensions entrant en jeu englobent le temps (ponctuel ou durable), l'échelle (taille d'entreprise optimale), l'espace (ex. national ou international) et le champ d'application (concentration uniquement sur les ressources au niveau de l'entreprise ou également sur les capacités).

Ce rapport exprime la compétitivité par rapport aux «secteurs d'activité». Il adopte une approche dynamique et utilise une définition applicable aux entreprises qui travaillent dans un contexte international :

La compétitivité est la capacité manifeste à concevoir, produire et commercialiser une offre qui réponde pleinement, uniquement et constamment aux besoins des segments de marché ciblés, tout en tissant des liens avec l'environnement commercial et en utilisant les ressources offertes par celui-ci, et en obtenant un rendement durable sur les ressources employées.

La dimension d'échelle n'est pas explicite dans cette définition, destinée à s'appliquer aux entreprises de toutes tailles. Les entreprises opérant sur un plus large éventail d'activités sont en général plus grandes et les entreprises en transition (passant du statut de petite à moyenne puis à grande entreprise) doivent rester compétitives pendant toute la durée du processus si elles veulent survivre. Les PME ont la particularité d'être souvent opérationnelles seulement dans une activité, en particulier les plus petites entreprises de cette catégorie.

Dans cette définition, le terme «constamment» reflète l'utilisation d'un concept dynamique de compétitivité (la dimension temporelle). Ce qui est suffisant aujourd'hui pour obtenir un rendement correct vis-à-vis des ressources employées peut ne pas l'être demain si l'environnement compétitif change. Les entreprises qui opèrent dans un environnement mondial sont constamment exposées au changement, et pour obtenir des rendements appropriés de manière durable, elles doivent impérativement s'adapter au changement.

Même si cette définition ne mentionne pas explicitement le terme «international», elle s'applique aux entreprises qui opèrent à l'échelle mondiale. Étant donné que les entreprises étrangères sont généralement présentes dans une économie nationale ouverte, même pour les entreprises purement nationales, la compétitivité implique de générer les rendements adéquats à la lumière de la concurrence étrangère. Pour les entreprises exportatrices, le segment de marché approprié est le marché international.

Connecter les marchés pour assurer la compétitivité

Les facteurs externes changent très rapidement. La compétitivité implique donc adaptation et résilience. Les phases industrielles, les innovations révolutionnaires ou

perturbatrices, la concurrence accrue, les fluctuations des taux de change et bien d'autres événements exigent l'adaptation des stratégies.

Les entreprises qui réussissent à s'adapter anticipent le changement avant que des événements externes ne se produisent, ou suivent les changements de manière quasi immédiate, de sorte que le changement est rapide.

Le secret de l'adaptabilité consiste à rester « connecté » en permanence aux principales sources d'information. L'exploitation des informations relatives à la demande des consommateurs, aux concurrents et aux avancées technologiques permet aux entreprises de rester efficaces et de s'adapter aux changements à venir.

Le concept de compétitivité dans ce rapport est conforme à celui utilisé dans d'autres publications consacrées aux PME (ex. CESAP, 2009 ; CNUCED, 2005), qui insistent sur les aspects dynamiques de la compétitivité. La connectivité se rapporte à l'accès aux informations, ce qui permet aux entreprises d'être dynamiques. Cela reflète l'opinion que l'accès aux informations et la capacité à exploiter les informations est absolument indispensable dans les économies modernes caractérisées par des environnements en constante évolution.

Cette définition est également conforme aux concepts de compétitivité standard appliqués au pays, et notamment celui utilisé dans les indicateurs de compétitivité du Forum économique mondial (WEF, 2008). L'objectif de ce rapport est complémentaire, du fait qu'il envisage le niveau des entreprises plutôt que la compétitivité nationale. Ceci dit, le WEF (2008) considère que la compétitivité des nations dépend finalement de la compétitivité macroéconomique et microéconomique, cette dernière étant déterminée par la sophistication des opérations et des stratégies des entreprises.

La qualité de la stratégie commerciale d'une entreprise est un facteur déterminant de sa réussite dans un ou plusieurs secteurs d'activités. Pour pouvoir mettre en œuvre des stratégies, il est indispensable de disposer d'informations actualisées.

Dans la section suivante, nous décrivons différentes capacités essentielles nécessaires à la compétitivité des entreprises sur les marchés internationaux. Celles-ci sont probablement pertinentes pour toutes les entreprises, toutefois l'accent sera mis sur celles qui exportent directement ou qui interviennent en tant que fournisseur d'une plus grosse chaîne d'approvisionnement. En d'autres termes, l'accent est mis sur les capacités dont les PME ont besoin plutôt que sur celles requises par des entreprises pilotes au sein de CVI.

Direction et gestion

La gestion est reconnue depuis longtemps comme un élément de réussite important dans les ouvrages commerciaux. Les étudiants en MBA (maîtrise en administration des affaires) consacrent généralement beaucoup de temps à étudier les qualités requises d'un bon gestionnaire ou d'un bon chef d'entreprise. Dans la recherche en économie, de plus en plus de publications mettent l'accent sur le capital humain gestionnaire et les pratiques de gestion pour améliorer la productivité, étant donné leur impact sur la productivité marginale des intrants et les contraintes de ressources (ex. Syverson, 2011).

Les pratiques de gestion sont fortement associées à la productivité, à la croissance et à la longévité de l'entreprise, d'après une étude portant sur près de 6 000 entreprises de taille moyenne dans des pays développés et connaissant une forte croissance, notamment le Brésil, la Chine et l'Inde (Bloom et Van Reenen, 2010), même avec des variations importantes en termes de pratiques de gestion entre les entreprises d'un même secteur et d'un même pays.

Profil d'un entrepreneur prospère

Une excellente maîtrise des compétences de gestion, englobant le marketing, la maîtrise des coûts et les flux de trésorerie, ainsi que certaines connaissances juridiques, sont les traits communs aux entrepreneurs prospères.

Ces entrepreneurs possèdent également en général le niveau d'enseignement adéquat, l'expérience pertinente, des connaissances approfondies du marché, des réseaux professionnels, une idée commercialisable, des ressources adéquates (financières, technologiques et humaines) et un plan d'entreprise solide (CESAP, 2012).

L'environnement externe dans lequel les entrepreneurs opèrent échappe largement à leur contrôle. Les entrepreneurs réussissent mieux dans un environnement politique et réglementaire qui limite les obstacles, récompense l'innovation et protège la propriété privée. Enfin, les entrepreneurs doivent être parfaitement conscients des contextes politiques, sociaux et culturels plus vastes dans lesquels ils travaillent.

L'activité entrepreneuriale ne se base pas sur l'acte héroïque d'une seule personne. Il s'agit plutôt de rassembler les intentions d'une personne, ses capacités (motivation et compétences) et toutes les conditions distinctes de l'environnement dans lequel elle se trouve, allant des facteurs culturels à différents aspects de l'environnement économique (GEM, 2015).



Victor K. Fung

Président du Fung Group

LEADER D'OPINION

Gestion des risques et préparation au changement au sein des chaînes de valeur internationales

Au cours des trente à quarante dernières années, les avancées technologiques et un contexte politique propice ont permis aux entreprises d'internationaliser leurs opérations à différents endroits du globe, afin d'augmenter l'efficacité, de réduire les coûts, d'accélérer la production et d'offrir de nouvelles possibilités à des millions de salariés.

Par le biais des chaînes d'approvisionnement internationales, les entreprises cherchent aujourd'hui à ajouter de la valeur à la production, là où c'est le plus intéressant. En fait, c'est devenu un élément clé de la compétitivité des entreprises. Pour leur part, certains gouvernements (mais pas tous) reconnaissent que la participation aux chaînes d'approvisionnement internationales seront très utiles et offriront des opportunités en terme d'emplois et d'économies. Ils ont donc cherché à encourager des cadres politiques favorables.

Ces relations de production incarnent l'interdépendance entre les nations qui caractérise le monde d'aujourd'hui. Elles incarnent aussi l'interdépendance entre entreprises de différentes tailles, possédant différents points forts et points faibles, et basées à différents endroits. Ces chaînes d'approvisionnement internationales offrent de nombreux avantages, mais comportent aussi de nouveaux risques ou des risques accrus, qui menacent leur durabilité. Il est nécessaire que ces risques soient correctement pris en charge par les entreprises elles-mêmes et par les gouvernements nationaux, ainsi que par la communauté internationale dans son ensemble.

Différents types de risques peuvent perturber les chaînes d'approvisionnement. Certains sont propres à une chaîne, comme ceux liés aux perturbations technologiques (innovation ; changements du modèle d'entreprise) ou aux perturbations associées aux changements de goûts des consommateurs ou de réputation d'un produit. D'autres risques sont plutôt liés à un endroit, comme les perturbations sociales (grèves, conflits armés, terrorisme) ou naturelles (tremblement de terre, nuage de cendres).

Les perturbations associées aux changements de politique (ex. politique commerciale, réglementation) peuvent appartenir aux deux catégories. Les perturbations macroéconomiques, comme la crise financière, peuvent être de nature systémique et avoir des répercussions globales sur les chaînes d'approvisionnement. Enfin, certains risques sont susceptibles de déclencher des changements fondamentaux dans la configuration des chaînes d'approvisionnement. Cela peut être le cas avec l'avènement de l'impression 3D, susceptible de changer fondamentalement le rôle de la fabrication et de la logistique au sein des chaînes d'approvisionnement, ou celui des tendances à long terme en matière de

Différents types de risques peuvent perturber les chaînes d'approvisionnement.

Les décideurs politiques doivent en avoir conscience que les entreprises internationales gérer les risques propres à un lieu en modifiant leur stratégie d'approvisionnement.

répartition mondiale de la richesse, susceptible d'affecter les points de départ et d'arrivée des chaînes d'approvisionnement.

Ces perturbations, quelles qu'elles soient, ont tendance à affecter tous les acteurs du secteur privé dans une chaîne de valeur. Mais la portée de l'impact pourra différer en fonction de la position de chaque entreprise, aussi bien au sens littéral (endroit) que figuré (fonction au sein de la chaîne d'approvisionnement). La portée de l'impact dépendra en particulier de la manière dont le risque est pris en charge au sens préventif, de même que de la disponibilité des stratégies d'atténuation à un endroit donné de la chaîne. La disponibilité des stratégies d'atténuation dépendra aussi beaucoup de la nature et de la prévisibilité des risques.

La consommation et R&D s'orientent vers les marchés émergents.

Les perturbations propres à un endroit peuvent être fortement préjudiciables aux acteurs qui y sont liés. Pour les entreprises pilotes internationales, en revanche, les risques propres à un lieu sont souvent gérables puisqu'ils ont tendance à faire venir des intrants de plusieurs endroits ou peuvent modifier leur stratégie d'approvisionnement. Les décideurs politiques doivent en avoir conscience. L'instabilité politique peut avoir de graves conséquences sur le potentiel des entreprises locales à se connecter aux chaînes de valeur. Même les moindres changements apportés à la conception ou à l'administration des politiques peuvent avoir des répercussions économiques locales importantes s'ils affectent les décisions d'approvisionnement d'entreprises pilotes. Les principaux acteurs des chaînes d'approvisionnement mondial éviteront les pays qui accumulent une réputation d'instabilité et d'imprévisibilité. Il pourra être difficile d'inverser ces réputations.

Les facteurs externes changent parfois lentement et le risque qu'ils comportent pour les chaînes d'approvisionnement sont en principe prévisibles. Pourtant ces risques prévisibles ne déclenchent pas toujours des réactions, peut-être du fait qu'elles ne sont pas ressenties comme une menace immédiate. L'expansion de la classe moyenne en Asie, par exemple, a peu à peu modifié la configuration et la conception des chaînes d'approvisionnement dans un processus qui avait déjà commencé il y a plusieurs années. De plus en plus de chaînes d'approvisionnement se terminent par la consommation dans les économies émergentes et cela affecte le lieu de distribution et de commercialisation. Une part importante du secteur Recherche et Développement (R&D) se consacre à l'adaptation de produits ou services aux besoins des consommateurs, et s'oriente par ailleurs de plus en plus vers les marchés émergents. Pourtant, les manuels universitaires continuent d'enseigner que la R&D s'effectue dans le monde « industrialisé ».

Les cycles de vie des produits raccourcissent, le changement s'est accéléré et a pris une tournure plus internationale.

La prévision et la gestion des risques spécifiques aux chaînes de valeur devraient vraiment être intégrées aux activités quotidiennes chez tous les acteurs d'une chaîne de valeur. Les cycles de vie des produits raccourcissent, le changement s'est accéléré et a pris une tournure plus « internationale ». La prévision et la gestion des risques sont donc devenues plus complexes, mais elles sont aussi désormais plus importantes que jamais pour la réussite de l'entreprise. Chaque entrepreneur devrait être systématiquement prêt à changer et à s'adapter aux changements sur le marché et, dans la mesure du possible, le contexte politique devrait leur faciliter les tâches de prévision et de gestion des changements.

Les PME dépendront davantage de la qualité de l'environnement économique pour gérer les risques.

Par rapport aux plus grandes entreprises, les PME dépendront davantage de la qualité de l'environnement économique pour gérer les risques et les changements au sein des chaînes d'approvisionnement. Il est vrai que les plus petits acteurs sont parfois plus agiles, ce qui représente un atout dans un environnement évolutif. Pourtant, les coûts des stratégies de gestion des risques représentent aussi une charge plus lourde pour les petites entreprises.

Les PME trouveront donc plus facile de survivre et de prospérer au sein de chaînes d'approvisionnement régionales ou internationales si elles opèrent dans un contexte politique stable et prévisible et ont directement accès à des informations actualisées et de bonne qualité sur les évolutions des marchés qui les intéressent. La prise de conscience des menaces en temps voulu permettra d'éviter la crise et d'identifier plutôt de nouvelles opportunités.

Tous les modèles d'entreprise ne conviennent pas aux PME

Les ouvrages commerciaux proposent des outils destinés à aider les entreprises à planifier et exécuter leurs stratégies. Les informations concernant la conception de stratégies sont disponibles dans des références connues sur la conception des modèles d'entreprise (ex. Osterwalder et Pigneur, 2010) ou la conception des propositions de valeur (Osterwalder et al., 2014).

Les références de gestion classiques pour l'exécution de la stratégie englobent la recherche dans des domaines comme la gestion de qualité totale (Deming, 1982) ; la fabrication sans gaspillage et l'innovation (Ohno, 1988) ; la capacité multitâches des salariés et restructuration d'entreprise (Hammer et Champy, 1993) ; la franchise clés en main pour les petites entreprises (Gerber, 1995) ; ou les méthodes statistiques en gestion de la qualité, comme l'indique la méthode Six Sigma (Pande, Neuman et Cavanagh, 2000), pour n'en citer que quelques-uns.

La dimension temporelle est importante. Les techniques qui fonctionnaient bien autrefois ne conviennent pas forcément aux impératifs et contextes actuels. Les enseignements sont tirés de cas de réussite (Collins, 2001) et de cas d'échec (Christensen, 1997). Ce qui marche pour les grandes entreprises ne marche pas forcément pour les PME. Il existe des manuels et des guides contenant des informations spécifiques sur les PME (Encadré 3 ci-dessous et ISO, ITC et ONUDI, 2015).

Éléments de réussite d'une stratégie d'entreprise

La direction définit la stratégie compétitive d'une entreprise. Les prix bas entraînent généralement des volumes élevés à faible marge. Il est possible de viser un segment de clientèle privilégiée avec des biens et services de qualité haut de gamme. L'entreprise peut parier sur la diversification en proposant un vaste choix de produits ou offrir un produit particulier qui n'existe pas chez la concurrence puisqu'il est le fruit d'une technologie propre à l'entreprise. Cela peut constituer un avantage concurrentiel en proposant notamment de meilleurs services à la clientèle ou après-vente.

La conception d'une stratégie commerciale – avec notamment un modèle commercial, un plan d'entreprise et une proposition de valeur – passe par plusieurs étapes :

- Idéalement, l'entreprise commence par proposer un nombre raisonnable d'idées commerciales, en analysant leur faisabilité afin de décider celles qu'elle suivra, puis en les transformant en concept réalisable et rentable. Dans le cadre de ce processus, l'entreprise doit s'assurer que les idées commerciales sont suffisamment uniques et innovantes pour réussir.

- Ensuite, on passe à l'étape d'identification du marché, permettant à l'entreprise de sélectionner des marchés potentiels ou des destinations géographiques d'après la recherche sur les exigences en matière de conformité, les données démographiques, etc.
- On arrive ensuite à la segmentation du marché, qui consiste à identifier des clients potentiels ayant des besoins, des désirs, des attentes et des tendances et habitudes d'achats similaires. Il convient également d'estimer le volume du marché potentiel, en tenant compte du degré de satisfaction vis-à-vis des offres en cours, et des actions potentielles des concurrents, des nouveaux arrivants et des remplaçants.
- Le segment est validé uniquement lorsque l'entreprise est sûre d'avoir choisi une base de clientèle potentielle suffisamment importante pour générer une rentabilité substantielle et suffisamment petite pour que l'entreprise maîtrise un pouvoir de marché important.

Une stratégie commerciale correctement mise en œuvre débouche sur la configuration d'une offre qui permet à l'entreprise de réussir le positionnement de ses biens ou services sur un segment de marché donné. Une offre réussie consiste généralement à combiner de manière adéquate différents aspects : qualité et caractéristiques du produit, quantité, coûts et délais de livraison (Encadré 3).

Accès aux informations et interprétation

Les entreprises ne conçoivent pas leur stratégie commerciale dans le vide mais dans le contexte de leur environnement compétitif.

L'ouvrage pionnier de Porter sur la stratégie compétitive (1985) a défini ce qui est désormais la vision prépondérante en ce qui concerne les forces compétitives en jeu dans l'environnement microéconomique d'une entreprise. Porter distingue cinq forces :

- menace de nouveaux concurrents (arrivants) ;
- menace de produits de substitution ;
- puissance de négociation des clients (acheteurs) ;
- puissance de négociation des fournisseurs ;
- intensité de la rivalité dans le secteur.

L'environnement compétitif va au-delà des frontières de l'industrie, puisque les fournisseurs, les clients et les remplaçants comptent autant que les concurrents.

Pour concevoir une stratégie commerciale réussie, il est indispensable d'être auparavant conscient des forces compétitives qui forment le contexte d'une entreprise. Les informations sur les tendances des consommateurs, les exigences de conformité, les données démographiques, le

ENCADRÉ 3: Positionnement des produits pour un segment de marché

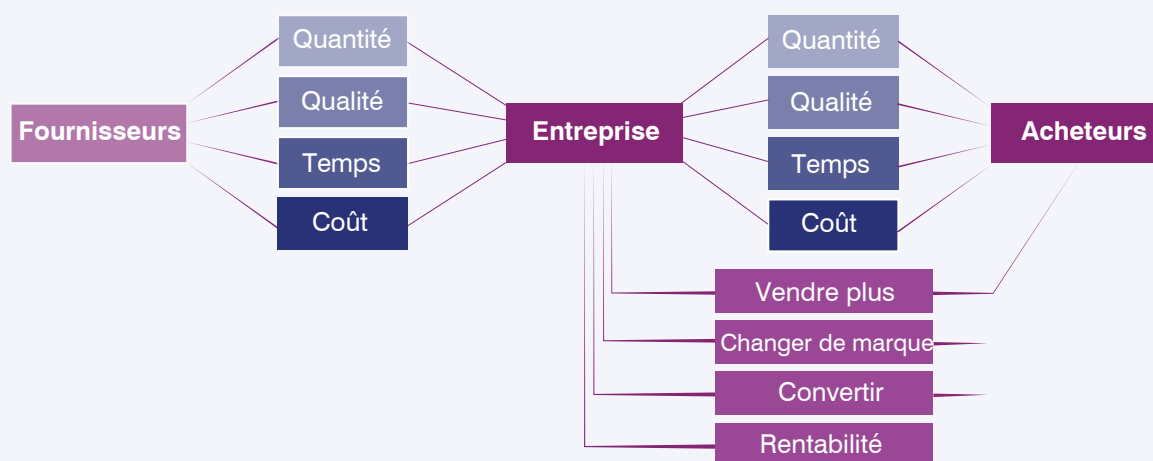
Dans cette stratégie, l'entreprise précise son « offre », un produit destiné à un segment de marché spécifique. Dans un cas idéal, on définira clairement les achats, la production et les tâches de livraison pour remplir les objectifs prédéfinis en ce qui concerne les quantités produites, la qualité et les caractéristiques du produit, les coûts/prix, le temps de production et la livraison :

- **Qualité et caractéristiques des produits.** L'entreprise peut offrir un bien ou service personnalisé, un bien ou service standardisé, ou une combinaison des deux.
Elle peut établir sa propre norme, ou suivre une norme de qualité nationale ou internationale volontaire. Les liens en aval dans la chaîne d'approvisionnement (une multinationale par exemple) peuvent lui imposer une norme particulière. Il est par ailleurs possible qu'elle doive se conformer à une ou plusieurs réglementations techniques imposées sur les marchés nationaux ou étrangers (pour des questions de sécurité par exemple).
L'entreprise peut utiliser des méthodes de contrôle de la qualité, comme la certification de conformité d'un tiers, afin de vérifier que sa production répond bien aux spécifications, et d'anticiper tout manquement futur à cet égard. Enfin, l'entreprise peut aussi proposer des services après-vente, par exemple : droit au retour, entretien de garantie, réparations, rappels de produits, actualisations ou modernisations.
- **Quantité.** La capacité de l'entreprise à répondre à ses exigences en matière de volume implique l'identification de l'équipement et des intrants de processus requis, l'affectation de ressources en conséquence, la conception de la séquence de tâches et d'opérations et l'installation d'infrastructures et d'ateliers.
- **Coût.** L'entreprise a besoin d'une planification optimale de son organisation et de ses systèmes. La mise en œuvre d'un programme visant des améliorations et des réductions de coûts peut impliquer un équilibrage de la production afin d'atteindre les objectifs de coût visés. L'entreprise peut pratiquer le diagnostic et la maintenance à titre préventif afin d'éviter les arrêts de production et les coûts imprévus.
- **Temps.** Il est nécessaire de définir clairement les délais de production et de livraison à chaque niveau de la chaîne de valeur.

L'entreprise doit identifier et sélectionner des fournisseurs, de même que négocier et traiter les commandes et les arrivées de livraisons.

L'entreprise doit planifier ses stocks et en assurer le suivi. Elle doit avoir un roulement de fournitures et de matériaux visant à garantir leur disponibilité en temps voulu et à éviter la détérioration et le gaspillage.

Les fournisseurs proches sont souvent perçus comme la première meilleure solution, toutefois un fournisseur étranger fiable peut constituer un avantage concurrentiel. Pour respecter les objectifs de livraison, l'entreprise doit programmer un plan de production et d'expédition, affecter les tâches de production en conséquence, et contrôler les opérations de fret (sélectionner les moyens de transport et préparer la documentation).



Source : ITC (2003).

volume et les flux commerciaux, les accords commerciaux, les statuts préférentiels, les obstacles au commerce et l'intensité de la concurrence sont extrêmement importantes pour réussir une stratégie commerciale. Dans les économies ouvertes modernes, les forces concurrentielles sont en constante évolution. Pour que l'entreprise soit compétitive, il est donc essentiel de bien connaître la nature de l'environnement compétitif et d'être

connecté aux marchés, en restant informé des changements survenant dans celui-ci.

Cette capacité de «connectivité» permet à l'entreprise de rassembler des informations sur les clients, les fournisseurs, les concurrents, les produits, les technologies et les politiques gouvernementales. Parfois, la connectivité implique aussi de s'engager activement à fournir des informations sur l'entreprise ou ses produits. Il

ENCADRÉ 4: Acquisition d'informations sur les clients

Le concept accrocheur du «mix marketing» (Borden, 1964) a été largement utilisé dans les ouvrages de gestion pour décrire les fonctions du responsable marketing, comparé à un «mélangeur d'ingrédients», qui se consacre en permanence à façonner de manière créative un mélange de procédures et de politiques de marketing dans le but d'assurer la rentabilité de l'entreprise» (Borden, 1964).

Comme souvent, les ouvrages commerciaux ont rejoint Borden et ont réduit l'alchimie du mix marketing à chacun de ses ingrédients de base. La classification de McCarthy en 4P—à savoir produit, prix, promotion et place—a été la première et la plus influente (McCarthy, 1960). Lorsque celle-ci était considérée comme excessivement centrée sur un produit, une approche axée sur le client était proposée, les 4C—consommateur, coût, convenance et communication (Lauterborn, 1990)

Les deux structures sont étroitement liées.

- Produit/consommateur répond aux besoins et désirs de l'utilisateur et englobe notamment le marquage, le conditionnement, les garanties, les cautions et le service après-vente.
- Prix/coût englobe les devis, tarifications, ventes, remises, système de tarification préférentiel, négociations de prix et activités visant à réduire les coûts indirects encourus par les acheteurs lors de l'achat de biens ou services (temps, effort, coûts de recherche).
- Place/convenance fait référence aux réseaux de distribution, aux points de vente, aux magasins par opposition au commerce électronique, au service postal, à la distribution intensive par rapport à la distribution sélective ou exclusive, aux segments géographiques et de commercialisation, entre autres.
- Promotion/communication inclut la publicité, la vente personnelle, les catalogues, les brochures, les promotions de ventes, les relations publiques, le marketing direct, le marketing numérique et le sponsoring.

Au début des années 1990, Shimizu a remanié cette perspective. Il a ajouté l'entreprise, les consommateurs et l'environnement économique immédiat au mix, ⁶en dérivant deux stratégies marketing. La première est axée sur la promotion, en vue d'augmenter les bénéfices, l'autre sur la communication, en vue de renforcer la confiance (Shimizu, 2009).

Les liens avec les clients abordent les différentes dimensions du mix marketing. Chaque entreprise définit le mix qui convient pour atteindre ses objectifs marketing : toucher le segment de clients choisi, stimuler les demandes de ventes, traiter les réponses aux demandes, élaborer des intentions d'achat et déboucher sur des transactions.

Les petites entreprises et les plus grandes entreprises n'utilisent pas nécessairement les mêmes méthodes, puisque certaines sont plus efficaces dans certains contextes ou pour certains produits.

En marketing, les hypothèses sont souvent remises en question. Par exemple, il y a 30 ans, l'ouvrage désormais classique de Levinson, intitulé *Guerrilla Marketing* (1984), a commencé à promouvoir le réseautage, ainsi que les tactiques marketing déstabilisantes et atypiques parmi les petites entreprises. À une époque où les médias sociaux et les applications smartphone sont omniprésents, ces méthodes sont également employées par les grandes entreprises.

s'agit par exemple des efforts marketing visant des clients potentiels ou des efforts d'approche d'autres acteurs dans une chaîne de valeur (Encadré 4).

Jusqu'à récemment, l'accès aux informations était souvent restreint ou cher. Avec la baisse des coûts de télécommunication, Internet et la prolifération de plateformes ouvertes et d'institutions de transition technologique, l'accès aux informations s'est largement démocratisé (OCDE, 2010). Les capacités de TCI et les compétences relatives à leur utilisation constituent désormais une condition requise pour réussir.

Les entreprises ou leurs responsables peuvent aussi rassembler des informations en assurant le lien avec les institutions correspondantes ou les homologues du secteur privé. L'entreprise tisse ses liens en utilisant de manière efficace et rationnelle les structures externes à sa disposition.

Signalisation de la qualité et de la durabilité à l'aide de normes

Les entreprises ont besoin d'informations sur les caractéristiques demandées par les clients en ce qui concerne des produits ou services, au niveau des clients finaux ou des entreprises chargées de la distribution au stade suivant de la chaîne de production.

Ces caractéristiques sont souvent exposées dans les normes nationales ou internationales pour la vente sur des segments de marché donnés. Il peut s'agir simplement de la compatibilité d'un produit avec d'autres biens de consommation (ex. fiche et prise de courant) ou avec d'autres pièces d'un produit final (accroche-siège dans une voiture). Les caractéristiques peuvent concerner la qualité, éventuellement en matière de sécurité (ex. résistance au feu de portes).

Ces caractéristiques sont de plus en plus conçues pour donner des indications sur la viabilité sociale ou environnementale de biens ou de services.

Comment s'orienter dans le labyrinthe des normes

On a assisté ces dernières années à une prolifération des normes, codes de conduite et autres initiatives de durabilité. Celles-ci constituent un défi pour les clients, les entreprises multinationales, les ONG, les gouvernements et en particulier les PME.

Les labels de normalisation importants comme Fairtrade International, CE, Halal, Global GAP et USDA Organic constituent seulement la partie visible de l'iceberg. En général, les normes donnent des indications d'assurance

qualité sur un produit, afin d'aider les consommateurs à faire leur choix entre différents produits apparemment similaires. Cet usage répandu des normes de durabilité peut refléter la prédominance d'une approche commerciale axée sur la responsabilité sociale de l'entreprise plutôt que sur la « création d'une valeur partagée » (Porter et Kramer, 2011).

On peut les regrouper en règlements obligatoires, normes volontaires et codes spécifiques à une entreprise.

Les normes obligatoires sont définies par les institutions publiques chargées de veiller à la sécurité et à la qualité des produits et services. Ces normes, comme les réglementations techniques et les normes sanitaires ou phytosanitaires (NSP), présentent en général le minimum vital des exigences qu'une entreprise doit respecter dans le cadre des échanges internationaux.

Les normes volontaires sont mises au point par le secteur privé et la société civile pour traiter des questions qui ne sont pas couvertes par les normes obligatoires. Par définition, ces normes ne sont pas contraignantes sur le plan légal. Dans la pratique, les fournisseurs doivent souvent remplir néanmoins des normes « volontaires » spécifiées par des acheteurs privés pour participer à des chaînes de valeurs données. Les codes de conduite propres à une entreprise sont relativement souvent applicables aux fournisseurs de marques données, pour communiquer les attributs de qualité des produits d'une entreprise qui ne sont pas visibles directement.

Les normes ouvrent des portes aux PME

L'investissement dans des opérations visant à se conformer aux normes applicables n'est pas une simple option pour les entreprises ; c'est l'une des principales composantes de leur activité, qui détermine par ailleurs leur compétitivité.

Le respect des normes permet de renforcer la compétitivité des PME dans quatre domaines :

- financement ;
- gestion ;
- qualité ;
- durabilité.

Les produits et services qualifiés permettent aux PME de facturer un prix plus élevé et d'augmenter les bénéfices, et peut faciliter l'accès au crédit. Les normes volontaires exigent de bonnes compétences en matière d'organisation et de gestion, ce qui augmente également la crédibilité auprès des investisseurs. Les PME peuvent même bénéficier d'une assistance technique et financière de la

part des organismes de normalisation, pour les aider à mettre en œuvre les exigences en matière de normes et à assurer une parfaite conformité. Par conséquent, les normes peuvent signaler la solvabilité aux intermédiaires financiers, pour améliorer l'accès au financement.

La certification ouvre la voie à de nouveaux débouchés et marchés. Récemment, les marchés certifiés volontaires ont affiché une croissance à deux chiffres, dépassant bien souvent les taux de croissance du marché conventionnel.

Les PME peuvent faire la transition entre les marchés de niche et les marchés classiques et acquérir le statut de fournisseur préférentiel auprès de marques multinationales. Ces relations à moyen et long termes sont particulièrement positives, aussi bien pour les acheteurs (souvent des entreprises multinationales) que pour les fournisseurs (souvent des PME).

Les fournisseurs mexicains, par exemple, ont l'avantage de travailler en direct avec le grand distributeur Walmart. Celui-ci demande aux fournisseurs de respecter certaines normes en matière de produits et de processus et d'accepter des prix de marché très compétitifs. En échange, le grand distributeur réduit de manière considérable les coûts de transaction pour les fournisseurs et leur permet d'approvisionner les marchés au niveau national, tout en produisant au niveau local. Cet arrangement est très avantageux pour les fournisseurs qui sont relativement productifs et trouvent relativement facile de respecter ces normes (Iacovone et al., 2011).

Le lien direct avec le grand distributeur contribue à un processus qui débouche finalement sur une augmentation

de la productivité dans le segment de marché correspondant. Les normes introduites à travers les investissements par des entreprises multinationales dans des pays en développement peuvent donc stimuler les activités de commerce international de ces pays et les aider à réduire leur taux de pauvreté (Maertens et al., 2011).

Financement des fonds de roulement et des investissements

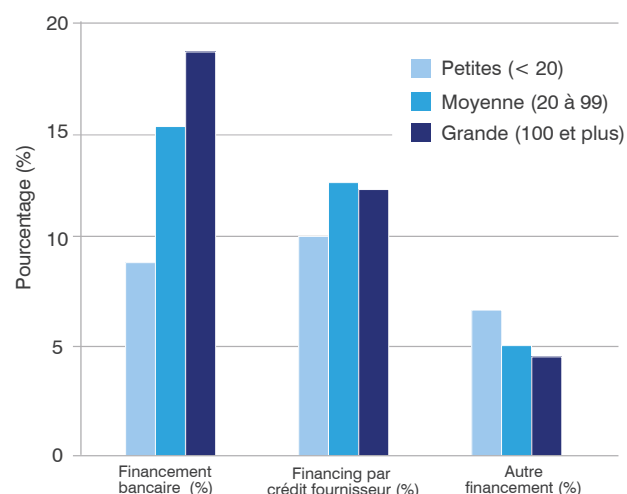
Les besoins en matière de financement varient en fonction des différents stades du cycle de vie des entreprises. Les phases de démarrage, de croissance et de transition sont critiques. La compétitivité dépend fortement de leur potentiel à investir dans de nouvelles initiatives, innovations, améliorations et diversifications au fil du temps. Tous ces investissements demandent des capitaux à court et à long termes ; l'accès au financement est donc une question capitale.

Lors des étapes initiales, les entreprises dépendent souvent de ressources financières internes, notamment les propres économies de l'entrepreneur, les bénéfices non distribués et le financement à travers la vente d'actifs. Sinon, elles s'adressent à des sources informelles, comme la famille et les amis, pour obtenir un financement.

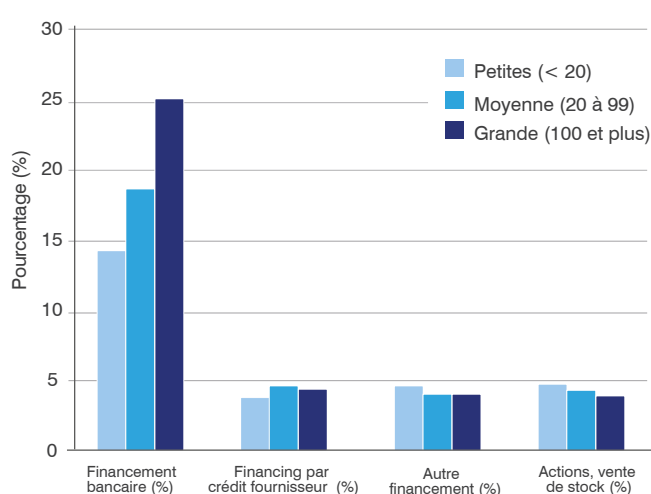
Au fur et à mesure que les entreprises se développent, les sources externes sont encore plus essentielles. Leur disponibilité joue un rôle primordial dans la capacité de croissance et de changement des entreprises. Les sources de financement externes peuvent être informelles

FIGURE 17 Sources de financement externe, en fonction de la taille de l'entreprise

Pour les besoins du fonds de roulement



Pour les besoins de l'investissement fixe



Source: SFI (2010).

(via la famille et les amis ou un fournisseur) et formelles (cession de créances, émission d'actions, crédits commerciaux et subventions ou aides gouvernementales).

Le financement bancaire, comme les prêts, cartes de crédit ou découverts, constitue une source importante de financement pour les besoins du fonds de roulement et des investissements des entreprises, quelle que soit leur taille (Figure 17, SFI, 2010a). Le crédit fournisseur, pendant la période où les entreprises reçoivent des biens et services de la part de leurs fournisseurs et paient en conséquence, est couramment utilisé pour répondre aux besoins des fonds de roulement à court terme. L'affacturage constitue une autre source de fonds de roulement. Le crédit-bail est une source complémentaire importante de financement d'investissement. Les entreprises à fort potentiel qui connaissent une croissance rapide peuvent aussi financer leurs besoins d'investissement à long terme par le biais du financement par actions, en particulier auprès de capitaux-risqueurs et « d'investisseurs providentiels ».

La disponibilité du financement externe est positive pour l'arrivée de nouvelles entreprises sur les marchés de l'exportation, de même que pour la croissance ultérieure des entreprises. Par exemple, l'accès au financement externe a un effet positif sur les performances d'entreprise en termes de ventes, de stock de capital et d'emploi en France (Musso et Schiavo, 2008).

Un meilleur accès au financement est également associé à un taux d'innovation supérieur de la part des entreprises. Une étude portant sur l'innovation des entreprises, menée auprès de plus de 19000 entreprises réparties dans 47 économies en développement (Ayyagari, Demirgüç-Kunt, et Maksimovic, 2011), a constaté que le financement externe allait de pair avec une innovation accrue de la part de l'ensemble des entreprises privées. Les données au niveau des entreprises et à travers les pays sont parfaitement claires (Demirgüç-Kunt, Beck et Honohan 2008) : l'accès et le recours au financement sont associés positivement aux performances des entreprises sur un grand nombre d'aspects différents, notamment l'investissement, la croissance, l'innovation et la répartition par taille d'entreprise.

Le financement détermine la capacité des entreprises à intégrer les marchés d'exportation et à se développer à l'étranger. Le commerce est une activité qui demande beaucoup de capitaux, avec des coûts initiaux élevés (comme ceux liés à la création de réseaux de distribution à l'étranger) et des coûts variables plus élevés (comme pour l'expédition, la logistique et la conformité aux lois du commerce).

Pour amortir les risques, tels que les défauts de paiement des clients et la volatilité des taux de change, il est

indispensable de pouvoir accéder rapidement aux fonds de roulement et à un flux de trésorerie suffisant. Le cycle de conversion de l'encaisse est généralement plus long que dans le cadre du commerce intérieur, ce qui affecte les liquidités nécessaires pour remplir les prochains contrats des entreprises. Par exemple, un meilleur accès au financement externe augmente les chances de se lancer dans l'exportation et réduit le délai de réflexion des entreprises avant de s'engager auprès de clients étrangers (Bellone et al., 2010).

Des propositions de financement crédibles

Les choix de financement des entreprises sont influencés par les préférences des gestionnaires et, plus encore, par les options disponibles. Les instruments, les fournisseurs et le coût du financement choisis dépendent d'un grand nombre de facteurs, aussi bien internes qu'externes à la société (Demirgüç-Kunt, Beck et Honohan 2008).

La mobilisation de financement auprès de sources externes dépend de la capacité du chef d'entreprise à projeter une proposition de financement crédible. La crédibilité dépend de la nature et du contenu du plan d'entreprise, de même que des incertitudes et des risques impliqués dans sa mise en œuvre, du mode de gouvernance de l'entreprise, de la transparence des opérations et de la santé financière.

La planification financière et la tenue de registres concernant les budgets, les achats, les ventes, les actifs et les dettes sont prévues. L'entreprise doit aussi gérer son flux de trésorerie de manière compétente afin de payer ses fournisseurs, ses employés et autres redevances en temps voulu. Il faut par ailleurs vérifier que les clients possèdent de bonnes références de crédit, assurer un suivi afin de veiller à ce que les paiements soient effectués en temps voulu et prendre des mesures pour encaisser les paiements si nécessaire. En d'autres termes, la capacité de l'entreprise dans le domaine de la gestion financière sera probablement un facteur déterminant pour accéder au financement.

Accès aux compétences pour bénéficier d'un avantage concurrentiel

Une main d'œuvre qualifiée est essentielle pour permettre aux entreprises d'anticiper le changement ou de s'y adapter.

La mondialisation économique, associée aux changements rapides de la technologie, est en train de changer la donne pour beaucoup de PME. Dans cet environnement dynamique, les entreprises prospères

doivent être suffisamment souples pour s'adapter aux opportunités et en tirer profit, tout en affrontant les enjeux.

Les compétences constituent un facteur d'adaptabilité des personnes à de nouveaux environnements et sont considérées comme un important facteur de croissance économique (Woessman, 2011). Cadot, Carrère et Strauss-Kahn (2011) constatent que le niveau d'enseignement augmente la diversification des exportations.

Dans les économies en développement, les entreprises ont besoin de travailleurs ayant un niveau d'enseignement et de formation suffisant pour absorber les technologies étrangères et faire preuve d'innovation dans l'adaptation de celles-ci, puisqu'elles impliquent des activités qui demandent davantage de connaissances. Une main d'œuvre qualifiée peut aussi déterminer les capacités des PME à s'adapter aux normes de qualité des clients étrangers (Jansen et Lanz, 2013). De plus, l'internationalisation peut exiger des compétences relationnelles, comme la présentation et la communication, et les compétences linguistiques (CEDEFOP, 2012).

La mise à niveau des compétences attire des activités demandant davantage de compétences via les CVI, ce qui entraîne une répartition plus élevée des loyers et bénéfiques, d'après Khalifa et Mengova (2012). Leur étude identifie un seuil où les entreprises situées dans des pays affichant un niveau de qualification relativement faible reçoivent des tâches qui exigent peu de compétences et les entreprises situées dans des pays affichant des niveaux de qualification élevés reçoivent des tâches exigeant des compétences supérieures. Par exemple, pour faire face à la concurrence des pays à faible coût de main d'œuvre, les producteurs de textile belges ont su augmenter leur niveau de savoir-faire et sont remontés dans la chaîne de valeur (Montfort, Vandebussche et Forlani, 2008).

L'enjeu, aussi bien pour les décideurs politiques que pour les entreprises, c'est que l'accès aux compétences implique souvent une composante géographique ou industrielle spécifique. Par exemple, il est plus facile d'exploiter la main d'œuvre qualifiée dans les villes qu'à la campagne.

Accès aux intrants et aux clients

Certains facteurs échappent au contrôle d'une entreprise. Il s'agit notamment de l'accès au marché, déterminé par la politique commerciale des pays d'origine ou de destination.

Les entreprises dans les chaînes de valeurs sont sensibles aux coûts des politiques commerciales, puisqu'elles peuvent être doublement taxées, si elles importent des

biens intermédiaires et les exportent par la suite après leur traitement. L'augmentation des coûts de production décourage la demande étrangère, affecte la production et l'investissement à tous les stades de la chaîne de valeur et finalement réduit leur capacité concurrentielle sur les marchés à l'exportation (OCDE, 2013). Il n'est pas surprenant de trouver des preuves abondantes du fait que la libéralisation du commerce (c.-à-d. des tarifs plus bas et une réduction des obstacles au commerce) aboutisse à de meilleurs résultats économiques (Wacziarg et Welch, 2008).

Il est encourageant de constater que les taux de droit appliqués, basés sur le principe de la nation la plus favorisée (NPF), ont chuté depuis les années 1990, passant d'environ 30 % à environ 10 % à l'heure actuelle (Cadot et al., 2011). Toutefois, la complexité des tarifs (à savoir le nombre de lignes tarifaires, la dispersion des tarifs et l'existence de pics tarifaires) freine encore la compétitivité des entreprises, et doit être réduite ou simplifiée lorsque c'est possible.

Les tarifs d'importation sont faciles à comprendre et constituent des obstacles visibles au commerce. Les mesures non tarifaires (MNT), comme les procédures douanières et les réglementations nationales, sont moins faciles à comprendre mais n'en sont pas moins importantes. Avec la baisse des tarifs des trente dernières années, les MNT sont à présent largement considérées comme un obstacle identique ou supérieur au commerce par rapport aux tarifs (Cadot et al., 2011) ; Fliess et Busquets, 2006). Les coûts liés aux MNT ajoutent en moyenne jusqu'à 15 % du total des coûts de production (OCDE, 2013).

Les obstacles non tarifaires ajoutent 87 % au caractère restrictif imposé par les tarifs sur le commerce (Kee, Nicita et Olarreaga, 2009). Dans 34 pays sur les 78 pays composant l'échantillon de l'étude, ces obstacles constituaient un fardeau plus lourd pour le commerce que celui des tarifs. L'équivalent tarifaire ad-valorem moyen pour les MNT sur les montants du commerce international s'élève à environ 12 %.

Lorsque la libéralisation du commerce réduit les coûts d'entrée et les coûts fixes de manière plus générale, les PME peuvent améliorer leur position compétitive. L'accès au marché reste un facteur de compétitivité important, en particulier pour les PME.

Acheminement des biens vers les clients

L'approvisionnement des clients peut coûter cher. La qualité de l'infrastructure de transport et des prestataires de services de logistique appropriés est indispensable en termes de compétitivité, en particulier dans le cas des

TABLEAU 7 Les PME déclarent que la logistique a une incidence sur les performances de l'entreprise

Performances d'entreprise	PME du G7	PME groupe BRICM	PME
Augmentation des ventes	19 %	38 %	27 %
Ouverture de nouveaux marchés	17 %	38 %	26 %
Accès à de nouveaux produits, matériaux ou fournisseurs...	13 %	31 %	21 %
Différenciation de votre offre de produits ou services	14 %	28 %	20 %
Réduction de la dépendance aux capitaux à long terme	13 %	21 %	16 %
Réduction des coûts d'exploitation	12 %	19 %	15 %
Réduction de l'obsolescence de stock	11 %	18 %	14 %

Source : DHL Express-IHS Global Insight (2013).

produits dont le délai de livraison est critique, comme les denrées périssables.

Une stratégie logistique réussie représente une «part très importante de la chaîne de valeur totale d'une entreprise et une source considérable d'avantage concurrentiel» (Deloitte, 2014). Les PME considèrent que les services de logistique ont un fort impact positif sur de nombreux aspects de leurs performances d'entreprise (Tableau 7), sachant que les PME des pays BRICM (Brésil, Russie, Inde, Chine et Mexique) y attachent plus d'importance que leurs homologues du G7 (DHL Express-HIS, 2013). Une étude portant sur les PME d'Amérique latine et des Caraïbes va même plus loin en déclarant que «l'optimisation de la gestion de la chaîne [logistique et] d'approvisionnement dans une entreprise permettra de déterminer la réussite ou l'échec de son processus d'internationalisation» (Kirby et Brosa, 2011).

La logistique est importante pour assurer une gestion performante de la chaîne d'approvisionnement, car elle garantit l'acheminement des bons produits vers les bons clients en respectant le coût, le délai, la qualité et la quantité (Deloitte, 2014). Pour optimiser les coûts tout au long de la chaîne d'approvisionnement, minimiser les fonds de roulement et atténuer les risques liés aux chaînes d'approvisionnement, les entreprises peuvent notamment : optimiser les capacités d'entreposage et améliorer la gestion de la distribution, des opérations et du transport.

Pendant longtemps, les grandes entreprises ont dominé l'utilisation de la gestion de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique stratégique. Il devient impératif que les

PME ajustent l'approvisionnement dynamique de leurs ressources aux processus décisionnels de leurs acheteurs principaux, souvent des entreprises multinationales, et les intègrent correctement au segment supérieur de la chaîne d'approvisionnement (Liotta, 2012). Jain et Leong (2005) citent un exemple de sélection d'une PME comme fournisseur local pour une entreprise de défense, après avoir réussi à répondre aux exigences et aux cibles en stimulant ses capacités logistiques.

Prestataires logistiques, l'infrastructure du transport stimule les performances

Pour restructurer leurs réseaux de distribution et se concentrer sur leur activité principale, les entreprises de fabrication et de distribution externalisent, totalement ou partiellement, leurs opérations logistiques. Les prestataires de services de logistique sont spécialisés dans le traitement des transports, de l'entreposage, du contrôle d'inventaire, du conditionnement, de l'expédition de fret et d'autres tâches. L'externalisation de la logistique est généralement reconnue en tant que marqueur direct de fortes performances logistiques et en tant que marché logistique avancé.

Pourtant, les entreprises seront toujours soumises à leur environnement immédiat et macroéconomique. Des réseaux de transport étendus et efficaces – routes, ports, aéroports et lignes de chemins de fer – jouent un rôle essentiel, car ils permettent aux entrepreneurs de faire venir des matières premières et des composants intermédiaires sur les sites de production et de les expédier ensuite vers les marchés de consommation d'une manière sûre, rentable, fiable et opportune. Une recherche approfondie signale que l'infrastructure des transports et de la logistique constitue un facteur de performance pour les exportations (Encadré 5).

Afin de réduire les coûts du transport et de la logistique, des initiatives d'aide à grande échelle se sont occupées des infrastructures de transport. Le groupe de la Banque mondiale à lui seul (comprenant la SFI et l'agence multilatérale de garantie des investissements) a engagé près de 50 milliards de dollars destinés à des opérations ou garanties dans le secteur du transport, atteignant environ 12 % du total des dépenses (IEG, 2013). L'indice de performance logistique de la Banque mondiale propose aux pays un outil d'évaluation comparative qui identifie les enjeux et les possibilités dans le cadre de leurs performances en logistique commerciale.

Les clés de l'innovation

Les entreprises innovantes connaissent généralement des niveaux de productivité et de croissance

ENCADRÉ 5: Preuve de la stimulation du commerce par les réseaux de transport

Dans les pays développés comme dans les pays en développement, les plans de développement des exportations assument généralement qu'une meilleure infrastructure des transports a tendance à augmenter les exportations.

Il est difficile de déterminer dans quelle mesure cela est réellement le cas. Il n'est pas toujours clair de définir ce qui se présente en premier, le besoin d'une meilleure infrastructure pour améliorer les exportations ou l'investissement dans l'infrastructure suite à une augmentation des exportations.

En Amérique latine, le tremblement de terre de 2010 au Chili a été l'occasion d'une « expérience naturelle » pour les chercheurs, pour déterminer la mesure dans laquelle les changements du réseau de transport routier interne entraînaient des changements en matière d'exportations. Volpe Martincus et Blyde (2013) ont constaté qu'entre février 2010 et février 2011, le total des exportations industrielles du Chili auraient été 6,3 % plus importantes sans les réaménagements de l'infrastructure routière nationale déclenchés par le tremblement de terre.

Une étude consacrée à l'impact de l'expansion du réseau routier péruvien entre 2003 et 2010 sur les exportations des entreprises (Carballo, Volpe Martincus et Cusolito, 2013) a estimé que le total des exportations péruviennes aurait été à peu près 20 % moins élevé en 2010 sans le programme de développement routier.

Les coûts du transport national (entre l'usine et le port) déterminent le niveau et la diversification des exportations globales et sous-nationales des pays, de même que la répartition régionale de la production pour les exportations dans un certain nombre de pays d'Amérique latine (IADB, 2013).

Enfin, les améliorations de l'infrastructure de transport nationale avaient un impact positif sur la probabilité d'exportation des PME, d'après une étude menée par Albarran, Carrasco et Holl (2013), à partir de données issues d'un panel d'entreprises de fabrication espagnoles.

économique plus élevés (Cainelli, Evangelista et Savona, 2004). Elles ont davantage de chances d'exporter, et de réussir leurs exportations (Love et Roper, 2013; Cassiman et al., 2010). Il existe une forte complémentarité entre l'exportation et l'innovation.

On peut illustrer l'innovation de différentes manières. Cette description convient particulièrement à une analyse de compétitivité : l'innovation correspond à « la mise en œuvre d'un nouveau produit ou d'un produit considérablement amélioré (bien ou service), d'un nouveau processus, d'une nouvelle méthode de marketing ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans le cadre des pratiques d'entreprise, de l'organisation du lieu de travail ou des relations externes (OCDE/CE, 2005).

L'innovation en matière de produits est particulièrement importante pour les PME (Simon, Houghton et Aquino, 2000). La capacité d'innovation d'une entreprise—c'est-à-dire sa capacité à générer des extrants innovants (Neely et al, 2001) ou plus largement sa capacité à transformer continuellement les connaissances et les idées en nouveaux produits, processus et systèmes au profit de l'entreprise et de ses parties prenantes (Lawson et Samson, 2001)—est fortement liée à ses capacités technologiques.

On devrait envisager dans ce cas les technologies fondamentales, comme les outils personnels de calcul et

de productivité ; les outils de connectivité, comme l'accès à Internet et le recours à la technologie mobile ; la présence en ligne et le recours aux réseaux sociaux ; ainsi que les capacités propices aux entreprises, comme les services en nuage. La mondialisation et les progrès rapides des nouvelles technologies, en particulier les TIC, ont stimulé les capacités d'innovation des PME (Awazu et al, 2009). L'avancée spectaculaire des technologies de l'information a contribué à renforcer la position concurrentielle des PME. Les excellents résultats commerciaux de certaines PME au Japon peuvent être attribués à leurs stratégies visant une utilisation optimale des informations technologiques disponibles à l'extérieur (Tanabe et Watanabe, 2003).

Les entreprises améliorent leurs capacités d'innovation de différentes façons : dépenses R&D, brevetage, essaimage, innovations progressives, segmentation de marché de niche, normalisation, mise à niveau de la qualité, différenciation, fabrication sans gaspillage (élimination des déchets) et restructuration d'entreprise (rationalisation, redimensionnement, externalisation et délocalisation).

Les études de marché, ainsi que la recherche et le développement de produits, sont essentiels. L'entreprise recherche, obtient et interprète des informations concernant les hypothèses de marché, les attentes et les réactions des clients, ainsi que le volume et la rentabilité.

Celles-ci lui permettent de concevoir et de valider le choix de groupes de clients, de même que l'offre. Elle effectue ensuite des expériences de recherche et développement de base et innove en développant de nouveaux produits, services ou processus, ou en les améliorant.

Après avoir mis au point une propriété intellectuelle, l'entreprise doit aussi savoir comment l'utiliser de manière optimale, ce qui demande certains degrés de compétences et de technologie. L'OCDE a constaté que les PME, sauf dans le cas des entreprises à haute technologie, n'ont pas de stratégie cohérente en matière de droits de propriété intellectuelle et utilisent des secrets commerciaux et des accords de confidentialité dans une plus grande mesure que les DPI formels (OCDE, 2011).

Systèmes d'innovation

Plutôt que d'avoir recours à l'innovation fermée, par le biais de sources internes, les entreprises peuvent également s'engager dans l'innovation ouverte, via des sources externes. Dans le cadre du processus d'innovation ouverte, l'environnement commercial direct impliquant des liens entre entreprises peut constituer une riche source d'informations (OCDE, 2010b).

Les entreprises peuvent être liées sur le plan géographique dans des pôles locaux ou par l'intermédiaire de chaînes d'approvisionnement internationales. Ces liens peuvent encourager le partage des connaissances, non seulement entre entreprises mais aussi entre acteurs externes, comme les universités et les instituts de R&D, pour stimuler l'apprentissage et l'innovation.

Les PME profitent des réseaux business-to-business (Winters et Stam, 2007) et des organismes de recherche publics (Acs, Audretsch et Feldman, 1994). Les PME innoveront de plus en plus par le biais de ces liens, comme le montre la hausse des demandes conjointes de brevets (OCDE, 2010b). La motivation à l'égard de l'innovation en commun a entraîné la création de différents types d'écosystèmes d'innovation et de réseaux d'innovation mondiaux : parcs scientifiques, incubateurs d'entreprises, pôles de recherche, d'industrie ou de services, recherche collaborative, partage d'espace et d'installations, courtiers en matière d'innovation, plans de mobilité professionnelle, programmes d'échange de personnel, commercialisation de recherche universitaire voire même « circulation des cerveaux ».

Enfin, la capacité d'innovation des entreprises dépend également de systèmes d'innovation solides. Ceux-ci réunissent des entreprises, des universités, des gouvernements et des instituts de recherche en interactions systémiques, et influencent le taux et l'orientation du changement technologique (Lundvall,

1992 ; Nelson, 1993). Dans les pays développés, ce type de système est axé sur la nouvelle technologie. Dans les pays en développement, il vise à soutenir l'absorption de technologie et l'amélioration des capacités existantes. C'est ce que l'on appelle généralement un système de technologie national (Lall et Pietrobelli, 2002, 2003, 2005).



CHAPITRE 6

Réponse aux enjeux de l'internationalisation

Les PME sont confrontées à des enjeux directement liés à leur taille (Dinh, Mavridis et Nguyen, 2010 ; Cheong, Jansen et Peters, 2013). Elles ont des difficultés à pénétrer sur des marchés associés à des coûts initiaux élevés, elles ont généralement du mal à mobiliser des capitaux en raison de différentes distorsions structurelles dans les systèmes financiers nationaux, et sont souvent incapables de se faire entendre dans le cadre du processus décisionnel.

Bon nombre de ces enjeux sont amplifiés s'ils s'inscrivent dans un contexte mondial, et contribuent donc à des taux de survie faibles pour les PME. Même si le taux d'échec varie en fonction du pays, du secteur, du climat économique et d'autres facteurs, les études avancent qu'environ 20 % des nouvelles entreprises ferment leurs portes au bout de la première année. Ce chiffre s'élève à un peu plus de 50 % au bout de cinq ans (Dunne, Robertson et Samuelson, 1988 ; van Praag, 2003 ; Knaup et Piazza, 2007 ; Geroski, Mata et Portugal, 2010).

Les jeunes PME ont davantage de chance de tenir si elles exportent. Par exemple, au Royaume-Uni, les PME sont 11 % plus susceptibles de survivre si elles exportent (CBI, 2015). Les taux d'échec élevés ne sont pas un problème en soi. La mesure dans laquelle les échecs sur le marché peuvent entraîner la fermeture des PME, alors qu'elles auraient pu se développer autrement et réussir dans l'exportation, est préoccupante.

LES PME identifient les contraintes

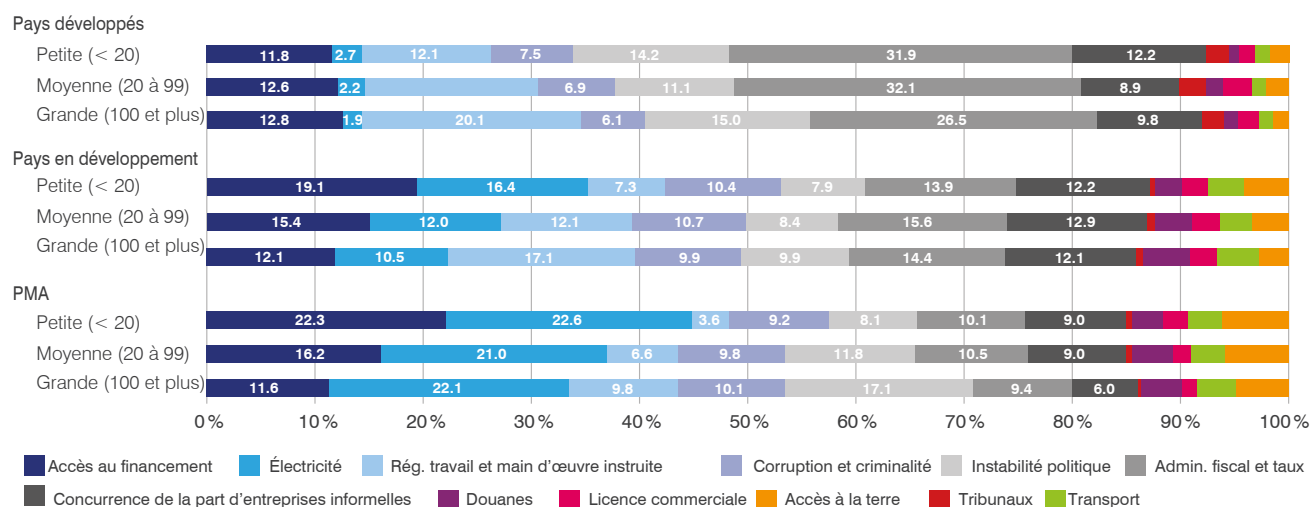
Dans les pays développés, l'administration fiscale et les taux d'imposition, les réglementations du travail, l'accès à une main d'œuvre qualifiée ainsi que l'accès au financement figurent parmi les plus gros obstacles signalés dans le cadre de l'exploitation actuelle. Les PME sont environ 20 % plus susceptibles de signaler comme contrainte majeure l'administration fiscale et les taux

d'imposition, par rapport aux grandes entreprises, ce qui suggère que les taux imposés et les coûts de conformité touchent les PME de manière disproportionnée (Figure 18).

Cela pourrait aussi indiquer que les grandes entreprises ont davantage de voix dans le domaine public, et disposent également de meilleures pratiques de gestion en matière d'imposition. Il est surprenant de noter que les PME des pays développés ne signalent pas plus que les grandes entreprises l'accès au financement comme une contrainte, ce qui ne cadre pas avec d'autres recherches (Ayyagari, Demirgüç-Kunt et Maksimovic, 2011 ; SFI, 2010 ; SFI, 2013).

Les résultats indiqués sur la figure 18 se limitent aux pays ayant participé à l'Enterprise Surveys de la Banque mondiale,⁷ où le groupe de pays développés est principalement constitué d'anciens pays communistes d'Europe de l'Est. Par ailleurs, cela ne tient pas compte du poids relatif des contraintes individuelles (c.-à-d. que l'administration fiscale et les taux d'imposition peuvent constituer le principal obstacle choisi par 30 % des entreprises, mais l'accès au financement peut être signalé comme le deuxième plus gros obstacle par 60 % des entreprises).

Les obstacles signalés que rencontrent les entreprises dans les pays en développement sont différents de ceux des pays développés. L'accès au financement et l'accès à l'électricité figurent parmi les principales inquiétudes des entreprises, quelle que soit leur taille. En ce qui concerne l'accès au financement, les données montrent que plus les entreprises sont petites, plus cet obstacle prend de l'importance. Les PME sont environ 60 et 30 %, respectivement, plus susceptibles de désigner l'accès au financement comme principal obstacle par rapport aux grandes entreprises. On observe le même schéma pour le point «électricité» : il semble que les petites entreprises souffrent de manière disproportionnée du manque d'accès à une infrastructure électrique de qualité. Les réglementations du travail et une

FIGURE 18 Obstacles rencontrés par les PME


Remarque : Les pourcentages sont ventilés en fonction de la fréquence à laquelle les entreprises ont identifié des obstacles donnés en tant que principaux obstacles. Les données englobent 60 315 entreprises issues d'une bonne centaine de pays.

Source : Calculs de l'ITC basés sur Enterprise Surveys.

main d'œuvre formée de manière inadéquate constituent les principaux obstacles des grandes entreprises. Cela montre que des réglementations propices et souples en matière de travail, ainsi qu'une main d'œuvre correctement qualifiée sont essentiels dans le cadre de la transition des entreprises (de petite à moyenne et de moyenne à grande).

Les obstacles que rencontrent les entreprises dans les pays moins avancés constituent une version exagérée de ceux constatés dans les pays en développement. L'accès au financement suit un schéma similaire, et les petites entreprises ont davantage de mal à obtenir des capitaux par rapport à leurs homologues de plus grande taille. Néanmoins, le point «Électricité» est de loin la plus grosse contrainte dans les pays moins avancés. L'effet sur la productivité et la compétitivité du réseau électrique défaillant reste vague. Même si l'infrastructure et la consommation électrique sont généralement en corrélation avec la croissance de la productivité, il est difficile d'en établir la causalité dès lors que d'autres facteurs entrent en jeu (Fedderke et Bogetic, 2006 ; Kirubi et al., 2009 ; Grimm, Hartwig et Lay, 2012). En ce qui concerne les PME, les coupures de courant semblent toucher les petites entreprises davantage que les grandes entreprises (Moyo, 2012) en raison de possibilités limitées, comme les générateurs, pour une question de coûts.

La section suivante examine en profondeur les sept contraintes principales rencontrées par les PME sur le chemin de la croissance et de l'internationalisation. Cette liste n'est pas exhaustive, mais elle englobe des enjeux figurant parmi les plus importants.

La plupart de ces enjeux ne sont pas nouveaux. Ils figurent au programme des étudiants en gestion de premier et de deuxième cycles. Dans beaucoup de pays, ils sont visés par des politiques spéciales, soit par le biais de programmes de développement d'entreprise, soit par le biais d'initiatives destinées spécialement aux PME dans le cadre d'une action plus large. Idéalement, ces politiques mettent en place un environnement qui permet aux petites entreprises de passer à la taille supérieure, et aux entreprises moyennes de passer au statut de grande. Un environnement propice aux jeunes entreprises et à l'entrepreneuriat de manière plus générale, est également primordial. Les jeunes entreprises qui continuent de fonctionner et se développent sont les principales créatrices d'emplois. Même si les gouvernements ont un rôle important à jouer, on constate de plus en plus que les initiatives impliquant le secteur privé sont celles qui ont le plus de chances de réussite.

Informations commerciales : bon marché pour les multinationales, excessivement chères pour les PME ?

La communication d'informations commerciales actualisées et de qualité est essentielle pour n'importe quelle entreprise, puisque celles-ci sont primordiales pour les processus décisionnels qui déterminent si une entreprise devient compétitive ou le reste. C'est un point particulièrement important pour les PME, qui disposent souvent de moyens limités pour rassembler l'éventail d'informations commerciales dont elles ont besoin. Cela



LEADER D'OPINION

Apprentissage de la croissance : Revitaliser le programme des PME

Anabel Gonzalez

Anabel Gonzalez, Directrice générale du groupe de la Banque mondiale–Pratiques mondiales–Pôle Commerce et compétitivité

Les PME emploient une forte proportion de salariés dans les pays en développement et créent davantage d'emplois que les plus grosses entreprises.

Il est aujourd'hui évident que les PME sont essentielles à la croissance inclusive. Les PME emploient une forte proportion de salariés dans les pays en développement (la plus importante dans les pays à plus faibles revenus) et créent davantage d'emplois que les plus grosses entreprises. La croissance et la productivité des PME comportent des implications considérables pour la quantité et la qualité des emplois, ainsi que pour les niveaux de revenus. Les réformes systémiques des marchés de facteurs et de produits peuvent réduire les coûts et les risques auxquels les PME doivent faire face, mais aussi élargir leurs possibilités. Les efforts ciblés qui étendent l'accès au financement et améliorent les capacités des PME peuvent également faire la différence.

Pendant la majeure partie de la dernière décennie, la communauté de développement a engagé des milliards de dollars US pour soutenir les PME dans le monde entier. Au cours de la période 2006–2012, les engagements du groupe de la Banque mondiale ont atteint un total de 10,5 milliards de dollars US en investissements de la SFI, 4,9 milliards de dollars US en investissements de la Banque mondiale et 2,3 milliards de dollars US d'expositions brutes de garanties de l'AMGI. Autres financeurs importants des programmes destinés aux PME : la Commission européenne, les banques de développement multilatéral et les agences bilatérales. Plus récemment, les pays du G20 ont insisté sur le rôle des PME après la crise pour promouvoir la reprise économique avec des emplois. Ils sont rejoints par la B20 coalition, qui représente plus de 6,7 millions d'entreprises et plaident en faveur d'efforts coordonnés pour promouvoir la compétitivité et les emplois.

Même s'il occupe le devant de la scène, le programme des PME est à la croisée des chemins. La recherche récente remet en cause l'importance de la taille des entreprises en soi en tant que facteur spécial pour stimuler la croissance de l'emploi. Les évaluations récentes menées à bien par le groupe d'évaluation indépendant de la Banque mondiale signalent également ses résultats mitigés en matière de soutien aux PME. Lorsqu'ils sont effectifs, les programmes de soutien qui regroupent le financement, les services de développement d'entreprise et la vulgarisation technologique entraînent des améliorations progressives de la productivité et de la création d'emploi. Toutefois, la plupart des PME n'affichent pas une croissance rapide. Une petite proportion seulement se reflète dans les « gazelles » à forte croissance qui contribuent à l'essentiel de la création d'emploi à valeur ajoutée. Le fait d'identifier et de cultiver des PME à fort potentiel reste un défi de taille.

Malgré tous ces enjeux, les décideurs politiques, les acteurs du secteur privé et la communauté internationale attendent toujours beaucoup des PME en tant que moteurs de la croissance inclusive. Dans ce but, le groupe de la Banque mondiale Pôle commerce et compétitivité a décidé de revitaliser son approche. Notre priorité est de préparer les entreprises de toutes tailles, en particulier les PME, à l'innovation : pour acquérir les capacités à absorber, adapter, diffuser et distribuer les technologies.

Notre priorité est de préparer les entreprises de toutes tailles, en particulier les PME, à l'innovation. L'intégration aux chaînes de valeurs mondiales offre de nouvelles opportunités aux entreprises prêtes pour l'innovation.

La réussite implique d'expérimenter de nouvelles approches, en identifiant des solutions réalistes, en développant patiemment des systèmes de soutien adaptés aux réalités économiques et institutionnelles correspondant aux PME.

L'accent mis sur «l'apprentissage organisationnel accéléré» dans les entreprises—aspect important mais souvent négligé des miracles de la croissance en Asie—tourne autour de cinq leçons :

- **Des écosystèmes ouverts et fiables, destinés à des entreprises de toutes tailles, reposent sur des marchés de produit, de travail et de crédit qui fonctionnent bien.** Les plus petites entreprises rencontrent généralement des contraintes économiques plus graves que les grandes entreprises. Elles tirent donc parti des efforts systémiques visant à réduire les coûts et les risques d'entrée et de sortie pour les entreprises, quelle que soit leur taille. Ce cadre à l'échelle de l'économie comprend des politiques d'ouverture du commerce et de la concurrence, un climat d'investissement favorable, des politiques souples en matière de marché du travail et des systèmes d'innovation nationaux. Les systèmes bancaires qui garantissent un accès au crédit pour des PME de mieux en mieux gérées sur l'horizon à long terme ou à des taux d'intérêt gérables sont aussi importants.
- **L'intégration aux chaînes de valeurs mondiales offre de nouvelles opportunités aux entreprises prêtes pour l'innovation.** On reconnaît de plus en plus que les PME sont moins susceptibles de participer aux exportations directes que les plus grandes entreprises. L'intégration aux chaînes de valeurs mondiales offre aux PME l'occasion de travailler en partenariat avec des entreprises pilotes—qu'il s'agisse de multinationales ou d'exportateurs nationaux plus importants—au profit de stratégies d'exportation basées sur les coûts ou sur la qualité, et d'augmenter ainsi leur croissance. La capacité des PME à apprendre, à concevoir des produits et processus spécialisés innovants et à répondre aux normes des entreprises pilotes est une question fondamentale. Les programmes de développement destinés aux fournisseurs, la vulgarisation de la technologie et la formation à la gestion d'entreprise permettent de favoriser la préparation des PME.
- **Les efforts concrets en matière de vulgarisation de la technologie sont essentiels pour cultiver des entreprises à forte croissance.** Les retombées des capacités et de la technologie des plus grandes entreprises ou des multinationales pour les PME ne sont pas systématiques. Des initiatives soutenues et concrètes, conçues pour encourager l'absorption de la technologie, ont été mises en évidence dans des pays comme le Japon et Singapour. Contrairement aux actions de soutien traditionnelles aux PME, ces initiatives concernent toutes les tailles d'entreprises. Elles mettent l'accent sur un engagement anticipé, par le biais de diagnostics à bas coût, de l'apport de ressources destinées à la R&D et à la formation et du «soutien relationnel» permanent, avec l'aide des institutions du secteur privé comme du secteur public.
- **La manière dont le soutien aux PME est assuré a son importance.** Des programmes de soutien efficaces intègrent et ordonnent la prestation de financement aux PME (lignes de crédit, garanties partielles des risques, plans de capital-investissement et subventions équivalentes), services de développement d'entreprise et vulgarisation de la technologie. Elles adoptent également une approche souple pour cibler les entreprises d'après leur taille ou d'autres caractéristiques, tout en mettant l'accent sur l'amélioration continue.
- **Il est essentiel de donner la parole aux PME.** Il est très important de comprendre les inquiétudes des PME, en particulier celles des «gazelles», pour élaborer des politiques publiques efficaces. Les mécanismes de dialogue public-privé devraient permettre à ces types d'entreprises et d'entrepreneurs de mettre au point des politiques publiques et de faire des commentaires au sujet des actions de soutien.

Ces enseignements constituent des points de repère pour les pays qui souhaitent revitaliser leurs politiques et leurs programmes en matière de PME. La réussite implique d'expérimenter de nouvelles approches, en identifiant des solutions réalistes, en développant patiemment des systèmes de soutien adaptés aux réalités économiques et institutionnelles correspondant aux PME, et non limités par celles-ci. L'ultime épreuve sera la croissance et la performance manifestes de cette catégorie d'entreprises et leur contribution à une croissance inclusive et dynamique, dirigée par le secteur privé.

Sources : Ayyagari, Demirgüç-Kunt and Maksimovic (2011); Maloney and Caicedo (2014); Mathews (1996).

les empêche d'accéder aux marchés et finalement, d'être efficaces sur le plan économique. Dans la plupart des pays en développement, le secteur des PME souffre des insuffisances en matière d'informations pertinentes, qui sont généralement communiquées par des institutions publiques ou des associations privées dans les pays développés. Une étude réalisée dans le nord de l'Ouganda montre que les PME dépendent surtout d'institutions informelles pour les informations commerciales, parce qu'elles n'ont pas la possibilité d'accéder aux informations auprès d'institutions formelles d'aide au commerce et à l'investissement (IACI), ou parce qu'elles n'en ont pas conscience (Okello-Obura et al, 2008).

La communication inadéquate des informations commerciales est une défaillance du marché bien connue, qui augmente les coûts et les obstacles liés à l'entrée des PME (Kitching, Hart et Wilson, 2015). Lorsque les PME essaient de se lancer dans l'internationalisation, les informations commerciales figurent parmi les premiers obstacles qu'elles rencontrent. La capacité réduite des PME à acquérir des informations et des connaissances au sujet des marchés étrangers et à gérer les activités à l'étranger, est largement responsable de leur niveau relativement bas d'engagement dans les exportations (Reid, 1984 ; Seringhaus, 1987 ; Christensen, 1991).

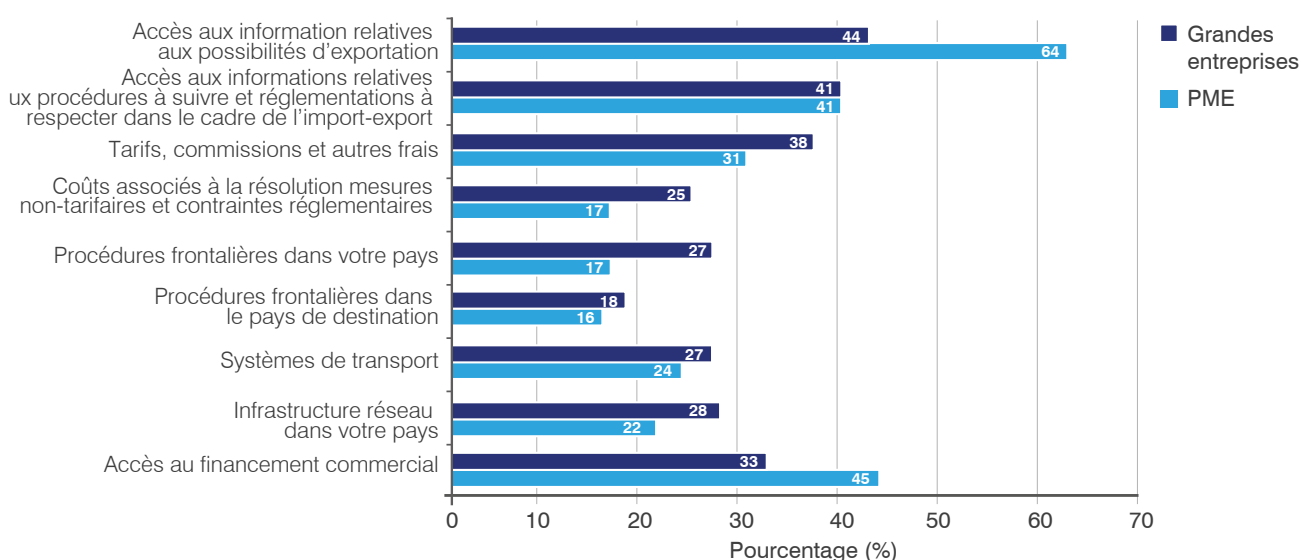
Il existe trois catégories d'informations d'entreprise :

- **Les informations de marché** englobent les préférences, les attentes et les habitudes des clients, ainsi que la taille et la rentabilité des segments de

marché actuels et futurs. Dans une perspective internationale, elles se rapportent aussi aux tarifs, aux mesures non tarifaires (MNT) et aux procédures ou règles frontalières et sont indispensables dans le cadre de l'identification des opportunités commerciales. Dans une enquête de suivi récente menée à bien pour le 5^e examen global de l'Aide pour le commerce (2015), « l'accès aux informations sur les opportunités d'exportation » a été classé au premier rang, sur les neuf domaines dans lesquels les exportateurs apprécieraient le plus des améliorations (Figure 19).

- **Informations relatives aux formes d'organisation ou de gestion d'entreprise les plus récentes** : pour maintenir la compétitivité, il est essentiel que les entreprises connaissent les toutes dernières innovations en matière de gestion et de processus dans leur secteur, et qu'elles les mettent en œuvre. Ces actualisations commencent par la prise de conscience des innovations, le plus tôt sera le mieux.
- **Information relatives à la conformité** : il existe une quantité excessive de services de conseils qui aident les entreprises à travailler dans leurs environnements commerciaux locaux, nationaux et internationaux (ex. lois fiscales et lois relatives à l'inscription). Néanmoins, les coûts de conformité sous forme de coûts fixes touchent les PME et sont particulièrement élevés. De même, beaucoup de prestataires de services de conseil, comme les notaires et les avocats, bénéficient de degrés de protection élevés, même dans les pays développés, ce qui augmente les coûts.

FIGURE 19 Améliorations évaluées : Comparaison entre PME et grandes entreprises



Remarque : Les PME sont définies comme des entreprises de moins de 250 salariés. Le graphique reflète les réponses de 418 PME et 103 grandes entreprises à la question « quels sont les trois facteurs dans lesquels vous apprécieriez le plus des améliorations ? ».

Source : OMC et OCDE (2015).

Conformité aux normes et réglementations

La conformité aux normes volontaires ou obligatoires et autres exigences techniques a une incidence sur les opérations des exportateurs, qui sont des PME à tous les stades de la production et de la distribution. Le processus de conformité implique généralement plusieurs stades (Figure 20) :

- **Information:** Les PME ont besoin de s'informer sur les détails des exigences.
- **Mise en œuvre:** Les PME peuvent avoir besoin d'adapter des produits et des processus pour se conformer à ces exigences.
- **Certification:** Les PME doivent démontrer la conformité, ce qui implique généralement la certification de produits ou processus par des organismes reconnus.
- **Reconnaissance:** La dernière étape nécessaire pour les PME exportatrices correspond à la reconnaissance du certificat par les autorités douanières dans le pays et à l'étranger.

Les PME peuvent rencontrer des difficultés à chaque étape, comme nous allons l'exposer brièvement ci-dessous, avec des initiatives destinées à résoudre ces problèmes.

Les PME ont du mal à chercher et à dépister les normes pertinentes. Elles ne savent pas où, ni comment ni quoi rechercher (CE, 2012). Les coûts impliqués dans la

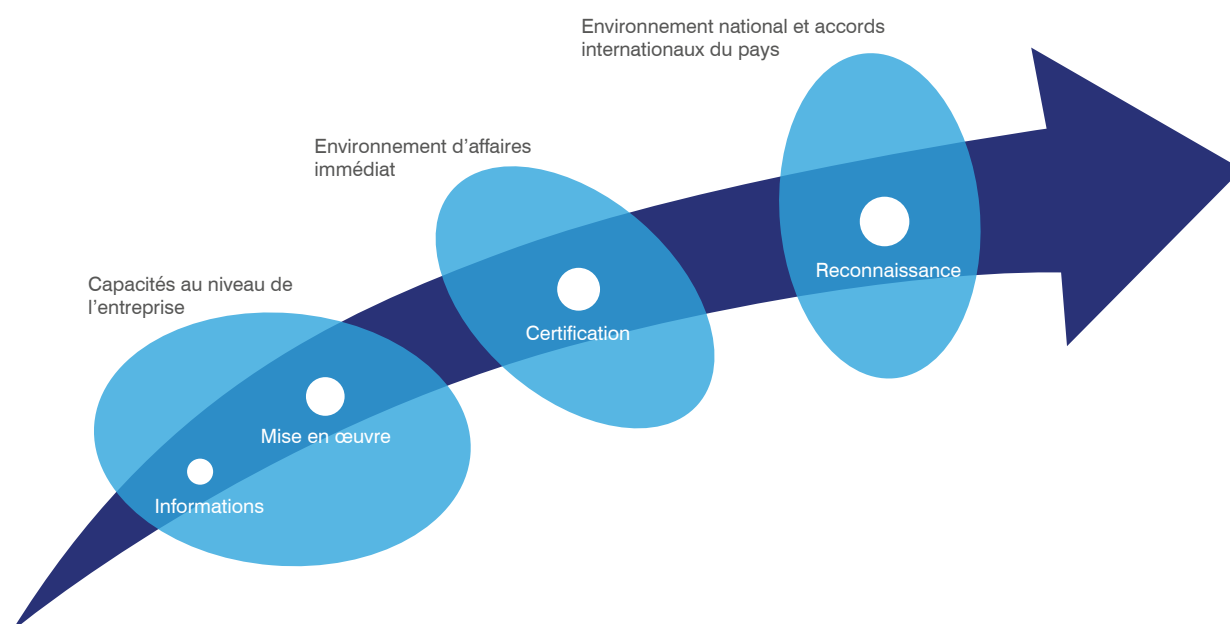
collecte de ces informations sont souvent élevés, étant donné le nombre important de normes privées et la variété des exigences techniques selon les marchés de destination. Cet enjeu lié aux informations a été mis en évidence dans les résultats de l'OCDE-OMT (2015) comme quatrième facteur le plus important que les entreprises aimeraient voir s'améliorer (Figure 19).

Les informations d'affaires: pas cher pour les multinationales, d'un coût prohibitif pour les PME?

Les entreprises internationales jouent un rôle important pour remédier à l'asymétrie de ces informations en distribuant des informations en tant que bien public mondial. En ce qui concerne les mesures réglementaires qui affectent le commerce, la création de la classification internationale des MNT, sous la direction du Groupe de personnalités créé par la CNUCED en 2006 a représenté une étape significative. Cette classification constitue une taxonomie détaillée de tous les types de réglementations possibles affectant le commerce, notamment les exigences techniques. Elle est régulièrement actualisée et fait partie d'une collecte de données complète entreprise conjointement par plusieurs agences.

L'ITC, le CNUCED, la Banque mondiale et la Banque africaine de développement, en association avec les partenaires nationaux et régionaux, recueillent un large éventail de documents juridiques publiés par les gouvernements et les cartographient ensuite avec les

FIGURE 20 Processus de conformité aux normes



Source : ITC.



ÉTUDE DE CAS

Doux au toucher : Des producteurs de soie cambodgiens augmentent leurs bénéfices grâce à de nouveaux acheteurs

Les producteurs de soie cambodgiens qui ont bénéficié d'un projet ITC destiné à stimuler les compétences techniques et marketing ont vu leurs bénéfices passer de 20 à 30 %.

Par ailleurs, une meilleure perception du marché à l'égard de la qualité de la soie cambodgienne a débouché sur de nouvelles opportunités de vente pour les producteurs, d'après une évaluation indépendante du projet réalisée pour l'EIF (Enhanced Integrated Framework), programme financé par plusieurs donateurs, qui aide les pays les plus pauvres à s'intégrer au système d'échanges international.

« Nous avons particulièrement bénéficié de la participation aux salons commerciaux, où j'ai rencontré d'importants acheteurs et créateurs de mode, qui ont été très impressionnés par nos produits », a déclaré Seng Takakneary, propriétaire de SentoSaSilk, qui a identifié 66 000 dollars US de nouveaux contrats, soit l'équivalent de trois mois de travail, à l'occasion du salon commercial Artisans Resources organisé sur deux jours à New York. « Nous avons aussi augmenté les ventes de notre boutique de Phnom Penh, qui sont passées de 10 à 20 %, et nous avons identifié dans les villages huit nouveaux groupes de tisserands avec lesquels nous pourrions travailler, grâce au projet ».

L'objectif du projet est de réduire la pauvreté dans les communautés rurales de tisserands, en améliorant les compétences techniques, ce qui permet alors aux tisserands et aux exportateurs de développer de nouveaux produits et designs et de répondre aux exigences des acheteurs. Il vise également à les aider à définir de nouveaux circuits de marketing.

Les bénéficiaires directs, 14 entreprises dirigées par des femmes travaillant avec des tisserands dans des zones rurales, ont mis au point des plans d'exportation, ont amélioré leur matériel marketing, ont modernisé les salles d'exposition et les ateliers, ont mis en place de nouvelles

« Les commandes que nous avons obtenues par notre présence au salon allemand Ambiente nous ont encouragés à investir, ce qui représente un grand pas pour nous ».

Thanan Hok, Director, Kravan House

relations avec des acheteurs internationaux et ont préparé de nouvelles collections de produits dans le cadre de ce projet, déclare Sylvie Bétemps Cochin, responsable de projet ITC. Elle affirme que, suite à la formation et à la modernisation du produit, ils ont participé à différents salons commerciaux, qui leur ont permis de signer de nouveaux contrats et d'établir de nouveaux contacts. « Les nouveaux contrats décrochés par le groupe représentent un important coup de pouce pour leur activité », ajoute-t-elle. « Et les nouvelles relations mises en place sont encore plus importantes ».

Les ventes au VillageWorks, entreprise artisanale dirigée par une femme appartenant à l'Organisation mondiale du commerce équitable (OMCE), ont augmenté de 40 %, et le nombre d'acheteurs a augmenté de 85 %, et ce au cours des 18 mois qui ont suivi leur participation au projet, déclare Anak Norm, directrice générale. Elle ajoute : « l'apprentissage du



mode de développement d'un plan d'exportation permet à l'entreprise de gagner en professionnalisme». «Le suivi de nos plans d'exportation nous a permis de comparer nos progrès et d'évaluer si nous atteignons notre cible».

VillageWorks a créé 20 nouveaux emplois grâce aux commandes des nouveaux acheteurs européens. «Nous avons installé un nouvel atelier de tissage, où nous offrons des emplois aux jeunes gens handicapés, victimes pour la plupart de la polio», explique Norm. «Nous avons pu les employer grâce aux commandes décrochées par le biais du projet de l'ITC».

La directrice de Kravan House, Thanan Hok, a embauché dix nouvelles couturières atteintes d'un handicap. «Les commandes que nous avons obtenues par notre présence au salon allemand Ambiente nous ont encouragés à investir, ce qui représente un grand pas pour nous».

Le gouvernement cambodgien a identifié l'industrie de la soie comme un secteur stratégique pour réduire la pauvreté. Le tissage de la soie peut contribuer directement à la création d'emploi, en particulier dans les communautés rurales. Les agriculteurs et les producteurs qui habitent en zone rurale représentent 85 % de la population cambodgienne. Les femmes représentent la grande majorité des 20 000 tisserands qui travaillent la soie.

Conceptions nouvelles et nouveaux marchés

Pour être compétitifs sur les marchés internationaux, les entreprises doivent adapter leurs conceptions aux goûts de leurs acheteurs, selon Bétemps Cochin. Le projet les a soutenues dans le cadre du développement de nouvelles lignes de produit : écharpes en soie, accessoires de mode, articles fonctionnels et de décoration intérieure, conformes aux exigences du marché ciblé et aux tendances de la mode.

L'entreprise Lotus silk, basée à Phnom Penh, a été soutenue dans le cadre de la préparation de matériel marketing, l'interaction avec les clients et l'établissement de sa marque, comme l'indique sa propriétaire, Vannary

San. Plus important encore, elle a bénéficié d'un encadrement sur la direction d'entreprise. «Nous avons bénéficié d'un tutorat personnel plus ciblé au sujet de nos plans d'exportation» déclare-t-elle. «On nous a demandé de revoir et de rappeler nos performances historiques, ce qui nous a permis de dériver nos projections».

«Le supplément de revenus est généralement investi dans le développement de petites entreprises sociales et dans la formation et l'enseignement, avec d'importants effets positifs sur le développement social et économique».

Sylvie Bétemps Cochin, Project Manager, ITC

Afecip Fair Fashion (AFF), entreprise sociale qui offre des emplois aux femmes sauvées du trafic, dispose pour la première fois d'une stratégie marketing. «Nous avons toujours compté sur les acheteurs pour venir vers nous. Lorsque les choses se compliquent, il est possible que les acheteurs sur lesquels nous comptons disparaissent et nous n'avons alors plus d'acheteurs pour prendre le relais» déclare la directrice, Rotha Tep. La société a mis au point cinq nouvelles collections, a rencontré sept nouveaux contacts et envisage de signer un contrat de 4 000 dollars US suite à la participation au salon Maison des Objets à Paris, sa toute première exposition internationale.

Les véritables résultats du projet correspondent à l'effet de cascade de l'augmentation des bénéficiaires, affirme Bétemps Cochin. «Le supplément de revenus est généralement investi dans le développement de petites entreprises sociales et dans la formation et l'enseignement, avec d'importants effets positifs sur le développement social et économique».

Source: ITC (2015a).



ÉTUDE DE CAS

Le certificat de sécurité des États-Unis pourrait multiplier par cinq les exportations péruviennes de denrées alimentaires autochtones

Les acteurs de l'industrie péruvienne prévoient que les ventes destinées aux États-Unis de Sacha Inchi, une plante traditionnelle riche en nutriments, devraient grimper à 2,5 millions de dollars US en 2015, suite à l'élimination d'une barrière importante au commerce sur leur plus gros marché à l'exportation.

En septembre 2014, l'administration américaine chargée des aliments et des médicaments (FDA) a approuvé une demande préparée au nom des exportateurs péruviens avec le soutien de l'ITC et a classifié l'huile de Sacha Inchi comme «généralement reconnue inoffensive» (GRAS), étape importante pour pouvoir exporter de grosses quantités de denrées alimentaires vers le marché américain. Les exportations vers les États-Unis sont actuellement de l'ordre de 500 000 dollars US par an.

«Le marché américain des ingrédients est énorme, mais le statut GRAS est requis pour leur utilisation»

Miguel Navarro, Responsable des opérations, Agroindustrias Osho

«Cinq importateurs américains au moins attendaient l'approbation GRAS pour signer des contrats avec nous», déclare Juan Manuel Benavides, Directeur d'Amazon Health, exportateur d'ingrédients naturels.

«Le marché américain des ingrédients est énorme, mais le statut GRAS est requis pour leur utilisation», déclare Miguel Navarro, responsable des opérations chez Agroindustrias Osho, autre exportateur de la région.

Le Sacha Inchi, parfois appelé cacahuète inca, est une plante riche en protéines et en acides gras, cultivée et récoltée dans la région amazonienne du Pérou, notamment dans la région de San Martin, où il constitue une source de revenus monétaires pour plus de 1 200 familles de producteurs.

Presque un quart de la population péruvienne vit dans la pauvreté, et environ 90 % d'entre eux dans des régions affichant une forte biodiversité. L'amélioration de la position sur le marché et l'augmentation des ventes de produits basés sur la biodiversité représentent une occasion unique d'améliorer les conditions de vie des personnes qui les cultivent et les récoltent.

Au Pérou, l'ITC a apporté son soutien à neuf exportateurs d'ingrédients naturels issus du développement durable, notamment le Sacha Inchi et le coqueret du Pérou, fruit autochtone d'Amérique du Sud. Les entreprises ont reçu des informations au sujet des conditions et opportunités sur les marchés internationaux. «Des avantages comparatifs et concurrentiels ont été définis et le marché a été quantifié. Ces informations sont extrêmement précieuses», affirme Pedro Martinto Housman, PDG de Villandina.



Augmentation des revenus pour les exportateurs et les agriculteurs

L'ITC a aidé les entreprises et les agriculteurs qui les fournissent à obtenir des certificats de commerce équitable. «Cela nous ouvre la porte à un nouveau marché : celui du commerce équitable, auquel nous n'avions pas accès» (Pedro Martinto Housman). «Nous pouvons assurer aux cultivateurs des revenus plus élevés», ce qui permet en échange d'améliorer la durabilité de l'approvisionnement. Les neuf entreprises qui travaillent avec l'ITC s'approvisionnent auprès de plus de 10 000 fournisseurs dans les régions andine et amazonienne du pays.



2000 fermiers péruviens de sacha inchi peuvent maintenant accéder aux marchés américains

«L'argent gagné avec les coquerets vendus sert à l'éducation des enfants, à payer les frais de santé et d'habillement mais aussi à acheter de quoi manger», déclare Humberto Durand Chuquimango, l'un des 187 cultivateurs de coquerets à avoir suivi la formation sur le commerce équitable et les pratiques de culture durable.

Les PME ont également bénéficié d'aide pour participer à des salons internationaux, où ils ont pu exposer leurs produits, démontrer leurs bienfaits nutritionnels et établir des contacts avec des acheteurs potentiels. C'était particulièrement important pour le Sacha Inchi, très peu connu en dehors du Pérou. «Il y a beaucoup à faire et notre présence sur ces salons est une excellente opportunité», affirme Carolina Sanchez, responsable des ventes chez Shanantina.

«Commerce de la biodiversité fournit un moyen durable pour réduire la pauvreté.»

Alex Kasterine, Chef du Commerce et du Programme pour l'environnement, IITC

Prochain objectif : les tablettes granola et la mayonnaise

Au moment de négocier avec les clients potentiels à l'occasion de ces salons, les exportateurs se sont rendu compte qu'il ne suffisait pas de convaincre les acheteurs des qualités nutritionnelles de leurs produits pour conclure des contrats : sans le statut GRAS, les entreprises agroalimentaires ne voudraient pas les utiliser comme ingrédient. Pour les aider, l'ITC, en partenariat avec les agences gouvernementales Promperu et Perubiodiverso, a accepté de faciliter la préparation de la présentation de candidature au statut GRAS, qui impliquait un travail à la fois scientifique et juridique. Après un processus d'approbation qui a duré sept mois, le certificat a été obtenu en septembre 2014. Il est désormais possible d'utiliser de l'huile de Sacha Inchi dans les tablettes granola, les céréales du petit-déjeuner, les chocolats et les graisses et huiles comme les sauces et la mayonnaise, entre autres produits.

«Cela ouvre la voie à une utilisation généralisée comme ingrédient principal pour l'industrie alimentaire, qui pourrait intéresser des entreprises comme Nestlé, Unilever, Procter & Gamble et PepsiCo», affirme Guadalupe Amésquita, agent de commerce durable chez Promperu.

Source : ITC (2015a).

codes de système harmonisés et les codes de mesure de la classification MNT. La base de données ainsi obtenue englobe 70 pays et représente le plus gros entrepôt d'informations sur les MNT.

Les informations recueillies sont harmonisées sur les agences qui participent et diffusées en tant que bien public mondial via l'outil ITC Market Access Map (www.macmap.org), l'outil TRAINS (Trade Analysis and Information System) du CNUCED et l'outil WITS (World Integrated Trade Solution) de la Banque mondiale. Par ailleurs, l'OMT met à disposition des notifications gouvernementales par le biais du portail I-TIP (Integrated Trade Intelligence Portal). La diffusion des informations liées au commerce réduit les coûts de transaction des entreprises et augmente la conformité, tout en aidant les gouvernements à prendre des décisions éclairées en matière de promotion des exportations et des négociations commerciales.

Les normes volontaires sont au cœur du programme T4SD (Trade for Sustainable Development) de l'ITC. Le programme T4SD fournit des informations complètes, vérifiées et transparentes sur le marché de plus en plus complexe des normes de durabilité volontaires, par le biais de l'outil en ligne Standards Map (www.standardsmap.org). Il donne des informations sur plus de 170 normes de durabilité volontaires à travers plusieurs dimensions, notamment l'environnement, les aspects sociaux, la gestion, la qualité et l'éthique, dans le but de renforcer les capacités des producteurs, des exportateurs, des décideurs politiques et des acheteurs privés et publics, pour participer à un environnement de production et de commerce plus durable.

Renforcement de la capacité de mise en œuvre des PME

Lorsque les informations nécessaires sont à disposition et que l'analyse du rapport coût-avantage est favorable à la mise en œuvre d'une norme donnée, il arrive néanmoins que les PME ne parviennent pas à les appliquer. Elles ont rarement la capacité d'absorber le travail que cela engendre car elles n'ont pas l'expertise ni l'infrastructure organisationnelle requises. De plus, les coûts fixes de mise en conformité avec une norme affectent bien plus les PME que les grandes entreprises. La mise à jour du système de qualité, par exemple, implique souvent d'acquérir du nouveau matériel et d'embaucher du personnel supplémentaire.

Or, il a été démontré qu'en intégrant les chaînes de valeur internationales, il est possible de réduire les coûts de transaction et les risques liés aux normes. Les acheteurs

transmettent souvent leur savoir-faire à leurs fournisseurs et leur garantissent un certain volume d'achats si les critères sont remplis. Cette assistance n'est pas cependant gratuite et les fournisseurs acceptent souvent de réduire leurs prix en échange d'une réduction des coûts de transaction (Iacovone et al., 2015).

Outre les initiatives privées, certains projets d'Aide au commerce travaillent en direct avec les PME et leurs syndicats professionnels pour renforcer leurs capacités de mise en conformité avec la réglementation. L'ISO et l'ITC ont ainsi rédigé conjointement un certain nombre de publications spécifiquement destinées aux PME. Les guides *ISO 9001* et *ISO 14001 pour les PME* (ISO, ITC, ONUDI, 2015) aident les petites entreprises à comprendre et à mettre en œuvre les systèmes de gestion de la qualité et de protection de l'environnement. De son côté, le Fonds pour l'Application des normes et le Développement du commerce (STDF) aide les pays en développement à mettre en œuvre les normes SPS internationales.

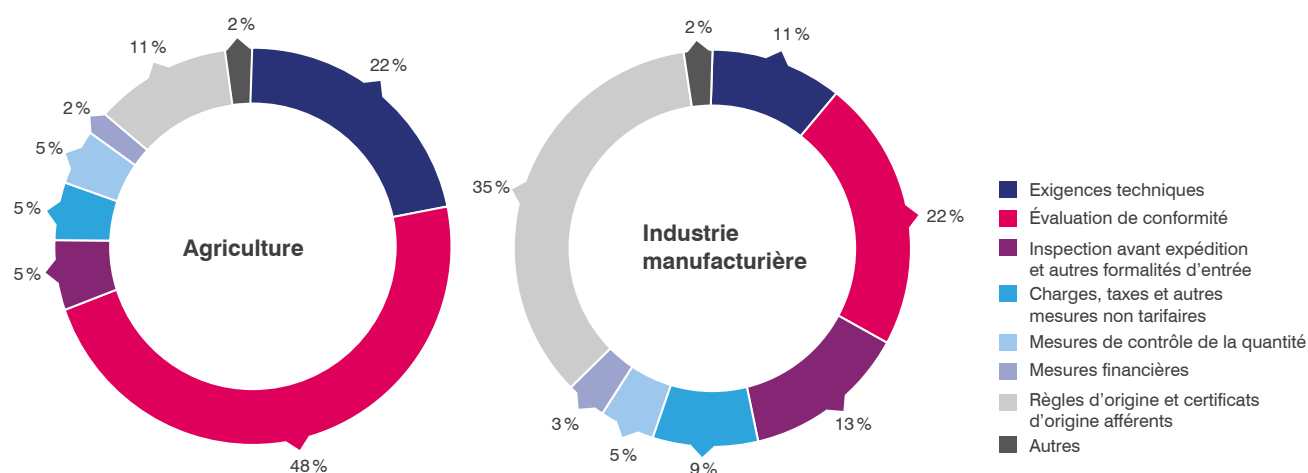
La certification peut être lourde à gérer :

Les entreprises doivent non seulement satisfaire les exigences techniques mais elles doivent aussi être capables de prouver qu'elles sont en conformité avec ces dernières. Les exigences techniques définissent les caractéristiques, le cahier des charges ou le processus de fabrication des produits concernés. L'évaluation de conformité sert à déterminer, par le biais de contrôles, d'inspections et de procédures d'homologation, si un produit ou un processus de fabrication est conforme aux exigences techniques.

Les exigences techniques et l'évaluation de conformité font toutes deux barrière aux exportations et, d'après les sondages, les entreprises jugent souvent l'évaluation de conformité plus difficile que de satisfaire les critères sous-jacents. Les exportateurs de produits agricoles, par exemple, sont 48 % à placer l'évaluation de conformité à la première place des préoccupations majeures (Figure 21). Les exportateurs de produits manufacturés, quant à eux, sont 22 % à la placer à la deuxième place des barrières identifiées.

Les entreprises interrogées ont aussi indiqué les raisons aux difficultés de la mise en conformité, qui vont des exigences trop strictes aux obstacles appelés «procéduraux», et qui sont citées dans plus de la moitié des cas. Parmi les problèmes de procédures figurent les lourdeurs administratives, les délais contraignants, les paiements informels, l'attitude discriminatoire des agents, l'insuffisance des dispositifs spécifiques à un secteur, et le manque de reconnaissance des certificats et autres documents.

FIGURE 21 MNT appliquées aux exportations de produits agricoles et manufacturés



Source : ITC (2015).

En outre, la certification entraîne des coûts importants surtout lorsque les marchés cibles ont des normes et des exigences différentes. Ainsi, les coûts de certification et d'audit relatifs à la norme Fair Trade International peuvent atteindre jusqu'à 4 000 euros par an (outil Standards Map).

Infrastructures techniques

La capacité d'une entreprise à se conformer à une norme internationale dépend aussi de son environnement immédiat. La chaîne du froid, par exemple, qui permet de conserver la fraîcheur des denrées périssables afin qu'elles restent consommables sans danger, nécessite des installations de réfrigération et de stockage, du lieu d'abattage ou de récolte jusqu'au point de vente final. Ces infrastructures sont fondamentales pour les entreprises de ce secteur et elles déterminent leur compétitivité sur les marchés situés en fin de chaîne. La présence d'un réseau d'entreprises adéquat au niveau local et au sein du secteur est déterminante pour la compétitivité des entreprises, mais ces dernières n'ont souvent qu'une emprise limitée sur ce facteur.

Accréditation

Deux accords de l'OMC portant sur les Barrières techniques au commerce (BTC) et les Mesures SPS définissent les règles qui s'appliquent à la formulation des normes et prescriptions techniques et à la résolution des litiges en la matière. Pour démontrer sa capacité à se conformer à une norme, un pays doit mettre en place des mécanismes efficaces d'essais, de certification et d'accréditation. Le pays doit être capable de prouver que les résultats des tests sont fiables, de maintenir un haut degré de qualité dans les procédures d'inspection et de certification, et de démontrer qu'il applique les normes

internationales et/ou qui sont en vigueur dans les pays d'importation. Les rédacteurs des accords ont pris en compte le fait que les pays en développement sont très hétérogènes en termes d'infrastructures normatives, et ont donc prévu des clauses spécifiques sur leurs besoins d'assistance technique dans ce domaine.

Reconnaissance

Si l'accréditation est suffisante pour qu'une compétence soit reconnue au niveau national, elle doit être associée à un dispositif de reconnaissance mutuelle dans les échanges transfrontaliers. Ces dispositifs ou accords sont conclus par les organismes d'accréditation qui reconnaissent l'équivalence des accréditations des laboratoires et organismes de certification de chacun d'entre eux. La collaboration internationale dans ce domaine peut contribuer à faciliter les échanges et à résoudre les problèmes de multiplicité des tests, certifications et enregistrements que rencontrent les entreprises (PME en particulier) et secteurs concernés. Les délégations du Comité BTC se sont récemment concentrées sur les travaux de la Coopération internationale sur l'Accréditation des laboratoires (ILAC) et du Forum international d'Accréditation (IAF) qui illustrent clairement la coopération internationale en matière d'évaluation de conformité (OMC, 2012).

Faciliter l'adoption de normes par les PME

Les PME ont une expérience en matière de normes et d'exigences techniques très différente de celle des grandes entreprises. Pour leur faciliter l'adoption de normes de qualité des produits et des processus, l'Appel à l'action de Tokyo (Tokyo Action Statement), signé

en 2007 par les pays de l'OCDE en vue de renforcer le rôle des PME dans les chaînes de valeur internationales, préconise quatre actions pour les gouvernements :

- Les infrastructures nationales chargées de la qualité doivent fournir des informations et assurer la formation de spécialistes pour aider à la mise en œuvre des normes de qualité des produits appliquées aux importations.
- Or, étant donné que les normes conçues pour les grandes entreprises peuvent être onéreuses et compliquées à mettre en œuvre pour les PME, il est crucial d'encourager ces dernières à participer à l'élaboration des normes en les informant sur les activités de normalisation et d'accréditation.
- Les gouvernements doivent promouvoir l'adoption par les multinationales de normes harmonisées en matière d'approvisionnement, et diffuser ces informations aux PME.
- Les gouvernements doivent s'assurer que les systèmes nationaux de certification n'imposent pas aux PME de charges excessives en matière de mise en conformité. Des initiatives telles que les dispositifs de certification groupée pour les PME situées dans une même région permettraient de réduire les coûts de mise en conformité, à condition que les mécanismes de contrôle soient fiables. La promotion d'initiatives de labellisation permettrait aussi de réduire les coûts d'assurance.

À la lumière des difficultés importantes que rencontrent les PME à chaque étape de la mise en conformité, des actions concertées sont nécessaires à différents niveaux. En effet, si certains défis trouvent leur origine dans les capacités des PME, les autres sont dus à leur environnement immédiat, à l'environnement national et aux accords internationaux.

Accès au crédit et au financement à prix modique

Il arrive souvent que les PME échouent non pas en raison d'une viabilité économique et d'un potentiel de résultat insuffisants, mais parce qu'elles n'ont pas accès aux fonds de roulement et aux investissements nécessaires à leur croissance. Le manque d'accès aux financements est constamment cité comme l'un des principaux obstacles auquel se heurtent davantage les PME que les grandes entreprises (Ayyagari, Demirgüç-Kunt et Maksimovic, 2012), en particulier dans les pays en développement (Figure 22). Les données recueillies indiquent que dans les pays à bas revenus, une moyenne de 38 % des entreprises employant de 20 à 99 employés citent le manque d'accès aux

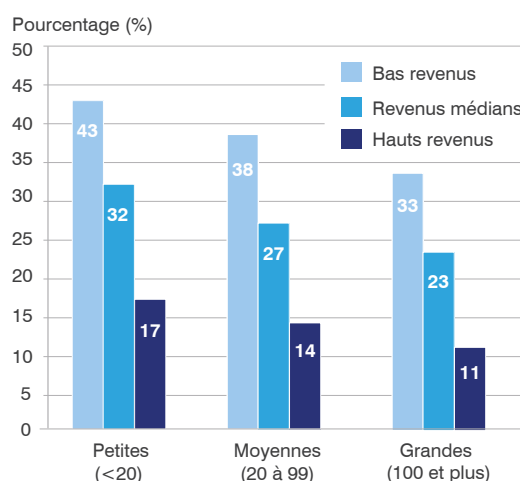
financements comme une contrainte majeure dans leur fonctionnement. La situation est inversée dans les pays à hauts revenus, où seules 14 % des entreprises expriment le même avis. Cette situation est corroborée par les données relatives à l'accessibilité des instruments de financement conventionnel par l'emprunt.

L'accès réduit au crédit est un problème typique pour les PME

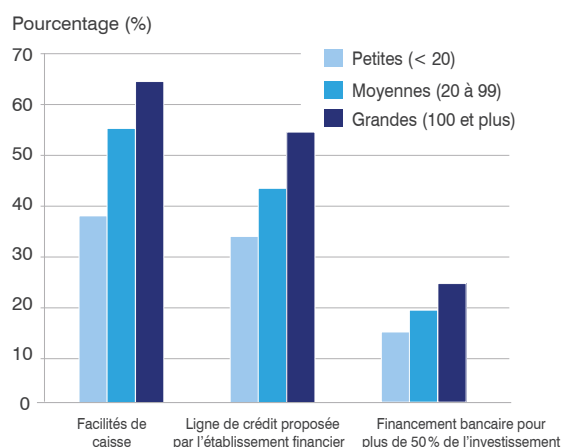
Les PME ont souvent du mal à obtenir des crédits ou à se financer en fonds propres à cause de fortes défaillances du marché qui se traduisent surtout par l'asymétrie des informations, les aléas moraux et la sélection adverse. Les

FIGURE 22 Les contraintes de financement affectent davantage les petites entreprises

Mesure subjective :
Les entreprises voient l'accès au financement comme un obstacle majeur



Mesure objective :
Les entreprises ont accès à différents instruments de financement



Source : Calculs réalisés par l'ITC sur la base des études de la Banque mondiale intitulées World Bank Group Enterprise (2015).

prêteurs estiment que la restriction de l'accès au crédit est une stratégie rationnelle pour sélectionner des emprunteurs fiables (Stiglitz et Weiss, 1981). Les banques voient souvent dans les PME des emprunteurs à « haut risque/coût élevé » dont les données financières sont opaques en raison d'un historique de solvabilité insuffisant, de pratiques de gestion au degré d'informalité plus élevé, et d'une comptabilité inadaptée au contrôle (absence d'états financiers normalisés). Il en résulte une combinaison de taux d'intérêt élevés, de décisions de prêts fondées davantage sur les garanties et l'historique de solvabilité que sur les perspectives économiques, et de crédits inaccessibles.

Les banques tendent à se concentrer sur les entreprises de grande taille et consolidées, ce qui rend le crédit particulièrement difficile d'accès pour les entreprises nouvelles et de petite taille. La SFI (2011) constate que les grandes banques qui financent les PME dans les pays hors de l'OCDE ne touchent que 20 % des PME et micro-entreprises formelles. Le chiffre est encore plus bas pour l'Afrique subsaharienne, avec 5 %. L'accès réduit au crédit est d'autant plus problématique que les PME dépendent majoritairement des banques commerciales privées pour financer leur expansion : environ 58 % du financement (SFI, 2013) provient de ces établissements.

Dans les pays à revenus bas et moyens, les études World Bank Group Enterprise font ressortir une inadéquation des garanties, c'est-à-dire un manque de correspondance entre les actifs détenus par les entreprises et ceux que la plupart des banques acceptent en garantie. La majorité des entreprises, et les PME en particulier, ont des immobilisations limitées, qu'il s'agisse de terrains ou de bâtiments, mais détiennent un actif mobilier productif et diversifié : marchandises, équipement, créances clients, reçus de vente et certificats d'entrepôt. Les actifs mobiliers représentent habituellement près des trois quarts de l'actif d'une entreprise, toutefois la plupart des banques n'acceptent en garantie que le foncier, les actifs mobiliers en sont donc réduits à du « capital mort » car ils ne peuvent plus garantir la dette mais permettent seulement d'alimenter le processus de production de l'entreprise.

En outre, les PME peuvent exacerber le problème par leurs propres actions : les prêteurs considèrent en effet que les PME ne tiennent pas une comptabilité adéquate, que leurs comptes ne sont pas fiables, ou qu'elles n'ont pas les connaissances ni les compétences pour élaborer un plan d'affaires viable en soutien d'une demande de prêt. Au vu de cette opacité, l'évaluation du risque des PME présente un défi et engendre donc des taux d'intérêt élevés pour les éventuels prêts qu'elles obtiennent, ainsi que des critères sévères en matière de garantie.

De plus, les PME ont souvent des difficultés à bien évaluer et à comprendre les produits financiers à disposition, lesquels, du reste, se diversifient de plus en plus. D'après une étude réalisée en 2014 par la Banque asiatique de Développement (BAD) sur le financement du commerce, les PME sont bien moins informées que les entreprises multinationales à propos des nombreux types de financement disponibles, ce qui pourrait expliquer pourquoi la majorité d'entre elles n'ont pas cherché d'alternatives après avoir essuyé un refus à leur demande.

L'un des problèmes centraux est d'apporter aux PME le niveau de financement adapté à leur taille : elles sont trop grandes pour la microfinance mais trop petites pour les services bancaires conventionnels. Le financement d'une PME doit changer en fonction de sa taille, de sa durée de vie et de la somme à emprunter (Figure 23).

Les écarts entre la demande et l'offre sur les marchés du financement commercial engendrent de grandes disparités dans le financement des PME. Selon la SFI (2013), il y a dans les économies en développement entre 360 et 440 millions de micro-, petites et moyennes entreprises (MPME), formelles et informelles. 45 % à 55 % d'entre elles ne sont pas servies par le secteur financier formel, ou le ne sont pas assez.

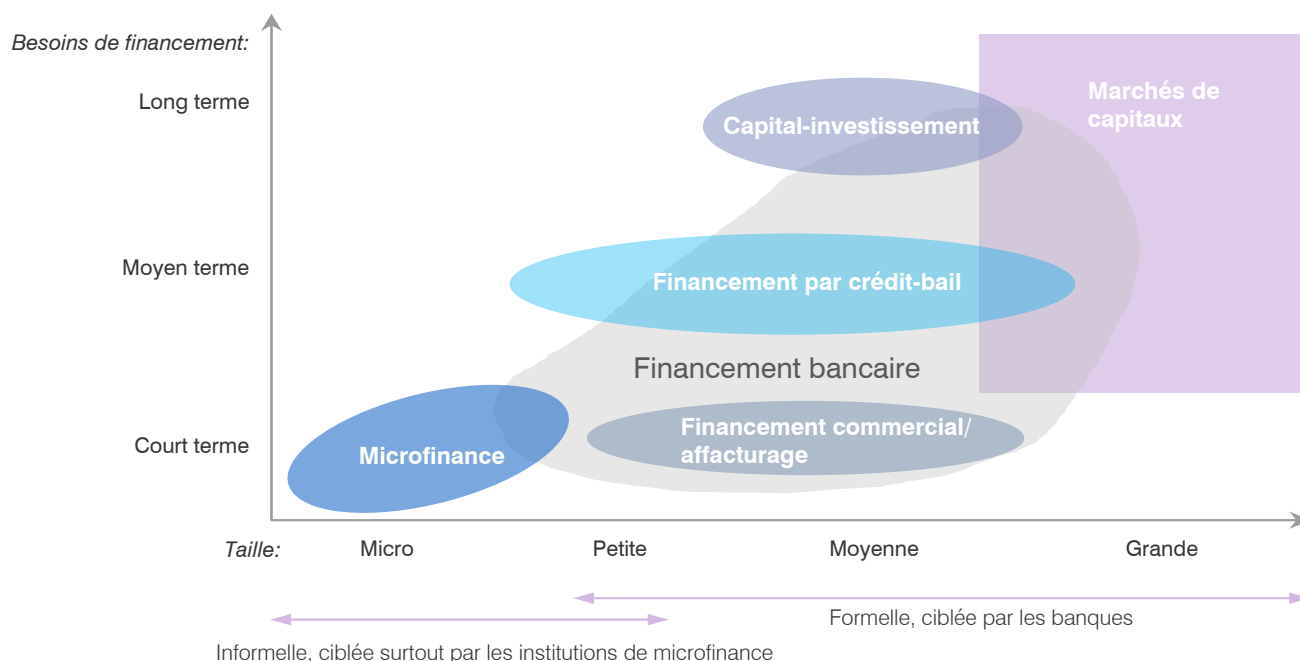
Les MPME des marchés en développement sont aujourd'hui confrontées à un manque de financement compris entre 2,1 et 2,6 billions de dollars. Les MPME formelles des pays en développement (de 5 à 250 employés), dont le nombre est compris entre 13,8 et 20,4 millions, sont 55 % à 68 % à estimer qu'elles ne sont pas desservies par le secteur financier, ou insuffisamment. Les PME formelles sont confrontées à un manque de financement compris entre 0,9 et 1,1 billions de dollars, et la moitié d'entre elles sont des entreprises de taille moyenne.

L'insuffisance du financement commercial est une contrainte majeure

Pour les exportateurs et les importateurs, accéder au financement signifie entre autres accéder au financement commercial, or les études montrent que l'accès limité à ce type de financement est cité régulièrement parmi les contraintes majeures des PME.

Les exportateurs et importateurs ont à leur disposition différentes modalités de paiement lorsqu'ils concluent une transaction : l'exportateur peut produire la marchandise et l'importateur la payer à réception (compte ouvert), ou l'importateur peut payer la marchandise avant que l'exportateur ne la produise (avance de trésorerie). Dans les deux cas, exportateur comme importateur prennent un grand risque.

FIGURE 23 Financement selon la taille et le type d'entreprise



Source : SFI (2010).

Avec l'avance de trésorerie, l'importateur doit accepter le risque de ne pas recevoir la livraison ; avec le compte ouvert, l'exportateur n'est pas sûr d'obtenir le paiement. Une autre modalité consiste à se tourner vers les banques. Dans ce cas, les banques interviennent comme tiers pour atténuer le risque de non-paiement et de non-livraison tout en payant la créance à l'exportateur et en accordant un crédit à l'importateur (Niepmann et Schmidt-Eisenlohr, 2014). Leur intervention se fait par le biais de la lettre de crédit, qui est le principal instrument de financement commercial dans les échanges Sud-Sud.⁸

Les marchés de financement du commerce sont parmi les plus sûrs, les mieux garantis et les plus liquides, cependant ils peuvent connaître de fortes turbulences comme l'ont montré les crises financières des années 1990 puis des années 2008-2009. Cinq ans après la dernière crise, la BAD (2014) a lancé un second projet consistant à évaluer la demande mondiale de financement commercial non satisfaite : celle-ci atteint 1,9 billion de dollars en 2013. Ce manque de financement est réparti de façon inégale entre les différentes régions du monde et les différents types d'entreprises. Il est le plus notable sur les marchés émergents, notamment en Afrique et dans les pays d'Asie en développement. La Banque africaine de développement (2014) a récemment étudié les activités commerciales de 276 banques commerciales exerçant dans 45 pays d'Afrique et en a conclu avec prudence que la demande de financement commercial non satisfaite sur le continent s'élevait à 120 milliards de dollars.

Le manque est très marqué dans le cas des PME, toutes régions confondues. Environ la moitié des demandes de financement déposées par les PME sont refusées, contre 7 % dans le cas des sociétés multinationales (BAD, 2014). Les entreprises ont cité comme principal obstacle à l'obtention d'un financement, les contraintes tarifaires : taux d'intérêts et primes élevés, garanties insuffisantes et conditions inacceptables imposées par les établissements financiers. Certes, il existe des outils de financement spécifiques comme le financement de la chaîne d'approvisionnement et l'affacturage, créés pour apporter des fonds de roulement aux petits fournisseurs, mais ils sont peu utilisés dans la plupart des pays en développement.

Permettre l'accès aux services financiers

Il n'y a pas de remède miracle pour résoudre les difficultés de financement des PME car l'inadéquation entre la demande et l'offre a des origines complexes. Pour y parvenir, une approche politique systémique, comme le suggère par exemple Kauffmann (2005), sera sans doute nécessaire. Une telle approche devra remplir les objectifs suivants :

- améliorer les conditions dans lesquelles les échanges sont réalisés ;
- aider les PME à satisfaire les critères de formalités imposés par les banques ;
- rendre le système financier plus accessible pour les PME ;

- diversifier l'offre financière, notamment en encourageant la participation d'acteurs extérieurs au secteur financier.⁹

La mise en place d'un environnement macro-économique stable nécessite un cadre juridique et réglementaire favorable, ainsi que des infrastructures financières efficaces ; c'est là le moyen le plus efficace qu'ont les gouvernements pour rendre la finance accessible à toutes les entreprises. Ces efforts seront particulièrement bénéfiques aux PME qui souffrent davantage de l'opacité et de l'asymétrie des informations que les grandes entreprises.

Un cadre juridique et réglementaire favorable

C'est en jouant à la fois sur les dimensions juridiques, judiciaires et les mesures de faillite que l'on peut établir un cadre favorable à la diffusion du crédit. Il faut également prendre en compte les dimensions fiscales, administratives et réglementaires qui jouent sur l'arrivée d'établissements financiers divers—étrangers, publics, de grande ou de petite taille—, sur leur capacité à prendre des parts de marché, sur leur capacité concurrentielle et sur leur structure de gouvernance.

Les gouvernements ont un rôle fondamental à jouer dans la conception d'un cadre favorable aux sources alternatives de fonds de roulement et d'investissement, comme l'affacturage et le crédit-bail. Le programme Cadenas Productivas de la NAFIN au Mexique, par exemple, a consisté à mettre en place un environnement juridique et réglementaire favorable—par des lois sur la signature et la sécurité électroniques, et des règles fiscales encourageantes—pour établir une plateforme d'affacturage en ligne fiable à destination des petits et moyens fournisseurs.

Les gouvernements peuvent aussi jouer un rôle prépondérant dans l'établissement d'infrastructures financières saines. Outre la nécessité d'améliorer les normes de comptabilité et d'audit, il apparaît de plus en plus nécessaire de mettre en place des systèmes d'information sur la solvabilité, ainsi que des cadres et des registres répertoriant les garanties mobilières, éléments cruciaux de l'infrastructure financière qui permettront aux PME de se financer.

Le partage d'informations sur la solvabilité

Les dispositifs de partage des informations sur la solvabilité peuvent faciliter l'accès des PME aux financements car ils résolvent le problème d'asymétrie des informations entre prêteurs et emprunteurs. Grâce aux bureaux de solvabilité privés ou aux registres de solvabilité publics, les prêteurs peuvent mutualiser des informations fiables sur la disposition et la capacité de leurs clients à rembourser. Ils peuvent ainsi

distinguer les bons emprunteurs des mauvais et tarifier les prêts en conséquence. Les établissements d'information sur la solvabilité sont en général peu nombreux en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud mais leur couverture est bien plus importante en Jamaïque, en République Unie de Tanzanie et au Viet Nam (Banque mondiale, 2014a).

Ce genre d'information est un excellent outil pour les emprunteurs qui peuvent se constituer un historique de solvabilité et ainsi apporter une garantie de bonne réputation pour compléter leurs garanties matérielles et donc obtenir un crédit. Les recherches montrent de façon exhaustive que dans les pays dotés de dispositifs d'information formelle bien établis, les contraintes de financement sont moins nombreuses, la proportion de PME financées par les banques est plus grande, et les taux d'intérêt qui leur sont demandés sont moins élevés, quoique plus différenciés (Djankov, McLiesh et Shleifer, 2007 ; Love et Mylenko, 2003).

D'après une étude menée par Martínez Pería et Singh (2014) à l'aide de sondages réalisés sur plusieurs années auprès d'entreprises de 63 pays, les réformes appliquées aux bureaux de solvabilité privés—et non aux registres publics—sont associées à des financements plus accessibles pour les entreprises, à des taux d'intérêt moins élevés, à une échéance de prêt prolongée, et à une plus grande proportion de fonds de roulement financés par les banques. Ces effets semblent bénéficié en particulier aux entreprises de petite taille, moins expérimentées et plus opaques.

Dans les pays où les bureaux de solvabilité privés n'existent pas, la création de registres publics de solvabilité à participation obligatoire peut insuffler le développement d'une communication transparente en la matière (Jappelli et Pagano, 2002). Pour être efficaces, ces registres doivent fournir des données pertinentes, fiables, opportunes et suffisantes aux emprunteurs.

Leur efficacité atteint son maximum lorsque les données fournies par ces systèmes sont accessibles en ligne. De plus, s'ils contiennent des informations tant positives que négatives et s'ils sont alimentés par le plus grand nombre possible d'intermédiaires financiers, ils permettent de faire des prédictions très précises. Les intermédiaires financiers ne doivent pas être que des banques ou des sociétés de cartes de crédit, mais aussi des institutions de microfinance et des établissements non financiers divers, tels que les sociétés de services publics et les commerçants (SFI, 2012).¹⁰ À mesure que les initiatives privées se multiplient, les gouvernements doivent garantir une concurrence juste et encourager les bureaux privés à fournir des services de notation de solvabilité, qui permettront de mieux répartir les crédits parmi les petits emprunteurs.



ÉTUDE DE CAS

La certification halal aide un groupe laitier égyptien à quadrupler ses ventes vers la Malaisie, et à trouver de nouveaux marchés

L'idée de la certification halal n'avait jamais effleuré Mohamed Abd El-Wahab.

«J'ai travaillé toute ma vie dans le secteur alimentaire. En Égypte, personne ne s'intéresse aux certificats halal», dit M. Abd El-Wahab, directeur export du Greenland Group for Food Industries. «Tous les aliments égyptiens sont halal par définition».

«J'ai travaillé toute ma vie dans le secteur alimentaire. En Égypte, personne ne s'intéresse aux certificats halal.»

Abd El-Wahab,
Directeur des exportations du groupe agroalimentaire Greenland

C'était il y a deux ans, en 2013. Depuis, Mohamed Abd El-Wahab a participé au programme de l'ITC intitulé «Enhancing Arab Capacity for Trade» (EnACT) et le groupe Greenland a multiplié par quatre ses ventes en Malaisie, pays où les critères de labellisation halal sont les plus stricts au monde. Le groupe a aussi trouvé plusieurs nouveaux marchés, notamment en Azerbaïdjan, en Indonésie et à Singapour. Les ventes de produits labellisés halal représentent maintenant 25 % des exportations de Greenland, le premier producteur de produits laitiers en Égypte. «Cette croissance, nous la devons à la certification», dit M. Abd El-Wahab.

«Une fois que vous êtes certifié, la labellisation halal cesse d'être un obstacle technique et se transforme

en stimulateur d'affaires», dit Sadiq Syed, personne de référence de l'ITC pour la filière halal.

Il ajoute que l'ITC et les organismes égyptiens analogues ont identifié la Malaisie comme un point d'entrée sur le marché asiatique pour l'agroalimentaire égyptien en raison de la transparence et de la rigueur de son régime de labellisation et de certification halal, reconnu dans de nombreux autres pays.

L'Égypte avait l'habitude d'exporter des produits halal en Amérique du Nord et en Europe, lesquels sont, malgré leur croissance, bien plus petits que l'Asie du Sud, l'Asie du Sud-est et le Moyen-Orient. On estime à 1,7 milliard le nombre de clients pour les produits halal dans le monde, sachant qu'ils sont de plus en plus nombreux à intégrer la classe moyenne avec un pouvoir d'achat croissant.

Cependant les exportateurs égyptiens n'ont qu'une petite part du marché halal asiatique en raison, notamment, des insuffisances de certification, de marquage et de conditionnement halal.

D'après les données du Conseil égyptien pour les exportations alimentaires, le secteur agroalimentaire du pays a renforcé sa présence sur le marché malaisien de 30 % depuis 2011, suite à sa participation au projet de l'ITC.

«Nous n'en sommes qu'aux débuts», dit Manal Karim, Directeur exécutif du Conseil pour les exportations alimentaires. «Le nombre d'entreprises agroalimentaires à réussir sur le marché malaisien et



les environs va certainement s'accroître une fois qu'elles auront la certification halal ».

« Nous n'en sommes qu'aux débuts. Le nombre d'entreprises agroalimentaires à réussir sur le marché malaisien et les environs va certainement s'accroître une fois qu'elles auront la certification halal ».

Manal Karim,
Directeur exécutif du Conseil des exportations de produits alimentaires

La certification halal sur le devant de la scène

Dans le cadre du projet, une nouvelle unité halal a été mise en place au sein de l'Organisation égyptienne de normalisation et de contrôle qualité et devrait soutenir la diffusion de la certification halal auprès d'entreprises plus nombreuses. Le nombre d'entreprises ainsi certifiées a d'ailleurs doublé, passant de 21 à 52.

En octobre 2012, l'ITC a rassemblé 120 entreprises agroalimentaires lors du Forum halal du Caire et invité des spécialistes de Malaisie et de Turquie à partager leurs meilleures pratiques en matière d'audit et de processus de certification.

Les lignes directrices halal ne concernent pas uniquement les produits à base de viande. Elles s'appliquent à d'autres aliments transformés comme les confiseries, la petite restauration, les boissons et le chocolat, susceptibles de contenir des ingrédients non halal tels que la gélatine à base de porc. De même, elles interdisent l'utilisation d'alcool dans le processus de fabrication. « Il est important que les entreprises égyptiennes fassent certifier leurs produits halal car c'est un atout de commercialisation qui leur permet de conquérir de nouveaux marchés », dit M. Syed.

Parmi les entreprises concernées, sept ont participé à un voyage d'étude en Malaisie où elles ont visité des sites agroalimentaires et rencontré des clients potentiels. Plusieurs entreprises, comme Greenland, ont eu la possibilité de résoudre les questions d'étiquetage, de production, de stockage et de distribution qui limitaient leurs ventes en Malaisie, et ont pu exporter davantage.

Dans le cadre du programme EnACT, l'ITC a aussi aidé l'Égypte à identifier les MNT auxquelles se heurtaient les exportateurs et importateurs du pays, puis à élaborer une stratégie de commerce électronique et à renforcer les compétences d'un réseau d'IACI en logistique et en gestion de la qualité des produits exportés.

La réussite du projet mené en Égypte sert de base à un nouveau projet de l'ITC intitulé « Export Development for Employment Creation » (Développement des exportations pour la création d'emplois) auquel participe aussi le Canada, et destiné à explorer les opportunités de vente pour les exportateurs halal marocains. L'ITC a ainsi contribué à la conclusion d'un accord de coopération entre l'Association Marocaine des Exportateurs et la SME Association of Malaysia pour promouvoir le commerce entre les deux pays.

« La Malaisie pourrait servir de plateforme de diffusion des produits marocains dans les pays de l'ANASE », dit Mohammed Essaber, responsable de la division du Soutien aux exportations auprès du ministère marocain des Affaires étrangères.

En début d'année, les exportateurs de produits alimentaires marocains ont pu participer pour la première fois au Malaysia International Halal Showcase (MIHAS), l'un des salons halal internationaux les plus importants.

Source: ITC (2015a).

Un régime de garantie efficace

Les régimes efficaces de garanties, ou de transactions garanties, sont un autre élément primordial d'une infrastructure financière solide. L'inadéquation constatée dans les pays à bas et moyens revenus entre les actifs détenus par les entreprises et ceux qu'acceptent la plupart des banques en garantie, est majoritairement due à l'absence ou à l'obsolescence des lois en matière de transactions garanties et au mauvais fonctionnement des registres de garanties (Fleisig et al., 2006).

L'adéquation des lois et registres en matière de garantie, en contribuant à la diversification des actifs (mobiliers et autres) pouvant servir de garantie, à la réduction du risque de défaut et à la diminution des pertes pour les prêteurs en cas de défaut, permet aux PME de se financer plus facilement. Sur la base d'études menées auprès d'entreprises dans 73 pays, Love, Martínez Pería et Singh (2013) ont constaté que la création de registres de garanties sur actifs mobiliers avait un effet positif sur l'accessibilité des crédits pour les entreprises, en particulier les petites.

La réforme du cadre juridique en faveur des transactions garanties peut aussi encourager l'adoption de techniques de prêt garanti par les actifs (Berger et Udell, 2006). La Chine, par exemple, a réussi à mettre en place un système de garantie sur actifs mobiliers depuis 2004. Grâce à la nouvelle réglementation, plus de 50 % d'actifs détenus par des PME et considérés auparavant comme capital mort peuvent maintenant être utilisés comme garanties (Secured Transactions Advisory Project de la SFI en Chine). Les îles du Pacifique, la Colombie, la Hongrie et la Jamaïque mettent en œuvre un régime de transactions garanties fonctionnel, intégré et exhaustif (Banque mondiale, 2014a).

Information et compétences : Résoudre les inadéquations

Permettre aux PME d'accéder plus facilement au financement formel implique de résoudre les inadéquations relatives aux informations et compétences nécessaires à la constitution des dossiers de financement, et d'élaborer des instruments financiers qui atténuent le risque associé aux PME dépourvues de transparence.

Il est crucial d'organiser des campagnes de formation et de promotion pour s'assurer que les PME, en particulier celles qui exportent, aient connaissance des sources de crédit, des produits, des services et des options de financement alternatives proposées par les établissements non bancaires.

Les PME doivent en effet comprendre comment les divers

outils de financement peuvent satisfaire leurs besoins selon le stade de leur cycle de vie. Il s'agit pour elles de comprendre les avantages et les risques associés à chaque outil, et de savoir comment les exploiter (OCDE, 2015). La priorité majeure est donc de permettre aux PME d'envisager le financement de leur activité selon une stratégie à long terme.

On constate souvent une divergence entre les PME, qui se plaignent du manque de financement à des conditions convenables, et les prêteurs, qui regrettent que les dossiers soient étayés par des comptes et des plans d'affaires inadéquats (OCDE, 2006).

Les efforts déployés pour éduquer et former les PME à constituer des dossiers de financement et à s'orienter dans les procédures complexes peuvent les aider à combler cette asymétrie dans les informations. Les agences d'aide aux PME, les associations, chambres de commerce et prestataires de services en développement commercial (tels que la SEBRAE au Brésil ou le programme de renforcement des capacités EMPETREC établi par la CNUCED) peuvent jouer un rôle important en aidant les PME à améliorer leur fiabilité en tant qu'emprunteurs.

À cette fin, il convient d'associer avec soin les services financiers et non financiers. Les créanciers des PME peuvent ajouter de la valeur à leur profil en se mettant en relation avec les prestataires de services en développement commercial ou en proposant eux-mêmes des services non financiers. Les banques exerçant dans les marchés émergents affectent un volume croissant de ressources au partage des informations, au soutien des gestionnaires de comptes, ainsi qu'à la formation et au conseil, pour améliorer les compétences en management et les rapports financiers des PME clientes (SFI, 2012b ; Encadré 6).

Les instruments financiers atténuent le risque

Outre la nécessité de renforcer les capacités des PME, il faut utiliser certains instruments financiers aptes à résoudre l'inadéquation des garanties. Le financement par certificats d'entrepôt et le crédit-bail permettent tous deux d'acheminer les ressources financières vers les PME en transférant le risque sur l'actif. L'affacturage et les dispositifs de garantie de solvabilité, quant à eux, permettent de transférer le risque sur des « groupes plus crédibles ». Ces instruments sont peu utilisés dans les pays en développement, néanmoins ils sont aptes à combler les écarts de financement.

En ce qui concerne les chaînes d'approvisionnement agricole dans les pays émergents, les certificats d'entrepôt, qui permettent de garantir les transactions

ENCADRÉ 6: Banque turque fournit des services de financement et d'information, et les PME accèdent à la finance formelle

La Türk Ekonomi Bankası (TEB) propose aux PME turques des services financiers personnalisés associés à des services de formation et de conseil en produits non financiers. Elle s'attaque ainsi à la difficulté d'obtenir des informations sur le marché et au manque de planification à long terme.

La stratégie d'éducation des PME mise en place par la TEB s'articule autour de deux piliers principaux : la TEB SME Academy et les TEB SME Consultants. Depuis le début de la mise en place de sa stratégie en 2005, la part de prêts accordés aux PME dans le portefeuille total de la banque est passée de 25 % en 2006 à 45,33 % en 2013, tandis que le taux de dossiers de prêts défailants a décliné de 2,8 % en 2011 à 2,2 % en 2013.

Motivée par la réussite de l'expérience turque, BNP Paribas (l'un des actionnaires principaux de la TEB) a reproduit ce modèle sur d'autres marchés émergents.

Source : SFI (2012).

portant sur des matières premières, peuvent tout à fait convenir pour les financements préalables aux exportations des petits exploitants et producteurs.¹¹

Avec ce mécanisme, les prêteurs ne se fient pas au bilan ou à l'historique de solvabilité des emprunteurs, mais à la valeur de la matière première elle-même.

Il est donc tout à fait adapté aux petits négociants qui auraient du mal à emprunter par d'autres voies. Le concept du certificat d'entrepôt n'est pas nouveau : il connaît déjà un essor en Amérique latine et dans certaines régions d'Asie, et son utilisation prend pied en Afrique, notamment en Afrique du Sud, au Kenya, en Éthiopie et en Zambie.

Pour bien fonctionner, un marché de certificats d'entrepôt implique un certain nombre de pré-requis : acceptation des certificats en garantie ; enregistrement et inspection des entrepôts par les services publics ; adhésion des banques et négociants locaux au processus ; fonctionnement efficace des bourses d'échange et transparence des prix ; utilisation efficace des certificats électroniques.

Pour promouvoir leur utilisation, la SFI a créé fin 2010 le Global Warehouse Finance Program qui fournit aux banques des liquidités ou couvre leurs risques sur la base de certificats d'entrepôt. À ce jour, le programme a permis de financer plus de 4,6 milliards de dollars de transactions sur matières premières dans plus de 20 pays, dont le Libéria, le Ghana, l'Ouganda et la République unie de Tanzanie.

En ce qui concerne le crédit-bail, cet outil permet aux PME de financer leurs biens d'équipement à moyen et long terme.¹² Le crédit-bail transforme le besoin d'investissements importants et ponctuels en une gestion de flux périodiques sous forme de loyers, ce qui améliore la trésorerie et permet d'affecter les financements

classiques à d'autres besoins de l'entreprise. Les éléments d'actifs loués selon cette méthode servent aussi de garantie.

Les demandes de crédit-bail sont souvent évaluées d'après la capacité d'une entreprise à générer suffisamment de trésorerie par son activité pour assurer le paiement des loyers, plutôt que d'après ses actifs, son capital ou son historique de solvabilité. Ce type de financement facilite les choses pour les jeunes entrepreneurs qui sont en début d'activité et pour les PME qui veulent moderniser leur production à l'aide d'une nouvelle technologie.

L'importance du crédit-bail s'accroît mais son utilisation sur les marchés émergents reste relativement modeste : seules 6 % environ des entreprises se finançant par des voies extérieures dans les pays à bas revenus recourent au crédit-bail, alors qu'elles sont 34 % à le faire dans les pays à hauts revenus (Brown, Chavis et Klapper, 2010).

Dans de nombreux pays développés et en développement, les dispositifs de garantie de solvabilité sont devenus l'instrument politique de premier choix pour faciliter l'accès des PME et entreprises naissantes aux prêts bancaires formels. De plus, contrairement aux subventions ou au crédit direct, les dispositifs de garantie de solvabilité sollicitent moins les finances publiques (Beck, Demirgüç-Kunt et Martínez Pería, 2008).

Ils permettent également d'atténuer les risques qu'encourent les banques en accordant des prêts à des petites entreprises : si la PME fait défaut, le dispositif de garantie rembourse au prêteur une part prédéfinie du montant du prêt restant impayé. En prenant en charge une partie du risque, ces dispositifs aident les PME à obtenir

des crédits à court et à long terme avec des garanties moins lourdes, voire sans aucune garantie. Ils permettent également aux banques qui travaillent avec les PME de se perfectionner dans l'évaluation de ce type de risque. Ces dispositifs présentent encore l'avantage de permettre une levée de fonds importante sans avoir à financer une garantie trop importante (Levitsky, 1997).

Contrairement aux pays à hauts revenus où les établissements de garantie relèvent maintenant du secteur privé sous la forme de dispositifs de garanties mutualisées, 71 % des fonds de garantie dans les pays à bas et à moyens revenus relèvent du secteur public (Beck, Klapper et Mendoza, 2010). Cependant, comme l'indique l'OCDE et l'ECLAC (Commission des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes) (2012), il existe en Amérique latine un intérêt grandissant pour une participation plus active du secteur privé, notamment des sociétés de garantie.

En ce qui concerne le financement du commerce, la SFI et toutes les grandes banques régionales de développement multilatéral ont déployé beaucoup d'efforts pour établir un réseau mondial de programmes d'aide dans ce domaine. Ces programmes cherchent à donner aux banques qui émettent et confirment les lettres de crédit les capacités d'atténuer le risque afin d'accélérer l'endossement de ces effets de commerce qui sont beaucoup utilisés pour financer les échanges dans les pays en développement, ainsi qu'entre les pays développés et en développement (Auboin, 2015).

En plus du rôle crucial que jouent les agences de crédit à l'exportation, les programmes de garantie élaborés par les banques de développement multilatéral pour financer les échanges sont devenus particulièrement importants suite à la crise financière mondiale (BIS, 2014). Et ils

poursuivent leur croissance rapide depuis la crise.

Les PME : Un secteur stratégique pour les activités bancaires

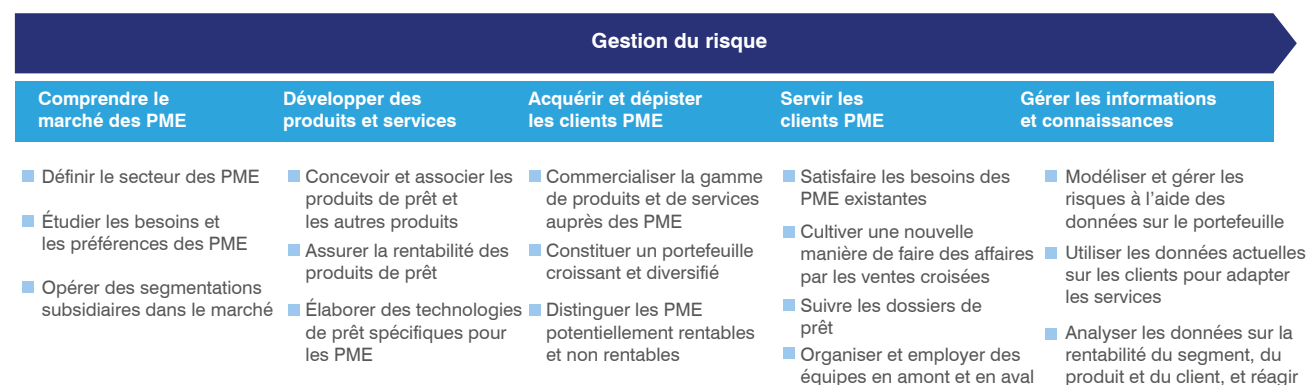
On observe, en particulier dans les pays émergents, qu'un nombre croissant de banques commerciales élaborent des stratégies et créent des unités spécialisées pour les PME (SFI, 2010a). Contrairement à ce que l'on pourrait penser, il ne s'agit pas seulement de petites banques fonctionnant selon le principe de proximité, mais aussi de grandes banques. En parallèle, les institutions de microfinance sont de plus en plus nombreuses à migrer d'une clientèle de micro-entreprises vers une clientèle de PME (SFI, 2010b; Dominicé et Minici, 2013).¹³

Pour desservir ce marché dans la pérennité, il est nécessaire d'avoir une bonne compréhension des risques et des besoins des PME, ainsi qu'un savoir-faire adapté pour gérer les innovations financières et adopter les meilleures pratiques en la matière. Le domaine des services bancaires pour PME est devenu un point de mire dans les stratégies des organisations internationales de soutien au financement des PME. La SFI s'y investit particulièrement avec son programme Global SME Banking. La figure 24 met en lumière les facteurs clés qui permettent de fournir des services adéquats aux PME à chaque phase de la chaîne de valeur (SFI, 2010b). De plus, de nombreux instruments sont élaborés pour agrémente cette gamme de services.

Équilibrer l'automatisation dans la gestion du risque et les services personnalisés

Plutôt que d'appliquer le même niveau de diligence dans les vérifications préalables à l'octroi d'un prêt à une grande entreprise, les banques commerciales des pays en

FIGURE 24 Facteurs de réussite le long de la chaîne de valeur bancaire



Source: SFI (2010b).

développement adoptent de plus en plus des systèmes de notation pour évaluer le risque des PME sans encourir de coûts élevés pour chaque dossier.¹⁴ La notation des petites entreprises est déjà bien établie aux États-Unis et en Europe occidentale, et elle commence à gagner du terrain en Asie. Les études montrent que la notation des petites entreprises a permis d'augmenter le volume de prêts accordés aux PME aux États-Unis (Berger, Frame et Miller, 2005).

Contrairement aux établissements financiers majeurs, les petites banques ont rarement un portefeuille de prêt PME suffisant pour élaborer des barèmes personnalisés, elles automatisent donc l'évaluation de la solvabilité. La solution pour la plupart des prêteurs est donc d'utiliser des modèles génériques de notation à partir des données assemblées par un organisme d'évaluation de la solvabilité, privé ou public.¹⁵

D'un autre côté, l'automatisation des procédures d'évaluation du risque, par son caractère impersonnel, peut avoir des effets néfastes sur les relations entre prêteurs et petites entreprises ; en effet, les gérants de PME accordent une grande valeur aux relations avec leur banquier et aux services personnalisés (CNUCED, 2001). Les banques qui s'orientent vers les PME doivent donc trouver le bon équilibre.

Outre l'extension du portefeuille de prêts, les approches technologiques et de services à distance, telles que la banque en ligne ou par téléphone, permettent aussi de servir les PME avec efficacité et à prix modique.

Un exemple édifiant est celui du paiement mobile M-Pesa mis en place en 2007 par l'opérateur de téléphonie mobile kényan Safaricom. Ce service est un bon outil de base pour effectuer des opérations comme le paiement des salaires et des factures, la distribution au détail et les transports (initiative Lipa Na M-Pesa) ; il a permis aux utilisateurs d'épargner, de percevoir des intérêts et d'obtenir des microcrédits instantanément à l'aide de l'historique des opérations et de l'épargne (M-Shwari).

La coopération réduit les risques et les coûts

Pour réduire les risques et les coûts des prêts aux PME, les banques commerciales coopèrent de plus en plus avec des tiers tels que les prestataires de services en développement commercial ou les prêteurs privés. Grâce à leur proximité et à leur affinité avec les PME, les prestataires de services en développement commercial sont plus au fait des problèmes, des besoins et de la situation financière de leurs membres, ils peuvent donc mieux déterminer la fiabilité d'une PME que les banques

commerciales.

La coopération et les partenariats peuvent donc compenser l'insuffisance des capacités des banques commerciales et les aider à réduire les coûts de transaction et l'inadéquation des informations en matière de prêts aux PME. Un exemple est celui du dispositif de crédit conjoint qui a été élaboré en Afrique par Enterprise Africa, programme régional de prestation de services en développement commercial élaboré par le PNUD sur le modèle d'EMPRETEC. Ce dispositif propose aux PME des services de renforcement des capacités et se charge d'évaluer, de noter et de suivre les dossiers de crédit pour le compte des établissements financiers partenaires (CNUCED, 2001). Ces partenariats sont en général fructueux pour toutes les parties et doivent être encouragés.

Diversifier les sources de financement

Les responsables politiques se concentrent de plus en plus sur l'aide aux PME et la diversification de leurs sources de financement au-delà du prêt bancaire conventionnel. Les PME peuvent en effet se financer auprès d'institutions de microfinance et d'autres institutions non bancaires. Les dispositifs d'investissement dans le risque (capital risque, capital-investissement, fonds de pension et fonds communs de placement), les régisseurs des marchés de capitaux (bourses, distributeurs de titres, courtiers), et les financiers spécialisés (coopératives de crédit, mutuelles, sociétés de crédit-bail et d'affacturage) ont tous un rôle important à jouer dans cette diversification. Les PME peuvent encore lever des fonds auprès du secteur privé non financier, notamment par le crédit commercial entre sociétés ou les plateformes de financement participatif et d'investissement.

Se financer auprès du secteur non financier

On constate que dans presque chaque économie développée et en développement, le crédit commercial est l'alternative la plus utilisée parmi les PME qui se financent autrement qu'auprès des banques (Demirgüç-Kunt et Maksimovic, 2001 ; Allen et al., 2012). Les recherches menées sur le rôle du crédit commercial suggèrent que les prestataires peuvent agir comme « prêteurs de relations » grâce aux informations exclusives qu'ils détiennent sur leurs clients (McMillan et Woodruff, 1999 ; Uchida, Udell et Watanabe, 2011).

Bien que le financement participatif n'en soit qu'à ses balbutiements par rapport aux autres dispositifs de financement traditionnels, il suscite un intérêt grandissant de par les levées de fonds et les investissements qu'il permet pour les entrepreneurs à forte croissance et les

PME de la branche technologique.

Au cours des cinq dernières années, le financement participatif a enregistré une croissance sans précédent dans certains pays, notamment au Royaume-Uni, aux États-Unis, en Allemagne et en Chine.¹⁶ Ce dispositif, qui fonctionne par le biais de plateformes en ligne, est passé du financement communautaire (prêts sociaux, dons et rétributions) au financement à rendement (prêts entre pairs, financement participatif en fonds propres), alimenté par de multiples investisseurs qui apportent des prêts ou des fonds propres et finissent par devenir des acteurs majeurs en occupant jusqu'à 75 % de ce marché. Le financement participatif, en particulier les plateformes de financement en fonds propres, est limité dans son expansion par la réglementation, voire interdit dans certains pays, et ne compose actuellement que la plus petite part du marché.

Quant au prêt entre pairs, il peut être attractif pour le marché mal desservi des prêts aux PME car il offre flexibilité, économie et réactivité, et ce même pour les petits montants. Le financement participatif en fonds propres, à son tour, peut servir de complément ou d'alternative aux investisseurs providentiels et au capital-risque pour les entreprises naissantes ou en conception (Wilson et Testoni, 2014).

Les risques encourus par les investisseurs, qui sont souvent des contributeurs avec un fonctionnement simple, sont toutefois élevés (Kirby et Worner, 2014), il faut donc un cadre réglementaire équilibré (recherche BBVA, 2015). La Commission européenne a déclaré en 2013 dans son Livre vert sur le financement à long terme des PME, qu'elle avait l'intention de libérer le potentiel du financement participatif. À l'heure actuelle cependant, les efforts sont surtout orientés vers la sensibilisation, la diffusion des meilleures pratiques et la recherche de la confiance des utilisateurs, notamment par la création du Forum européen des parties prenantes au financement participatif (ECSF) en 2014.

D'après une étude menée en 2013 par la Banque mondiale et InfoDev, intitulée *Crowdfunding's potential for the Developing World*, les pays en développement pourraient financer leur innovation et leur croissance grâce à ce nouveau mécanisme dont le volume devrait atteindre 96 milliards de dollars à l'horizon 2025.

Les pays identifiés par cette étude sont la Chine en particulier, puis le reste de l'Asie de l'Est, l'Europe centrale, la région ALC et enfin la région MOAN. Récemment, la Banque mondiale a lancé des programmes de financement participatif pour les PME en Afrique de l'Est. Le Kenya Climate Innovation Centre, financé par InfoDev, met actuellement en place un Crowdfund Investing Pilot

qui rassemblera six entreprises sélectionnées pour les accompagner et les former dans la conception et l'évaluation de leurs stratégies de financement participatif.

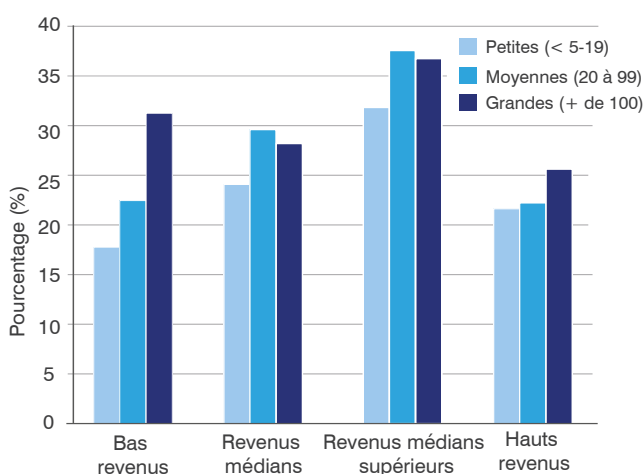
Accès à la main d'œuvre qualifiée

Les compétences des employés sont un atout important dans la stratégie tant défensive qu'expansive d'une entreprise présente sur les marchés internationaux (Jansen et Lanz, 2013). Il est cependant difficile, dans un contexte qui évolue constamment, d'embaucher les ouvriers avec les bonnes compétences ou de mettre à jour celles du personnel existant par une formation en interne. Ce défi est particulièrement problématique pour les PME à cause de leur taille.

Les PME : Trop affairées pour former leur personnel

La figure 25 montre la proportion des entreprises par groupe de revenus qui voient dans la main d'œuvre mal formée une contrainte majeure à leur fonctionnement. Environ 20 % des PME dans les PMA voient dans la main d'œuvre mal formée une contrainte majeure. Cette proportion est basse par rapport aux autres groupes de revenus. S'intégrer à une chaîne de valeur et y évoluer nécessite une main d'œuvre qualifiée, et il est clair qu'à mesure qu'une entreprise grandit, le manque de personnel devient plus problématique.

FIGURE 25 Évaluer le long d'une chaîne de valeur nécessite une main d'œuvre qualifiée



Remarque : Les indicateurs des groupes de revenus sont établis d'après les définitions de l'OCDE concernant les groupes de revenus et les moyennes simples entre pays. Ils sont calculés à partir des données de 33 pays à bas revenus (PBR), 38 pays à revenus moyens de tranche inférieure (PRMTI), 43 pays à revenus moyens de tranche supérieure (PRMTS), et 16 pays à hauts revenus (PHR).

Source : Jansen, Marion et Rainer Lanz (2013).

L'étude de suivi menée en 2013 par l'OCDE-OMC dans le cadre de l'Aide pour le commerce a confirmé que les compétences constituaient une contrainte majeure du côté vendeur pour les PME (Jansen et Lanz, 2013), notamment dans le secteur des TIC où la technologie évolue rapidement, et dans le tourisme où les contacts entre clients et employés sont fréquents (Figure 26).

L'inadéquation entre les compétences enseignées par les systèmes d'éducation publics et celles que recherchent les entreprises est une cause bien connue d'inefficacité économique (Jansen et Lanz, 2013). Il en résulte souvent une situation paradoxale où les taux de chômage élevés parmi les jeunes diplômés persistent alors que les employeurs se plaignent d'un manque d'ouvriers ayant des compétences spécifiques (Almeida, Behrman et Robalino, 2012). Actuellement, 60 % des entrepreneurs citent la difficulté de trouver les employés adéquats comme l'une de leurs préoccupations majeures en recrutement, surtout dans le domaine des sciences, de la technologie, de l'ingénierie et des mathématiques.

Cette inadéquation coûte cher à l'économie et à la société, et génère surtout du chômage chez les jeunes. L'absence de combinaisons de compétences adéquates sur le marché du travail risque d'affecter davantage les PME car elles n'ont pas les moyens d'investir dans la formation.

Les données relatives aux pays de l'OCDE montrent que les PME ont une probabilité de s'engager dans les

formations deux fois moins élevée que les grandes entreprises. Les Enterprise Surveys (études sur les entreprises) du Groupe de la Banque mondiale montrent que les petites entreprises ont une probabilité de proposer une formation formelle à leurs employés 1,6 fois moins élevée en moyenne que les entreprises moyennes, et jusqu'à 2,4 fois moins élevée que les grandes entreprises.

On pourrait penser que les PME n'investissent pas dans la formation pour la simple raison que la probabilité d'un retour sur cet investissement est inférieure à celle d'autres investissements (Almeida, Behrman et Robalino, 2012). Cependant, plusieurs études montrent que les PME ont des contraintes de personnel plus importantes que les grandes entreprises et qu'il leur est donc difficile d'investir dans la formation initiale ou continue (Okada, 2004).

À cela s'ajoute la difficulté de gérer la baisse de production qu'entraîne l'absence d'un employé qui participe à une formation. Et le problème est accentué par le manque de ressources ou de capacités à estimer les compétences qui seront requises à l'avenir (Cedefop, 2012). D'autres entreprises ne forment pas leur personnel probablement aussi à cause d'une rotation élevée de leur main d'œuvre et de la peur de perdre l'argent investi dans la formation de leurs employés (Almeida, Behrman et Robalino, 2012). Il se peut aussi que les petites entreprises n'aient pas conscience des retours sur investissement futurs liés à la formation (Adams, 2007). Le fait de ne pas investir suffisamment dans la mise à niveau des connaissances et dans la recherche de main d'œuvre affaiblit les PME et les rend plus vulnérables aux nouveaux défis du marché.

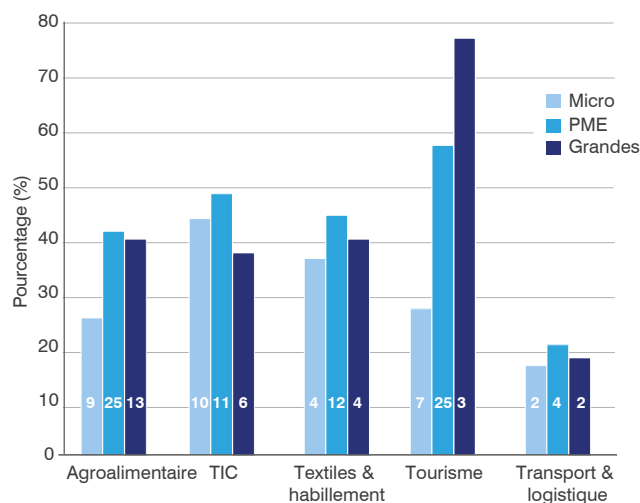
La Figure 27 montre les résultats des Enterprise Surveys sur les contraintes que peuvent rencontrer les entreprises d'Amérique centrale en matière de développement des compétences.

Assurer les bonnes « combinaisons de compétences »

Dans la plupart des pays, c'est au système d'éducation public qu'il revient de préparer les personnes aux différents métiers en leur donnant les compétences fondamentales ou de base, comme la lecture, l'écriture et le calcul. Pour donner aux personnes les compétences adaptées à un métier donné,¹⁷ il faut élever leur niveau d'éducation et enseigner les compétences et les attitudes adéquates.¹⁸ Dans notre économie mondialisée, les employeurs demandent de plus en plus à leurs employés d'avoir des qualifications aussi bien techniques que théoriques, ainsi que certaines qualités relationnelles.

Or, il n'est pas simple d'assurer les bonnes combinaisons de compétences. Dans de nombreux pays, les investissements importants dans l'éducation formelle n'ont

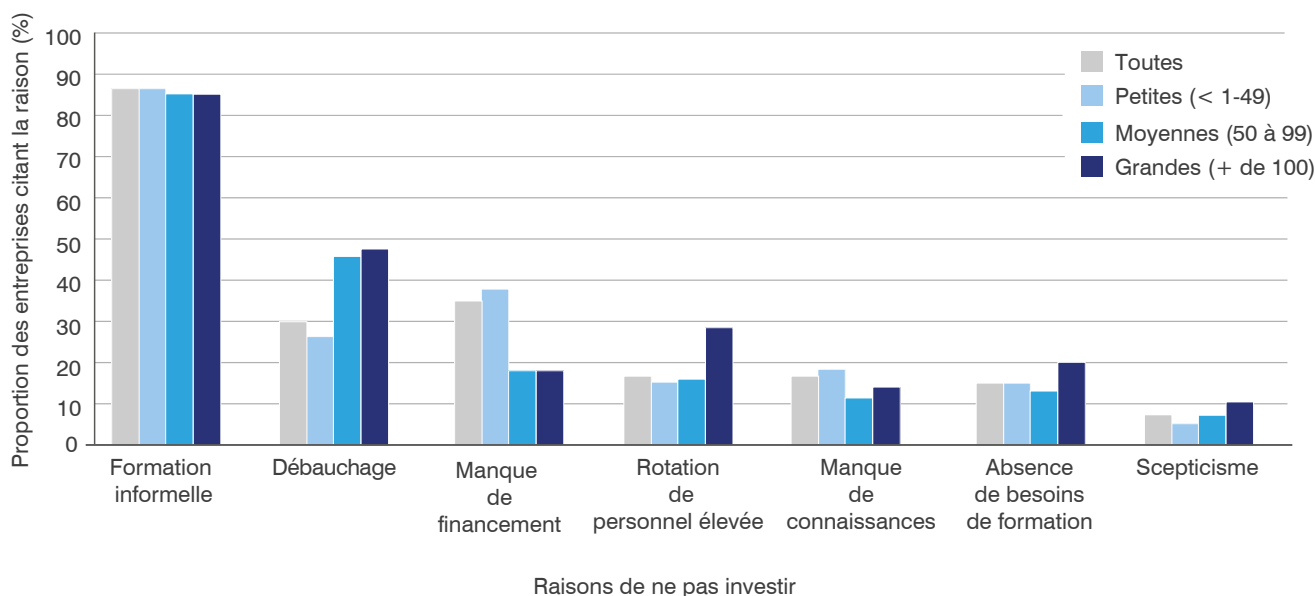
FIGURE 26 Les fournisseurs citent le manque de compétences comme une contrainte



Remarque: Les étiquettes indiquent le nombre de réponses citant le manque de compétences de la main d'œuvre comme une contrainte empêchant de s'intégrer à une chaîne de valeur, de s'y établir et d'y évoluer. Les réponses des associations ne sont pas incluses car il est impossible de les diviser par la taille.

Source: Jansen, Marion et Rainer Lanz (2013). OMC et OCDE (2015).

FIGURE 27 Raisons pour lesquelles les entreprises d'Amérique centrale n'investissent pas dans la formation sur le tas



Source : Almeida, Rita, Jere Behrman et David Robalino (2012).

pas réussi à garantir aux employeurs de trouver les compétences requises (Figure 28). L'indice du WEF comprend un élément bien connu et accepté en matière d'éducation : le taux de scolarisation aux niveaux secondaire et supérieur. Les données présentant le point de vue des PME sur les compétences de la main d'œuvre proviennent des Enterprise Surveys (les entreprises doivent

indiquer si le manque de compétences fait obstacle à leurs activités actuelles). Il est plutôt inquiétant qu'aucune corrélation n'ait été trouvée entre les deux variables.

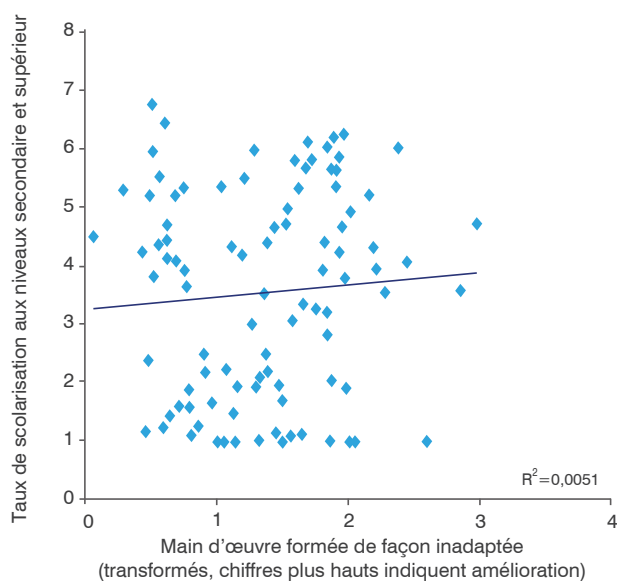
Formation continue

L'enseignement professionnel et la formation continue tant dans les pays développés qu'en développement peuvent constituer des éléments cruciaux pour réduire l'inadéquation entre les compétences à disposition et celles qui sont demandées sur le marché du travail. Ce type de formation aide les jeunes à entrer dans le monde du travail en leur apportant un ensemble de compétences et de connaissances techniques spécialisées, utilisables immédiatement et adaptées à la fonction.

L'enseignement professionnel et la formation continue ont pourtant souvent été négligés dans l'éducation initiale ces dernières décennies, et l'inadéquation criante suggère que la qualité de cette formation est insuffisante dans de nombreuses régions. Il est donc crucial d'attirer les jeunes sur la voie de la formation professionnelle et de l'apprentissage.

Pour mettre en place un système d'enseignement professionnel et de formation continue qui fonctionne bien, il faut un haut degré d'engagement de la part des partenaires sociaux (employeurs et syndicats) et des organismes de conseil externes (Sector Skills Councils britanniques, notamment). Les modèles autrichien, allemand et suisse associent l'apprentissage en entreprise à temps partiel et l'enseignement en établissement professionnel à temps partiel ; ces modèles sont

FIGURE 28 Enseignement supérieur / compétences de la main d'œuvre



Remarque : Le graphique est établi à partir des données de 97 pays.

Source : Les calculs de l'ITC sont faits à partir des données de la Banque mondiale (2015) et du WEF (2015).

profondément ancrés dans ces pays et sont souvent considérés comme un moyen efficace pour enseigner les compétences requises par les entreprises.

La capacité des PME à attirer les bons candidats déjà éduqués, formés et expérimentés dépendra donc de l'aptitude des systèmes d'éducation publique et de formation continue à fournir aux jeunes les connaissances, compétences et qualités requises (Jansen et Lanz, 2013 ; Cedefop, 2012). Dans un avenir proche, les pays vont aussi faire face au défi de mettre à jour les compétences des personnes qui travaillent déjà, étant donné que 80 % de la main d'œuvre sera encore sur le marché du travail dans dix ans (Cedefop, 2010).

Les PME ont besoin de compétences et de programmes de formation continue

Elles sont en concurrence avec les grandes entreprises en matière d'emploi car le nombre d'ouvriers possédant la formation adaptée est limité, et elles tendent à embaucher davantage de personnes non formées car elles sont moins susceptibles de proposer des salaires et des avantages sociaux élevés. Ces travailleurs ont besoin d'être formés afin de développer leurs compétences techniques et de base. Or la plupart des PME ne forment pas leurs employés, et à long terme cela nuit à leur productivité, à leur compétitivité et à leur capacité à retenir leur personnel.

La figure 29 montre que l'écosystème de formation et de développement des compétences est complexe, et que le choix de prestataires est très étendu. Les petites entreprises risquent de s'y perdre. Une autre contrainte réside dans le manque d'offre de formations personnalisées et abordables, les thèmes sont en effet souvent considérés comme trop larges, génériques, et orientés vers les besoins des grandes entreprises

(Kubitz, 2011 ; Martinez-Fernandez et Sharpe, 2010).

Il faudrait donc inciter les prestataires de formation à être plus efficaces et réactifs, et aider les PME à puiser dans la gamme de programmes et d'initiatives disponibles pour les encourager à prendre part à ces dispositifs.

Les petites entreprises hésitent à proposer des formations par peur de perdre les employés formés au profit d'autres entreprises ou d'encourir des coûts élevés. Or, les subventions pour formation, qui ont un caractère de bien public, peuvent enlever ces peurs ou ces doutes. Elles peuvent être financées de diverses manières : allocations de fonds publics aux établissements de formation, exonération de charges patronales, subventions aux entreprises qui s'engagent dans certains types de formation, sur site ou en établissement (OIT, 2010).¹⁹

Toutefois, au vu des multiples barrières auxquelles se heurtent les PME, même les subventions et les exonérations d'impôts d'envergure doivent être associées à d'autres formes de soutien. Stone (2012) a identifié les réseaux d'employeurs et les programmes de formation destinées aux employeurs comme les mesures politiques les plus prometteuses pour développer les compétences de la main d'œuvre dans les petites entreprises.

Réseaux de formation, chaînes de valeur et canaux d'information

Les réseaux de coopération horizontale, qui impliquent des acteurs publics et privés, ont le potentiel d'encourager les PME à s'engager dans la formation ; dans le même temps, ils peuvent créer des opportunités pour l'échange de connaissances, et déboucher sur la recherche et le développement coopératifs (Bosworth et Stanfield, 2009). Les ressources peuvent être mutualisées, notamment par le biais de fonds participatifs, pour couvrir les coûts des

FIGURE 29 Choix de formation et de développement des compétences

Prestataires de formation et d'enseignement						
Formateurs et des consultants du secteur privé	Fournisseurs et autres acteurs de la chaîne de valeur	Organismes gouvernementaux	Établissements d'enseignement	Réseaux associatifs	Syndicats	Autres prestataires
<ul style="list-style-type: none"> ■ Formateurs ■ Consultants 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fournisseurs de matériel, de machines et d'équipement ■ Autres acteurs de la chaîne de valeur (distributeurs, détaillants) ■ Autres branches d'une même activité 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programmes financés par le gouvernement ■ Centres de développement économique ■ Organismes municipaux ■ Autres ministères 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Écoles (enseignement professionnel et formation continue) ■ Établissements d'enseignement supérieur général ■ Universités ■ Grandes écoles 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Organismes de qualifications par secteur d'activité ■ Associations ou groupements d'entreprises ■ Associations professionnelles ■ Associations sectorielles ■ Associations à but non lucratif 		

Source : Chambre de Commerce du Canada (2013).

programmes de formation ordinaires. Ces réseaux permettent aux PME d'accéder à des services (enseignement personnalisé, formations spécialisées) qu'elles ne pourraient pas s'octroyer autrement.

Les gouvernements et les collectivités territoriales peuvent soutenir ces réseaux. Un exemple édifiant est celui de l'action entreprise par le Penang Skills Development Centre en Malaisie qui agit comme un courtier entre employeurs et prestataires de formation. Il existe aussi des réseaux de coopération verticale qui rassemblent acheteurs et fournisseurs.

Les acteurs qui entraînent les chaînes de valeur internationales incitent leurs fournisseurs locaux à se former, en particulier si cela profite à la qualité des produits et des processus. Mais ils risquent d'hésiter à stimuler le développement des fonctions (ce qui permettrait aux fournisseurs d'évoluer vers la tête de la chaîne de valeur) par crainte que cela n'empiète sur leurs métiers (marketing, ventes et R&D, par exemple).

De nombreuses études ont aussi souligné l'importance de l'enseignement et de la formation informels sur le lieu de travail pour les petites entreprises, bien que cela ne soit pas reflété dans les statistiques officielles. En 2013, l'OCDE a étudié les PME dans sept régions et a constaté que les petites entreprises préféraient aux programmes formels l'enseignement informel pendant le temps de travail pour développer les compétences.

Cet enseignement repose sur des réunions entre équipes d'accompagnement et le personnel, sur la collaboration entre collègues et sur les interactions au sein d'un même projet. C'est pour les PME une approche économique et souple d'utilisation qui peut être adaptée à leurs besoins et appliquée pendant le temps de travail (Martinez-Fernandez et Miles, 2011).

Du point de vue politique, la question se pose de savoir s'il faut reconnaître les compétences acquises de cette façon, et comment les reconnaître (OCDE, 2013). Un exemple est celui du Cadre européen des certifications pour la formation continue, qui utilise un référentiel à huit niveaux correspondant chacun aux différents acquis-définis en termes de connaissances, compétences et ensembles de compétences—et qui permet de valider toutes les formes d'enseignement, formel ou informel (CE, 2008).

La logistique est plus lourde à gérer pour les PME

La gestion logistique a toujours été associée aux grandes entreprises industrielles qui se sont faites pionnières dans ce domaine, notamment avec la production et la livraison «juste à temps». Mais elle constitue un élément important

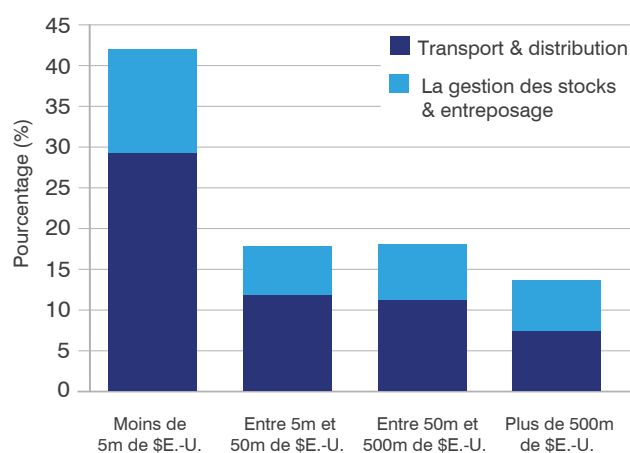
pour toute entreprise, qu'elle soit petite ou grande. Une mauvaise gestion risque de détériorer la compétitivité d'une entreprise et de remettre en question sa participation aux chaînes de valeur internationales.

Des études menées sur les coûts logistiques des PME montrent qu'ils tendent à être considérablement plus élevés que pour les grandes entreprises. Une étude réalisée en Amérique latine montre par exemple que les coûts logistiques des PME étaient deux à trois fois plus élevés que ceux des grandes entreprises (Barbero, 2010). En outre, ces coûts représentent en Amérique latine et aux Caraïbes entre 18 et 35 % de la valeur finale des marchandises, contre 8 % dans les pays de l'OCDE. Dans le cas des petites entreprises, le chiffre atteint probablement 42 % et s'explique surtout par les coûts élevés des stocks et de l'entreposage (Schwartz et al., 2009 ; Figure 30).

Pourquoi les PME encourent-elles des coûts plus élevés et plus de difficultés d'ordre logistique ? Dans le contexte du commerce international, les PME peuvent avoir du mal à remplir des containers complets, ce qui augmente les coûts unitaires. De plus, elles ont rarement la maîtrise des principes de gestion logistique ou ne connaissent pas suffisamment les autres solutions disponibles à l'étranger.

Elles peuvent faire l'objet de contrôles excessifs à la frontière car elles n'exportent pas régulièrement et n'ont pas accès aux privilèges de traitement accéléré dont bénéficient les grandes entreprises. Enfin, les PME qui s'intègrent à des chaînes de valeur complexes sont parfois obligées d'adapter leur mode de fonctionnement pour satisfaire les exigences de l'entreprise étrangère à l'avant de la chaîne.

FIGURE 30 Les PME encourent des coûts logistiques plus élevés (exemple ALC)



Source : Schwartz, Jordan, José Luis Guasch, Gordon Wilmsmeier et Aiga Stokenberga (2009).

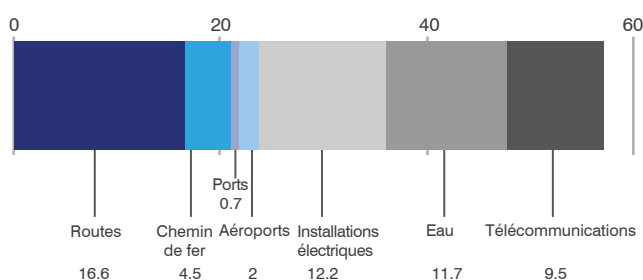
Un système logistique optimal se caractérise par des coûts de transaction bas, une facilité de prévision et un fonctionnement rapide. Pour y parvenir, le secteur public et le secteur privé peuvent s'orienter vers l'amélioration des infrastructures de transport, des pratiques de logistique et des procédures d'aide au commerce.

Secteurs public et privés : Investissez dans les infrastructures

Pour que le réseau logistique d'un pays fonctionne bien, il doit être moderne et reposer sur des infrastructures de transport efficaces. Le besoin d'investissements conséquents dans les infrastructures s'accroît à l'échelle mondiale, et surtout dans les pays émergents et en développement. Les recherches effectuées par le McKinsey Global Institute (2013) suggèrent que d'ici 2030, le besoin de financement pour le développement des infrastructures dans le monde atteindra 57,3 billions de dollars, dont 41 % seront absorbés par les routes, les aéroports, les ports et le chemin de fer (Figure 31).²⁰ Or, le secteur public n'aura probablement pas les moyens suffisants pour agir seul, d'où la nécessité d'impliquer le secteur privé dans le processus (OMC, 2015).

Dans de nombreux pays en développement, la participation du secteur privé par le biais de partenariats public-privé est une bonne solution pour combler les manques de financement malgré certains échecs cuisants (pour les meilleures pratiques, voir The Boston Consulting Group, 2013). Une autre solution consiste à augmenter le pourcentage alloué aux infrastructures par les fonds de pension, les fonds souverains, les compagnies d'assurance et d'autres investisseurs institutionnels, qui ne représentent que 1 % des 79 billions de dollars (Groupe de la Banque mondiale, 2014).

FIGURE 31 Les besoins mondiaux d'investissement dans les infrastructures (en billions de \$E.-U.)



Remarque : sur la base des prévisions d'une demande équivalente à 3,5 % du PIB mondial (en \$E.-U. constants de 2010, 2013-2030).

Source : McKinsey Global Institute (2013).

PME : Participez aux projets d'infrastructures et aux décisions

Le développement des infrastructures peut donner aux PME de bonnes occasions de se développer. Les PME peuvent bénéficier d'une participation soit indirecte dans les projets d'infrastructures confiés à d'autres acteurs qui peuvent leur sous-traiter une partie des travaux, soit directe par le biais de projets de petite envergure au niveau local. Néanmoins, les PME sont souvent découragées d'entrer sur ce marché potentiellement lucratif à cause des procédures et des pratiques employées pour de nombreux appels d'offres, même si elles n'en sont pas spécifiquement exclues.

Les barrières ordinaires comprennent : accès insuffisant aux informations sur les possibilités de conclure des contrats, bureaucratie excessive, exigences fortes en matière de documentation et de garanties, manque général de transparence dans le processus de sélection (Kaspar et Puddephatt, 2012). Pour encourager les PME à s'impliquer, les processus des marchés publics pourraient être simplifiés ; un pourcentage spécifique de contrats publics pourrait être réservé aux PME ; les grands contrats pourraient être divisés en lots de taille inférieure ; et un traitement financier préférentiel pourrait être mis en place.

Les processus de décision relatifs à la sélection et à la définition des projets d'infrastructures peuvent faire l'objet d'un pouvoir de négociation déséquilibré entre les PME et les grandes entreprises, ce qui peut réduire le bénéfice social lié à l'investissement dans les infrastructures de transport. Dans la réalité, et même en supposant que leurs besoins aient un poids économique identique, les grandes entreprises savent souvent mieux exploiter leur pouvoir de négociation que les PME pour satisfaire leurs besoins en infrastructures. La mise à distance des PME vis-à-vis des marchés régionaux et nationaux s'en retrouve donc accentuée.

Il est souvent difficile pour les PME de se faire entendre vu que leurs besoins sont fragmentés et dispersés, et qu'il n'y a pas d'action susceptible de les défendre. Pour y remédier, des associations de secteur et des pôles peuvent unifier la voix des PME et celle des lobbys pour demander au gouvernement qu'il aide davantage les PME à remporter des contrats d'infrastructures stratégiques.

Faire une utilisation optimale des infrastructures de transport

S'il est essentiel de faire des investissements plus importants et plus pertinents dans les infrastructures de transport, le processus demeure coûteux et long, et risque de ne pas suffire en lui-même pour faciliter le commerce et la

productivité pour les PME. Ainsi, les améliorations physiques aux infrastructures risquent de ne pas favoriser les échanges si elles ne sont pas accompagnées de services logistiques efficaces et compétitifs (Arvis et al., 2007). Il est donc nécessaire d'améliorer les aspects tant logiciels que matériels de la logistique (OCDE, 2013b).

Des infrastructures de transport de qualité produiront tous les effets bénéfiques si elles sont encadrées par une réglementation appropriée, sous la forme de politiques et de lois propices à la concurrence qui encouragent la mise en place de services auxiliaires au transport abordables et de grande qualité (Banque mondiale, 2012). En 2006, l'OCDE a argumenté en faveur d'une libéralisation de ces services comme moteur puissant de gains et de compétitivité, surtout pour les PME qui profiteraient alors de coûts réduits pour se lancer dans l'export et de stocks moins importants à chaque étape de la chaîne de production.

Pour encourager une utilisation efficace des infrastructures de transport en région ALC et ainsi réduire au minimum les coûts logistiques, le rapport *Latin American Economic Outlook 2014* sur la logistique et la compétitivité (OCDE/ECLAC/CAF, 2013) met en avant la nécessité d'instaurer rapidement des politiques actives. Ces dernières consistent à installer des lieux de stockage modernes, assurer l'efficacité des douanes et des procédures de certification à l'aide des TIC pour la logistique, mettre en œuvre les normes de manutention et de transport adaptées, et promouvoir la concurrence dans le secteur.

Faciliter le transport des marchandises à travers les frontières

Une plus grande transparence et une meilleure prévisibilité des douanes, des procédures commerciales et de la réglementation sont cruciales pour aider les PME à se lancer dans l'export. La lourdeur des procédures douanières et de la réglementation commerciale sont souvent mentionnées dans les Enterprise Surveys comme des obstacles importants aux échanges, en particulier pour les PME.

L'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'OMC relève ces défis directement en cherchant à supprimer la bureaucratie rigoriste qui engendre des coûts élevés en dédouanement, administration et documentation, ainsi que des retards. L'Accord établit des engagements contraignants afin d'améliorer les procédures douanières, la transparence, la prévisibilité, l'efficacité et la coopération entre les autorités chargées du contrôle aux frontières et le secteur privé.

Selon le World Trade Report 2015 (de l'OMC, à venir), la mise en œuvre de l'AFE a de bonnes chances de stimuler

la participation des PME dans le commerce grâce aux mesures de facilitation destinées spécialement aux petites entreprises. Ces mesures comprennent notamment la mise à disposition des informations, le rescrit et les procédures d'appel (Fontagné, Orefice et Piermartini, 2015).

Mettre les PME en relation avec les prestataires de services logistiques

Le développement des plateformes logistiques ou des pôles sur lesquels les activités et services logistiques sont concentrés peut aider les PME à surmonter les difficultés qu'elles ont à réaliser des économies d'échelle dans ce domaine. Une autre source d'amélioration consisterait à renforcer les liens entre les PME et les prestataires de services logistiques. Ces prestataires sont en effet la colonne vertébrale des entreprises commerciales, en particulier des grandes entreprises qui externalisent beaucoup les services logistiques et la gestion des chaînes d'approvisionnement.

Toutefois, de nombreuses PME exportatrices ne bénéficient pas de ces services (Barbera, 2010) car les prestataires, qui proposent des services d'externalisation standardisés, souhaitent rarement travailler avec les PME (Kirby et Brosa, 2011). Les PME se retrouvent encore plus marginalisées car la plupart d'entre elles ne possèdent pas d'unité dédiée aux expéditions et dotée de personnel expérimenté.

Il est donc crucial non seulement d'encourager les prestataires à développer leur offre pour s'adapter aux besoins des PME, mais également de soutenir la formation en logistique auprès des PME afin que leurs gérants acquièrent les connaissances pour concevoir une chaîne logistique et mieux utiliser les prestataires. DHL Express, en l'occurrence, propose des services et des produits (p. ex. Webship, MyDHL) qui permettent aux PME d'accéder aux marchés internationaux. Récemment, l'entreprise s'est aussi engagée dans un programme de formation pour PME en Afrique subsaharienne afin de leur apporter des compétences, notamment en finance de base, en logistique et en marketing.

Technologie et étendue des innovations

Toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, s'efforcent de maîtriser leurs coûts de production et de main d'œuvre, de mieux gérer leurs finances, de saisir plus rapidement les occasions, et d'obtenir plus d'informations sur leurs clients, fournisseurs et concurrents.

Exploiter la technologie

La technologie²¹ peut aider les entreprises dans leurs efforts et constitue une ressource stratégique pour conserver sa

compétitivité. Cependant, nombreuses sont les PME à ne pas se rendre compte des avantages que peut apporter la technologie. Leur faible tendance à s'engager dans ce domaine est reconnue comme un obstacle sérieux à l'amélioration de leur compétitivité en raison des inefficacités et des coûts engendrés. D'après une étude de la Banque mondiale (2006), les entreprises qui exploitent les TIC accroissent réellement leur croissance et leur rentabilité, de 3,4 %, et de 5,1 % respectivement (Tableau 8).

Une étude menée par Intuit Inc. (2012) sur les MPME a révélé cinq goulots d'étranglement qui pourraient expliquer l'hésitation des MPME à investir dans la technologie et à l'exploiter :

- les coûts ;
- le manque de main d'œuvre qualifiée (p. ex. les compétences techniques) ;
- la connaissance insuffisante des avantages de la technologie ;
- le risque posé à la sécurité des données et à la confidentialité ;
- l'inadéquation des infrastructures de base.

Les politiques publiques ont un rôle primordial à jouer pour inciter les PME à adopter les TIC. Il s'agit d'assurer l'accès aux nouvelles technologies, d'apporter les compétences au plus grand nombre, de réduire les coûts contre-productifs imposés par le gouvernement (droits d'importation, p. ex.) et de promouvoir un cadre législatif permettant aux PME de profiter pleinement de ces technologies.

Les PME ont besoin de réseau de TIC qui soient accessibles, abordables, fiables et sûrs. Dans les PMA, l'exploitation des

TIC les plus simples, comme l'obtention d'un accès à Internet ou la création d'un site Internet, pose souvent un défi important aux PME.²² Les politiques relatives aux pôles technologiques essaient de résoudre ces problèmes en fournissant des services adaptés aux entreprises membres du pôle. L'utilisation des TIC est étroitement liée à l'aptitude des entreprises à innover (OCDE, 2004) et à obtenir des informations pertinentes sur le marché.

Efforts d'innovation

La mondialisation et les avancées rapides des nouvelles technologies, en particulier des TIC, ont mis la création et la réalisation de produits et services novateurs sur le devant de la scène concurrentielle. Les entreprises doivent innover pour renforcer leur compétitivité. Les PME semblent être meilleures que les grandes entreprises dans ce domaine : elles exercent souvent dans des niches et sont en contact direct avec leurs clients, ce qui leur permet de concevoir des produits adaptés à la demande. Dans la pratique cependant, les PME rencontrent souvent de nombreux obstacles sur le chemin de l'innovation en raison de leurs ressources et de leurs capacités limitées, associées aux incertitudes du marché (Winch et Bianchi, 2006).

Le R&D est un facteur majeur d'innovation au sein des entreprises car les activités menées en interne dans ce domaine génèrent des compétences technologiques et assurent la réussite des innovations. Mais les différences en matière d'activités R&D internes sont importantes entre petites et grandes entreprises (Rammer, Czarnitzki et Spielkamp, 2009). Parmi les autres obstacles rencontrés figurent les coûts fixes élevés auxquels s'ajoute le fait que les enjeux de tout projet R&D même minime, exercent une pression sur les résultats financiers et augmentent le risque de faillite en cas d'échec du projet.²³

Au vu de ces trois éléments, les PME ont tendance à investir dans les activités R&D continues (Rammer, Czarnitzki et Spielkamp, 2009). Ces conclusions sont étayées par des études empiriques utilisant les données de sondages sur l'innovation, telles que l'étude ZEW Innovation Survey 2013 (Tableau 9).

Néanmoins, d'autres études ont montré que les petites entreprises se révélaient plus novatrices que les grandes, que ce soit par dollar de R&D ou par employé, en particulier dans l'industrie de haute technologie (Plehn et Dujowich, 2007). Nooteboom et Vossen (1995) ont révélé que, dans la plupart des secteurs, les grandes entreprises s'impliquaient plus que les petites dans le R&D, mais que lorsque ces dernières s'y impliquaient aussi, c'était avec plus d'intensité et d'efficacité que les grandes qui sont probablement désavantagées par le fait qu'elles expérimentent et explorent de nouveaux domaines technologiques.

TABLEAU 8 Les TIC stimulent la croissance du chiffre d'affaires et la rentabilité des PME

Indicateur de performance	Entreprises qui n'exploitent pas les TIC	Entreprises qui exploitent les TIC	Amélioration
Croissance du chiffre d'affaires (%)	0,4	3,8	3,4
Croissance de l'emploi (%)	4,5	5,6	1,2
Rentabilité (%)	4,2	9,3	5,1
Productivité de la main d'œuvre (valeur ajoutée par ouvrier, en \$E.-U.)	5 288	8 712	3 423

Source : Banque mondiale (2006).

TABEAU 9 Part des entreprises actives dans l'innovation technologique qui s'engagent dans le R&D interne, par groupe de taille et par secteur (2010-2012, en % de toutes les entreprises)

Groupe de taille (nombre d'employés)	NACE principale ²⁴			Industrie manufacturière ²⁵			Activités spécialisées, scientifiques et techniques ²⁶		
	R&D interne permanent	R&D interne occasionnel	R&D interne, total	R&D interne permanent	R&D interne occasionnel	R&D interne, total	R&D interne permanent	R&D interne occasionnel	R&D interne, total
10 – 49	13,5	8,3	21,8	16,2	13,8	29,9	19,1	8,3	27,5
50 – 249	24,5	11,0	35,5	34,8	15,9	50,7	40,8	8,3	49,1
250 ou plus	49,8	9,2	59,0	67,6	9,8	77,4	50,5	4,8	55,2
Total	17,5	8,9	26,4	23,6	14,0	37,6	22,4	8,2	30,7

Source: Centre for European Economic Research (ZEW) (2013).

Même si les PME ne s'engagent pas dans des activités R&D continues, elles peuvent toujours le faire à titre occasionnel en y affectant leurs ressources uniquement lorsqu'il y a une demande directe de la part de leurs autres fonctions (production ou marketing).

De plus, Rammer, Czarnitzki et Spielkamp (2009) ont montré que, pour générer des innovations, les PME peuvent compenser le manque d'activité R&D en interne par des pratiques de gestion de l'innovation. Ces pratiques comprennent la gestion des ressources humaines, le travail en équipe et le recours à des connaissances extérieures. En associant à leurs propres ressources technologiques les connaissances des universités et des établissements de recherche spécialisés, elles élargissent leurs horizons.

Enfin, les pôles—et leur climat de concurrence—peuvent faciliter la diffusion des innovations parmi les PME. Le travail en commun avec des concurrents possédant des ressources semblables permet de mener des projets R&D de grande envergure et de partager les risques associés avec les technologies impliquées.

Lorsque les PME prennent le rôle d'incubateurs de nouvelles technologies, elles rencontrent souvent de nouveaux défis, comme celui de protéger leur propriété intellectuelle. Selon Zhang et Xia (2014), les PME font face à des difficultés avec les systèmes nationaux de propriété intellectuelle car ceux-ci ont tendance à favoriser les entreprises de grande taille, dont les moyens et les ressources leur permettent de trouver leur chemin dans les méandres procéduraux.

Pour résoudre ce problème, l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) a créé en 2000 un service dédié aux PME pour les sensibiliser aux questions liées aux droits de propriété intellectuelle, et renforcer les

capacités des institutions publiques et privées qui fournissent des services dans ce domaine.

Compétences en management et barrières entrepreneuriales

Les capacités entrepreneuriales constituent un facteur clé du développement d'une PME. Cependant l'entrepreneuriat, en particulier dans les pays en développement, fait souvent face à des contraintes qui minent la performance des PME. Le manque de compétences en management et l'absence d'un environnement d'affaires propice sont parmi les principales causes de l'échec de l'entrepreneuriat.

Si l'environnement d'affaires est solide et propice à l'entrepreneuriat dans certaines régions (p. ex. Singapour, Israël, Chili, République de Corée, RAS de Hong Kong), la lourdeur des procédures, les coûts associés à la création d'entreprise et les mauvaises conditions d'accès au marché ferment la porte à de nombreux candidats.

La formation peut combler le manque de compétences en gestion.

L'absence de compétences au niveau des dirigeants est la cause majeure des faillites d'entreprises, et plus particulièrement des petites entreprises. Les recherches suggèrent que les pratiques de gestion des gérants d'entreprises dans les marchés émergents tendent à être moins bonnes que dans les pays développés. Cela explique en majeure partie la faiblesse de la productivité (Bloom et al., 2010).

Un certain nombre d'expériences menées dans divers pays en développement montrent que la majorité des gérants, de surcroît dans les petites entreprises, ont des connaissances insuffisantes en gestion, notamment en

matière de comptabilité et de plans d'entreprise, et que des formations de base dans ce domaine peuvent améliorer la situation (Sonobe, Higuchi et Otsuka, 2012). Les petits entrepreneurs indépendants ne voient pas l'utilité d'investir dans une formation en gestion (Mano et al., 2012) et/ou ignorent la valeur d'une formation dans ce domaine (Sonobe, Higuchi et Otsuka, 2012).

Et pourtant les entrepreneurs eux-mêmes perçoivent l'insuffisance de formation théorique et pratique comme l'une des trois principales contraintes au développement de leur activité ; de plus, nombreux sont ceux à considérer que l'enseignement et la formation dispensés sur l'entrepreneuriat sont inadaptés dans leur pays. Le point de vue et les capacités d'un chef de PME tendent à causer ces contraintes qui perturbent la croissance d'une PME (Bruhn, Karlan et Schoar, 2010 ; Syverson, 2011).

Ainsi, de nombreuses PME sont limitées par l'inaptitude de leurs gérants à élaborer et à mettre en œuvre des plans de développement des compétences, à adopter de nouvelles stratégies et technologies, à étendre leur activité dans de nouveaux secteurs ou sur de nouveaux marchés, et même à préparer de bons dossiers de financement. Leur croissance et leur productivité en sont limitées, d'où un taux de faillite plus élevé.

Puisqu'une gestion réussie est garante de productivité, les chercheurs ont cherché à déterminer s'il était possible d'enseigner de bonnes compétences en gestion aux entrepreneurs pour améliorer la performance de leur activité. Plusieurs études ont été menées récemment pour tester l'efficacité des programmes de formation sur les chefs de PME dans différents pays en développement.²⁷

D'après l'examen condensé de ces programmes, McKenzie et Woodruff (2014) ont constaté que la plupart des interventions avaient un effet bénéfique sur les pratiques de gestion. Mais les effets de la formation sur les performances des entreprises, telles que les recettes, les bénéfices et l'emploi, sont souvent faibles sur le plan statistique.²⁸

L'effet de ces programmes de formation peut être accentué s'ils sont proposés à des chefs de PME situés dans des pôles industriels en état de survie où le manque de compétences en gestion fait obstacle à l'innovation et à la croissance. Sonobe et Otsuka (2006, 2011) ont constaté que les compétences élémentaires de gestion en planification, marketing et finances accélèrent l'adoption de meilleures pratiques de gestion, encourageaient les chefs de PME à payer des formations de suivi, et réduisaient les risques de sortie du secteur.

Ces constatations suggèrent que les programmes de formation en gestion pourraient être une forme utile d'assistance technique, avec tous les avantages qui s'y rapportent en particulier au sein des pôles de survie (Yoshino, 2011).

Les entrepreneurs femmes et les jeunes entrepreneurs doivent relever des défis spécifiques

Les recherches menées par Schoof (2006) suggèrent cinq moteurs clés pour l'entrepreneuriat des jeunes et présentent les contraintes principales auxquelles font face les jeunes lorsqu'ils créent et gèrent une entreprise (Figure 32).

Parmi les attitudes socioculturelles défavorables à l'entrepreneuriat dans certains pays, la « peur d'échouer »

FIGURE 32 Quelles sont les barrières à l'entrepreneuriat des jeunes ?

Facteurs et obstacles principaux à l'entrepreneuriat des jeunes				
Légitimité et acceptation sociale/culturelle	Education et formation à l'entrepreneuriat	Accès à la finance/au financement des entreprises naissantes	Cadre administratif et réglementaire	Assistance et soutien aux entreprises
<ul style="list-style-type: none"> ■ préjugés quant au sérieux de l'entreprise ; ■ discrimination liée à l'âge ; ■ manque de soutien familial ; ■ taux élevé de recul devant l'incertitude ; ■ peur de l'échec ; ■ perception négative de l'entrepreneuriat. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ manque d'éducation à l'entrepreneuriat ; ■ méthodes ou cursus inadaptés ; ■ manque d'enseignants spécialisés ; ■ ou manque de liens avec le monde des affaires. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ manque d'épargne et de ressources personnelles ; ■ ou de fonds propres et de crédibilité en matière de solvabilité ; ■ lourdeur et complexité des dossiers à préparer, longueur des délais de décision ; ■ manque de prêts/financements (réussis) de microfinance et de financements initiaux ■ manque de connaissances sur les solutions de financement. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ régimes fiscaux réshibitoires ; ■ lois sur l'insolvabilité et les droits de propriété non propices ; ■ coût et lourdeur des procédures d'immatriculation ; ■ manque de transparence ; ■ loi concurrentielle inefficace ; ■ changements fréquents du cadre réglementaire. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ manque de liens avec le monde des affaires : contacts commerciaux, fournisseurs, partenaires et réseaux adaptés ; ■ manque de services en développement commercial ; ■ manque de connaissances sur les services de soutien aux entreprises ; ■ manque de conseil et de formation ; ■ manque de services d'accompagnement ; ■ manque de réseaux, forums et lieux de rencontres, ou manque d'espaces de travail.

Source : D'après Schoof, Ulrich (2006).

s'ajoute aux défis auxquels font face les entrepreneurs et surtout les femmes (GEM, 2008; Shinnar, Giacomini et Janssen 2012). Cette peur de l'échec peut être aggravée par les pressions des pairs, les préjugés sociaux, le manque de confiance, qui sont eux-mêmes dus à l'insuffisance des connaissances et qualifications, à l'absence de voies de sortie respectables sans pénalités économiques, et au manque d'ambition (UN-ESCAP, 2012).

Les résultats du Global Entrepreneurship Monitor Global Report 2014 (GEM, 2015) révèlent que, dans certains pays, la peur de l'échec peut considérablement inhiber l'envie de créer une entreprise chez les entrepreneurs potentiels. La principale peur a été exprimée par les participants à l'étude établis en Union Européenne (40,7 %), puis par les participants d'Asie et d'Océanie (37,5 %).

Cette peur est en général plus élevée dans les pays développés dont l'économie est mue par l'innovation que dans les pays où l'économie est mue par des facteurs et par la nécessité. L'éducation à l'entrepreneuriat peut être particulièrement utile pour aider les jeunes entrepreneurs à surmonter les peurs qui accompagnent la création d'entreprise.

Créer un écosystème et une culture d'entrepreneuriat sains

La promotion de l'entrepreneuriat est complexe. Aucun facteur unique ne peut faire progresser l'entrepreneuriat (UN-ESCAP, 2012). Comme le montre la figure 33, le modèle d'écosystème entrepreneurial Six + Six fait ressortir six actions essentielles pour créer un environnement propice, et six acteurs/partenaires engagés collectivement dans la réalisation de ces actions.²⁹ Selon le GEM (2013), il existe des éléments fondamentaux qu'un gouvernement

doit mettre en place pour encourager l'entrepreneuriat : stabilité macro-économique, stabilité du cadre juridique et réglementaire, ouverture au marché, éducation formelle, normes sociales et culturelles, préparation à l'utilisation de la technologie.

Malgré le chevauchement entre les politiques en faveur des PME et les politiques en faveur de l'entrepreneuriat, Lundström et Stevenson (2005) indiquent que les premières sont en général orientées sur l'amélioration des performances d'entreprises déjà établies, tandis que les secondes encouragent plutôt la création de nouvelles entreprises et apportent un soutien aux individus plutôt qu'aux entreprises en cherchant à favoriser une culture qui encourage l'entrepreneuriat.

L'entrepreneuriat n'est pas toujours perçu de manière positive. Pour le motiver et le pérenniser, il faut modeler toute une culture, or ce processus peut prendre du temps. Qui plus est, la culture de l'entrepreneuriat est très sensible aux politiques publiques. L'encadré 7 décrit l'expérience des pays du CCG où le défi du chômage des jeunes a suscité la réorientation des politiques publiques vers l'entrepreneuriat, en particulier vers les citoyens de ces pays.

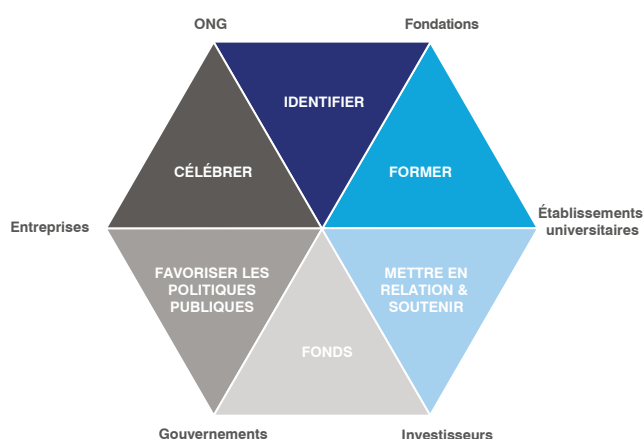
Les gouvernements et autorités compétentes peuvent promouvoir l'entrepreneuriat par diverses stratégies, notamment : créer des modèles et susciter l'émulation, organiser des campagnes de sensibilisation au sein des réseaux d'enseignement et par les médias, établir des programmes de renforcement de la confiance en soi.

Mais ces programmes doivent être enracinés dans les réalités locales et adaptés aux normes culturelles et sociales de chaque pays, surtout lorsqu'il s'agit de combattre la peur de l'échec chez les entrepreneurs potentiels (ESCAP, 2012). Les décideurs doivent donc s'engager dans un dialogue politique constructif avec la communauté des entreprises afin que les chambres de commerce et les associations d'entreprises puissent communiquer des informations de premier ordre sur les obstacles que rencontrent les entrepreneurs et proposer des solutions pratiques.

Les responsables politiques peuvent aussi soutenir des programmes de pépinières d'entreprises. Ces pépinières aident les entreprises naissantes ou en bas-âge à accéder aux ressources adéquates par une mise en relation avec des sources de financement et des services adaptés (comptables et avocats). Elles proposent aussi de l'accompagnement et de la mise en relation.

D'autres mesures d'ordre législatif et réglementaire sont possibles : faciliter le démarrage d'une entreprise à risque, récompenser l'initiative entrepreneuriale, réduire

FIGURE 33 Modèle d'entrepreneuriat Six + Six



Source : Koltai & Company (2010).

ENCADRÉ 7: Les pays du CCG favorisent l'entrepreneuriat pour combattre le chômage des jeunes

La croissance rapide et la population relativement jeune des pays du CCG—Bahreïn, Koweït, Oman, Qatar, Arabie Saoudite et Émirats arabes unis—présentent à la fois de grandes possibilités et de sérieux défis.

Le défi sera celui de générer des emplois et des opportunités rapidement et en nombre suffisant. Le taux de chômage chez les jeunes, qui est de 28 % en Arabie Saoudite et de 25 % à Oman, constitue déjà une pierre d'achoppement pour le développement de la région. Il faut en effet créer 1,6 million d'emplois d'ici 2020, en Arabie Saoudite particulièrement, pour conserver le niveau de chômage actuel.

Partant de ce constat, les gouvernements du CCG cherchent de plus en plus à favoriser la culture de l'entrepreneuriat, surtout auprès de leurs citoyens, pour accélérer la création d'emplois et combattre le chômage des jeunes. D'après Mahate (2015), l'entrepreneuriat devrait peser considérablement sur la diversification économique et la création d'emplois chez les citoyens de la région, laquelle dépend toujours beaucoup du pétrole et du gaz, et des dépenses publiques. Les entreprises naissantes n'emploient pas seulement leurs gérants, elle peuvent aussi bénéficier à l'économie dans son ensemble : en effet, une fois qu'elles ont évolué vers le statut de PME, elles contribuent significativement à l'emploi et au PIB.

Les pays du CCG ont déjà initié plusieurs programmes de développement dans ce domaine, comme le programme Sanad à Oman, le Parc de Science et de Technologie et l'Intilaaqah au Qatar, ou les Stages de Formation en Entrepreneuriat (Injaz) à Bahreïn et au Koweït. Ces mesures de soutien sont centrées sur l'octroi de petits prêts, la formation, l'accès aux pépinières et accélérateurs d'entreprises ou, à plus grande échelle, sur les investissements dans les infrastructures pour la création de pôles d'innovation. Toutefois, selon Mahate, les pays du CCG n'ont pas élaboré une approche holistique qui permettrait de construire un véritable écosystème d'entrepreneuriat.

Si l'éducation dans ce domaine émerge comme un véhicule important pour encourager l'entrepreneuriat à un jeune âge et apporter aux jeunes entrepreneurs les compétences et les connaissances nécessaires à la création d'entreprise, les pays du CCG manquent encore d'un ingrédient crucial pour poser les fondations d'une culture positive et dynamique parmi les jeunes hommes et femmes.

Il est nécessaire de contenir la croissance des emplois dans la fonction publique, mais la réussite dans ce domaine est mitigée car les jeunes semblent toujours avoir une nette préférence pour ces emplois. En effet, pour les citoyens de ces pays, l'offre continue d'emplois bien rémunérés dans la fonction publique ne les encourage pas du tout à s'aventurer sur le chemin plus risqué de l'entrepreneuriat ou sur le marché du travail privé. S'y ajoutent les avantages sociaux, le temps de travail et la sécurité de l'emploi, qui jouent aussi en faveur du secteur public.

Il est donc crucial d'instaurer des mesures diminuant l'attractivité de ces emplois par la réduction des différences de salaire et d'avantages avec ceux du secteur privé si l'on veut donner un coup de pouce à l'entrepreneuriat dans la région. C'est ce qu'a mis en lumière un rapport récent du FMI (2014) selon lequel les pays du CCG devaient réduire l'offre et l'attractivité des emplois dans la fonction publique pour inciter davantage les citoyens à travailler dans le secteur privé et conduire les entreprises à explorer de nouvelles opportunités de développement à l'international. Il faut rétablir ce maillon manquant et l'associer aux efforts actuels destinés à améliorer la qualité des écoles, universités et programmes de formation continue pour apporter aux jeunes les compétences nécessaires à la création d'entreprises et aux emplois dans le secteur privé.

Source : Mahate, Ashraf (2015).

les obstacles en cas de sortie (notamment par des aides financières à la réhabilitation ou à la cessation d'activité).

Il existe aussi des programmes destinés à l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes et des habitants des zones rurales qui permettent d'augmenter la diversité des acteurs et de

diffuser les bénéfices aux groupes vulnérables. L'attention doit être portée sur l'entrepreneuriat novateur et orienté vers la croissance, plutôt que sur l'entrepreneuriat motivé principalement par la nécessité car le premier peut avoir des effets positifs sur la croissance de l'emploi et le développement de l'économie.

Éducation et formation des entrepreneurs

Si l'on souhaite voir de nombreux entrepreneurs, il faut assurer la qualité de l'enseignement et de la formation qui leur sont dispensés. Le modèle du GEM (GEM, 2015) considère que l'éducation et la formation à l'entrepreneuriat influencent tout un panel d'attitudes, d'aspirations et d'activités.

La recommandation N° 189 de l'OIT adoptée en 1998 (OIT, 2001) désigne l'éducation dans ce domaine comme un moyen de favoriser une culture d'entreprise positive. Dans l'Union européenne, l'éducation et la formation dans ce domaine sont au centre du *Plan d'action Entrepreneuriat 2020*, adopté en janvier 2013, et de deux autres piliers, à savoir le retrait des barrières structurelles existantes et l'encouragement d'une culture de l'entrepreneuriat en Europe.

D'après Harvie (2015), les entrepreneurs doivent avoir les compétences nécessaires préalables pour créer une PME et en soutenir la croissance. Outre les compétences traditionnelles de gestion d'entreprise, telles que la gestion des flux de trésorerie et la rédaction d'un plan d'entreprise, d'autres compétences sont requises : évaluation du risque et garantie en la matière, élaboration de stratégies, négociation, mise en réseau, renforcement de la confiance en soi, et protection de la propriété intellectuelle.

Or l'acquisition de ces compétences ne se fait pas par hasard, elle nécessite donc la mise en place de programmes de formation, dans l'idéal dès le niveau primaire et secondaire, pour conduire les jeunes à considérer l'entrepreneuriat comme un cheminement de carrière valable et leur apporter les compétences adaptées.

Les écoles, établissements de formation continue et universités intègrent de plus en plus l'entrepreneuriat dans leurs cursus (OCDE, 2010). De leur côté, les responsables politiques affectent plus de moyens à la coopération avec le monde des entreprises pour élaborer des supports pédagogiques sur l'entrepreneuriat et proposer aux enseignants exerçant dans ce domaine des formations, des incitations et des supports.

La Finlande, le Danemark et la Norvège, qui ont établi un « modèle scandinave d'éducation à l'entrepreneuriat », sont des exemples intéressants (Chiu, 2012). Le gouvernement, les établissements d'enseignement et le secteur privé travaillent étroitement pour doter les élèves et étudiants des connaissances et compétences requises pour l'entrepreneuriat, renforcer leur confiance en eux et leurs capacités au travail indépendant, et promouvoir les valeurs et la culture en la matière (OCDE, 2010).

Ces efforts s'inscrivent profondément dans la ligne tracée par le Global Report du GEM 2014 (2015), lequel préconise de commencer l'éducation à l'entrepreneuriat dès le jeune âge afin que les futurs entrepreneurs soient motivés plus par opportunité que par nécessité.

CHAPITRE 7

Petite taille mais grand nombre : Mutualiser les ressources, créer des liens

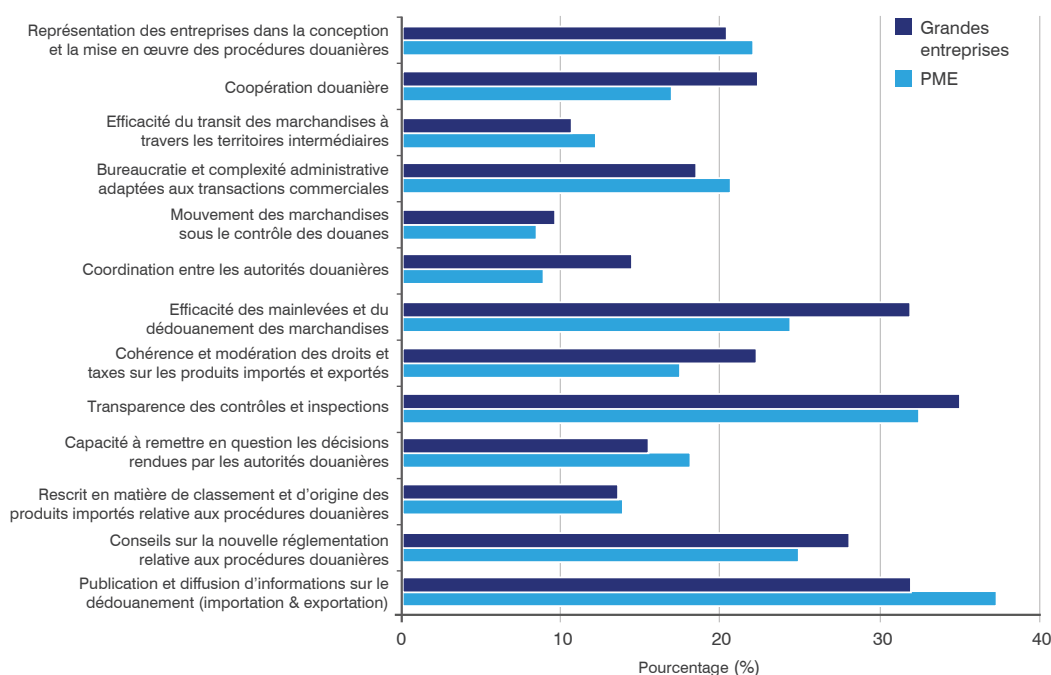
Les petites entreprises sont désavantagées par leur aptitude limitée à peser dans les décisions, à influencer la situation sur marché et à défendre leurs intérêts. Elles ont en outre moins de pouvoir de négociation que les grandes entreprises et perçoivent donc une partie restreinte des profits de la chaîne de valeur. Les difficultés de se faire entendre en raison de leur taille s'étendent au processus politique et peuvent favoriser au final les entreprises qui savent donner de la voix. L'environnement réglementaire fonctionne donc systématiquement au détriment des PME.

Dans de nombreux pays, les petits exploitants agricoles influencent la politique commerciale par le biais des ministères de l'agriculture, alors que les grands exploitants ont un accès direct aux ministres du commerce (OMC, 2014 ; Cheong,

Jansen et Peters, 2013). De plus, les messages des petits exploitants risquent de perdre de leur importance à mesure qu'ils progressent dans les méandres du processus bureaucratique. Cela les empêche donc de réagir efficacement ou de maintenir la pression sur le gouvernement.

Un sondage récent mené auprès de plus de 750 entreprises a montré que la capacité à se faire entendre auprès des responsables politiques était plus un défi pour les PME que pour les grandes entreprises (OCDE et OMC, 2015) : les PME classent cette préoccupation à la cinquième place sur un total de 13 aspects de la facilitation des échanges, tandis que les grandes entreprises ne la classent qu'à la septième place (Figure 34). Les solutions résident dans les associations de secteur ou de producteurs qui

FIGURE 34 Les entreprises classent les préoccupations commerciales



Source : OMC et OCDE (2015).

peuvent représenter les PME d'une voix unique, et améliorer ainsi leur influence et leur position.

Les PME font également face au défi de l'isolement qui les empêche d'augmenter leur production, de se spécialiser ou de réaliser des économies d'échelle (OCDE-ONU-ECLAC, 2012). Une solution à ce problème est d'unir ses forces.

Deux mécanismes sont souvent utilisés : le premier consiste à créer des institutions qui représentent les intérêts des PME et leur fournissent les services adéquats ; elles peuvent être publiques, privées ou les deux, et remplir différentes combinaisons de fonctions. Le second mécanisme consiste à faciliter la création de liens entre PME par la création de pôles qui permettent aux responsables politiques de focaliser leurs interventions et de servir de tremplin naturel à l'essor des PME.

Les IACI mutualisent les informations et renforcent la voix des PME

Elles aident les PME à s'engager sur les marchés internationaux et les y encouragent. Leurs services peuvent couvrir les échanges, les investissements, ou les deux. Dans le passé, ces services étaient fournis par des prestataires distincts mais on observe que les prestataires ont maintenant tendance à fusionner.

Une étude de l'ITC a montré que, sur un échantillon de 51 organisations de promotion du commerce fusionnées

(OPC), plus de 70 % avaient été fusionnées après 2000, à la même période où le nombre de traités d'investissement bilatéraux avait explosé. Il y a maintenant plus d'OPC dotées d'un double mandat d'aide au commerce et aux investissements (55 %) que d'un mandat unique d'aide au commerce (45 %).³⁰

La définition d'OPC rassemble de nombreuses institutions qui sont très différentes de par leurs fonctions, leur forme et leur financement, mais on peut facilement les classer dans une de ces trois catégories : mandat générique, mandat spécifique à un secteur, mandat spécifique à une fonction (Figure 35).

Les IACI avec mandat générique comprennent les OPC, organisations de promotion des investissements, ministères liés au commerce, chambres de commerce, et agences de développement économique. Elles comptent parmi les IACI les plus grandes et sont dotées des mandats les plus étendus pour la promotion du commerce ; elles sont souvent financées sur le budget public même si leur administration est assurée en partenariat avec le secteur privé. Ces IACI servent souvent de portails pour la diffusion des renseignements commerciaux les plus récents et l'organisation de programmes d'assistance technique. Les chambres de commerce sont une exception, importante cela dit, car elles tendent à être financées par leurs adhérents.

Les IACI avec mandat spécifique à un secteur comprennent les associations d'exportateurs, les

FIGURE 35 Types d'IACI



Source : WTO et OECD (2015).

associations commerciales, les chambres sectorielles et d'autres organismes spécifiques à un secteur. Leur taille et leur mandat sont moins importants que ceux des IACI génériques, mais elles diffusent souvent un savoir-faire et des informations très spécialisés sur le secteur concerné.

Enfin, les IACI avec mandat spécifique à une fonction offrent des services destinés à faciliter le processus d'importation ou d'exportation, ainsi qu'à proposer des orientations et une assistance sur les investissements en provenance ou à destination de l'étranger. Elles comprennent les organismes de financement et de crédit aux exportations, les agences de qualité et de normalisation, les instituts de conditionnement pour les exportations, les établissements de formation, les organismes de droit commercial international et d'arbitrage, ainsi que les organismes prestataires de services après investissement. Pour résumer, on peut dire que ces IACI fournissent des services aux exportateurs, importateurs et investisseurs ou qu'elles font de l'intermédiation entre entreprises nationales et étrangères.

Informations destinées à réduire les défaillances du marché

Une étude menée par l'ITC pour le 5^e Examen global de l'aide au commerce a demandé à 24 IACI d'indiquer quels étaient les trois domaines dans lesquels elles accorderaient le plus de valeur aux améliorations destinées à leurs clients (Figure 36). Elles ont classé l'accès aux informations sur les opportunités d'exportation en premier, puis l'accès au financement des échanges, et enfin l'accès aux informations sur les procédures et la réglementation.

Les IACI étaient surtout préoccupées par les défaillances du marché dues à l'identification des partenaires, fournisseurs et distributeurs.³¹ Il est édifiant de constater

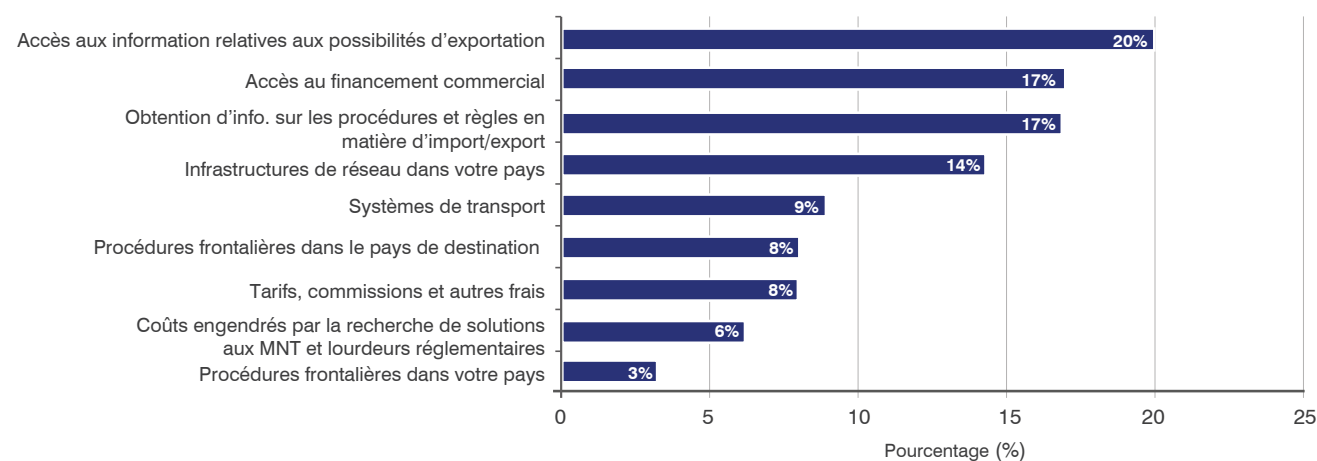
que les réponses données par les IACI dans ce sondage correspondent bien à celles des entreprises privées (décrites précédemment). Cela suggère que les IACI semblent être des intermédiaires de valeur entre les secteurs public et privé, surtout en matière de mise en relation des entreprises entre elles et de réduction des coûts commerciaux.

Prestations et efficacité des IACI

La justification économique des IACI repose en grande partie sur le rôle qu'elles jouent dans la résolution des défaillances du marché (asymétrie des informations, dépenses non récupérables pour les exportateurs pionniers). L'asymétrie des informations désigne le besoin non satisfait qu'a une entreprise d'identifier des partenaires, des fournisseurs et des distributeurs. Les IACI peuvent aider à le résoudre en organisant des forums ou des réseaux dans lesquels les entreprises peuvent facilement identifier les interlocuteurs adéquats.

Les dépenses non récupérables, dans le contexte des exportateurs pionniers, sont les coûts encourus pour collecter des informations sur les marchés étrangers, en matière notamment de préférences des consommateurs, d'opportunités, ainsi que d'exigences techniques et de qualité. Ces recherches nécessitent de lourds investissements, et la possibilité que les concurrents acquièrent ces informations (directement ou indirectement) sans investir ou en investissant très peu est réhibitoire pour les entreprises qui se lancent à l'international (Roberts et Tybout, 1997). Les IACI fournissent donc des renseignements sur le marché à titre de bien public, et proposent toute une gamme d'autres services (Figure 37).

FIGURE 36 Domaines dans lesquels les IACI accorderaient le plus de valeur aux améliorations



Remarque : Il a été demandé aux IACI d'identifier au maximum trois domaines dans lesquels elles accorderaient le plus de valeur aux améliorations.

Source : OMC et OCDE (2015).



ÉTUDE DE CAS

Obtenir des renseignements commerciaux à l'aide des outils de l'ITC

D'après les utilisateurs, les outils de renseignement commercial de l'ITC ont contribué à 126 millions de dollars en exportations en 2014. Les outils, qui sont accessibles en ligne gratuitement, sont particulièrement utiles aux utilisateurs situés dans les PMA où les sources de renseignements sont souvent inexistantes.

«Les outils d'analyse du marché de l'ITC sont d'une très grande importance pour nous étant donné que les statistiques à disposition dans notre pays ne sont pas fiables»,

Un exportateur de la République démocratique du Congo

«Les outils m'ont ouvert les yeux sur de nouveaux marchés auxquels je n'avais jamais pensé auparavant», a écrit un exportateur du Maroc dans un sondage anonyme récent. L'exportateur utilise la plateforme pour obtenir des informations sur les prix et les concurrents avant de décider de cibler des marchés spécifiques.

Les outils fournissent des données qui aident les utilisateurs à identifier des opportunités. Les exportateurs s'en servent pour estimer la taille des marchés potentiels, l'accroissement de la demande de certains biens et services, les pays qui fournissent ces marchés, les concurrents qui ont gagné ou perdu des parts, et les barrières tarifaires et non tarifaires qu'ils rencontreraient par rapport à leurs concurrents. Ils peuvent aussi s'en servir pour identifier des importateurs et distributeurs potentiellement intéressés par leurs produits.

«Les outils d'analyse du marché de l'ITC sont d'une très grande importance pour nous étant donné que les statistiques à disposition dans notre pays ne sont pas fiables», a écrit un exportateur de la République démocratique du Congo dans le sondage récent. L'utilisateur a ajouté qu'un soutien et une assistance adéquats permettraient même à de nombreux autres utilisateurs d'utiliser ces outils.

Les outils d'analyse du marché améliorent les services proposés par les IACI

Les IACI utilisent ces outils pour compiler des renseignements sur le marché personnalisés à l'attention de leurs adhérents et clients. Il ressort d'un sondage réalisé fin 2014 que 94 % des IACI sondées avaient constaté un effet positif, voire très positif, sur les services qu'elles proposent. Sur le nombre total d'institutions sondées, un tiers environ étaient situées en Amérique latine et aux Caraïbes, à peine un cinquième en Afrique et de même en Asie-Pacifique, 10 % en Europe de l'est et Asie centrale, et 9 % dans les États arabes.

Surendra Nath Gongal, Directrice adjointe du TEPC (Centre de promotion des exportations et du commerce) du Népal, a organisé au cours des cinq dernières années plus de 10 cursus de formation pour des groupes de représentants de PME, de chambres et d'associations de commerce, tant au Népal que dans la grande région.



«Le retour est toujours très positif», dit Mme Gongal. «Les outils de l'ITC aident les institutions à fournir des conseils opportuns et ciblés en matière de commerce à leurs clients du secteur privé».

Pour l'ITC, les formateurs travaillant dans les IACI ont une valeur inestimable car ils multiplient le nombre d'utilisateurs qui ont accès à ces outils.

«L'accès aux renseignements commerciaux et sur le marché est crucial pour la réussite des entreprises à l'international», dit Helen Lassen, responsables des programmes de renforcement des capacités en analyse de marché à l'ITC. «Nous devons trouver un moyen pour apporter ces renseignements aux exportateurs».

Miguel Carrillo, Chief Executive Officer de la société de conseil colombienne Hamkke, a découvert les outils d'analyse du marché de l'ITC lorsqu'il était étudiant en République de Corée, et depuis lors il n'a pas cessé de les utiliser. Il conseille les entreprises, des PME pour la plupart, sur les stratégies commerciales et les moyens de bénéficier des accords commerciaux.

«Les outils d'analyse du marché nous aident à fournir à nos clients des analyses sur les marchés potentiels et les chaînes de production dans lesquelles ils pourraient s'insérer», dit M. Carrillo.

Les outils de l'ITC aident les responsables politiques

Les responsables politiques et représentants de gouvernement utilisent les outils d'analyse du marché pour suivre l'évolution des échanges de leur pays et collecter des informations afin de définir des politiques et des positions lors de négociations commerciales. D'après le sondage 2014, 92 % des responsables politiques ont indiqué que les

outils de l'ITC les aidaient à prendre des décisions plus avisées en matière commerciale. Ils étaient originaires de tous les pays, 28 % étant établis en ALC, 20 % en Afrique et de même en Asie-Pacifique, 12 % en Europe de l'est et Asie centrale, et 11 % dans les États arabes.

«L'agence a utilisé les données fournies par l'ITC et ses outils d'analyse du marché pour préparer les négociations commerciales de la Zambie avec la SADC, le COMESA, ainsi qu'avec le COMESA-EAC-SADC tripartite et l'OMC», dit Jonathan Simwawa, Directeur en exercice du Développement des exportations pour l'Agence zambienne de développement, en référence aux discussions impliquant la Communauté sud-africaine pour le développement (SACD), le Marché commun pour l'Afrique de l'est et du sud (COMESA) et la Communauté d'Afrique de l'est (EAC).

«Le gouvernement zambien utilise également les outils d'analyse du marché de l'ITC pour décider s'il convient ou non d'accorder une protection aux industries du pays qui en font la demande», dit M. Simwawa.

Source: ITC (2015a).

FIGURE 37 Prestations des IACI aux PME

Renseignements commerciaux	Développement des exportations	Promotion des exportations/ investissements	Contribution à un environnement d'affaires favorable
<ul style="list-style-type: none"> Informations commerciales Analyse des marchés Contacts commerciaux Opportunités commerciales Conditions d'accès aux marchés 	<ul style="list-style-type: none"> Préparation à l'export Formation et conseil Élaboration et formulation de stratégies Optimisation de la chaîne de valeur 	<ul style="list-style-type: none"> Promotion des exportations Promotion des investissements 	<ul style="list-style-type: none"> Facilitation des échanges transfrontaliers Activité de pression politique/défense d'intérêts Facilitation de l'accès aux ressources

Source: ITC (2013).

Les IACI comprennent des institutions très variées, il est donc difficile d'évaluer leur efficacité. Au cours des dix dernières années, un certain nombre d'études ont évalué l'efficacité des IACI (p. ex. Encadré 8; Lederman, Olarreaga et Payton, 2006; Copeland, 2008; Lederman, Olarreaga et Payton, 2009; Volpe Martincus et al., 2010)³² en se concentrant sur les OPC, un sous-ensemble d'IACI (Figure 35).

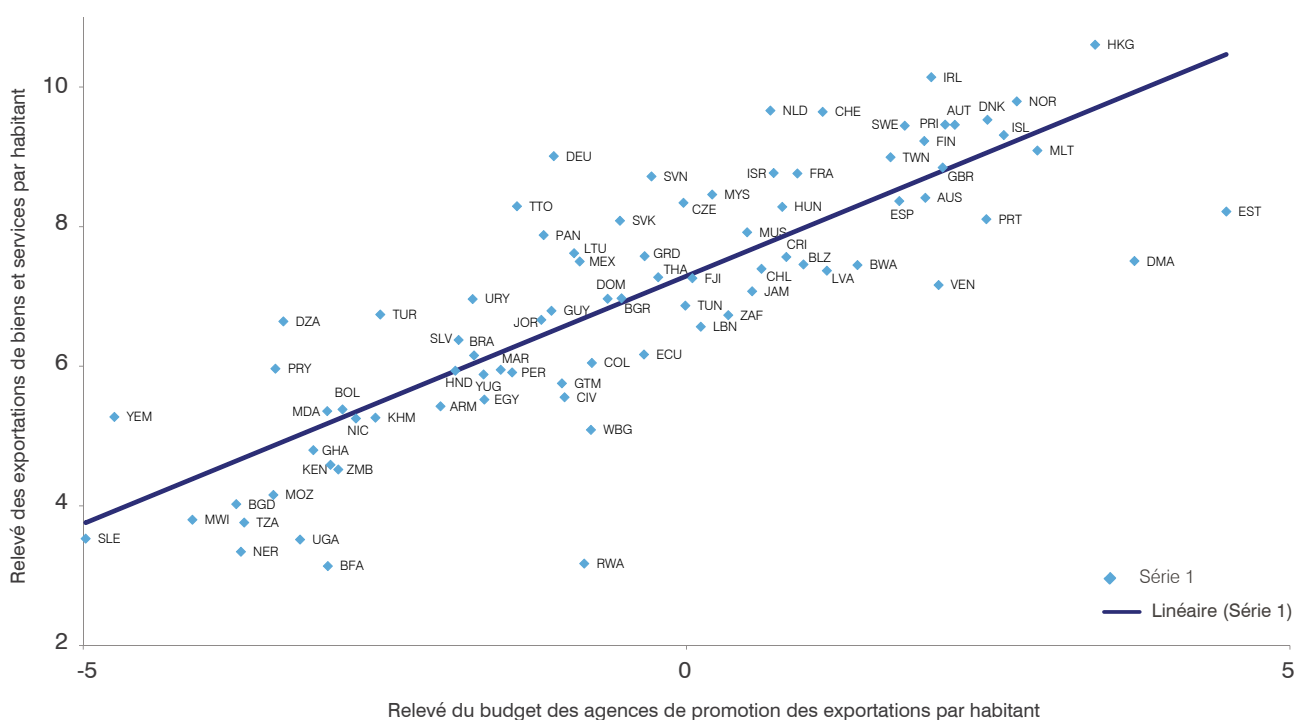
L'étude menée par Lederman, Olarreaga et Payton (2006) révèle une relation positive entre la taille du budget d'une OPC

et les exportations (Figure 38). À la médiane de l'échantillon, la même étude (2009) montre qu'une augmentation d'un dollar US entraîne une augmentation 200 de dollars.

La promotion du commerce fait partie des attributions d'une OPC (Figure 37) et peut en partie expliquer la relation constatée par Lederman, Olarreaga et Payton (2006).

Aux États-Unis, les salons commerciaux sponsorisés par les États et les programmes de mise en relation des

FIGURE 38 IACI à l'étranger : Plus efficaces que les consulats à promouvoir les exportations



Source: Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga et Lucy Payton (2006).

ENCADRÉ 8: Récompenser l'excellence : de la promotion des exportations à l'internationalisation

La dixième Conférence et Remise de prix du Réseau mondial des OPC (WTPO) a été organisée par Dubai Exports en partenariat avec l'ITC début novembre 2014. Elle a enregistré une affluence record avec 400 représentants de gouvernements et d'IACI. Le thème de la conférence, *De la promotion des exportations à l'internationalisation : le rôle des OPC dans l'économie mondiale*, a ouvert la porte à des discussions approfondies sur la mise en relation entre la promotion du commerce et des investissements, la facilitation du commerce, les services, la diversification des marchés, l'autonomisation économique des femmes, les marques, et l'innovation en matière de TIC pour les OPC.

Les prix TOP Network reconnaissent l'excellence dans les services de soutien au commerce, et célèbrent les OPC qui démontrent efficacité, innovation et influence dans leurs initiatives de développement des exportations.

« Ces prix reconnaissent les OPC dont l'excellence aide les entreprises, en particulier les PME, à utiliser le commerce comme moteur d'une croissance durable et solidaire. Par des investissements modestes, les OPC et leurs partenaires, dont l'ITC, génèrent des effets qui transforment réellement les situations », a dit Arancha González, Directrice exécutive de l'ITC. « Le fait de pénétrer les réseaux de production internationaux peut révolutionner les perspectives pour les PME et leurs employés. Par le soutien qu'elles apportent aux PME, les OPC aident à créer des emplois et à générer des opportunités qui conduisent à la croissance et au développement ».

Le prochain WTPO sera organisé en 2016 au Maroc par Maroc Export.

Les lauréats : Entreprise Mauritius Meilleure OPC d'un PEID

Entreprise Mauritius a reçu un prix pour son projet Go-Export qui renforce la préparation des PME mauriciennes à l'export. Le projet consiste à combler les faiblesses en matière de commerce et à doter 20 PME par an des compétences requises pour pérenniser leurs exportations.

Agence zambienne de développement : Meilleure OPC d'un PMA

L'Agence zambienne de développement a reçu un prix pour son fonds, le ZEDF, qui aide les entreprises à relever le défi de trouver des financements avant et après exportation. Le fonds permet d'accorder des prêts à intérêts réduits aux associations de producteurs exerçant dans les secteurs d'exportation traditionnels. Depuis 2011, le fonds a accordé des prêts à six associations d'exportation, soutenant ainsi des exportateurs dans la région et au-delà.

Proexport Colombia : Meilleure OPC d'un pays en développement

Proexport Colombia a reçu un prix pour sa méthodologie de vente 2.0 qui a pour but d'augmenter les exportations de textile et de vêtements aux États-Unis. La méthodologie permet aux entrepreneurs colombiens de stimuler leur compétitivité et d'exporter de façon rentable. Des résultats remarquables ont été obtenus à ce jour.

Entreprise Lithuania : Mention spéciale

Entreprise Lithuania a reçu un prix pour son programme Wings, destiné à satisfaire la demande du pays en directeurs export spécialisés et possédant la formation adéquate. Le programme met en relation des jeunes qui ont du talent avec des responsables export expérimentés du secteur privé. Il propose également des formations qui permettent de combattre le chômage élevé des jeunes et de résoudre les inadéquations en matière de compétences.

España Exportación e Inversiones : Mention spéciale

España Exportación e Inversiones a reçu un prix pour son programme « Jovenes Profesionales » qui, depuis 1974, a permis à plus de 5 500 jeunes diplômés d'obtenir un premier emploi dans les entreprises espagnoles présentes à l'international.

Source : ITC (2015a).

entreprises entre elles ont contribué positivement à la progression des exportations des PME (Wilkinson et Brouthers, 2006).

Selon une étude menée dans six pays d'Amérique latine de 2000 à 2007 (Volpe Martincus, 2010), le simple fait d'ouvrir une agence de promotion des exportations à

l'étranger se traduit en une augmentation des exportations environ 5,5 fois supérieure à celle qu'entraînerait l'établissement d'une nouvelle représentation diplomatique (ambassade ou consulat) dotée du même mandat. L'étude a aussi montré que les OPC étaient bien plus efficaces lorsqu'il s'agit de soutenir le processus d'exportation en totalité (Figure 38).

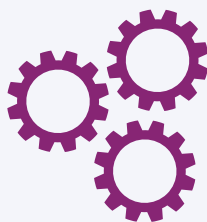


ÉTUDE DE CAS

Utilisation de valeurs de référence : Aider les IACI à viser plus haut avec la méthode «AIM for Results»



Leadership et direction



Ressources et processus



Livraison des produits et services



Mesures et résultats

En s'inspirant de la théorie selon laquelle ce qui ne peut être mesuré ne peut être amélioré, l'ITC travaille depuis de nombreuses années avec les IACI de tous les pays pour les aider à identifier leurs points forts et faibles, et à se comparer entre elles.

L'exercice de comparaison qui a été mis au point consiste à attribuer aux IACI un score de 0 à 100 qui est calculé d'après 225 indicateurs de performance relatifs à tous les aspects de leur fonctionnement : de la gouvernance aux services proposés. Il permet aux agences, et aux OPC en particulier, de comprendre quels aspects elles doivent améliorer pour mettre en œuvre les meilleures pratiques de gestion.

Pamela Coke-Hamilton, Directrice exécutive de l'Agence caribéenne de Développement des exportations, a travaillé sur l'exercice comparatif avec les OPC de la région. « Les OPC ont pu non seulement identifier leurs points forts,

mais également repérer les aspects qu'elles pouvaient améliorer pour se hisser au niveau des meilleures pratiques internationales », dit-elle.

La méthode «AIM (Assess, Improve, Measure) for Results» (Évaluer, Améliorer, Mesurer pour des résultats concrets) » va bien au-delà de la simple comparaison, elle aide les OPC à travailler réellement sur les points faibles identifiés. Lors de la phase d'Évaluation, l'ITC collabore avec les IACI pour mettre au point un plan personnalisé, appelé «feuille de route pour l'amélioration des performances», qui permet de travailler sur les points faibles identifiés. Cette feuille de route sert à repérer les problèmes de gestion et de fonctionnement de l'IACI, ainsi que les défauts dans la formulation et la réalisation de ses services. Elle est personnalisable afin de correspondre à toutes les phases de développement des IACI de par le monde. La phase d'Amélioration consiste à exploiter les informations et les



solutions techniques pour résoudre les points soulevés et en pérenniser les progrès effectués.

Vient ensuite la phase de Mesure, qui consiste à quantifier dans quelle mesure les changements opérés ont contribué à renforcer les capacités de l'institution. La priorité de cette phase de mesure est de s'assurer que l'institution mesure effectivement ce qui est important pour pérenniser l'amélioration de ses services.

En bref, la méthode AIM aide les IACI à comprendre comment elles fonctionnent et comment elles sont administrées afin d'améliorer de façon quantifiable les services qu'elles proposent à leurs clients, en particulier les PME qui aspirent ou commencent à s'intégrer aux chaînes de valeur internationales.

Avant la fin de l'année 2014, les IACI de douze pays mettaient en œuvre la méthode «AIM for Results» : Bangladesh, Bénin, Burkina Faso, Cambodge, île Maurice, Maroc, Nicaragua, Arabie Saoudite, Sri Lanka, Zambie et Zimbabwe. Les IACI de cinq pays des Caraïbes – Barbade, Belize, République dominicaine, Jamaïque, Trinité-et-Tobago – ont été évaluées pour les préparer à la méthode «AIM for Results» dans le cadre d'une initiative centrée sur la région.

Au Costa Rica, l'agence PROCOMER a été évaluée et a obtenu les scores les plus élevés pour tous les aspects de son fonctionnement. Elle sert de modèle pour les IACI du monde entier, ce qui ne l'empêche pas de travailler à la mise en œuvre des recommandations de l'ITC pour être encore plus efficace.

«Nous ne ménages pas nos efforts un seul jour pour améliorer nos performances et la qualité des services que nous fournissons à nos clients», dit Jorge Sequeira, CEO de PROCOMER pendant une partie du processus de

«Les OPC ont pu non seulement identifier leurs points forts, mais également repérer les aspects qu'elles pouvaient améliorer pour se hisser au niveau des meilleures pratiques internationales.»

Pamela Coke-Hamilton,
Directeur exécutif, Caribbean Export Development Agency

transformation. «Exporter dans une économie concurrentielle et mondialisée est une tâche ardue, nos clients exigent donc que nous fassions de notre mieux. Le rapport d'évaluation de l'ITC est un outil puissant qui nous aide à déterminer si nous avons pris la bonne direction pour atteindre le summum de ce qu'une IACI peut faire.»

Source : ITC (2015a).

Quelle clientèle, quelles stratégies ?

Les recherches ont mis en lumière deux défis principaux pour les OPC : leur configuration administrative et leurs décisions sur l'orientation de leurs actions.

Les OPC dont les administrateurs sont nombreux à provenir du secteur privé mais qui sont financées par le secteur public, sont associées à un volume d'exportations supérieur à celui d'OPC dont la configuration est différente. Une OPC unique et puissante semble plus efficace que de multiples agences avec des responsabilités qui se chevauchent (Lederman, Olarreaga et Payton, 2006).

Concernant l'orientation de leurs actions, les OPC ont des stratégies divergentes. Certaines IACI se concentrent sur les petites entreprises qui ont le plus besoin d'aide. D'autres soutiennent les grandes entreprises pour les aider à accroître leurs bénéfices. L'augmentation des emplois dans la plupart des économies semble être due aux petites et jeunes entreprises, mais ces dernières souffrent d'une productivité réduite et d'une qualité médiocre de leurs produits. Les grandes entreprises, au contraire, sont souvent les plus productives. Étant donné que leurs finances et leurs ressources tendent à être abondantes, il se peut que l'aide du gouvernement encourage simplement une concurrence injuste plutôt que de s'attaquer aux problèmes du marché.

Mais si l'on considère le dispositif de mise en correspondance FAMEX en Tunisie qui a produit des effets à long terme sur les exportations, une troisième voie semble exister (Cadot et al., 2015). Les entreprises ayant reçu de l'aide ont été analysées selon trois catégories : les petites (moins de 20 employés), les moyennes (de 20 à 99 employés), et les grandes (100 ou plus). Quelques années après, les exportations des petites entreprises avaient décliné de 65 %, tandis que celles des grandes entreprises n'avaient progressé que de 6 % ; celles des entreprises de taille moyenne, quant à elles, avaient progressé de 57 %. Cela peut s'expliquer par le fait que les entreprises de taille moyenne sont souvent sur le point de pénétrer des marchés étrangers et ont juste besoin d'un coup de pouce pour franchir le dernier pas.

Les investisseurs peuvent mettre les PME en relation avec les marchés

Les IDE peuvent affluer dans un pays de quatre manières : par la création d'une entreprise de but en blanc (filiale à part entière) ; par l'achat d'actions dans le capital d'une société locale ; par une fusion ; ou par la création d'une jeune entreprise conjointe (joint venture) avec un autre investisseur ou une autre société.

Les agences de promotion des investissements (API) proposent une assistance tant générale que spécifique.

L'assistance générale consiste principalement à fournir des informations d'ordre réglementaire ou des renseignements sur un marché selon les besoins des investisseurs étrangers.

L'assistance spécifique, elle, s'articule autour de trois rôles (Figure 39) :

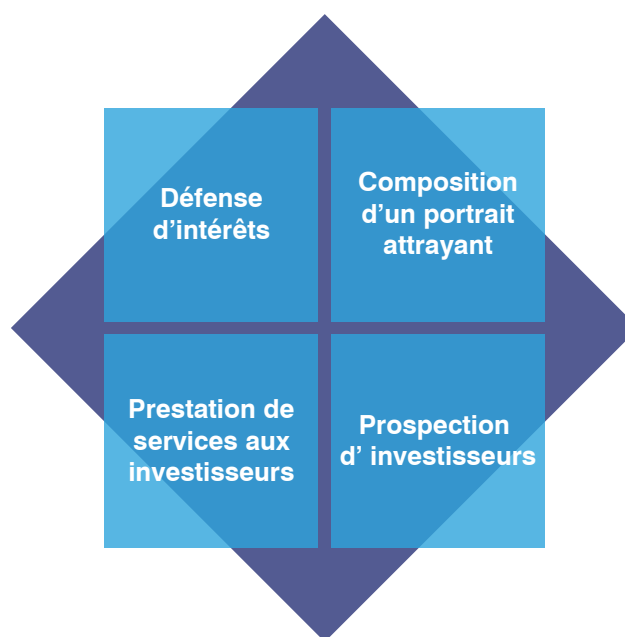
- défense d'intérêts ;
- composition d'un portrait attrayant ;
- prestation de services aux investisseurs ;
- prospection d'investisseurs ;

La défense d'intérêts a pour but d'influencer le gouvernement du pays pour y faciliter l'entrée d'investissements, notamment par le retrait des éventuelles barrières.

La composition d'un portrait attrayant consiste à améliorer l'image du pays comme destination d'investissements. L'OCDE considère cependant que « la composition de portrait, notamment par la publicité, l'élaboration de supports promotionnels et la participation à des salons commerciaux, peut être très coûteuse, de même que les efforts ciblés sur des investisseurs particuliers, en raison des recherches à effectuer et des incitations à mettre en place pour amener les entreprises à investir (OCDE, 2013c). »

La prestation de services aux investisseurs consiste à leur apporter un soutien lorsque le projet d'investissement est en cours de concrétisation. Il s'agit de leur fournir des informations, des conseils et des orientations.

FIGURE 39 Les rôles d'une Agence de promotion des investissements



Enfin, la prospection d'investisseurs consiste à cibler, par des campagnes, les investisseurs étrangers qui figurent dans les plans et stratégies économiques du pays.

Comment les PME s'intègrent-elles dans le cadre d'investissement ? Dans tous les cas, les entreprises créées ou acquises avec des IDE peuvent être des PME.

Les PME qui établissent des liens avec des entreprises étrangères par les IDE en retirent de nombreux avantages : transfert de technologie, meilleur accès au crédit par le biais des banques ou de la source d'IDE, services de formation et de conseil, connaissance des réglementations nationale et étrangère (OCDE, 2013c).

La source d'IDE tend à apporter une riche expérience dans le processus d'internationalisation en aidant l'entreprise à surmonter de nombreux obstacles en matière d'information et de gestion. Les PME sont donc dans une bonne position pour bénéficier des IDE.

Tirer le maximum des pôles d'activité

Dans un contexte de marchés mondialisés tirés par la concurrence, les PME sont sous une forte pression, elles doivent innover, surmonter leur limite de taille et leur isolation. Mais elles peuvent manquer de ressources pour y parvenir. Les pôles d'activité peuvent aider les PME à augmenter leur productivité, stimuler leur innovation et améliorer leur compétitivité.

Ils permettent aux responsables politiques de focaliser leurs interventions et de servir de tremplin naturel à l'essor des PME. Ils permettent aux PME d'atteindre un plus grand nombre d'entreprises en diffusant des informations rapidement et en donnant des outils puissants de démonstration (CNUCED, 1998). Par la modernité des approches, l'implication de participants multiples et la coopération que suscitent les pôles, ils favorisent les interactions tripartites entre universités, industrie et pouvoirs publics.

De nombreux pôles d'activité ont réussi mais les tentatives de pérennisation échouées sont peut-être encore plus nombreuses. Les politiques en matière de pôles d'activité doivent être savamment élaborées. Elles ne sont pas la panacée pour tous les problèmes de développement économique.

Qu'est-ce que c'est un pôle d'activité ?

Il n'existe pas de convention pour définir ce qu'est un pôle d'activité. Porter (1998), qui a popularisé le concept dans

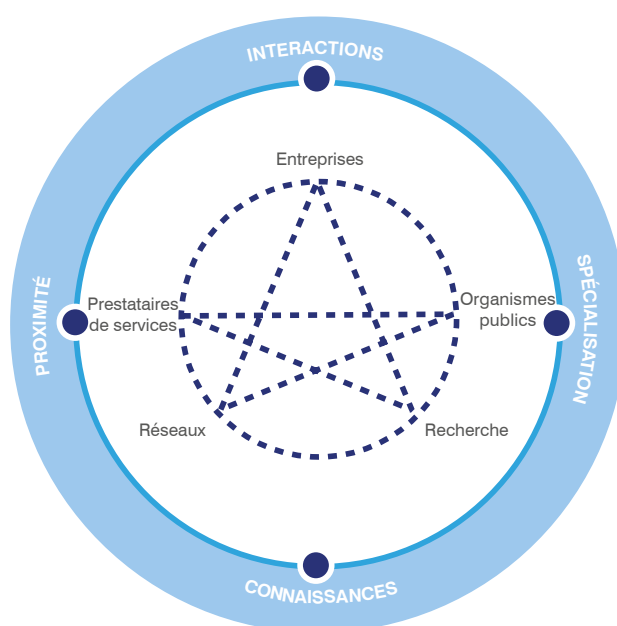
le domaine des politiques publiques, définit le pôle d'activité comme «un groupe géographiquement proche de sociétés interconnectées et d'institutions associées dans un domaine particulier, rapprochées entre elles par des caractères communs et complémentaires.»

Si la question des éléments individuels qui constituent un pôle d'activité fait encore débat, presque toutes les définitions partagent l'idée de proximité, de spécialisation, de mise en réseau et de partage des connaissances (Figure 40). L'idée principale est celle d'une agglomération d'entreprises exerçant dans un ou plusieurs secteurs de l'économie et dans une zone géographique donnée.

Toutefois la proximité ne suffit pas pour créer un pôle d'activité compétitif et novateur. La majorité des définitions mettent l'accent sur l'intensité des interactions et de la coopération entre les différents acteurs d'un pôle. Les entreprises se voient à la fois comme des concurrents et des collaborateurs potentiels qui apprennent les uns au contact des autres, d'une manière tant formelle qu'informelle. Les pôles d'activité se caractérisent par un haut degré de connaissances intégrées, fondées sur la routine, les habitudes et les normes, elles-mêmes établies par l'expérience et la collaboration (Gertler et Wolfe, 2008).

Ils offrent un lieu de dialogue efficace et constructif entre les entreprises, leurs fournisseurs et clients, les collectivités territoriales et agences gouvernementales, et les autres entités importantes pour la concurrence. Ces entités comprennent les universités, groupes de réflexion, associations d'entreprises, syndicats et agences de normalisation, ainsi que leurs fournisseurs et prestataires clés.

FIGURE 40 Les pôles d'activités sont multidimensionnels



De nombreuses études de cas sont publiées sur les réseaux et les pôles de PME qui stimulent l'émergence d'activités compétitives et la revitalisation des régions du pays. Le processus a commencé tant dans les pays développés que dans les pays en développement (Harvie, 2015).

Les PME peuvent bénéficier des pôles d'activité de nombreuses façons

La recherche sur les chaînes de valeur internationales mettent en avant l'importance des liens transfrontaliers entre les entreprises de production et de distribution. L'analyse des pôles industriels se concentre sur le rôle des liens locaux comme générateurs d'avantages comparatifs dans l'export (Schmitz, 1995 et 1999). Les liens locaux et internationaux sont tous les deux essentiels, chacun offrant différentes possibilités de progrès au PME.

Le principal bénéfice réside dans l'aptitude de ces réseaux à augmenter la productivité, stimuler et répandre l'innovation et l'entrepreneuriat, et ainsi améliorer la compétitivité générale des PME.³³ Les pôles d'activité cultivent la spécialisation et l'efficacité, ce qui permet aux PME de réaliser des économies d'échelle, ce qu'elles seraient dans l'incapacité de faire seules (Oughton et Whittam, 1997). Porter (2011) a bâti un solide argumentaire en faveur du développement de pôles d'activité locaux propices à la productivité et à l'innovation, et donc à une plus grande «valeur partagée».³⁴

Pour assurer une «efficacité collective», deux éléments sont nécessaires : économies externes positives, qui sont les effets involontaires de la participation à un pôle, et actions conjointes, qui sont les effets conscients de cette participation (Schmitz, 1995).

Les pôles d'activité offrent la possibilité de consolider les voies d'accès au marché car la concentration attire les clients. Les entreprises participantes ont accès à une main d'œuvre compétente et spécialisée, ainsi qu'à un réseau élargi de fournisseurs de biens de production et de services (équipement, matières premières, financement et conseil). Elles bénéficient également de la diffusion rapide des informations.

La confiance mutuelle, les valeurs partagées, la pression des pairs qui se développe naturellement au sein d'un pôle d'activité, jettent les bases d'actions conjointes telles que l'achat commun de biens de production et les campagnes publicitaires communes. En retour, ces actions impliquent davantage les entreprises et les institutions qui les soutiennent (p. ex. associations

d'entreprises apportant une assistance technique, secteur public investissant dans les infrastructures).³⁵

La participation à un pôle implique à la fois une concurrence intense et une étroite coopération, on peut alors parler de «coop-currence» («*coopetition*» en anglais, d'après les termes «*cooperation*» et «*competition*»). Les producteurs locaux peuvent étendre leur savoir auprès de leurs pairs grâce aux liens établis au sein de la chaîne d'approvisionnement (relations fournisseurs/clients), à la mobilité de la main d'œuvre qualifiée, et aux activités dérivées. La diffusion de la technologie et des connaissances est un produit dérivé commun (Christopherson, Kitson et Michie, 2008). De plus, lorsqu'une PME coopère au sein d'un pôle avec des instituts de recherche et de développement, elle se retrouve dans une synergie et un environnement d'intense production de connaissances.

Cet environnement leur permet de mettre à jour leurs capacités, et ainsi d'acquérir progressivement un avantage comparatif pérenne sur les marchés distants dans le pays et à l'étranger (Porter, 1998). Certaines des innovations et des croissances les plus spectaculaires réalisées par des pôles d'activité dans les pays en développement reposent sur des liens externes avec des marchés et des acteurs éloignés (Encadré 9).

Les bénéfiques ne sont pas automatiques

Tous les pôles d'activité ne permettent pas aux entreprises d'acquérir de nouvelles technologies ou de croître pour entrer dans la concurrence internationale : certains sont pris dans une spirale de stagnation et déclinent, d'autres n'atteignent jamais leur potentiel ou n'évoluent pas au-delà du stade embryonnaire (Encadré 10). Si la proximité géographique est toujours propice à un échange d'informations, elle ne favorise pas toujours la collaboration, les effets positifs sur l'extérieur ni la création de liens.

Si certains pôles d'activité offrent de remarquables possibilités, ils peuvent aussi avoir de gros défauts, notamment parce que les entreprises participantes sont souvent, également, concurrentes (Glaeser, Kerr et Ponzetto, 2010). C'est ce que l'on appelle le «paradoxe» des pôles d'activité et de l'agglomération (McDermott et Pietrobelli, 2015).

Les échecs de coordination, l'asymétrie des informations et l'influence continue du passé (l'impossibilité de s'affranchir d'un paradigme établi) risquent de réduire l'efficacité des pôles, voire d'en empêcher la création (Ketels, 2009).³⁶

ENCADRÉ 9: Les pôles d'activité aident les PME à pénétrer de nouveaux marchés

Les pôles d'activité jouent un rôle majeur dans l'internationalisation des PME, comme le montre le pôle de Wenzhou en Chine. Les entreprises participantes ont eu un avantage comparatif grâce aux coûts réduits de transaction et d'information, à l'intégration des ressources, ainsi qu'à un approvisionnement en matériaux et composants peu onéreux.

Elles partagent une « marque régionale », et le pôle les a aidées à s'intégrer à des systèmes de production internationaux, à coopérer avec des entreprises multinationales, et à créer des entreprises conjointes multinationales. Les entreprises de Wenzhou ont pu ainsi se spécialiser, absorber de nouvelles technologies, et se procurer des biens de productions plus facilement (Zhang et al. 2015).

Le Brésil, de son côté, a le réseau le mieux développé de pôles d'activité en Amérique latine, avec de nombreux secteurs concernés (McDermott et Pietrobelli, 2015). Les entreprises participantes ont pu mettre à jour leur technologie, moderniser leur production, enrichir les offres de formation et stimuler les exportations, tout en réduisant leur taux d'échec.

Un autre exemple intéressant est celui du pôle d'activité de Nnewi au Nigeria. Malgré l'absence d'infrastructures et la faiblesse du soutien gouvernemental, les entreprises participantes ont réussi à croître, à exporter et à progresser grâce aux initiatives locales et aux efforts d'apprentissage, ainsi qu'à la collaboration étroite avec des prestataires de technologie étrangers surtout originaires de Taipei (Abiola, 2008).

Source : ITC (2015).

Options politiques pour le développement des pôles d'activité

Les défaillances des pôles d'activité ont conduit à repenser les politiques destinées à ces pôles pour augmenter leurs chances de réussite.

Les politiques de développement des pôles sont des « interventions publiques qui favorisent les effets bénéfiques des économies dues à l'agglomération des moyens, par une gamme d'incitations destinées à réparer les échecs de coordination qui entravent le développement de certains secteurs dans des zones données » (Maffioli, Carlo Pietrobelli et Stucchi, 2015). Pour aider les pôles et réseaux similaires à croître dans la durée, ces politiques doivent reconnaître le rôle important des parties prenantes qui agissent individuellement et collectivement : entreprises, associations d'entreprises, autorités gouvernementales, donateurs et autres institutions de soutien (CNUCED, 1998).

Le développement des pôles d'activité est devenu une priorité politique au cours des deux dernières décennies dans de nombreux pays en développement, et surtout dans les pays à revenus moyens. Les pôles sont maintenant à la fois des unités d'analyse et des cadres d'action publique en matière de développement économique et de politiques industrielles.³⁷

Récemment, de nombreuses agences bilatérales et

multilatérales (Banque interaméricaine de développement, OCDE, Banque mondiale, Fonds monétaire international, Organisation des Nations unies pour le Développement industriel, CNUCED, OIT, ITC) ont commencé à reconnaître

Encadré 10: Les « pôles de survie » africains

La grande majorité des pôles d'activité africains sont restés au stade de la survie, de la subsistance. De nombreuses entreprises qui participent à ces « pôles de survie » n'ont pas la capacité d'investir ni d'innover en raison, surtout, d'un accès difficile aux financements, de mauvaises pratiques de gestion, et de connaissances insuffisantes (Banque mondiale, 2011).

Nombreux sont donc les pôles qui stagnent, voire régressent dans leur aptitude à innover et à concourir, sans développer leurs fonctions (Wamalwa et McCormick, 2015). Nombreux sont ceux qui ne peuvent pas accéder aux sources de connaissances et d'informations extérieures, telles que les universités, les parcs scientifiques, les centres de R&D. Ils ne font que reproduire et échanger des connaissances locales connues de tous, or cela n'aide en rien à innover.

les bénéfices des pôles d'activité et recadrent leurs programmes de développement du secteur privé et des PME pour prendre en compte le rôle des pôles d'activité. Toutes ces agences ont été des acteurs majeurs dans le financement de la recherche, de l'évaluation et du développement de pôles d'activité ou de politiques en la matière dans le monde (Glavan, 2008).

L'analyse suggère que, si les gouvernements doivent s'attaquer aux contraintes systémiques et de marché qui affectent les pôles d'activité, leur intervention doit se restreindre aux pôles existants ou émergents. L'initiative de constituer un pôle relève du secteur privé plus que du gouvernement, dont l'action doit rester indirecte et faciliter la poursuite de l'initiative (Sölvell, Lindqvist et Ketels, 2003).³⁸ En d'autres mots, «la politique doit favoriser la coopération mais rester neutre quant à l'agglomération» (OCDE, 2004).

D'après Pietrobelli et Rabellotti (2006), une politique de développement de pôles d'activité doit explicitement prévoir l'élaboration de facteurs de compétitivité locaux (facteurs tangibles tels que les infrastructures ; facteurs intangibles tels que l'expertise) et la promotion de réseaux

et de liens (p. ex. programme de formation continue des sous-traitants, établissement de consortiums ou d'associations d'entreprises).

Une politique en la matière n'est pas toujours une mesure isolée, indépendante et bien définie : elle peut se trouver à l'intersection de plusieurs cheminements politiques (Figure 41).³⁹ Ainsi, dans les pays où il n'y a pas de mesure officiellement dénommée «politique de développement de pôles», de nombreuses mesures éparées ayant des influences sur les pôles peuvent toutefois être assimilées à des politiques de ce type (CE, 2002).

La CNUCED (2005) considère que, dans la pratique, les initiatives les plus communes en matière de promotion des pôles visent à :

- favoriser les réseaux inter-entreprises, les chaînes d'approvisionnement et les pôles d'activité qui renforcent la diffusion des connaissances, la technologie et l'innovation (efficacité dynamique) ;
- renforcer le rôle des institutions intermédiaires telles que les agences de promotion du développement et les associations d'entreprises, et faciliter l'accès aux services haut-de-gamme ;

FIGURE 41 Un menu pour le développement des pôles d'activité



Source : Pietrobelli, Carlo et Roberta Rabellotti (2006).

- stimuler l'émergence de réseaux institutionnels par le biais d'alliances régionales, d'accords formels et informels ;
- soutenir la création d'un bassin de compétences par la formation ;
- stimuler l'émergence de producteurs spécialisés et de qualité par une assistance sur la normalisation et la certification.

Les initiatives sont en général définies et mises en œuvre du bas vers le haut par les principaux groupes d'intérêts locaux, publics et privés. Les associations d'entreprises ont un rôle actif à jouer puisque les gouvernements ont peu de chances d'avoir les informations spécifiques pour identifier les domaines dans lesquels une action collective serait la plus utile (Rodríguez-Clare, 2005).

D'après Maffioli, Carlo Pietrobelli et Stucchi (2015), la plupart des politiques de développement des pôles d'activité prévoient deux étapes consistant à promouvoir les interactions et la coordination de toutes les parties prenantes (privées-privées, et publiques-privées). L'étape initiale consiste à aider les acteurs locaux à coordonner leurs décisions et à fixer des priorités d'investissement, ce qui peut amener à identifier des objectifs communs et les actions conjointes pour les réaliser. Elle permet ensuite de diffuser les informations essentielles obtenues et d'aider les responsables politiques à comprendre ce qui manque et ce que leurs mesures peuvent apporter (Hausmann, Rodrik et Sabel, 2008).

La seconde étape consiste à mettre en œuvre les priorités. Les politiques en la matière peuvent prévoir le cofinancement des infrastructures et des biens publics qui servira de catalyseur pour les investissements privés ou publics. Ces politiques peuvent aussi porter sur les machines et l'équipement que les entreprises gèrent et utilisent dans des centres technologiques cofinancés.

Elles peuvent encore porter sur le renforcement des institutions et promouvoir la coopération des entreprises, leur intégration, ainsi que des réformes pour dynamiser le climat au sein du pôle. Certaines peuvent finalement faciliter l'accès au financement.

Évaluer l'efficacité des politiques

Bien que de nombreux pays aient mis en œuvre des politiques de développement des pôles d'activité ces dernières années, l'évaluation de ces politiques est restée rare et les résultats ne permettent pas d'en tirer des conclusions. Ce dernier point s'explique par le fait que les effets de ces politiques sont pour la plupart indirects et que de nombreux facteurs entrent en ligne de compte. Il est donc difficile d'établir un lien de cause à effet entre ces

politiques et leurs retombées potentielles, et cela nécessite en général d'appliquer des techniques expérimentales ou quasi-expérimentales.⁴⁰

Pour en revenir aux études empiriques, Fidal, Garone et al. (2015) ont présenté une méthode d'évaluation des retombées sur les PME d'une certaine politique de développement des pôles au Brésil, intitulée Arranjos Produtivos Locais, entre 2002 et 2009. Ils ont constaté un effet positif sur l'emploi, le niveau des exportations et la probabilité d'exporter, avec une tendance à la hausse dans le temps.

Il est intéressant de remarquer qu'ils ont aussi observé les retombées indirectes sur les entreprises ne participant pas aux pôles d'activité, et qu'ils ont constaté là aussi des effets positifs sur les exportations qui gagnent en importance à moyen et long terme. Leurs résultats confirment qu'il faut prévoir un horizon de temps assez long lorsqu'on évalue ces politiques étant donné que certains avantages économiques et sociaux ne se matérialisent qu'à long terme.

Un menu pour le développement des pôles d'activités

Pietrobelli et Rabellotti (2007) présentent un menu d'actions pour soutenir et dynamiser les PME situées dans les pôles d'activité et intégrées aux chaînes de valeur. Ces actions s'articulent autour de trois buts complémentaires :

- renforcement du développement des économies externes ;
- encouragement à l'établissement de liens ;
- renforcement des positions locales au sein des chaînes de valeur.

Elles doivent être adaptées au contexte, résulter d'un dialogue fructueux entre public et privé, et leur mise en œuvre doit prendre en compte le stade où se trouve le pôle dans son cycle de vie.

En ce qui concerne les pôles d'activité en Afrique, Wamalwa et McCormick (2015) préconisent aux gouvernements du continent d'apporter leur soutien en promouvant l'industrie concernée, les prestataires de formation et d'enseignement, et les relations avec le gouvernement. La Banque mondiale (2011) a identifié trois buts principaux que les mesures peuvent suivre pour dynamiser les « pôles de survie » en Afrique : renforcer les compétences en gestion, établir des politiques pertinentes d'urbanisation et d'aménagement du territoire, ainsi que faciliter l'accès au marché, l'intégration régionale et les liens avec les grandes entreprises.

Sur la base d'un examen exhaustif des politiques de développement des pôles d'activité en Amérique latine,

Maffioli et Pietrobelli (2015) émettent des recommandations importantes pour élaborer et mettre en œuvre des politiques favorables à la progression des PME intégrées aux pôles d'activité et aux chaînes de valeur.

En premier lieu, les politiques doivent être adaptées au contexte. Il n'existe pas de méthode universelle ni de formule applicable par tous pour réussir. Les forces et les faiblesses économiques systémiques et sectorielles de la région concernée doivent être prises en compte. Le niveau et la nature de l'implication du gouvernement, ainsi que la définition et la sélection du pôle d'activité, doivent refléter le contexte spécifique du pays et du secteur.

En second lieu, les politiques doivent évoluer de façon continue pour refléter l'évolution du pôle et le stade où il se trouve dans son cycle de vie. Le dialogue public-privé est crucial pour déterminer les bonnes stratégies du pôle. Les politiques de développement de pôle doivent être confrontées plus souvent aux attentes des parties prenantes pour réduire les écarts entre leurs attentes et les mécanismes de soutien proposés. Elles doivent aussi sagement équilibrer les programmes ciblés sur les pôles avec les mesures génériques pour améliorer le climat d'investissement et fournir des biens publics (Yoshino, 2011).⁴¹



CHAPITRE 8

Les PME et les initiatives politiques mondiales

La mise en place de conditions dans lesquelles les PME peuvent progresser sur les marchés mondiaux et contribuer à une croissance solidaire dépend des actions au niveau des pays, ainsi qu'au niveau des instances internationales.

Le rôle des PME est de plus en plus reconnu dans les débats politiques internationaux, en particulier dans le cadre des Objectifs mondiaux de l'ONU, ainsi que du G20 et du B20. L'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'Organisation mondiale du Commerce est aussi très important pour les PME.

Les Objectifs mondiaux de l'ONU

Transformer notre monde : Les Objectifs mondiaux de l'ONU constituent le nouvel ensemble d'objectifs mis au point par les états membres de l'ONU pour la période 2015 à 2030. Ils se caractérisent par une approche ambitieuse, transversale et d'une envergure bien supérieure à celle des Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) adoptés il y a 15 ans, lesquels étaient centrés sur l'assistance officielle au développement et l'amélioration d'une série d'indicateurs sociaux.

Les nouveaux Objectifs mondiaux de l'ONU posent des jalons économiques et environnementaux diversifiés en plus des priorités de développement traditionnel telles que la santé, l'éducation, la sécurité alimentaire en matière de quantité, et la nutrition. Leur but est de créer des sociétés de paix, mieux gouvernées et plus solidaires où personne n'est laissé de côté.

Les huit OMD sont ainsi complétés par 17 Objectifs mondiaux de l'ONU, et associés à 169 actions ciblant la réduction de la pauvreté et le développement économique. Établis en parallèle avec les accords de l'ONU sur le Financement du développement et la lutte contre le réchauffement climatique, les Objectifs mondiaux de l'ONU intègrent des efforts au

niveau national, régional et international visant à promouvoir le développement durable.

Des politiques internationales favorables

Contrairement aux OMD, les Objectifs mondiaux de l'ONU mentionnent spécifiquement les PME et reconnaissent leur rôle dans le développement solidaire. Ainsi l'Objectif mondial 8 : « Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous » contient une action ciblée sur les PME. Sa teneur est la suivante :

« Promouvoir des politiques axées sur le développement qui favorisent des activités productives, la création d'emplois décents, l'entrepreneuriat, la créativité et l'innovation et stimulent la croissance des microentreprises et des petites et moyennes entreprises (MPME) et facilitent leur intégration dans le secteur formel, y compris par l'accès aux services financiers. »

L'Objectif mondial de l'ONU 8 reconnaît aussi le rôle du commerce dans la croissance et le développement, et appelle à renforcer le soutien prévu dans l'Aide pour le commerce à destination des pays en développement, en particulier des PMA. Étant donné que les PME ont des difficultés à financer leurs fonds de roulement et à obtenir des crédits pour investir, cet Objectif appelle à renforcer :

« la capacité des institutions financières nationales de favoriser et généraliser l'accès de tous aux services bancaires et financiers et aux services d'assurance ».

L'Objectif mondial de l'ONU 9 inclut deux thèmes reliés entre eux pour améliorer la compétitivité des PME : acheminer les produits sur les marchés par une meilleure logistique, et regarder vers l'avenir à travers l'innovation. Il appelle à « bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et

encourager l'innovation». La teneur de l'action ciblée sur les PME est claire :

«Accroître, en particulier dans les pays en développement, l'accès des entreprises, notamment des petites entreprises industrielles, aux services financiers, y compris aux prêts consentis à des conditions abordables, et leur intégration dans les chaînes de valeur et sur les marchés».

Les Objectifs mondiaux de l'ONU reconnaissent qu'il ne suffit pas d'adopter des objectifs et qu'il est nécessaire d'élaborer des plans pour les atteindre. À cette fin, les 16 premiers Objectifs mondiaux de l'ONU contiennent des actions ciblées et des orientations politiques pour enclencher le processus.

Ces engagements sont ensuite réaffirmés avec l'Objectif mondial de l'ONU 17 : «Renforcer les moyens de mettre en œuvre le partenariat mondial pour le développement durable et le revitaliser». Il souligne la nature transversale des Objectifs mondiaux de l'ONU avec des sections sur la finance, la technologie, le renforcement des capacités, et les problématiques systémiques. La dernière section traite de la cohérence des mesures politiques et des institutions, des partenariats à parties prenantes multiples, ainsi que des données, de la veille et de la responsabilité.

Les Objectifs mondiaux de l'ONU ouvrent la voie aux gouvernements, organisations internationales et autres institutions pour l'adoption de politiques et d'actions visant à améliorer la compétitivité des PME et renforcer leur capacité d'exporter. En adoptant ces Objectifs, les États membres de l'ONU s'engagent à faciliter l'accès à la finance pour les entreprises dans les pays en développement, à promouvoir le transfert de technologies et à doubler la part des PMA dans les exportations mondiales d'ici à 2020.

L'Accord sur le Financement du développement se concentre sur les besoins des PME

Associés les uns à l'autre, les Objectifs mondiaux de l'ONU et le Financement du développement peuvent jouer un rôle important pour aider les pays, les institutions et la communauté internationale à créer un environnement favorable pour les PME dans l'économie mondiale.

L'accord financier adopté par la Troisième Conférence sur le Financement du développement (Addis Abeba, juillet 2015) fait partie des Objectifs mondiaux de l'ONU. Il définit les principes et les politiques nécessaires à la réalisation des Objectifs mondiaux de l'ONU en se concentrant notamment sur la mobilisation des ressources et l'observation détaillée des MPME.

Le commentaire d'ouverture de l'accord, «Un cadre global pour le financement du développement après 2015» remarque que les MPME, «qui créent la majorité des emplois dans de nombreux pays, ont rarement accès au financement». Il engage les pays à travailler «avec le secteur privé et les banques de développement» pour promouvoir «l'accès des MPME au crédit dans des conditions stables, abordables et appropriées, ainsi qu'à la formation continue pour tous, jeunes et entrepreneurs y compris».

Dans le but de retirer les obstacles à l'obtention de financements, en particulier chez les femmes entrepreneurs, l'accord suggère les mesures financières suivantes :

- permettre l'utilisation de substituts pour les garanties ;
- créer des exceptions appropriées en matière de critères de capital ;
- réduire les droits d'entrée et de sortie ;
- encourager la concurrence ;
- permettre aux institutions de microfinance de mobiliser l'épargne à l'aide de comptes de dépôt.

L'accord encourage également les banques de développement nationales et internationales à promouvoir le financement des MPME, notamment pour la transformation industrielle, en créant des lignes de crédit et une assistance technique spécifiques.

Outre ses références exhaustives à la finance, l'accord lie les MPME aux régimes réglementaires, aux accords d'échange, à l'Aide pour le commerce, aux partenariats public-privé, et à l'amélioration des infrastructures. Il met en avant la facilitation des échanges comme moyen d'intégrer les PME dans les chaînes de valeur régionales et internationales.

Le profil international des PME doit être revu à la hausse

L'horizon après 2015 reflète un intérêt grandissant pour le rôle des PME dans le développement. Il va de pair avec le besoin de créer des emplois plus nombreux et meilleurs après le désastre de la crise économique et financière. Il reflète aussi le fait que, avec une majorité des plus pauvres de la planète travaillant dans des PME, l'amélioration de ces emplois aide à combattre la pauvreté et l'exclusion économique.

L'OCDE, la Banque mondiale et l'OIT font des recherches en continu sur les PME.⁴² Les travaux de l'OIT émettent également des idées de politiques génératrices d'une meilleure productivité et de meilleures conditions de travail dans les PME. La Conférence internationale du Travail qui s'est tenue en juin 2015 a ainsi adopté une Recommandation concernant la transition d'une économie informelle à une économie formelle (OIT, 2015).

De leur côté, l'OCDE et la Banque mondiale préparent pour le G20 un document conjoint sur les PME et les pays en développement à bas revenus dans les chaînes de valeur internationales, qui sera publié fin 2015.

PME et G20/B20

La Turquie, présidente du G20 pour 2015, a défini trois thèmes d'actions :

- Solidarité ;
- Mise en œuvre ;
- Investissement pour la croissance.

En désignant les PME comme la problématique transversale de ces trois thèmes, la Turquie a mis les PME sur le piédestal dans les discussions du G20, dont les sujets vont du commerce au développement. La Turquie voit dans les PME un acteur essentiel dans «le partage des avantages liés à la croissance et à la prospérité entre tous les segments de la société» (G20, 2015). Les PME sont donc considérées par la présidence turque comme le domaine principal des actions en faveur de la solidarité. Le thème de la solidarité met en lumière de manière explicite deux autres questions : la jeunesse et le sexe.

Cela souligne les effets que des PME plus solides peuvent produire sur la distribution des revenus. Étant donné que les PME génèrent la majorité des emplois, en particulier des emplois à bas salaires, l'augmentation de leur productivité et de leur compétitivité permettrait de revoir les salaires des populations pauvres à la hausse et de stimuler la croissance.

Les politiques qui visent à renforcer les PME aident donc aussi à réduire les inégalités et à contribuer à l'Objectif mondial de l'ONU 10, c'est-à-dire à : «réduire les inégalités dans les pays et d'un pays à l'autre». Les actions associées à cet Objectif visent une croissance des revenus pour la tranche inférieure de la population, à savoir 40 %, d'un taux supérieur à la moyenne nationale, d'ici 2030. Le travail réalisé sous la présidence turque du G20 fournit aux responsables politiques des lignes directrices à suivre.

Cette même présidence a vu la création d'un B20 spécial PME et une Force de frappe pour l'entrepreneuriat, ainsi que le lancement du Forum mondial des PME en Turquie en mai 2015, qui sert de plate-forme à la mise en œuvre de mesures destinées à renforcer les PME et leur contribution à l'économie en termes de PIB et d'emploi.

Le Forum, établi à Istanbul, fonctionne sur la base d'un partenariat entre l'Union des Chambres de commerce et Bourses de matières premières de Turquie, la Chambre de

commerce internationale (ICC) et la Fédération mondiale des chambres de commerce de l'ICC. Ce partenariat public-privé fonde ses actions sur les appels des chefs d'entreprises du G20 à donner une plus grande priorité aux contraintes des PME, ainsi que sur les travaux précédents réalisés sous la présidence australienne du G20 et du Partenariat mondial pour la finance solidaire.

Barrières et solutions

Sous la présidence turque du G20, les chefs d'entreprises réunis au sein du B20 mettent les projecteurs sur les PME comme génératrices d'emplois et de croissance. Le B20 met les besoins des PME au centre des discussions du G20 sur le commerce, la finance, les infrastructures, l'emploi et le développement des compétences.

La Force de frappe du B20 pour les PME et l'entrepreneuriat est constituée de dirigeants de PME et d'entreprises naissantes, ainsi que de représentants d'institutions internationales et d'associations commerciales. La Force de frappe a remis (au B20 en 2015) un rapport composé d'analyses et de recommandations qui se révèle essentiel à la compétitivité des PME.

Elle y décrit les barrières suivantes :

- **Inaccessibilité des marchés internationaux.** Les PME doivent augmenter leur productivité pour vendre des produits intermédiaires et/ou finis ; pour cela, elles ont besoin d'un soutien pour appliquer les normes internationales en matière de droit du travail, d'environnement, d'avantages sociaux et de qualité.
- **Inaccessibilité des financements.** Les prêts bancaires, qui sont la source principale de financement externe pour les PME, n'ont pas encore retrouvé le niveau qu'ils avaient avant la crise dans plusieurs pays. La SFI estime que les besoins de crédit non satisfaits pour les MPME ont augmenté de 3,2 à 3,9 billions de dollars dans le monde. Les sources de financement alternatives, comme les investissements en fonds propres, restent quant à elles limitées et volatiles.
- **Inaccessibilité de la main d'œuvre qualifiée.** Le manque de personnel spécialisé et de personnel compétent en gestion est une contrainte pour les PME. L'éducation à l'entrepreneuriat et la formation continue en gestion ne correspondent pas aux besoins dans la plupart des pays.
- **Inaccessibilité des écosystèmes d'innovation et de l'économie numérique.** Les PME ont rarement accès à des écosystèmes propices à l'innovation où les autorités publiques, le secteur privé, les accélérateurs d'entreprises, les universités et les centres de R&D collaborent pour



LEADER D'OPINION

Le Forum mondial des PME et l'Agenda du B20

Rifat Hisarcıkhoğlu

Président de l'Union des Chambres de commerce et Bourses de matières premières de Turquie (TOBB), et Président du B20 sous présidence turque.

Investir dans les PME stimulera la croissance, le développement et les emplois.

La solidarité, la mise en oeuvre et des investissements sont les bases d'une économie mondiale saine.

La présidence turque du G20 fonde sa politique sur les principes de la solidarité, de la mise en oeuvre et des investissements qui sont les bases d'un retour à une économie mondiale saine. Les priorités ainsi définies sont pragmatiques et ont une portée considérable à la fois.

Nous les voulons pragmatiques sans pour autant limiter leur ambition. Adossées au principe de la mise en oeuvre, elles permettront d'élaborer une stratégie réaliste qui fera école à long terme. En effet, si tous les pays mettent en pratique les promesses déjà faites et s'ils honorent la confiance qui nous est témoignée, la croissance mondiale atteindra 2 % d'ici fin 2018. Or, cette croissance de 2 % correspond à un enrichissement de 2 billions de \$E.-U. Nous avons donc tous intérêt à ce que cet objectif soit atteint.

La solidarité est un principe important pour la présidence turque du G20 car la santé de l'économie mondiale nécessite une approche holistique et exhaustive. Cette année, nous avons créé une nouvelle force de frappe en faveur des PME et de l'entrepreneuriat pour augmenter leur visibilité et leur rôle auprès du B20. Les PME représentent en effet l'un des pans du marché mondial les plus importants et dont le potentiel reste à réaliser : c'est notre objectif. De plus, les PME génèrent les deux tiers des emplois dans l'économie mondiale.

Nous voulons également que les priorités définies par la présidence turque du G20 aient une portée considérable. Elles doivent s'étendre non seulement aux membres du G20, mais aussi aux nations qui ont le plus souffert de la crise financière de 2008 et qui ont le plus de mal à se rétablir. Or, c'est en investissant dans les PME tant des pays développés que des PMA et en les libérant que l'on stimulera la croissance, l'investissement et l'emploi.

Tout en reprenant le flambeau de la présidence australienne, nous espérons que nos travaux porteront leurs fruits bien au-delà de 2015 et fourniront un terreau fécond à la présidence chinoise. Ce terreau, nous le souhaitons fécond pour de nombreuses années à venir. C'est à cette fin qu'en mai 2015 nous avons fait du Forum mondial des PME une structure permanente dans l'économie mondiale. Depuis le premier sommet des Entreprises du G20 à Séoul en 2010, le B20 appelle les membres du G20 à résoudre les problèmes que rencontrent les PME sur la place mondiale. Ce Forum mondial des PME est un mécanisme qui va permettre de niveler le terrain et d'y construire les fondations dont les PME ont besoin depuis de nombreuses années.

Il est le fruit d'une collaboration entre l'Union des Chambres de commerce et Bourses de matières premières de Turquie (TOBB), la Chambre de commerce internationale (ICC), et la Fédération mondiale des Chambres de commerce de l'ICC. Conçu pour défendre les intérêts des PME, il les représentera à l'échelle internationale et permettra d'influer sur les politiques à tous les niveaux pour que les intérêts économiques élargis des PME, notamment en matière d'accès au financement, soient pris en compte par les organisations internationales telles que le G20, l'ANASE, la CEAP et l'ONU. Comme le dit John Danilovich, Secrétaire Général de l'ICC, le Forum mondial des PME jouera « un rôle primordial pour aider les PME à pénétrer les marchés mondiaux pour la première fois et [...] veiller à ce que les politiques mondiales prennent en compte les petites entreprises et les entrepreneurs. »

Le Forum mondial des PME est une organisation à but non lucratif, indépendante et internationale, administrée par le secteur privé pour servir ses intérêts. Il a pour fonction d'identifier et de résoudre les principaux problèmes qui se posent aux PME tout en assurant leur représentation politique à l'échelle mondiale. Sa principale priorité est de défendre les intérêts et de porter la voix des PME auprès des instances politiques internationales.

Le Forum mondial des PME cherchera également à fournir des conseils afin de résoudre l'une des difficultés majeures que rencontrent les PME, à savoir l'obtention d'informations actualisées sur les meilleures pratiques. Dans ce cadre, il leur apportera une assistance technique, les mettra en lien avec des sources de financement possibles, et leur fournira des conseils spécialisés en ligne. Le manque d'infrastructures numériques est un problème majeur pour les PME. Le Forum mondial des PME va donc mettre en place une Plateforme d'informations sur les marchés pour faciliter leur intégration dans les chaînes de valeur internationales, constituer des réseaux, générer et diffuser les informations. Ces trois services permettront aux PME de mieux s'intégrer aux marchés mondiaux.

Nous espérons qu'avec le lancement du Forum mondial des PME et sa prééminence dans l'Agenda turc du G20, 2015 sera l'année où le rôle et la valeur des PME gagneront une reconnaissance internationale. En ciblant les investissements dans les infrastructures et en facilitant l'accès aux informations, ainsi qu'en portant la voix des PME à tous les niveaux—régional, national et international—nous briserons les barrières qui empêchent les PME de réaliser leur potentiel et d'atteindre la pleine croissance.

« Les PME sont vitales à l'économie mondiale, ce sont elles qui génèrent les emplois, l'innovation et la culture de l'entrepreneuriat », disait Mr Babacan, alors Premier Ministre adjoint de la Turquie. « Nous faisons du commerce avec les PME, nous créons des partenariats avec les PME, nous devons donc aussi porter leur voix. »

Les petites entreprises sont elles qui génèrent les emplois, l'innovation et la culture de l'entrepreneuriat.

élaborer de nouveaux produits et processus. Une étude menée par Accenture montre d'ailleurs que la performance de 17 pays du G20, mesurée selon un indice de densité numérique dont le barème va de 0 à 100, était comprise entre 28 et 72.

- **Capacités insuffisantes pour appliquer la réglementation.** Malgré une certaine progression dans les pays G20, la qualité de l'environnement d'affaires demeure une contrainte pour 70 % des PME dans les économies émergentes.

Pour y remédier, la Force de frappe a émis cinq recommandations et suggéré deux points d'actions pour chacune des recommandations :

1. **Rendre les marchés internationaux plus accessibles pour les PME**

- En proposant aux PME des programmes de renforcement des capacités et un soutien dans l'application des normes internationales en matière de droit du travail, d'environnement, d'avantages sociaux et de qualité ; en promouvant l'harmonie et la régularité dans l'application des normes internationales afin de niveler le terrain pour les PME.
- En instaurant des programmes de visa d'entrepreneuriat reconnus au sein du G20 pour faciliter la mobilité des entrepreneurs et dirigeants de PME.

2. **Rendre les financements plus accessibles pour les PME**

- En diversifiant et en assouplissant les conditions d'accès aux sources de financement alternatives grâce à des politiques, règles et normes favorables et harmonisées.
- En améliorant la diffusion et la fiabilité des informations sur la performance des PME.

3. **Rendre la main d'œuvre qualifiée plus accessible pour les PME**

- En élargissant l'offre de formation, et surtout en encourageant l'apprentissage à différents niveaux du système d'enseignement secondaire et supérieur, et en promouvant l'entrepreneuriat comme projet de carrière ; en soutenant les programmes de formation centrés sur le développement des compétences en gestion.
- En renforçant la culture de l'entrepreneuriat, et surtout en soutenant les réseaux d'entrepreneurs et les centres d'excellence.

4. **Rendre les écosystèmes d'innovation et l'économie numérique plus accessibles pour les PME**

- En améliorant les infrastructures de communication numérique, en intégrant dans les Stratégies de croissance des membres du G20 un objectif de connexion ADSL sur cinq ans pour tous les pays du G20, et en investissant de manière continue dans les réseaux numériques de nouvelle génération.
- En promouvant la collaboration entre gouvernements, entreprises, établissements d'enseignement et de recherche.

5. **Rendre les réformes applicables aux entreprises plus favorables pour les PME**

- En lançant une campagne d'évaluation des règles, traités et politiques actuels et à venir pour veiller à ce que les intérêts des PME soient pris en compte, puis en engageant des améliorations mesurables afin de rendre le commerce plus facile et moins coûteux pour les PME.
- En encourageant la numérisation des procédures administratives pour les rendre plus rapides, accessibles, transparentes et moins coûteuses, ainsi qu'en facilitant l'accès des PME aux marchés publics.

L'Accord de facilitation des échanges de l'OMC

Les pays signataires de l'AFE élaboré par l'OMC s'engagent fermement à améliorer les procédures douanières, la transparence, la prévisibilité, l'efficacité et la coopération entre les autorités concernées et le secteur privé. L'AFE peut donc aider les PME à s'intégrer aux chaînes de valeur internationales. Les coûts fixes liés au commerce ont un impact plus profond sur les PME car elles ne peuvent pas les absorber aussi facilement que les grandes entreprises. La complexité de la réglementation et des procédures douanières ne leur facilitent pas la tâche. L'Accord permettrait donc de réduire les coûts et de simplifier la réglementation en la matière.

Les PME présentes sur les marchés internationaux sont plus productives que celles qui ne le sont pas. La mise en œuvre de l'AFE peut donc avoir des retombées importantes en termes économiques et de développement. Il en va de même pour l'Aide au commerce.

À ce sujet, les PME citent deux domaines à privilégier : l'accès aux informations sur les opportunités d'exportations et l'accès aux financements (OMC et OCDE, 2015). Elles citent en troisième lieu l'accès aux informations sur les procédures et la réglementation.

Plus de transparence

Les dispositions de l'AFE sur l'accessibilité des informations, le rescrit et les procédures de recours améliorent la transparence et la prévisibilité du système d'échange multilatéral. Comme le soulignent Fontagné, Orefice et Piermartini (2015), ces dispositions peuvent grandement bénéficier aux PME.

Dans un monde où les moyens de communication sont très étendus, le problème du manque d'informations cité précédemment devrait pouvoir être résolu sans grandes difficultés. L'AFE ouvrirait de nouvelles voies pour l'Aide au commerce en comblant ce manque et en améliorant la qualité du contenu. Une mesure clé de cet Accord concerne le renforcement des capacités des IACI à fournir des informations adaptées aux PME.

Réduction du coût des échanges transfrontaliers

Les PME souffrent plus du coût des échanges transfrontaliers que les grandes entreprises, la réduction que prévoit l'AFE peut donc leur être bénéfique. L'Accord contribue aussi à réduire la discrimination dont les PME font l'objet dans les procédures en matière d'échanges, telles que le dédouanement. Les opérations transfrontalières des PME étant moins fréquentes et moins rémunératrices que celles des grandes entreprises, cela peut leur poser des difficultés. La réglementation de certains pays empêche par exemple les PME d'exploiter les procédures de dédouanement accélérées qui sont réservées aux grandes entreprises.

À cet effet, l'Accord interdit spécifiquement l'utilisation de critères susceptibles de dénoter une discrimination à l'encontre des PME, comme la taille d'une entreprise ou la quantité de marchandises expédiées. En examinant les domaines dans lesquels les PME souffrent d'une discrimination, il est possible d'utiliser le processus de mise en œuvre de l'AFE pour améliorer les conditions de commerce pour les PME.

Les PME dans le dialogue public-privé

L'AFE reconnaît que le dialogue et les partenariats public-privé sont essentiels pour faciliter les échanges. Le secteur privé a en effet un rôle important à jouer dans la réforme du système.

Le dialogue public-privé est adapté à :

- l'identification de priorités politiques ;
- la réduction du coût d'application de la réglementation ;
- la recherche d'un consensus à propos des réformes.

Ce dialogue permet de veiller à ce que les réformes soient motivées par la demande et alignées aux priorités des parties prenantes principales concernées, dont les PME.

La participation des secteurs public et privé est nécessaire à toutes les étapes : évaluation des besoins, identification des priorités, conception de solutions, élaboration et mise en œuvre de politiques, suivi et évaluation des réformes.

En incitant le secteur privé à participer à l'élaboration des politiques, l'AFE offre la possibilité aux associations de soutien aux PME de représenter ces dernières. Il devrait aussi encourager les initiatives nationales visant à inclure les PME et les associations qui les représentent dans les mécanismes de dialogue public-privé.

Diversité des forums politiques, cohérence des approches

Les discussions relatives aux Objectifs mondiaux de l'ONU, les consultations au sein du B20 et du G20, et les négociations de l'AFE sont menées par différents forums. Ces forums ont en commun leur nature internationale. Il est intéressant de remarquer que ces trois forums politiques partagent la même vision à propos du rôle des PME dans l'économie et des politiques à élaborer pour résoudre les problèmes qui empêchent les PME d'œuvrer à une croissance durable et solidaire. Chacun de ces forums cible toutefois des domaines d'action différents en fonction, notamment, de son mandat.

L'AFE est le forum dont le mandat est le plus spécifique et le plus délimité : il ne porte que sur les questions du transit transfrontalier de biens et de services. Les PME ne sont pas mentionnées spécifiquement dans l'AFE mais certaines de ses dispositions ont des effets très importants sur la réduction du coût des échanges pour les PME, et donc sur leur facilité à s'intégrer aux chaînes de valeur internationales.

L'Accord a reçu un soutien explicite dans le Bilan dressé par la Force de frappe du B20 pour les PME et l'Entrepreneuriat, ainsi qu'un soutien implicite dans les recommandations 1 et 5 de cette même Force de frappe qui portent sur une meilleure accessibilité des marchés internationaux pour les PME. De son côté, la première recommandation du Résumé des recommandations du B20 au G20 (B20, 2015b) préconise la ratification et la mise en œuvre de l'AFE.

La question de l'accès aux financements ne relève pas du cadre de l'AFE, mais le B20 a insisté fortement sur ce point lors des discussions sur les Objectifs mondiaux des Nations Unies et des débats relatifs à la finance propice au développement. On retrouve une certaine similitude dans les mesures qui sont défendues pour rendre les services financiers plus accessibles aux PME. Le besoin d'encourager l'innovation auprès des PME a aussi été abordé lors des débats sur les Objectifs mondiaux de l'ONU et du B20.



ÉTUDE DE CAS

La Côte d'Ivoire s'attaque aux MNT à l'aide de l'Alerte aux obstacles au commerce

Auparavant, Assahouré N'Goran devait attendre six mois pour obtenir le certificat de poids requis afin d'exporter des fèves de cacao en Belgique. Depuis juin 2014, le temps d'attente a été réduit à deux semaines seulement.

«Maintenant que nous obtenons rapidement des certificats, les choses sont très différentes pour nous», dit M. N'Goran, Directeur des Expéditions de Outspan Ivoire, filiale locale du géant agroalimentaire Olam International. «Notre compétitivité est bien meilleure et nous permettra d'exporter davantage. Ce qui est bon pour notre entreprise est bon pour l'emploi et la croissance de la Côte d'Ivoire.»

«La plupart des MNT sont faciles à éliminer une fois identifiées», dit Kouakou Germain Yao, Directeur des Études et Informations économiques à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire. «Il suffit simplement d'impliquer le secteur privé dans l'identification des problèmes», ajoute-t-il.

M. N'Goran a signalé le problème à travers le service d'Alerte aux obstacles au commerce, un outil qu'a mis en place l'ITC en 2014 après avoir réalisé le premier sondage sur les MNT dans le pays. D'après ce sondage, près des trois quarts des 600 entreprises sondées ont indiqué qu'elles se heurtaient à des barrières non tarifaires, soit une proportion supérieure de 55 % à la moyenne dans les 25 pays qu'a étudiés l'ITC.

Les MNT constituent surtout un obstacle pour les entreprises au niveau régional. L'un des plus grands défis cités est celui de livrer des certificats d'origine pour les exportations

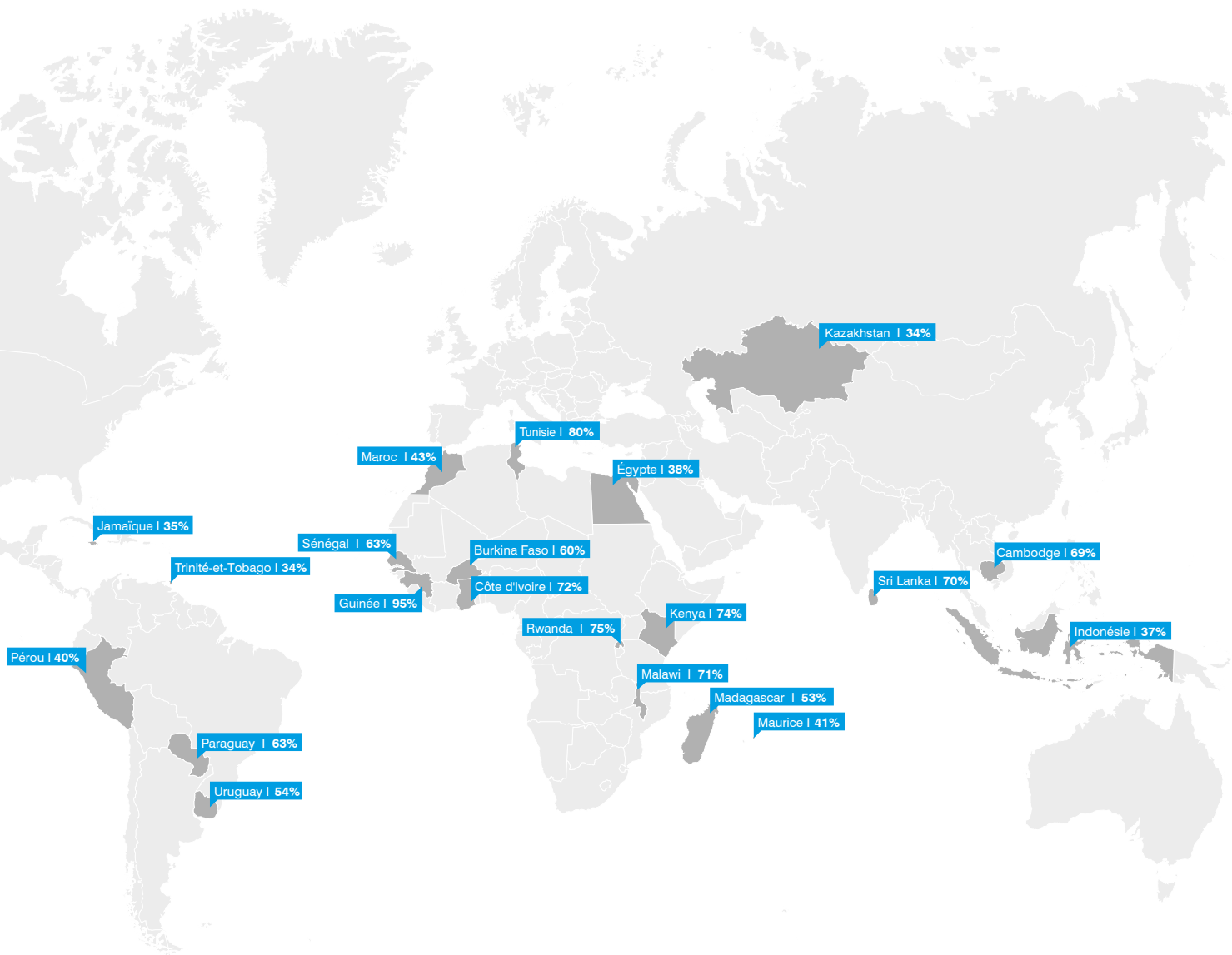
destinées aux pays limitrophes. Le sondage rapporte également que la plupart des procédures sont longues et sujettes aux mauvaises pratiques. Les entreprises qui se plaignent du manque de transparence dans la réglementation ajoutent que le manque de connaissance des procédures et la nature même des agences chargées de les appliquer sont des problèmes supplémentaires.

En réponse à ces constatations, le gouvernement a demandé à l'ITC de mettre en place un service d'alerte permettant aux représentants officiels d'être les premiers à être informés des obstacles auxquels se heurtent les entreprises, et d'y remédier.

«Cet outil est fondamental car il aide les responsables politiques à élaborer des programmes et des réformes adaptés pour augmenter la productivité des exportateurs ivoiriens», dit Gomun Kouya, Directeur de l'Aide et de la Promotion aux exportations au ministère du Commerce.

Depuis la mise en service l'été 2014, 24 obstacles ont été signalés: de l'insuffisance de locaux d'entreposage et de postes frontières à l'évaluation inadéquate par les douanes des produits exportés. Cinq de ces obstacles ont été résolus, dont celui qu'avait signalé M. N'Goran.

Auparavant, seul le président de la Chambre de Commerce était autorisé à signer les certificats de poids requis pour toutes les exportations de fèves de cacao, principale denrée exportée par le pays. Or, l'émission des certificats dépend du calendrier du président et peut prendre beaucoup de temps. Après le signalement du



problème à l'aide de la nouvelle plateforme d'alerte, un autre représentant officiel a reçu le pouvoir de signature.

Les différentes autorités officielles et les IACI s'affairent actuellement à résoudre les 19 obstacles restants, dit M. Yao. Suite au lancement du service, le gouvernement a passé un décret demandant à ses directions locales d'utiliser la plateforme et de résoudre les problèmes signalés.

«Ce mécanisme nous permettra de faciliter nos échanges en signalant les difficultés que nous rencontrons et dont nous souffrons», dit Daihi Fatoumata, Directeur des ventes de la Société de Culture Bananière, qui exporte des bananes et des ananas.

Le système d'Alerte aux obstacles au commerce a été mis en service en Côte d'Ivoire dans le cadre du Programme d'Appui au commerce et à l'Intégration régionale (PACIR) de l'ITC, financé par l'Union Européenne.

Source : ITC (2015a).

Les débats sur les Objectifs mondiaux de l'ONU ont en effet mis en exergue la nécessité d'améliorer les infrastructures et la logistique pour les PME. Ce point ne figure pas dans le bilan de la Force de frappe du B20 pour les PME et l'Entrepreneuriat : une Force de frappe distincte a été constituée pour traiter le thème des infrastructures ; en effet, le Bilan des recommandations du B20 au G20 contient une recommandation sur les stratégies que les pays membres du G20 doivent adopter en matière d'infrastructures et en lien avec les aspirations de croissance.

Ce document insiste également sur la nécessité de mettre en place un réseau de communication haut-débit universel, et s'inscrit donc dans la lignée de la Force de frappe pour les PME et l'Entrepreneuriat qui préconise un meilleur accès à l'économie numérique pour les PME. La communication haut-débit est importante pour faciliter l'obtention par les PME d'informations sur les possibilités d'exportations, ainsi que sur la réglementation et les procédures.

Les recommandations et accords qui résultent de ces consultations politiques internationales ont une grande cohérence, et s'inscrivent dans les recherches effectuées pour le présent rapport, ainsi que dans ses recommandations, sa thématique et son titre.

NOTES

1. Comme la plupart des entreprises de l'échantillon ne se consacrent pas à l'exportation, il s'agit d'une supposition raisonnable.
2. Des plateformes telles que *Market Access Map* et *Standards Map* de l'ITC mettent ces informations à disposition du secteur privé.
3. L'ensemble de données de la SFI englobe près d'1,3 millions de PME issues de 132 pays différents et comprend uniquement la dernière année des données disponibles pour un pays.
4. 55-64: 9 %, 65-120:1 %.
5. L'arbitrage proximité-concentration déclare que les marchés étrangers devraient être desservis par des exportations plutôt que par des IDE si les tensions commerciales et les coûts sont inférieurs ou si les économies d'échelle sont supérieures.
6. Dans la perspective de Shimizu, les 7P/7C sont producteur/entreprise, acheteur/consommateur, produit/marchandise, prix/coût, promotion/communication, place/canal et profil/circonstances (externe/s), en vue d'augmenter les bénéfices/la confiance. Dans le modèle en boussole des 7C de Shimizu, les consommateurs sont définis en fonction de leurs besoins, de leurs désirs, de la sécurité et de l'enseignement, ainsi que des circonstances, entre nationales et internationales, météorologiques, sociales et culturelles, et des circonstances économiques (portant les initiales NOSE, comme les quatre points cardinaux d'une boussole) ; l'élément «entreprise» de son côté englobe la conscience à l'égard de la concurrence, l'organisation et la responsabilité à l'égard des parties prenantes (actionnaires et autres).
7. L'Enterprise Surveys se compose de données provenant de 135 000 entreprises réparties dans plus de 130 pays. Ces enquêtes couvrent un large éventail de sujets, comme l'accès au financement, la criminalité, l'imposition et diverses mesures de performance. Ces enquêtes sur les entreprises englobent principalement des pays en développement, même si quelques pays développés y ont participé. Chaque entreprise ayant participé à l'enquête a été invitée à identifier *l'obstacle le plus important rencontré par l'établissement*, sur une liste de 15 obstacles. Une partie de ces indicateurs étaient regroupés en fonction de similarités thématiques. Puisque les données concernant la taille des entreprises est également indiquée, il est possible d'identifier les obstacles que les PME sont plus susceptibles de signaler par rapport aux grandes entreprises.
8. La banque de l'importateur délivre une lettre de crédit à l'exportateur (ou à la banque de celui-ci) en garantissant le paiement sur présentation de certains documents afférents à la transaction commerciale. Cela implique habituellement un processus relativement long, et sollicite du personnel. La banque de l'exportateur peut lui accorder un prêt sur la base du contrat d'exportation. Pour se prémunir contre le risque de non-paiement par la banque émettrice, l'exportateur peut demander à une banque de son pays de confirmer la lettre de crédit, cette dernière acceptant alors de payer l'exportateur si la banque émettrice fait défaut.
9. La discussion suivante omet un sujet majeur : les possibilités et les défis que représente pour les PME le financement en fonds propres. Le défi est encore plus imposant si l'on se rapporte au capital risque. Les deux types de financement, par emprunt et par fonds propres, sont entravés par l'asymétrie des informations et par les coûts de gestion élevés encourus par le prêteur pour évaluer et suivre ses investissements dans les PME. Les fonds pour entreprises naissantes, le capital-investissement ciblé, les fonds à risque ou les investisseurs providentiels sont loin d'être répandus dans les pays en développement. D'une part, les marchés de capitaux desservent mal les pays en développement. D'autre part, les faiblesses et la complexité des institutions rendent le risque PME peu attrayant.
10. De nombreuses PME se retrouvent dans une situation inextricable car elles n'ont pas eu la possibilité de se constituer une garantie de bonne réputation par le biais d'un historique de solvabilité solide. Contrairement aux informations obtenues d'habitude auprès du secteur bancaire formel, les données de solvabilité « non traditionnelles », telles que les factures d'électricité et d'eau, de téléphone, et les loyers, peuvent constituer de bons indicateurs de la disposition et de la capacité d'un emprunteur à rembourser. Or, la collecte de ces données est l'une des spécialités des bureaux de solvabilité privés. Les bureaux de solvabilité commerciale collectent aussi des informations sur l'historique de solvabilité commerciale, que de nombreuses PME utilisent et qui sont un facteur clé dans l'amélioration des outils d'évaluation du risque des petites entreprises.
11. Ce type de financement est une technique de prêt qui permet aux exploitants, producteurs, négociants de matières premières d'accéder aux prêts bancaires en engageant les certificats d'entrepôt émis en échange des matières premières entreposées dans des entrepôts licenciés.
12. Ce mécanisme consiste, pour une entreprise (le locataire) à pouvoir utiliser une immobilisation appartenant à une autre partie (le loueur) pour une période définie en échange de paiements/loyers périodiques. Le crédit-bail dissocie donc la propriété juridique de l'utilisation économique.
13. Cette tendance est surtout marquée en Amérique latine, en Asie de l'Est, dans le Pacifique et en Russie. Un exemple éditant est celui de la ProCredit Bank qui a réduit ses actifs adossés à la microfinance de 100 % à moins de 10 % pour se concentrer sur les PME, et qui affecte désormais presque deux tiers de son portefeuille de prêts aux PME.
14. Cette méthode statistique automatisée consiste à analyser un large échantillon de données historiques sur les emprunteurs puis à calculer la probabilité qu'un emprunteur présentant certaines caractéristiques devienne insolvable. Ces données peuvent couvrir tant la situation financière des PME que les informations personnelles des propriétaires.
15. L'ITC a mis en place le LOANCOM, logiciel simple et pratique, spécialement conçu pour évaluer la solvabilité des PME, qui s'utilise comme une méthode d'évaluation standardisée et systématisée pour chaque demande de prêt. Il permet aux prestataires de services financiers d'automatiser le processus de sélection des dossiers de prêt et de prendre une décision rapide, avisée et objective. Le système Scorecard générique s'utilise soit tel quel, soit dans une version personnalisée adaptée aux conditions locales. À ce jour, l'outil d'évaluation de la solvabilité de l'ITC est en cours d'adaptation dans 16 établissements financiers d'Afrique et d'Asie.
16. Cela dit, le rapport de recherche sur le financement participatif rédigé par Massolution (2015) constate que ces dispositifs de financement (philanthropique et à rendement financier) enregistrent une croissance incroyable dans le monde, étant passé de 1,5 milliard de \$E.-U. en 2011 à 16,2 milliards de \$E.-U. en 2014. Le rapport indique que du point de vue régional, c'est l'Amérique du Nord qui a enregistré la plus forte croissance (58,4 % du total), suivie par l'Asie (21 %) qui a connu une croissance ahurissante récemment (en Chine surtout) et a devancé l'Europe (20 %).
17. «The right skills for the job» est le titre d'une publication récente de la Banque mondiale (voir Almeida, Rita, Jere Behrman et David Robalino, 2012). *The Right Skills for the Job? Rethinking Training Policies for Workers*. Human Development Perspectives, No. 70908. Washington, D.C.: Banque mondiale.
18. La plupart des cadres définissent comme compétences adéquates celles qui correspondent à une fonction spécifique à un poste donné, et qui améliorent la productivité de l'employé, notamment : capacités cognitives de niveau plus élevé (résolution de problèmes et raisonnement analytique), capacités d'apprentissage, qualités relationnelles et aptitudes à la communication.
19. L'Argentine, par exemple, a instauré des crédits d'impôts pour inciter les PME à investir dans la formation de leurs employés (voir le programme de crédit d'impôts pour la formation des dirigeants et des employés géré par la SEPYME et destiné aux PME référencées par l'ECLAC, 2012).
20. Estache (2010) a montré que, dans les pays en développement, le secteur public prenait à sa charge entre 55 % et 75 % du

-
- financement, le secteur privé de 20 % à 30 %, et les programmes d'aide officiels de 5 % à 8 %.
21. Parmi les TIC figurent les technologies fondamentales, telles que les outils personnels de calcul et de productivité ; les moyens de connexion, comme l'accès à Internet et le recours à la technologie mobile ; la présence en ligne et le recours aux réseaux sociaux ; ainsi que les structures propices aux entreprises, telles que l'informatique en nuage.
 22. Si presque 100 % de Coréens du sud, 82 % d'Allemands et 94 % de Norvégiens utilisent Internet seuls 8 % d'Indiens, par exemple, y ont accès.
 23. L'intensité moyenne d'un projet R&D (dépenses en R&D en pourcentage du chiffre d'affaires) est particulièrement élevée dans les secteurs de haute technologie tels que la pharmacie et la biotechnologie, les services informatiques et logiciels, et le matériel technologique.
 24. La NACE principale comprend les sections B (industries extractives), C (industrie manufacturière), D (production et distribution d'électricité et de gaz), E (production et distribution d'eau et gestion des déchets), H (transport et entreposage), J (TIC), K (activités financières et d'assurance), ainsi que les divisions 48, 71, 72, 73.
 25. Section C de la NACE.
 26. Section M de la NACE.
 27. Ces recherches récentes comprennent : Karlan et Valdivia (2011), Drexler, Fischer, et Schoar (2014), et Bruhn, Karlan, et Schoar (2010) sur leurs sites d'études en Amérique latine pour les entreprises de taille moyenne ; Berge, Bjorvatn et Tungodden (2012), et Bjorvatn et Tungodden (2010) en Tanzanie ; Bloom et al. (2013) et Field, Jayachandran et Pande (2010) en Inde ; Bruhn et Zia (2013) en Bosnie-Herzégovine ; et Mano et al. (2012) au Ghana.
 28. Une exception notable figure chez Bloom et al. (2013) dont l'étude montre que la productivité des entreprises de taille moyenne dans le secteur du textile en Inde avait été améliorée grâce à une meilleure qualité, une efficacité accrue, et à des stocks réduits. De la même manière, Bruhn, Karlan et Schoar (2013) ont constaté des améliorations de productivité, de chiffre d'affaires et de rentabilité au sein d'un groupe de MPME mexicaines qui avaient participé à une consultation subventionnée pour les gérants.
 29. Koltai & Company, 2010.
 30. Il faut noter que ces résultats sont tirés d'un échantillon de 178 OPC, dont 41 ont été exclues de l'analyse car elles faisaient partie de ministères.
 31. Ces constatations suivent la même ligne que celles d'une étude similaire menée par l'ITC auprès d'IACI lors de la conférence du WTPO à Dubai en octobre 2014.
 32. Une branche de la recherche en rapport avec le sujet évalue l'effet des ambassades et des consulats sur les exportations (p. ex. Rose, 2005; Creusen et Lejour, 2013). Une étude sur le lien entre les exportations et la représentation diplomatique étrangère a constaté que la présence d'ambassades et de consulats augmentait le commerce bilatéral (Rose, 2005). L'établissement d'une mission étrangère pour la première fois est associée à une forte augmentation des exportations, d'environ 120 %, tandis que l'établissement de consulats est associée à une augmentation moins importante, de 5 à 11 %, qui va en s'amenuisant avec l'ouverture de consulats supplémentaires.
 33. Il soutenait déjà cette perspective en 1998 en arguant qu'en « participant à un pôle d'activité, les entreprises sont plus efficaces dans leurs approvisionnements, la recherche d'informations, l'utilisation de la technologie, la sollicitation des institutions, la coopération avec leurs paires, ainsi que la mesure des progrès et leur stimulation . »
 34. Il affirme (2011) que, plutôt que de délocaliser partiellement leur production, les entreprises gagneraient à se centrer sur leur environnement immédiat en embauchant par exemple des fournisseurs ou des employés locaux. Cela stimulerait la qualité et l'efficacité tout au long de la chaîne de valeur et augmenterait le pouvoir d'achat des habitants de la région tout en instaurant un cercle vertueux de développement économique et social. Une action collective est ensuite nécessaire pour renforcer les infrastructures et institutions, réduire les coûts et rechercher les compétences adéquates.
 35. Leurs effets sur l'extérieur sont significatifs : conception de services technologiques spécialisés, établissement de laboratoires d'essais ou de mesures, création de centres de formation spécialisés, réalisation de recherche appliquée, établissement de normes sur les produits, ou promotion d'un produit particulier typique du pôle.
 36. La coordination peut échouer si les entreprises ne prennent en compte que les effets positifs pour elles-mêmes et non pour les autres lorsqu'elles décident de rejoindre un pôle ou d'investir dans un pôle. L'asymétrie des informations peut empêcher de voir les étapes à franchir pour prendre la bonne décision « sociale », et ces informations sont souvent dispersées entre les nombreux participants du pôle surtout s'ils ne prennent part à aucun dialogue interactif ou s'ils ne communiquent pas entre eux. Enfin, le pôle risque de rester bloqué dans un paradigme passé si les acteurs ignorent les retombées positives futures du fait qu'elles mettent longtemps à se matérialiser.
 37. Sous l'étiquette de « politiques en faveur des pôles », les autorités publiques encouragent l'établissement d'initiatives très variées pour renforcer la concentration et la coopération industrielles. Il peut s'agir d'initiatives telles que : parcs scientifiques, pépinières d'entreprises, parcs éco-industriels, arrondissements industriels, zones de recrutement ciblé, zones artisanales et commerciales, zones de commerce avec l'étranger, et centres d'expertise (Glavan, 2008).
 38. Il y a très peu de données prouvant que les gouvernements ont les outils pour créer des pôles, mais une foule d'exemples de tentatives échouées (Porter, 2008). Une politique de développement de groupes d'entreprises entièrement nouveaux dans des industries sélectionnées risque d'engendrer des coûts élevés et de grands risques, de montrer simplement qu'on se défait de modèles obsolètes en matière de politique industrielle, et d'instaurer une concurrence destructive si de nombreuses régions appliquent la même politique aux mêmes industries (OCDE, 2004b).
 39. Nombreuses sont, en effet, les dénominations en la matière : politique de développement économique régional, politique en matière de science, technologie, innovation/entreprises, voire politique de l'enseignement supérieur, etc. et qui portent en fait sur les pôles d'activités dans le sens où elles contribuent à un environnement de coopération entre les acteurs au niveau local et/ou régional (CE, 2007).
 40. Dans ce contexte, Maffioli, Carlo Pietrobelli et Stucchi (2015) ont récemment proposé une nouvelle méthode avec des outils de quantification supplémentaires pour évaluer avec fiabilité l'efficacité de ces politiques..
 41. Parmi les mesures génériques ne ciblant pas spécifiquement un espace ou un secteur particulier figurent : le développement du capital humain compétent en gestion, l'investissement dans des infrastructures propices à la connectivité et au commerce transfrontalier, l'encouragement à la création d'associations commerciales, l'ouverture des accès au financement pour les PME (Yoshino, 2011).
 42. De plus, les banques de développement et commissions économiques régionales mènent régulièrement des recherches à visée régionale sur les PME.
-



PARTIE II.

Compétitivité des PME : Évaluation pilote

Compétitivité des PME : Évaluation pilote

La compétitivité des PME est importante pour leur réussite sur les marchés à l'exportation, pour la compétitivité de leur pays, pour la croissance du PIB et pour le caractère solidaire de cette croissance.

Principales constatations énoncées dans la Première Partie

La Première Partie consistait à décrire la position des PME dans l'économie mondiale et à examiner leur compétitivité. Il en ressort deux constatations :

Les PME tendent à employer de 60 à 70 % de la main d'œuvre d'un pays, et une proportion écrasante de personnes issues des groupes vulnérables de la société.

En raison des différences de productivité entre PME et grandes entreprises en particulier dans les pays en développement, une augmentation de la productivité des premières bénéficierait grandement à l'économie et à la solidarité car les ménages pauvres et les ouvriers issus des groupes vulnérables verraient leur revenu augmenter.

Les PME qui sont directement ou indirectement liées aux marchés mondiaux par les exportations et les importations ont une productivité supérieure et créent plus d'emplois. Cela suggère qu'en participant davantage aux échanges transfrontaliers, les PME peuvent contribuer à une croissance solidaire.

Les économies dotées d'un « maillon » sain sont probablement plus dynamiques et plus compétitives. La productivité des PME est donc importante pour la compétitivité d'un pays.

Il est important de comprendre la manière dont la compétitivité des PME varie d'un pays à l'autre, et ce pour plusieurs raisons :

- Les PME pourront évaluer leur position stratégique au sein des secteurs d'activité dans lesquels elles sont en concurrence.
- Les investisseurs étrangers pourront identifier les (groupements de) PME susceptibles de devenir des partenaires utiles au sein des CVI.
- Les gouvernements et les IACI seront en mesure d'identifier le cadre d'action nécessaire pour augmenter la compétitivité des PME.

Parties II et III

La Deuxième Partie du présent rapport donne des informations importantes sur l'approche qui a été adoptée pour évaluer statistiquement la compétitivité des PME.

Le chapitre 9 propose une définition de la compétitivité d'une entreprise et présente la Grille de compétitivité des PME, outil qui permet de classer les déterminants de la compétitivité en fonction de leurs effets (trois catégories d'effets, ou « piliers ») et en fonction du niveau économique où ils interviennent (trois « niveaux »).

Le chapitre 10 présente de façon plus détaillée les variables qui ont été utilisées dans les profils de pays pour évaluer la compétitivité des PME.

Le chapitre 11 propose une évaluation pilote de la Grille de compétitivité des PME. Des indicateurs accessibles au public sont utilisés pour compléter la grille, et donnent une idée de la manière dont elle pourrait servir pour évaluer la compétitivité au niveau des entreprises.

Le présent rapport propose 25 profils de pays qui contiennent des évaluations pilotes sur la compétitivité des PME (Partie III).

CHAPITRE 9

Grille de compétitivité des PME

Proposition de définition pratique de la compétitivité

Il n'est pas facile de définir, voire même de décrire, la compétitivité. Différents courants de pensée existent à ce sujet. Cela s'explique par le fait que la compétitivité est très différente selon le contexte. Au niveau national, la plupart des définitions couramment utilisées sont fondées sur la productivité. Le WEF définit la compétitivité au niveau national comme un « ensemble d'institutions, de politiques et de facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays » (WEF, 2013).

Le présent rapport se concentre sur la compétitivité au niveau des entreprises. Si la définition de la compétitivité nationale, comme celle que propose le WEF, est très pertinente pour apprécier la compétitivité des entreprises, il faut toutefois approfondir l'analyse au niveau de la structure même d'une entreprise pour définir sa compétitivité.

La situation se complique davantage selon que l'on voit dans la compétitivité une variable « relative » ou la « mise en œuvre de plusieurs meilleures pratiques ». La compétitivité relative est une équation à résultat nul, c'est-à-dire que si une entreprise gagne en compétitivité (augmente sa part des marchés), une autre entreprise (ou groupe d'entreprises) doit perdre de sa compétitivité (réduire sa part de marché). La compétitivité vue comme la mise en œuvre d'un ensemble de meilleures pratiques, quant à elle, n'entraîne pas de résultats négatifs pour les autres entreprises.

Le présent rapport utilise la définition « relative » de la compétitivité, conformément à la plupart des recherches sur le secteur privé et des analyses en la matière. Les représentations graphiques de la compétitivité des PME, en revanche, correspondent à la seconde définition en se concentrant sur les facteurs déterminants de leur compétitivité.

Le concept de compétitivité utilisé dans le présent rapport est exprimé en lien avec une ligne spécifique d'activité dans laquelle les entreprises décident d'exercer. Une ligne d'activité désigne les associations produit-marché où le produit peut être une marchandise, un service ou une combinaison des deux. Une entreprise peut avoir différentes lignes d'activités (c.-à-d. associations produit-marché) et peut être plus compétitive dans l'une que dans l'autre.

La compétitivité d'une entreprise dépend donc de la compétitivité cumulée de toutes ses lignes d'activité. Les PME, et en particulier les plus petites, exercent surtout sur une ligne d'activité. C'est là une des raisons pour lesquelles la taille n'est pas mentionnée dans la définition qui suit et qui s'applique aux entreprises de toutes les tailles.

La compétitivité est la capacité manifeste de concevoir, produire et commercialiser une offre qui réponde pleinement, uniquement et constamment aux besoins des segments de marché ciblés, tout en tissant des liens avec l'environnement commercial et en utilisant les ressources offertes par celui-ci, et en obtenant un rendement durable sur les ressources employées.

Cette définition s'inscrit dans les concepts utilisés dans d'autres publications relatives à la compétitivité des PME (CESAPNU, 2009 ; CNUCED, 2005 p. ex.), notamment par la composante dynamique de la compétitivité qu'elle intègre. Si l'on observe de plus près les composantes de cette définition, on comprend mieux le concept de compétitivité utilisé dans le présent rapport :

« la capacité manifeste de concevoir, produire et commercialiser une offre ... »

Pour être compétitive, une entreprise doit pouvoir établir qu'elle a une expérience dans la fourniture de

marchandises ou la prestation de services sur le marché concerné. Cette performance antérieure couvre toutes les étapes de l'activité : de la conception à la commercialisation en passant par la production. Il s'agit du côté « fournisseur » de la définition. Les facteurs regroupés sous ce vocable sont en majeure partie sous le contrôle de l'entreprise, et sont donc déterminants pour sa compétitivité.

«... pleinement, uniquement et constamment aux besoins des segments de marché ciblés ...»

Il s'agit de la capacité d'une entreprise à satisfaire les besoins de ses clients, si possible d'une manière qui la distingue des autres et qui comble toutes les attentes des clients. Cela permet à l'entreprise de proposer des produits pour lesquels il y a un marché. Il s'agit du côté « acheteur » de la définition. Ce vocable regroupe des facteurs extérieurs à l'entreprise, certes, mais il suppose que l'entreprise puisse connaître et comprendre d'une part les besoins de ses clients, et d'autre part le fonctionnement des différents segments de marché.

«... tout en tissant des liens avec l'environnement commercial ...»

Cette composante de la définition reconnaît qu'il y a des facteurs sur lesquels l'entreprise n'a qu'une influence partielle mais qui ont un effet important sur sa compétitivité. Ces facteurs représentent « l'environnement d'affaires » de l'entreprise.

D'après l'approche adoptée par l'ITC pour mesurer la compétitivité des PME, l'environnement d'affaires est constitué de deux éléments : l'environnement immédiat et l'environnement national. Le premier, l'immédiat, désigne le tissu économique local et sectoriel dans lequel s'insère l'entreprise et sur lequel celle-ci peut ou non avoir une influence. Le second, le national, se rapproche davantage de la façon dont on appréhende la compétitivité : il désigne les aspects macro-économiques à l'échelle du pays : cadre réglementaire, durée de scolarité et écart des taux d'intérêt. Les deux sont essentiels, d'où leur présence dans la définition.

«... en obtenant un rendement durable sur les ressources employées.»

Cette composante reflète l'aspect dynamique de la compétitivité (la dimension temporelle) : ce qui est suffisant aujourd'hui pour obtenir un rendement correct vis-à-vis des ressources employées peut ne pas l'être demain si l'environnement compétitif change. Les entreprises qui exercent au niveau local, national ou

mondial sont constamment exposées au changement. Elles ne peuvent obtenir un rendement correct que si elles exploitent les ressources de manière durable, et si elles ont la volonté et la capacité d'évoluer et d'accueillir le changement dans tous les domaines de son activité.

La définition ne mentionne pas de manière explicite les termes « international » et « internationalisation », mais elle s'applique aux entreprises actives à l'échelle internationale. Dans une économie ouverte, les entreprises étrangères sont susceptibles de servir le marché national. La compétitivité implique donc de générer des rendements durables dans un contexte de concurrence étrangère. Pour les entreprises exportatrices, le segment de marché approprié est le « marché mondial ».

Grille de compétitivité des PME : Perspective

Lorsque l'on évalue la compétitivité de PME, on cherche à répondre aux questions suivantes :

- Dans quelle mesure les capacités d'une entreprise (recours aux meilleures pratiques) diffèrent-elles entre PME et grandes entreprises ?
- Les PME sont-elles contraintes par leur environnement d'affaires (national, local ou sectoriel) ?
- Quels aspects de la compétitivité sont contraints par les capacités des entreprises ou par les faiblesses de l'environnement national, local ou sectoriel ?

La Grille de compétitivité des PME est un outil permettant de classer les déterminants en fonction de leurs effets (trois « piliers ») et en fonction du niveau économique où ils interviennent (trois « niveaux »). La grille est conçue pour évaluer en priorité la compétitivité des PME, cependant elle peut être redimensionnée pour évaluer la compétitivité des grandes entreprises.

La motivation principale de la Grille de compétitivité des PME est de combler l'écart entre les indicateurs composites existants, qui se concentrent sur les déterminants macro-économiques, et le besoin d'évaluer la compétitivité au niveau micro-économique. L'importance des indicateurs macro-économiques n'est pas pour autant laissée de côté, et elle est prise en compte dans la grille.

La Grille de compétitivité des PME a deux dimensions principales (Figure 42) :

- **Les facteurs de compétitivité, identifiés par le terme « pilier », au nombre de trois : Concurrence, Connectivité et Changement.** Ces trois piliers reflètent les notions statiques et dynamiques

FIGURE 42 La Grille de compétitivité des PME

		Piliers		
		Capacité concurrentielle	Capacité à se connecter	Capacité de changement
Niveaux	CAPACITÉS AU NIVEAU DE L'ENTREPRISE			
	ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES IMMÉDIAT			
	ENVIRONNEMENT NATIONAL			

Source : ITC.

traditionnelles de la compétitivité. Ils mettent en exergue l'importance de la connectivité comme base de la compétitivité dans les économies modernes. Les piliers sont représentés par l'axe vertical de la grille.

- **Les niveaux de l'économie** au sein desquels ces facteurs interviennent : l'entreprise elle-même, son environnement immédiat et l'environnement national. Ces niveaux sont semblables à ceux qui ont été identifiés dans les travaux portant sur la compétitivité mais ils sont explicitement dimensionnés au niveau micro-économique (de l'entreprise). Les niveaux sont représentés par l'axe horizontal de la grille.

La grille est donc constituée de neuf cellules que l'on peut compléter avec n'importe quel indicateur relatif à la compétitivité d'une entreprise. La description approfondie des niveaux et les piliers qui suit permet de mieux comprendre la logique sous-jacente de la grille.

Les trois niveaux de la compétitivité des PME

La Grille de compétitivité des PME est composée de trois niveaux qui désignent les déterminants de la compétitivité : l'entreprise elle-même, son environnement immédiat, l'environnement national.

L'entreprise elle-même

Les déterminants de la compétitivité de l'entreprise sont internes à celle-ci et donc, en principe, sous son contrôle. Le WEF (2008) interprète ce niveau en termes de sophistication du fonctionnement et des stratégies de l'entreprise. Ce niveau reflète également la force de l'équipe de direction de l'entreprise.

L'environnement immédiat de l'entreprise

Ce niveau reflète les facteurs qui sont extérieurs à l'entreprise mais qui interviennent dans son environnement direct. De nombreux facteurs externes affectent la capacité concurrentielle d'une entreprise au niveau national et de

l'économie dans son ensemble, mais on convient que la compétitivité d'une entreprise est aussi influencée par son environnement immédiat. Comme dit Porter : « Il est difficile de concocter une logique selon laquelle la nature de l'environnement où évoluent les entreprises serait sans effet sur leur performance » (Porter, 1998). L'environnement immédiat d'une entreprise comprend des facteurs de dimension locale et sectorielle qui sont externes à l'entreprise. La distinction entre facteurs locaux et nationaux reflète le fait qu'il existe des îlots de richesses au sein des pays, que les infrastructures varient en fonction du lieu, que les pôles d'activité ont en général une dimension régionale, que la réglementation au sein d'un État fédéral est différente entre l'unité fédérale et les entités fédérées, etc.

Le rôle majeur des CVI dans le commerce international reflète l'importance de l'environnement immédiat pour les entreprises. Au sein d'une CVI, c'est l'entreprise de tête qui détermine en grande partie l'environnement où évoluent les entreprises participantes. C'est souvent elle qui fixe les normes spécifiques, qui facilite l'accès aux biens d'équipement, à la formation, voire aux dispositifs de financement du commerce. L'environnement d'affaires immédiat des PME qui participent à la CVI contribue donc à leur internationalisation.

Pour les PME, l'environnement d'affaires immédiat est d'une importance cruciale car il est surtout déterminé par des facteurs extérieurs. À l'opposé, les grandes entreprises sont souvent en position pour modeler leur environnement immédiat.

Le choix de mettre en exergue l'environnement immédiat est en majeure partie motivé par le sujet principal du présent rapport : la compétitivité des entreprises.

L'environnement national

Le troisième niveau reflète les facteurs nationaux. Ces facteurs sont importants car ils établissent la base du fonctionnement des marchés ; l'action du gouvernement, en particulier, détermine si oui ou non les activités des entreprises sont facilitées. Il existe également différents indices de compétitivité qui regroupent de nombreux

facteurs d'échelle nationale : le Global Competitiveness Index (indice de compétitivité mondiale) (WEF, 2013), l'étude Doing Business de la Banque mondiale (Banque mondiale, 2014a) et le Logistics Performance Index (indice de performance logistique) (Banque mondiale, 2014b).

L'environnement national reprend tous les facteurs structurels qui existent au niveau national, tels que : politiques sur l'entrepreneuriat et la facilité de faire des affaires, politiques sur les échanges, gouvernance, infrastructures, financement de ressources.

Les niveaux sont alignés sur l'analyse SWOT

Du point de vue des affaires, les trois niveaux s'inscrivent bien dans l'analyse standard SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces). Les capacités d'une entreprise dépendent de facteurs internes : les forces et les faiblesses de l'entreprise. Son environnement immédiat et l'environnement national dépendent de facteurs externes ; ils composent tous deux un contexte d'opportunités et de menaces (ou de défis) que les entreprises rencontrent dans leur activités quotidiennes.

Les trois niveaux de déterminants de la compétitivité sont concentriques et ne sont pas totalement dissociés, les limites entre eux sont floues. Les capacités des entreprises sont souvent dictées au niveau du secteur (par les normes technologiques, par exemple). Les politiques mises en œuvre par les gouvernements constituent des menaces pour certains secteurs et des opportunités pour d'autres (subventions en faveur des énergies vertes). Une entreprise seule peut influencer son environnement. Il n'est certes pas aisé de faire une distinction claire entre les trois niveaux mais, pris ensemble, ils déterminent la capacité des PME à être compétitives aujourd'hui, à se connecter et à se préparer au changement.

Dans un pays donné, les facteurs nationaux constituent le niveau de base pour la compétitivité des PME. Associés à la performance des entreprises nationales, ils régissent la compétitivité de la nation. La compétitivité de la nation est un concept tout à fait différent de la compétitivité d'une entreprise (Hatzichronoglou, 1996) ; ce concept se caractérise souvent par une métrique unique, la productivité, c'est-à-dire la valeur réelle de ce que produit une unité de travail en un certain temps (Porter, 1990), mais il englobe bien plus que cela.

Les trois piliers de la compétitivité des PME

La Grille de compétitivité des PME est elle aussi composée de trois piliers dont chacun reflète la nature chronologique

de la compétitivité : capacité concurrentielle, capacité à se connecter, capacité de changement. Le rythme rapide des innovations, l'essor des CVI et le dynamisme de nombreux marchés exigent un degré considérable d'adaptabilité et de flexibilité de la part des entreprises, et des PME en particulier. Les entreprises qui sont compétitives aujourd'hui doivent s'assurer une connectivité efficace avec les canaux d'information et les marchés mondiaux pour rester compétitives, tout en conservant leur capacité d'adaptation aux nouvelles conditions de marché de demain.

Capacité concurrentielle

Le premier pilier se rapporte aux activités actuelles des entreprises et à leur efficacité en termes de coût, de temps, de qualité et de quantité. La capacité concurrentielle se réfère à la dimension statique de la compétitivité. Elle vise par exemple à évaluer la capacité à satisfaire des exigences de qualité et de délai, ou à maintenir un rythme de fonctionnement ininterrompu. La capacité d'une PME à concourir au sein des différents niveaux est déterminée par divers facteurs : la mise en place de mécanismes de contrôle de qualité (l'entreprise elle-même) ; l'existence d'un système de certification qualité de dimensions adéquates, accessible et adapté à l'offre des entreprises (son environnement immédiat) ; la fluidité des procédures douanières en matière de certification de qualité (l'environnement national).

Capacité à se connecter

Le second pilier se rapporte à la collecte et à l'exploitation des informations et des connaissances. Au niveau de l'entreprise, il se rapporte aux actions visant à collecter des informations pour les exploiter (profils de consommateurs, préférences et demande, p. ex.) et aux actions visant à en diffuser (commercialisation et publicité, p. ex.). Au niveau de l'environnement immédiat, cela suppose que l'entreprise soit en relation avec une association de secteur, une chambre de commerce, ainsi qu'une IACI. Au niveau national, la capacité à se connecter dépend surtout de l'existence d'infrastructures TIC. Cette capacité n'a pas un caractère chronologique stricto sensu, toutefois la collecte d'informations et leur exploitation a une telle influence sur la compétitivité actuelle et future que ces deux éléments sont un lien essentiel entre les deux piliers de la compétitivité statique et de la compétitivité dynamique.

Capacité de changement

Le troisième pilier se rapporte à la capacité d'une entreprise à opérer des changements pour anticiper ou réagir aux forces dynamiques du marché en innovant à l'aide d'investissements en capital humain et financier. Ce pilier

intègre la dimension dynamique de la compétitivité. Les facteurs externes changent très rapidement, et la seule certitude est justement que tout est incertain (IDB, 2014). Dans ce contexte, l'adaptation et la résilience sont déterminantes pour la compétitivité. Les phases industrielles, les innovations révolutionnaires ou perturbatrices, la concurrence accrue, les fluctuations des taux de change et bien d'autres événements exigent une adaptation des stratégies. La capacité à changer nécessite par exemple d'interpréter les nouvelles tendances de marché, les tactiques des rivaux, les opportunités offertes par de nouvelles infrastructures ou technologies, et les politiques publiques.

Elle suppose également de se préparer aux événements imprévus qui peuvent compromettre les revenus ou le chiffre d'affaires. Il peut s'agir par exemple de l'arrivée imprévue d'un nouveau concurrent, d'une évolution de la demande, de nouveaux coûts d'approvisionnement, et de phénomènes autres tels que les changements climatiques.

On considère souvent que les PME sont désavantagées en matière de financement, de compétences et de R&D, et qu'elles n'ont donc pas la capacité de changer. Dans le débat public, on met souvent l'accent sur la nécessité de changer l'environnement extérieur dans ces trois domaines, mais le comportement des entreprises influe lui aussi sur les conditions d'accès au financement, aux compétences et au R&D.

CHAPITRE 10

Compétitivité des PME : Utilisation de la grille

La Grille de compétitivité des PME permet d'évaluer les forces et les faiblesses d'une entreprise en les appliquant aux piliers de compétitivité. Elle permet de déterminer si les facteurs qui entraînent certaines faiblesses ou certaines forces trouvent leur origine au niveau de l'entreprise, de son environnement d'affaires immédiat ou de l'environnement national, macro-économique.

Nous mettons l'accent sur les déterminants clé de la compétitivité cités précédemment dans le présent rapport. Ils ont été sélectionnés dans des bases de données accessibles au grand public, qui limitent leur champ d'application (Encadré 11). D'autres limites aux données ont été imposées par la nécessité d'utiliser des informations qui, d'une part, aient une bonne couverture chronologique

et géographique, et d'autre part soient distribuées sur une base linéaire afin de permettre les comparaisons.

Les profils de pays présentés dans le présent rapport sont le fruit d'une première tentative d'évaluation de la compétitivité des entreprises dans 25 pays à l'aide de la grille et des statistiques disponibles. Les 25 pays sélectionnés sont ceux auprès desquels l'ITC a effectué des sondages sur les MNT ; les données de ces derniers sont aussi reprises dans le présent rapport. Le rapport utilise toutefois un échantillon plus étendu de 111 pays pour calculer les scores de référence, les classements en pourcentage et les statistiques sommaires. La méthode des moyennes arithmétiques simples et des transformations est employée pour produire les indicateurs.

TABLEAU 10 Grille de compétitivité des PME, sélection des indicateurs

NIVEAUX	Piliers		
	Capacité concurrentielle	Capacité à se connecter	Capacité de changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certification qualité ▪ Compte bancaire ▪ Utilisation des capacités ▪ Expérience du gérant 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Courriel ▪ Site Internet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Audit financier ▪ Financement bancaire ▪ Formation ▪ Licences étrangères
ENVIRONNEMENT IMMÉDIAT DES ENTREPRISES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fiabilité du réseau électrique* ▪ Efficacité d'expédition* ▪ Mise en œuvre de la réglementation* ▪ Dédouanement* 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développement des pôles d'activité ▪ Marketing ▪ Qualité des fournisseurs ▪ Collaboration en R&D 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès au financement* ▪ Formation de la main d'œuvre* ▪ Licences et autorisations commerciales*
ENVIRONNEMENT NATIONAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès au réseau électrique ▪ Facilité des échanges ▪ Tarifs appliqués* ▪ Tarifs réellement payés* ▪ Logistique ▪ Normes de qualité ISO 9001 ▪ Normes environnementales ISO 14001 ▪ Gouvernance 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès aux TIC ▪ Utilisation des TIC ▪ Index des services publics en ligne 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obtention de crédits ▪ Écart des taux d'intérêt* ▪ Durée de scolarisation ▪ Création d'entreprise ▪ Demandes de brevets ▪ Réglementation en matière de marques

Remarque: Les valeurs des indicateurs avec un astérisque (*) sont transformées pour assurer qu'un score plus haut est attribué à un meilleur résultat.
Source: ITC.

ENCADRÉ 11: Sources des données au niveau des entreprises

L'obtention de données sur les entreprises est coûteuse, d'où leur rareté. Certes, il existe plusieurs études contenant ces données, mais elles ne sont pas collectées tous les ans ou ne le sont pas sur un nombre suffisant de pays.

- Les Enterprise Surveys de la Banque mondiale fournissent les données les plus complètes au niveau des entreprises ; les moyennes par pays sont disponibles gratuitement sur Internet, tandis que les ensembles de données au niveau des entreprises sont disponibles sur demande. Les critères de taille sont homogènes : petites entreprises (5 à 19 employés), moyennes entreprises (20 à 99 employés), grandes entreprises (100 employés et +). Les données couvrent environ 130 000 entreprises dans 145 pays et remontent jusqu'à 2002. Les échantillons sont représentatifs du secteur privé des pays, à l'exception de ceux qui ont été utilisés pour les études antérieures à 2005. Elles comprennent des statistiques sur des sujets très variés, notamment : accès au financement, compétences des employés, infrastructures, criminalité, concurrence et mesures des performances. L'étude n'a été menée qu'une seule fois dans la plupart des pays.
- Les Enquêtes sur l'innovation de l'UNESCO suivent les lignes directrices énoncées dans le manuel d'Oslo de 2005 (3^e édition). Au moment de leur rédaction, les données couvraient la période de 2005 à 2013 pour 65 pays, toutefois l'Institut statistique de l'UNESCO a commencé à collecter des statistiques sur l'innovation dans le monde entre juillet 2013 et juillet 2014. Seules les moyennes par pays sont en ligne, les données relatives aux entreprises sont disponibles sur demande.
- L'Enquête communautaire sur l'innovation de l'Union Européenne ne fournit des données sur les entreprises qu'aux chercheurs, et sur demande. La version 2012 couvre 21 pays. Les totaux par pays sont disponibles en ligne ; ces études suivent également le Manuel d'Oslo de 2005 bien qu'elles couvrent une gamme plus élargie de sujets, notamment les activités et dépenses d'innovation, les types de coopération, les stratégies, etc.
- L'Executive Opinion Survey (EOS) du WEF est différente de l'étude précédente car, bien qu'elle soit établie à partir de données relatives aux entreprises, elle ne publie que les totaux par pays. Cette étude est menée depuis 1979 et a été audité deux fois par Gallup (en 2008 et 2012). L'étude couvrait 144 pays en 2014 et contenait 140 questions qui ont été posées à plus de 14 000 chefs d'entreprises dans 148 pays.

Il y a deux autres domaines qui sont particulièrement importants pour les PME : l'accès au financement et l'accès aux compétences. Pour ces deux derniers sujets, outre les données relatives aux entreprises, il existe des études relatives aux ménages et/ou aux particuliers. Les bases de données existantes sont le fruit d'actions ponctuelles, toutefois :

- La Global Financial Inclusion Database (Global Findex) de la Banque mondiale fournit des informations sur la façon dont les adultes épargnent, empruntent, font des paiements et gèrent leur risque dans 148 pays. Elle a été réalisée en 2011.
- Le STEP Skills Measurement Program de la Banque mondiale comprend une étude sur les ménages qui a servi à évaluer les compétences dans les pays à bas et à moyens revenus. Le programme contient des données relatives à huit pays pour la période 2012-2014. Ces études permettent de mieux comprendre les compétences demandées sur le marché du travail, ainsi que la façon dont les compétences et l'éducation sont liées à l'environnement social et au marché du travail.

La Microdata Library, plateforme en ligne réalisée par la Banque mondiale, compile et fournit un accès gratuit aux collections les plus complètes de données relatives aux entreprises.

Enfin, l'ITC mène depuis 2010 des études sur les MNT et les obstacles au commerce que rencontrent les entreprises. Ces études sont réalisées au niveau des produits et des pays partenaires pour comprendre comment les entreprises perçoivent les MNT. Elles documentent la manière dont les entreprises importatrices et exportatrices appréhendent les MNT et les obstacles au commerce d'ordre procédural, et ce indépendamment de l'intention des autorités réglementaires. Les données couvrent 25 pays et des travaux de terrain sont en cours dans d'autres pays, ce qui permettra d'étendre leur couverture à l'avenir. Ces données sont complémentaires à la Grille de compétitivité des PME et sont décrites en détail à l'Annexe.

L'analyse de chaque pays est complétée par des données supplémentaires propres à l'ITC, relatives aux MNT et au potentiel d'exportation du pays concerné. Associées aux données sur la compétitivité des PME, cette analyse informe sur :

- Les types d'activités économiques (lignes de produits) dans lesquelles les entreprises ont un potentiel d'exportation particulièrement élevé.
- Les types d'obstacles—l'accent étant mis sur les MNT—que les entreprises rencontrent au niveau national lorsqu'elles essaient d'exporter.

D'autres informations sur les MNT et le potentiel d'exportation présentés dans les profils de pays sont disponibles dans la section « Comment lire » de la Troisième Partie du présent rapport.

Les arguments ci-dessous expliquent le choix des indicateurs servant à évaluer la compétitivité des PME ; ils mettent aussi en exergue les limites potentielles et les compromis que cela implique. Ils composent donc un guide simple pour interpréter les indicateurs qui ont servi à établir les 25 profils de pays. Pour de plus amples informations sur les sources et les définitions des indicateurs, veuillez consulter les Annexes.

Indicateurs relatifs aux entreprises

Pour ce niveau, tous les indicateurs proviennent des Enterprise Surveys de la Banque mondiale. D'autres ensembles de données sur les entreprises, tels que les Enquêtes sur l'innovation de l'UNESCO, ont été envisagés mais ils ne correspondaient pas aux études de l'ITC sur les MNT car ils couvraient moins de pays. L'étude pilote de 2015 n'a donc pas utilisé ces séries de données.

Indicateurs relatifs à la Capacité concurrentielle

Au niveau des entreprises, une série de facteurs portant sur leur fonctionnement quotidien déterminent leur capacité concurrentielle à un moment donné. Ces facteurs sont regroupés en quatre indicateurs dans les profils de pays :

- La prévalence des **procédures de gestion de la qualité**, représentée par le pourcentage d'entreprises détenant une certification de qualité reconnue à l'échelle internationale.
- La capacité à maintenir le **rythme de production** en fonction des conditions financières est représentée par le pourcentage d'entreprises possédant un compte courant.
- La capacité à faire des projets en **fonction** des conditions du marché est représentée par l'exploitation des capacités.

- Les **compétences en gestion** sont représentées par le nombre d'années d'expérience en gestion des dirigeants de l'entreprise.

Indicateurs relatifs à la Capacité à se connecter

Au niveau des entreprises, l'utilisation des TIC pour collecter des informations sur le marché, ainsi que la capacité à se connecter à des acteurs clés de leur environnement immédiat, déterminent la capacité à se connecter. Les acteurs en question sont les fournisseurs, les clients, les établissements de type universitaire ou les partenaires privés, et les institutions publiques. Deux indicateurs mesurent ces facteurs :

- Le pourcentage d'entreprises utilisant la **messagerie électronique** pour communiquer avec leurs clients et fournisseurs.
- Le pourcentage d'entreprises possédant leur propre site **internet**.

Indicateurs relatifs à la Capacité de changement

Au niveau des entreprises, plusieurs facteurs critiques relatifs à la croissance, à l'adaptation aux tendances du marché et à l'innovation déterminent leur capacité à changer. Quatre indicateurs mesurent ces facteurs :

- La capacité à obtenir un **financement pour investir**, qui est représentée par deux indicateurs : le pourcentage d'entreprises dont les comptes annuels sont examinés par un auditeur externe, et la proportion des investissements financés par les banques.
- La capacité d'embaucher du personnel **compétent** et de le former, représentée par le pourcentage d'entreprises proposant une formation formelle.
- La capacité d'acquérir et de générer des **technologies de pointe** pour innover est représentée par le pourcentage d'entreprises utilisant sous licence la technologie d'entreprises étrangères.

Indicateurs relatifs à l'environnement d'affaires immédiat

Il a été difficile de trouver des indicateurs permettant de mesurer l'environnement d'affaires immédiat des entreprises. Les facteurs qui déterminent cet environnement sont externes à l'entreprise mais influencent l'environnement immédiat, ils ont donc une dimension locale et sectorielle.

Indicateurs relatifs à la Capacité concurrentielle

À court terme, l'environnement d'affaires immédiat peut être déterminant, de manière positive ou négative, pour la capacité concurrentielle d'une entreprise. La qualité des infrastructures, la logistique, l'efficacité des procédures administratives et douanières, sont des composantes de cet environnement et influent sur l'entreprise qui exerce dans un lieu spécifique et une ligne d'activité particulière. Quatre indicateurs, tirés des Enterprise Surveys, mesurent la manière dont une entreprise évolue dans son environnement :

- **Pertes dues à des pannes d'électricité**, exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires annuel.
- **Proportion de produits perdus car ils ont été brisés ou gâtés** pendant leur acheminement sur les marchés nationaux.
- **Temps que le gérant doit passer aux formalités imposées par la réglementation d'État.**
- **Nombre moyen de jours nécessaires au dédouanement des produits exportés ou importés.**

Indicateurs relatifs à la Capacité à se connecter

L'environnement d'affaires détermine aussi la capacité d'une entreprise à se connecter à ses clients et fournisseurs. Ce pilier de la grille est constitué de données tirées de l'Executive Opinion Survey du WEF et des Enterprise Surveys de la Banque mondiale. L'accent est mis sur le potentiel d'une entreprise à créer des liens avec d'autres acteurs économiques, notamment :

- **Les autres entreprises**, représentées par l'indicateur relatif à l'état de développement des pôles d'activité.
- **Les clients**, représentés par le degré de sophistication de la stratégie marketing.
- **Les fournisseurs**, représentés par un indicateur relatif à la qualité des fournisseurs locaux.
- **Les établissements d'enseignement supérieur**, dont les universités, représentés par le degré de collaboration entre ces établissements et l'industrie en matière de R&D.

Indicateurs relatifs à la Capacité de changement

À moyen et long terme, les conditions d'accès au financement et au personnel compétent, de même que la capacité d'acheter des permis et licences d'exploitation rapidement et à prix modique, déterminent la capacité d'une entreprise à changer. Trois indicateurs mesurent ces éléments :

- Le pourcentage d'entreprises citant la **difficulté d'accéder aux financements** comme une contrainte à leur fonctionnement actuel.
- Le pourcentage d'entreprises citant la **formation inadaptée de la main d'œuvre** comme une contrainte à leur fonctionnement actuel.
- Le pourcentage d'entreprises citant la **difficulté d'obtenir des permis d'exploitation** comme une contrainte à leur fonctionnement actuel.

Indicateurs relatifs à l'environnement national

Pour mesurer l'environnement d'affaires au niveau d'un pays sur la base des trois piliers de la compétitivité des PME, les indicateurs utilisés dans cette analyse ont été sélectionnés à partir de différentes sources externes (Encadré 12).

Indicateurs relatifs à la Capacité concurrentielle

Au niveau national, l'existence d'infrastructures et d'une logistique de qualité affecte également la capacité concurrentielle d'une entreprise. Les indicateurs utilisés ici mesurent davantage la qualité et la disponibilité de ces infrastructures au niveau national que la façon dont elles sont perçues par les entreprises au niveau local.

Ce pilier repose sur :

- Une évaluation des **infrastructures cruciales** à partir de :
- la disponibilité du **réseau électrique**, représentée par la facilité de se raccorder au réseau électrique.
- La qualité des **services et réseaux logistiques**, représentée par l'indice de performance de la logistique.
- **L'état de préparation au commerce**, déterminé par trois indicateurs : la facilité des échanges transfrontaliers (facilitation du commerce), le taux des tarifs appliqués pondéré par les échanges (ouverture du commerce), et le taux des tarifs moyens effectifs pondéré par les échanges (accès aux marchés étrangers).

Les indicateurs mesurant la prévalence générale des normes de **durabilité et de qualité** sont calculés à l'aide du nombre de certificats de conformité émis et accompagnés d'exigences et d'orientations sur leur utilisation dans un pays donné, pour un million de personnes :

- ISO 9001 **Système de gestion de la qualité** 2008.
- **Systèmes de gestion de l'environnement** ISO 14001:2004.

ENCADRÉ 12: D'où proviennent les indicateurs composites de performance des pays ?

Il existe un grand nombre d'indicateurs composites reconnus internationalement pour évaluer la performance des pays, plutôt que des entreprises, dans différents domaines. Ces instruments de mesure reposent sur des variables macro-économiques, des sondages d'opinion et/ou des appréciations sur la réglementation des affaires. Ils concernent l'environnement d'affaires national qui influence la performance des entreprises, et ne portent pas d'ordinaire sur les entreprises elles-mêmes, à l'exception des données de perception que collecte le WEF dans le cadre de l'EOS. Les indicateurs composites suivants sont les plus pertinents :

- Le Global Competitiveness Index (indice de compétitivité mondiale, ou GCI) du WEF, qui en était à sa 35^e édition en 2014, couvre 144 pays et est composé de 100 indicateurs. Il définit ainsi la compétitivité au niveau national comme un « ensemble d'institutions, de politiques et de facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays ». En 2014, outre le GCI régulier, le WEF a pour la première fois élaboré un GCI ajusté pour intégrer les aspects sociaux et environnementaux du développement durable. Le GCI repose sur 12 piliers dont l'importance est pondérée en fonction de cinq stades de développement des pays. Le rapport comprend deux pages par profil et pays, avec des tableaux de données. Le GCI n'opère aucune distinction entre petites, moyennes et grandes entreprises.
- L'OCDE publie une série d'indicateurs composites qui portent sur différents thèmes, le plus pertinent étant le Small and Medium Sized Enterprises Policy Index (indice des politiques ciblant les petites et moyennes entreprises). Cet indicateur est utilisé par les pays émergents comme valeur de référence pour évaluer les cadres politiques ciblant les PME et suivre la progression de leur mise en œuvre. Le cadre a été appliqué dans les Balkans occidentaux (en 2006, 2009 et 2012), les pays du Partenariat entre la Turquie et l'Orient (2012), les régions d'Afrique du nord et du Moyen-Orient (2008 et 2013), et l'ANASE. Cette opération a été réalisée en partenariat avec la Commission européenne, la Banque européenne de reconstruction et de développement, la Fondation européenne pour la formation, et l'Institut de recherche économique de l'ANASE et de l'Asie de l'est.
- Le rapport Doing Business de la Banque mondiale, publié avec la SFI, aborde aussi plusieurs éléments qui ont une importance pour la compétitivité des PME. Cependant, il met d'habitude la focale sur un cas typique, et s'attache davantage aux politiques et à la réglementation qu'au comportement des entreprises.
- Le Global Innovation Index (indice de l'innovation mondiale), publié conjointement avec la Cornell University, l'INSEAD et le OMPI, en est à sa 6^e édition (2014). Il étudie 143 pays à l'aide de 80 indicateurs environ. Ces indicateurs sont compilés à l'échelle mondiale et sont appliqués à l'échelle nationale ; ils sont répartis en sept catégories, ou « piliers ».
- L'Enabling Trade Index (indice de commerce favorable) (WEF) compare la performance de 138 pays dans quatre domaines : accès au marché, administration douanière, infrastructures de transport et de communication, environnement réglementaire et environnement d'affaires. Cet indice fait partie du rapport Enabling Trade qui informe le dialogue politique et offre un outil permettant de suivre les progrès effectués dans certains domaines du commerce international.
- Le Global Connectedness Index (indice de la connectivité mondiale, GCI) 2014 de DHL est un indicateur composite qui classe 140 pays selon 1 million de données sur une période de neuf ans, soit depuis 2005. Cet indice représente l'intégration d'un pays dans les échanges mondiaux en étudiant sa participation dans 12 types de flux internationaux, lesquels sont regroupés en quatre catégories, ou « piliers » : commerce de biens et de services, capitaux, informations, personnes. Le GCI utilise une analyse en trois dimensions : profondeur des interactions (flux internationaux en rapport avec la taille du marché national), étendue des interactions (distribution, concentration et distance géographiques), et direction des interactions (équilibre ou déséquilibre entre flux entrants et sortants) ; la dernière « dimension » est fournie à titre supplémentaire dans les profils de pays mais n'est pas intégrées aux calculs.
- Le Customs Services Index (indice des services douaniers) est compilé à partir de 17 questions, elles-mêmes tirées des rapports Customs Capabilities de la Global Express Association (association des prestataires de courrier express) qui évaluent la qualité et l'exhaustivité des services proposés par les douanes et autorités assimilées. Le score maximum qu'une économie peut obtenir est de 1.
- Le Customs Transparency Index (indice de transparence des douanes) est compilé à partir de sept questions, elles-mêmes tirées des rapports Customs Capabilities de la Global Express Association et qui évaluent la transparence générale des procédures et de la réglementation en matière de dédouanement. Le score maximum qu'une économie peut obtenir est de 1.
- KPMG International et Oxford Economics sont à l'origine du « Change Readiness Index » (Index de préparation aux changements), conçu pour mesurer la capacité du gouvernement d'un pays, des entreprises privées et publiques, des personnes et de la société civile à anticiper, préparer, gérer et répondre aux changements et à cultiver les opportunités. Voici quelques exemples de changements : chocs tels qu'une instabilité financière et sociale et des catastrophes naturelles, opportunités et risques politiques et économiques tels que la technologie, la concurrence et les changements de gouvernement.

Et enfin, pour évaluer la **gouvernance** :

- Les six indicateurs **World Governance** (gouvernance mondiale) de la Banque mondiale ont été combinés en un seul indicateur en calculant la moyenne simple entre les six.

Indicateurs relatifs à la Capacité à se connecter

Trois indicateurs mesurent la capacité d'une entreprise à se connecter au niveau national : deux indicateurs composites sur l'**accès aux TIC** et sur l'**utilisation des TIC**, calculés par l'International Telecommunications Union (Union internationale des Télécommunications, ITU) sur la base de données matérielles collectées au niveau des ménages ; et le **Government's online service index** (indice des services d'État en ligne), élaboré par le Réseau d'information de l'ONU sur l'administration publique.

L'indicateur « accès aux TIC » est lui-même composé de cinq indicateurs : (1) lignes téléphoniques fixes pour 100 habitants, (2) abonnements téléphoniques mobiles pour 100 habitants, (3) bande passante internet (bit/s) par abonné internet, (4) pourcentage de ménages équipés d'un ordinateur, et (5) pourcentage de ménages ayant une connexion internet.

L'indicateur « utilisation des TIC » est lui-même composé de trois indicateurs : (1) pourcentage de particuliers utilisant Internet (2) abonnements internet haut-débit fixes pour 100 habitants, (3) abonnements actifs à la téléphonie mobile haut-débit pour 100 habitants.

Indicateurs relatifs à la Capacité de changement

La capacité de changement est composée de nombreux indicateurs d'échelle nationale :

- Deux indicateurs sur l'**accès au financement**, qui mesurent la facilité d'accès au financement et son coût, c'est-à-dire la facilité d'obtenir un crédit et l'écart des taux d'intérêt.
- La **durée de scolarisation** en années, qui reflète le niveau de compétences national.
- La facilité de **créer une entreprise**, à partir de l'étude Doing Business de la Banque mondiale. Cet ensemble d'indicateurs permettent de bien évaluer la capacité de changement car ils représentent le degré de difficulté que les candidats à la création d'entreprise doivent surmonter.

Il a été difficile de trouver des indicateurs pour évaluer la capacité d'innovation. Cela est dû au fait qu'il n'existe pas d'indicateur adéquat en matière de politique d'innovation, ce qui aurait été idéal. Deux indicateurs de performance sont donc utilisés :

- Le nombre de **demandes de brevets** déposées auprès de l'administration concernée (échelonné selon le PIB à pouvoir d'achat égal), qui mesure la performance des résidents du pays en matière d'inventivité.
- Le nombre de **dépôts de marques** réalisés auprès de l'administration concernée, qui mesure la multiplicité des motifs et des arguments soutenant une demande, et évalue donc la sophistication du marketing, le développement de nouveaux produits, et l'esprit d'entreprise.

Cet indicateur, qui se concentre sur les administrations publiques, indique si celles-ci sont adaptées pour canaliser et protéger les demandes légitimes en matière de propriété intellectuelle.

Il est important de souligner qu'il s'agit d'une première sélection de statistiques et d'indicateurs. Dans certains cas, les indicateurs ne permettent qu'une évaluation partielle du concept en question. La présentation d'indicateurs susceptibles d'être utilisés pour la Grille de compétitivité des PME stimulera, nous l'espérons, le débat et l'apport d'idées par les échanges avec les experts et les professionnels. De plus, l'ITC élabore actuellement un questionnaire détaillé qui sera inclus dans la structure de la grille. Enfin, l'ITC a conçu plusieurs ensembles de données et de méthodes applicables dans d'autres domaines et qui seront de précieux compléments aux indicateurs utilisés.

CHAPITRE 11

Compétitivité des PME : Tendances

La Grille de compétitivité des PME est structurée de façon à donner un aperçu des forces et des faiblesses des pays et des régions. Le présent chapitre présente certaines des tendances et observations qui résultent de l'analyse de 111 pays. Pour assurer une présentation d'ensemble, l'analyse a été limitée aux regroupements ordinaires en matière de développement et de distribution géographique. Des informations plus détaillées sur les pays eux-mêmes sont données dans les 25 profils de pays dans la Troisième Partie.

Tendances régionales

Les Figures 43 et 44 présentent les scores, pour les trois piliers de compétitivité, obtenus par les pays regroupés selon leur stade de développement et leur emplacement géographique. Les moyennes simples de tous les indicateurs dans chaque pilier sont utilisées pour générer les scores. Le groupe des pays en développement rassemble les pays qui ne sont ni des PMA ni des membres de l'OCDE, et qui ne sont pas basés en Europe. Les groupes régionaux sont ceux qu'a définis la Banque mondiale.

Les pays en développement sont bien représentés dans les ensembles de données qui ont servi à générer les chiffres présentés ici. Toutefois la région Europe et Asie centrale, ainsi que le groupe des pays développés, ne comprennent pas certains pays développés tels que la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis.¹

La Figure 43 utilise des informations sur toutes les niveaux de compétitivité et révèle que les PME tendent à être plus compétitives dans les pays avancés que dans les pays en développement, ce qui n'est pas surprenant. La Figure 43 montre en effet que, pour chacun des trois piliers de compétitivité, les pays développés ont le score le plus élevé, et que les PMA ont le score le plus bas.

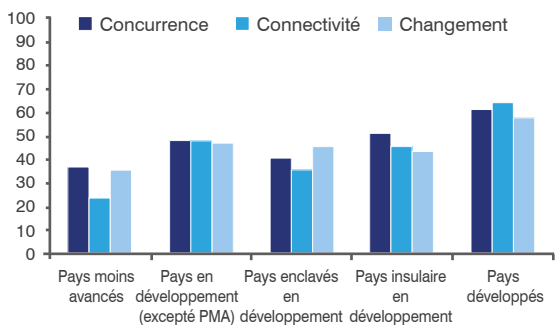
Différences prononcées en terme de connectivité

Les PMA affichent des performances particulièrement médiocres pour le pilier Capacité à se connecter, ce qui reflète un développement insuffisant des TIC et des pôles d'activité. C'est le contraire pour les pays développés, où les entreprises affichent des performances particulièrement bonnes dans ce domaine. Il est intéressant de noter que la performance des PDSL est relativement médiocre dans ce domaine qui couvre aussi l'accès aux informations et leur utilisation. Les coûts de transports sont réputés pour être plus élevés dans les PDSL et il semble que cela s'applique aussi aux coûts d'obtention des informations.

Si l'on étudie les scores selon les régions géographiques, on constate que la région de l'Europe et l'Asie centrale affichent la meilleure performance, tandis que l'Asie du sud et l'Afrique subsaharienne affichent les résultats les plus faibles pour chacun des trois piliers de compétitivité (Figure 44). L'Asie de l'est et le Pacifique, ainsi que l'ALC affichent des performances similaires pour les piliers Capacité concurrentielle et Capacité de changement. L'ALC est toutefois nettement meilleure pour le pilier Capacité à se connecter. La région MOAN est à égalité avec l'ALC en termes de Capacité concurrentielle et de Capacité à se connecter, mais elle est quelque peu inférieure en termes de Capacité de changement.

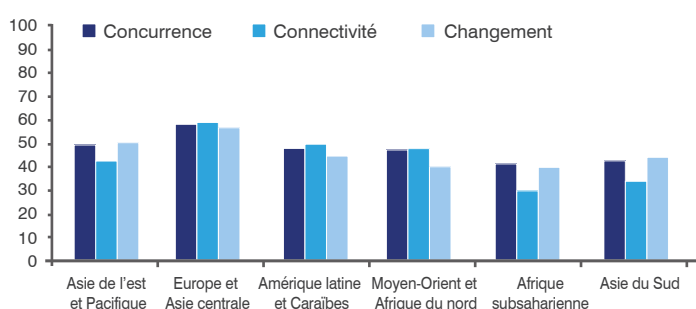
Si l'on restreint l'analyse au premier niveau de compétitivité, à savoir les Capacités des entreprises elles-mêmes, on constate que les performances des grandes entreprises sont systématiquement supérieures à celles des moyennes entreprises, les performances de ces dernières étant à leur tour systématiquement supérieures à celles des petites entreprises. Cela est valable pour tous les groupes de revenus et pour tous les regroupements régionaux présentés dans les Figures 45 et 46.

FIGURE 43 Piliers de compétitivité selon le stade de développement



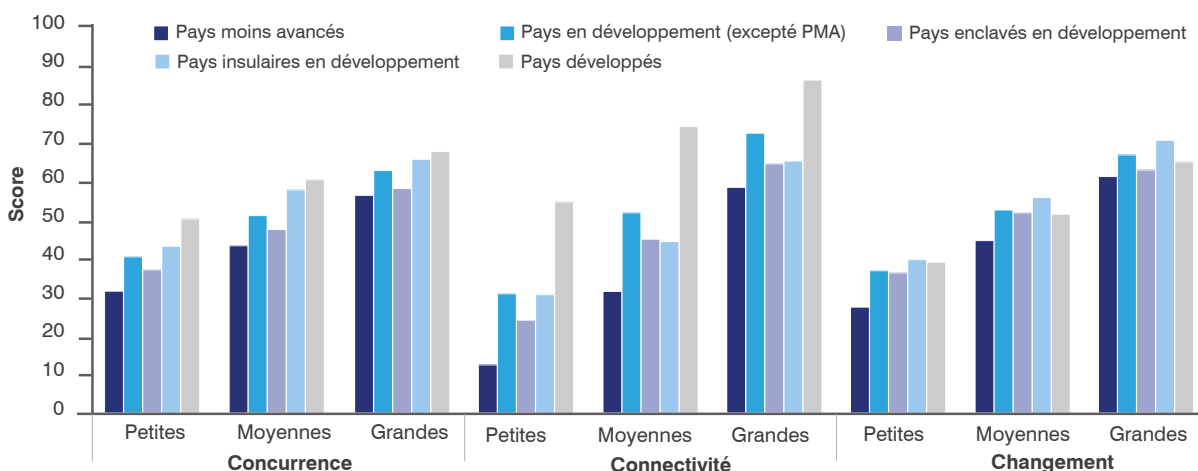
Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 44 Piliers de compétitivité selon la région géographique



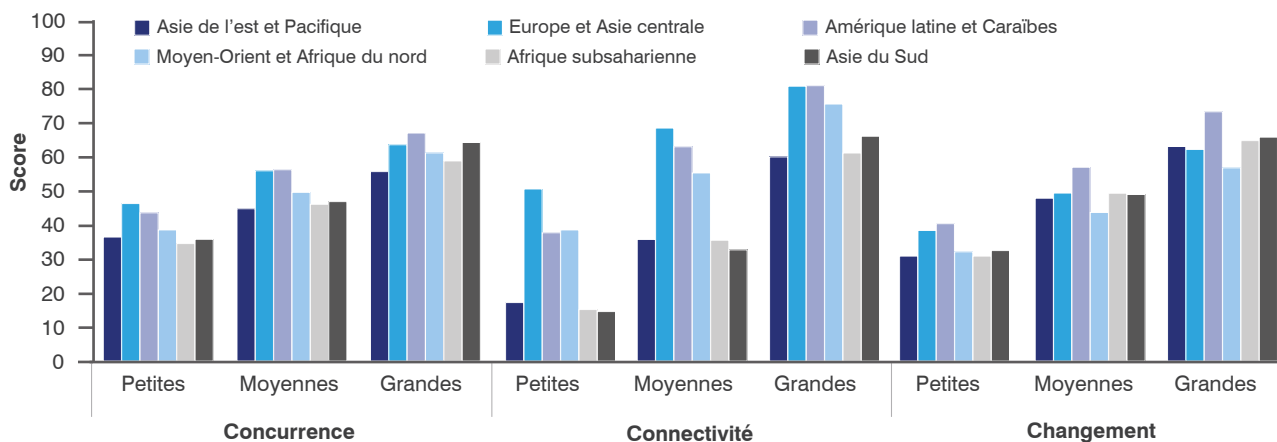
Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 45 Capacités au niveau des entreprises par pilier de compétitivité et par stade de développement



Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 46 Capacités des entreprises elles-mêmes par pilier de compétitivité et par région géographique



Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

Les écarts entre grandes et petites entreprises s'élargissent à mesure que le degré de développement diminue

En termes de Capacité concurrentielle, si l'on utilise le score des grandes entreprises comme référence, on constate que, dans les pays développés, les moyennes entreprises affichent 89 % du score de référence et les petites entreprises, 74 %. L'écart de performance est bien plus prononcé dans les PMA, où les petites et moyennes entreprises n'affichent respectivement que 57 % et 77 % du score des grandes entreprises. Ce qui diminue les résultats des PMA, ce sont les faibles taux d'entreprises possédant un compte en banque (25 % pour les petites entreprises et 40 % pour les petites et moyennes entreprises, respectivement). En général, les entreprises des pays développés affichent les meilleures performances, viennent ensuite les entreprises des pays en développement, puis des PDSL et enfin des PMA.

Comme l'indique la Figure 45, les résultats sont les mêmes pour les deux autres piliers : Capacité à se connecter et Capacité de changement. Les petites et moyennes entreprises des pays développés affichent 64 % à 86 % du score des grandes entreprises pour le pilier Capacité à se connecter ; tandis que dans les PMA, les petites et moyennes entreprises n'affichent respectivement que 22 % et 54 % du score des grandes entreprises.

Ces résultats suggèrent que les indicateurs utilisés dans la grille pour mesurer les capacités au niveau des entreprises figurent parmi les facteurs déterminants de la productivité des entreprises : les scores reflètent en effet les modèles de productivité des entreprises dont il était question dans la Première Partie et d'après lesquels les écarts de productivité entre petites et grandes entreprises sont bien plus prononcés dans les pays en développement que dans les pays développés.

Dans les PMA, le plus grand écart affiché est celui de la connectivité

La Capacité à se connecter présente un intérêt particulier car c'est le pilier où les petites entreprises des pays développés affichent des performances très élevées alors que celles des autres pays affichent des performances très médiocres. Dans l'ensemble, les entreprises des pays développés affichent les meilleures performances et sont suivies par celles des pays en développement. Les entreprises des PEID et des PDSL affichent des performances similaires, tandis que celles des PMA affichent les performances les plus basses. En outre, les petites entreprises des PMA n'atteignent que 22 % du score de connectivité des grandes entreprises, contre 64 % dans les pays développés.

En ce qui concerne la Capacité de changement des pays, les performances des pays développés ne sont pas toujours supérieures à celles des autres pays

Mais les choses sont différentes en ce qui concerne la Capacité de changement des entreprises. Les différences observées d'un groupe de développement à l'autre sont bien moins fortes et les entreprises des pays développés n'affichent pas toujours des performances supérieures à celles des entreprises des autres groupes de pays.² Les performances des entreprises des PEID sont ainsi bien meilleures pour ce pilier.

Les performances varient d'une région à l'autre

Si l'on étudie les scores selon les régions géographiques, aucun écart significatif n'apparaît entre les régions, ce qui indique un tissu économique diversifié au sein des régions (Figure 46). Les grandes entreprises d'Europe et d'Asie centrale, d'Amérique latine et des Caraïbes, et d'Asie de l'est affichent les meilleures performances en termes de Capacité concurrentielle. Les petites et moyennes entreprises d'Europe et Asie centrale, et d'Amérique latine et des Caraïbes, affichent aussi des performances élevées, cependant les performances de leurs homologues d'Asie du sud, et d'Asie de l'est et du Pacifique, sont plutôt médiocres en raison des mauvais scores en certification qualité. Les petites, moyennes et grandes entreprises d'Asie de l'est et du Pacifique ont des résultats semblables à ceux des entreprises d'Afrique subsaharienne pour les trois piliers de compétitivité.

Si l'on étudie leur Capacité à se connecter, les petites et moyennes entreprises d'Asie du sud ont les performances les plus médiocres, et sont suivies de près par les entreprises d'Afrique subsaharienne. Leurs homologues d'Europe et d'Asie centrale affichent les meilleures performances. Les performances des grandes entreprises de la région ALC sont égales à celles des entreprises de l'EAC. La Figure 46 confirme que les différences entre les tailles d'entreprises sont les plus fortes en termes de Capacité à se connecter. Si l'on utilise le score des grandes entreprises comme référence, les petites entreprises d'Afrique subsaharienne n'atteignent que 22 % de ce score, tandis que leurs homologues d'Europe et d'Asie centrale atteignent 63 %.

En ce qui concerne la Capacité de changement, les écarts sont bien moins significatifs d'une région à l'autre et d'une taille d'entreprise à l'autre. Les petites entreprises d'Asie du sud atteignent 50 % du score des grandes entreprises, tandis que leurs homologues d'Europe et d'Asie centrale atteignent environ 60 %. Quelle que soit leur taille, les entreprises d'Amérique latine et des Caraïbes affichent les meilleures performances, avec toutefois une réduction des écarts géographiques à mesure que la taille d'entreprise diminue.

Étude détaillée

Les profils de pays de la Troisième Partie présentent les informations sur la compétitivité des PME sous forme de graphiques en radar. Cela permet d'évaluer leur compétitivité d'un pilier de compétitivité à l'autre, d'un niveau à l'autre, et ce pour chaque taille d'entreprise. Le rapport étudie en détail des regroupements et met en exergue une sélection des tendances et des constatations les plus intéressantes.

Comparaison des forces et des faiblesses des entreprises

La plupart des indicateurs montrent que les petites entreprises sont moins performantes que les moyennes entreprises, lesquelles sont à leur tour moins performantes que les grandes entreprises. Cette tendance est reflétée par la Figure 47 qui montre sous forme graphique les capacités des entreprises dans les PMA et les pays développés.

Cette figure met aussi en exergue deux tendances évoquées précédemment dans le présent rapport :

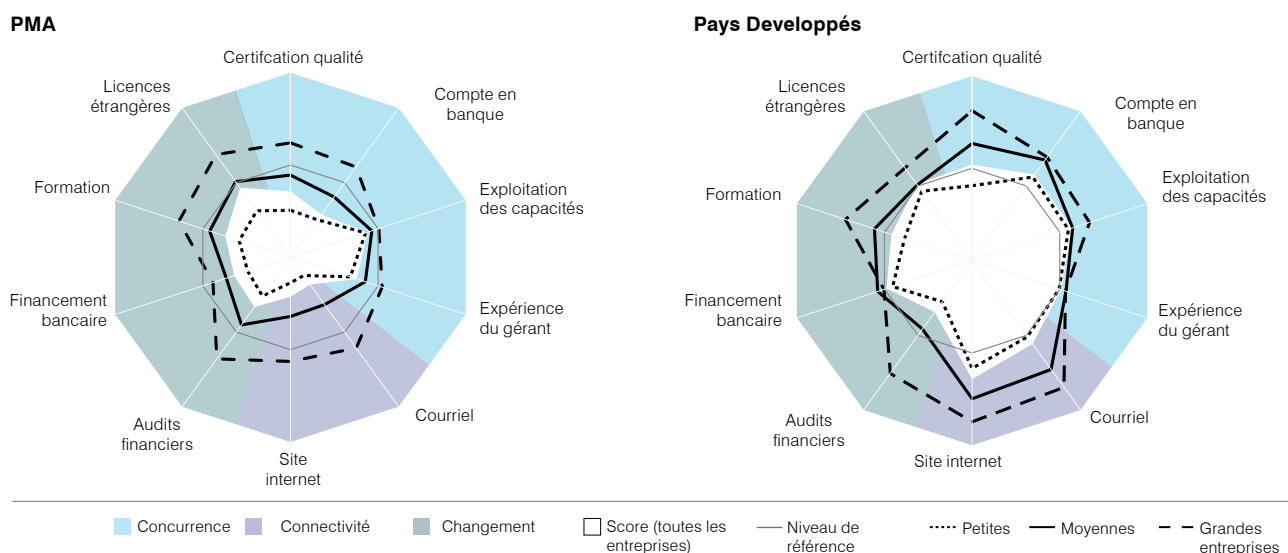
- Dans les pays développés, les entreprises de toutes tailles réalisent des scores plus élevés que leurs homologues des PMA. Les scores médiocres des PMA se rapportent aux domaines suivants :
 - Indicateurs relatifs à la connectivité ;
 - Utilisation de comptes bancaires par les entreprises ;
 - Certification selon les normes de qualité ISO des petites entreprises.
- L'écart de performance entre les petites et les grandes entreprises est bien plus prononcé dans les PMA que dans les pays développés.

Chaque niveau de la Grille de compétitivité des PME (entreprise elle-même, environnement immédiat, environnement national) est représenté par son propre graphique en radar. Les indicateurs sous-jacents à chaque graphique reflètent les trois piliers de compétitivité et sont repérés par des couleurs.

Les indicateurs situés à l'extérieur du graphique mesurent chacun des piliers de compétitivité. Les scores des indicateurs sont adaptés de façon à ce qu'un score supérieur soit signe d'une amélioration. Ainsi, plus le score d'un indicateur se rapproche du bord de la trame, plus les entreprises d'un pays sont compétitives.

Le graphique en radar qui représente les capacités des entreprises est unique car il utilise des données collectées au niveau des entreprises (Figure 47). Il permet de distinguer la performance des petites entreprises (lignes pointillées), des moyennes (lignes pleines) et des grandes (lignes en tirets). La zone blanche du graphique en radar reflète les scores moyens réalisés par toutes les entreprises. La ligne circulaire grise qui entoure le centre reflète le score médian de l'échantillon de 111 pays. Les capacités des entreprises sont illustrées par le score médian de toutes les entreprises quelle que soit leur taille. Les environnements d'affaires immédiats et nationaux, pour lesquels il n'était pas possible d'affiner les données au niveau des entreprises, sont illustrés par le score médian des pays (ligne grise).³ La comparaison des scores aux valeurs de la ligne grise permet donc d'évaluer la performance des régions et des entreprises par rapport à la médiane.⁴

FIGURE 47 Capacités des petites, moyennes et grandes entreprises – PMA / pays développés



Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME



ÉTUDE DE CAS

Exportation de services informatiques du Bangladesh

L'ITC et le Centre néerlandais pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (CBI) coopèrent dans une série de programmes sous le nom de Netherlands Trust Fund (Fonds fiduciaire néerlandais, NTF).

La troisième phase du programme-NTF III est déployée en Ouganda, au Kenya, à Myanmar et au Bangladesh. Elle a pour objectif d'accroître la valeur et le volume des exportations des entreprises bénéficiaires, et de diversifier leur clientèle en les présentant à de nouveaux clients et marchés.

Au Bangladesh, c'est la deuxième phase du programme-NTF II qui s'est terminée en 2013 et qui a donné lieu à environ 800 rencontres entre des entreprises informatiques du pays et des entreprises de l'Union Européenne, et a permis de dynamiser les exportations de 20 % en moyenne pour 25 des 40 entreprises bénéficiaires. Au cours des trois prochaines années, le NTF III soutiendra davantage d'entreprises au Bangladesh.

Dans le cadre de ce processus, une version pilote de l'Étude de l'ITC sur la compétitivité des PME a été menée auprès de 40 entreprises bénéficiaires. L'objectif était d'élaborer une base de référence et de mesurer la compétitivité générale des entreprises à l'aide d'indicateurs permettant de déterminer si les entreprises suivaient les meilleures pratiques. Les données collectées ont permis d'identifier certaines des forces et des faiblesses des entreprises étudiées.

Deux indicateurs de compétitivité—conformité avec les exigences de qualité, et innovation—sont examinés ci-dessous.

La certification sert souvent à garantir la qualité du produit ou du service principal d'une entreprise. Selon le WEF, le Bangladesh arrive à la 95^e place sur 148 en termes de qualité des fournisseurs locaux. Les certificats de qualité sont importants pour les clients qui cherchent à réduire le risque de ne pas se faire livrer et les autres aléas d'un marché méconnu. La formation à la certification qualité, qui entre dans le cadre du NTF III, est donc primordiale pour stimuler les exportations. D'après le profil de compétitivité du Bangladesh, seuls 14,3 % de toutes les entreprises du pays détiennent des certificats de qualité, contre 34,6 % des grandes entreprises. Parmi les entreprises sondées, 20 des 40 entreprises bénéficiaires (ou 50 %) détiennent des certificats de qualité reconnus à l'échelle internationale, ce qui souligne la contribution du secteur informatique au développement du pays.

En ce qui concerne l'innovation, le score des entreprises bénéficiaires est élevé. Elles ont toutes, à l'exception d'une seule, signalé qu'elles élaboraient des « produits, des services ou des processus nouveaux ou améliorés ». Cela n'est peut-être pas surprenant étant donné qu'il s'agit d'entreprises informatiques. Le WEF met le Bangladesh à la 120^e place sur 148 en termes de capacité d'innovation. Cela souligne l'importance des industries de l'innovation dans la progression du Bangladesh le long des chaînes de valeur.

Source : ITC (2015a).

Les entreprises de taille moyenne affichent une performance bien supérieure dans les pays développés

Les graphiques en radar des entreprises montrent aussi la performance des entreprises des différents groupes de pays par rapport à celle de l'échantillon mondial. La comparaison de la performance des entreprises des différents groupes de taille par rapport à la référence (score médian de toutes les entreprises de l'échantillon), Figure 47, montre que :

- Dans les pays développés, les performances des entreprises de taille moyenne sont meilleures que la médiane mondiale, tandis que dans les PMA, elles n'atteignent pas cette médiane.
- Dans les pays développés, le degré de préparation des petites entreprises au commerce se rapproche de la médiane, tandis que dans les PMA, il est bien en-deçà.

Cela implique que les petites entreprises (de 4 à 19 employés) des pays développés affichent en moyenne une meilleure performance que les entreprises de taille moyenne (de 20 à 99 employés) dans les PMA.

Les graphiques en radar qui représentent les deux niveaux suivants, Environnement immédiat et Environnement national, ne sont pas déclinés selon les différentes tailles d'entreprises car la plupart des données ne proviennent pas des études sur les entreprises. Dans ces cas, la zone blanche représente simplement le score le plus élevé. La comparaison des zones blanches d'un niveau à l'autre aide à repérer les facteurs qui contribuent à la compétitivité des PME. Il en ressort que dans les PDSL, la mauvaise performance des PME en termes de capacité à se connecter est due aux faiblesses observées dans les trois niveaux : environnement national, environnement immédiat et entreprises elles-mêmes, en particulier pour les petites entreprises (Figure 48). Le score du groupe de pays reste près de la ligne grise de comparaison dans les trois graphiques en radar.

L'environnement immédiat est difficile à mesurer

Il est difficile de faire des comparaisons entre les niveaux d'après les ensembles de données existants. En effet, il existe peu d'informations sur les capacités des entreprises à créer des liens avec les clients, les pairs, les fournisseurs et les institutions techniques. Les indicateurs à disposition portent sur l'e-connectivité qui est, on l'admet, un aspect important de la connectivité, mais ce n'est pas le seul. On peut comparer ces indicateurs aux informations macro-économiques mais on ne peut pas les comparer aux informations sur l'environnement immédiat. L'ITC cherche à résoudre ce problème en collectant un éventail élargi d'informations sur les entreprises elles-mêmes, notamment pour le pilier de la connectivité.

Un autre défi se pose avec l'environnement immédiat, à savoir que les indicateurs sont établis principalement à partir de sondages d'opinion. C'est particulièrement le cas avec la Capacité concurrentielle et la Capacité de changement, où les indicateurs reflètent la manière dont les entreprises perçoivent la performance macro-économique et ne mesurent pas objectivement la qualité de leur environnement immédiat. Ils révèlent donc probablement davantage les attentes des entreprises sondées que la qualité réelle de leur environnement immédiat.

Cela pourrait expliquer pourquoi l'environnement d'affaires immédiat se trouve près de la ligne médiane dans de nombreux groupes de pays malgré les variations significatives entre les indicateurs macro-économiques et les capacités des entreprises. Les entreprises qui sont habituées à exercer dans un environnement économique défavorable ont moins d'exigences et s'accommodent plus du status quo que les entreprises qui évoluent dans un environnement de grande qualité. Cela est particulièrement visible si l'on compare les PDSL (Figure 48) et les pays développés (Figure 49).

Les entreprises des PDSL souffrent d'un manque d'e-connectivité

Cependant, si l'on compare les graphiques de la compétitivité des PME d'un niveau à l'autre, on peut se faire une idée des causes des faiblesses identifiées.

La Grille de compétitivité des PME nous indique ainsi que, pour les PDSL, par exemple, ces pays peuvent compenser leurs faiblesses naturelles en logistique en allouant plus de moyens à l'e-connectivité et à l'accès au financement.

Si l'on compare les Figures 48 et 50, on constate que la faiblesse relative des PDSL en termes de connectivité est due à des performances inférieures à celles des PEID dans l'environnement immédiat et l'environnement national. Au niveau des entreprises, cette faiblesse se manifeste surtout par le fait que les PME utilisent peu la messagerie électronique.

Les différences apparaissent aussi importantes en termes d'accès au financement. La plupart des entreprises des PEID, dont les petites entreprises, possèdent un compte en banque. Cela n'est pas le cas dans les PDSL, dont les entreprises n'ont pas la capacité de financer leur croissance et leur compétitivité. Les entreprises des PEID se financent davantage auprès des banques et l'écart des taux d'intérêt est moins prononcé. (Les entreprises des PEID perçoivent l'accès au financement de la même manière que celles des PDSL, ce qui semble vérifier les distorsions d'exigences évoquées précédemment.)

Si l'on utilise les données relatives aux performances de l'échantillon (zone blanche) pour analyser la compétitivité

des PME d'un groupe de développement à l'autre au sein d'un même niveau (Figure 51), on observe que le score des PDSL se situe en moyenne sous la ligne médiane pour tous les indicateurs de l'environnement économique.

Cependant les performances des PDSL sont supérieures à celles des PMA.

Il n'est pas surprenant de constater que les performances des pays développés sont supérieures à celles des autres groupes de développement au niveau national.

En Amérique latine, les performances des entreprises de taille moyenne sont au-dessus de la médiane générale

Les graphiques en radar des Figures 52 à 57 représentent une sélection de régions géographiques.

Lorsque l'on compare les capacités des entreprises d'une région à l'autre, on constate que les déterminants des entreprises de taille moyenne tendent à dépasser la médiane générale en Europe et Asie centrale, ainsi qu'en Amérique latine. On constate aussi que les performances des petites entreprises sont élevées dans ces régions. Toutefois, les performances des petites entreprises d'Afrique subsaharienne et d'Asie du sud sont médiocres en termes d'échanges. En Asie du sud, l'écart entre petites et grandes entreprises en matière d'utilisation quotidienne de la messagerie électronique et d'existence d'un site internet est particulièrement frappant.

En ce qui concerne la formation et la certification qualité, les performances dépendent de la taille de l'entreprise

Certains modèles semblent se répéter d'une région géographique à l'autre.

Dans les régions ALC et MOAN, les scores de l'indicateur « formation » et des deux indicateurs de Capacité à se connecter sont étroitement liés à la taille de l'entreprise en question (Figures 53 et 55). Si les performances des grandes entreprises sont relativement élevées dans ces domaines, celles des petites entreprises sont bien moins bonnes que la médiane de l'échantillon.

Ces constatations correspondent aux autres recherches menées sur le sujet et qui suggèrent que les grandes entreprises investissent davantage dans la formation de leur personnel (p. ex. Jansen et Lanz, 2013). Dans la région MOAN, on retrouve le même modèle pour l'indicateur « certification qualité ». Par contre, l'indicateur « expérience » ne semble pas être lié à la taille étant donné que les petites entreprises de la région MOAN ont des scores supérieurs à la médiane de l'échantillon.

Pour ce qui est de l'environnement national, les scores des pays de l'ALC et du MOAN oscillent autour de la ligne

médiane, mais sont dépassés par ceux des pays d'Europe et d'Asie centrale. Les scores les plus bas sont enregistrés par les pays d'Afrique subsaharienne et d'Asie du sud. En ce qui concerne la qualité de l'environnement d'affaires immédiat, le modèle est à peu près le même, cependant les différences entre régions tendent à être moins prononcées. Cela peut indiquer que les entreprises ajustent leurs attentes en fonction de l'environnement national où elles évoluent.

La différence observée entre l'ALC et le MOAN n'en reste pas moins intéressante : les scores de l'ALC sont bien plus bas en termes d'accès à une main d'œuvre compétente, de temps passé par les gérants aux formalités administratives, et de pertes dues aux délais d'attente avec les douanes.

Les entreprises manifestent un esprit d'entrepreneuriat dynamique malgré leur environnement

D'autres modèles sont intéressants à observer si l'on compare les déterminants de la compétitivité d'une région à l'autre. La Figure 53 montre que, en général, la compétitivité des PME en ALC est inférieure à celle des PME de l'EAC, et ce pour les trois piliers de compétitivité.

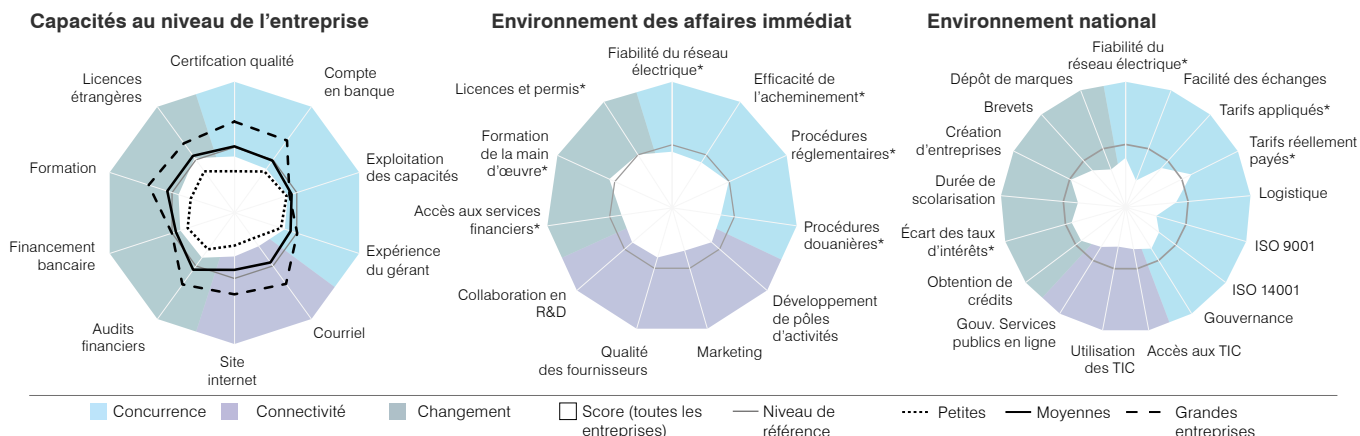
Une analyse plus approfondie révèle que cela n'est pas dû à l'insuffisance des capacités des entreprises. Au contraire, les capacités des petites et moyennes entreprises sont très semblables dans les deux régions, il se peut donc que la culture et la tradition de l'entrepreneuriat soient déterminantes en région ALC. Les grandes entreprises de l'ALC ont des performances supérieures à celles de l'EAC, toutefois elles doivent composer avec un environnement économique généralement moins favorable.

En MOAN, cependant, les capacités des entreprises sont inférieures à celles de leurs homologues de l'EAC, de l'ALC, et de l'AEP. Il est intéressant de constater que ce modèle est le même pour les trois groupes de taille. Au niveau de l'environnement national, les scores sont comparables avec ceux de l'Amérique latine ; au niveau de l'environnement immédiat, les scores sont supérieurs.

Les grandes entreprises compensent les faiblesses de l'environnement national

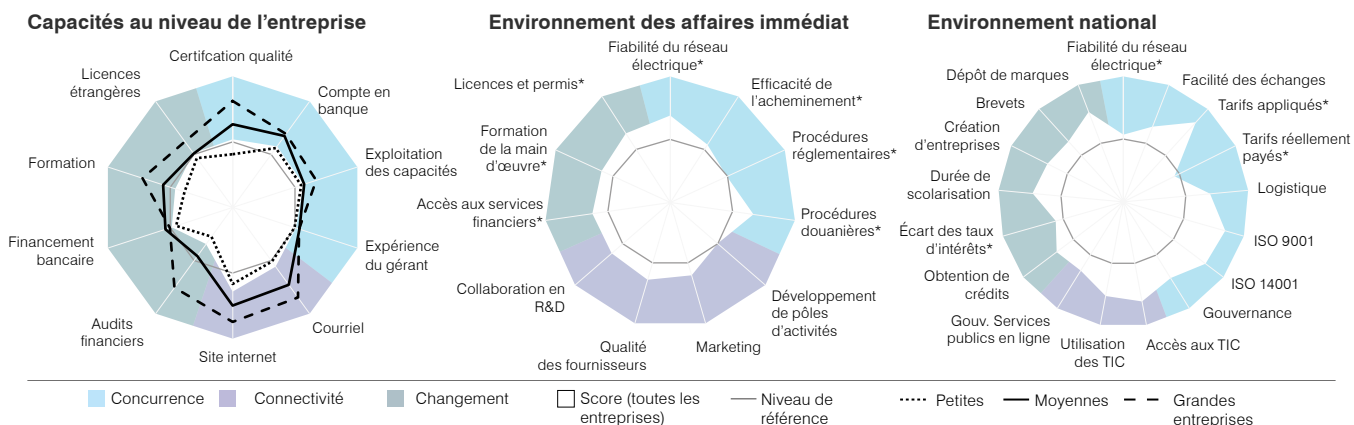
Les entreprises d'Afrique subsaharienne et d'Asie du sud souffrent d'environnements nationaux très défavorables. En Asie du sud, les problèmes d'ordre logistique et d'accès aux financements sont toutefois moins prononcés. Il est important de remarquer que les grandes entreprises des deux régions parviennent à compenser ces faiblesses, en particulier en termes de connectivité. Ces entreprises ont en général leur propre site internet et leurs propres adresses électroniques malgré un environnement TIC généralement défavorable. Par contre les scores des entreprises de taille moyenne restent en-deçà du niveau médian (même s'ils en sont proches).

FIGURE 48 PDSL: La Grille de compétitivité des PME



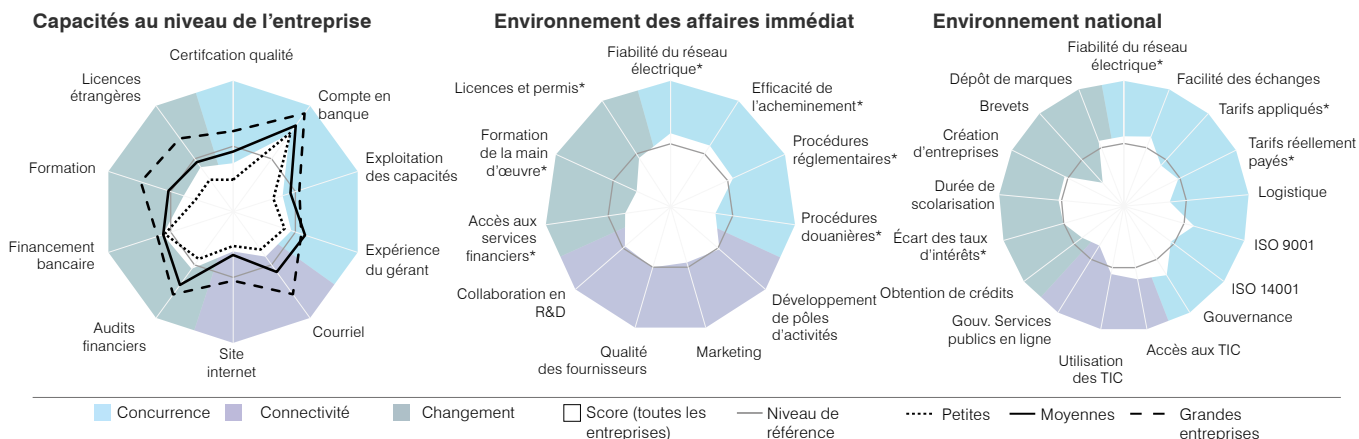
Source: Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 49 Pays développés: La Grille de compétitivité des PME



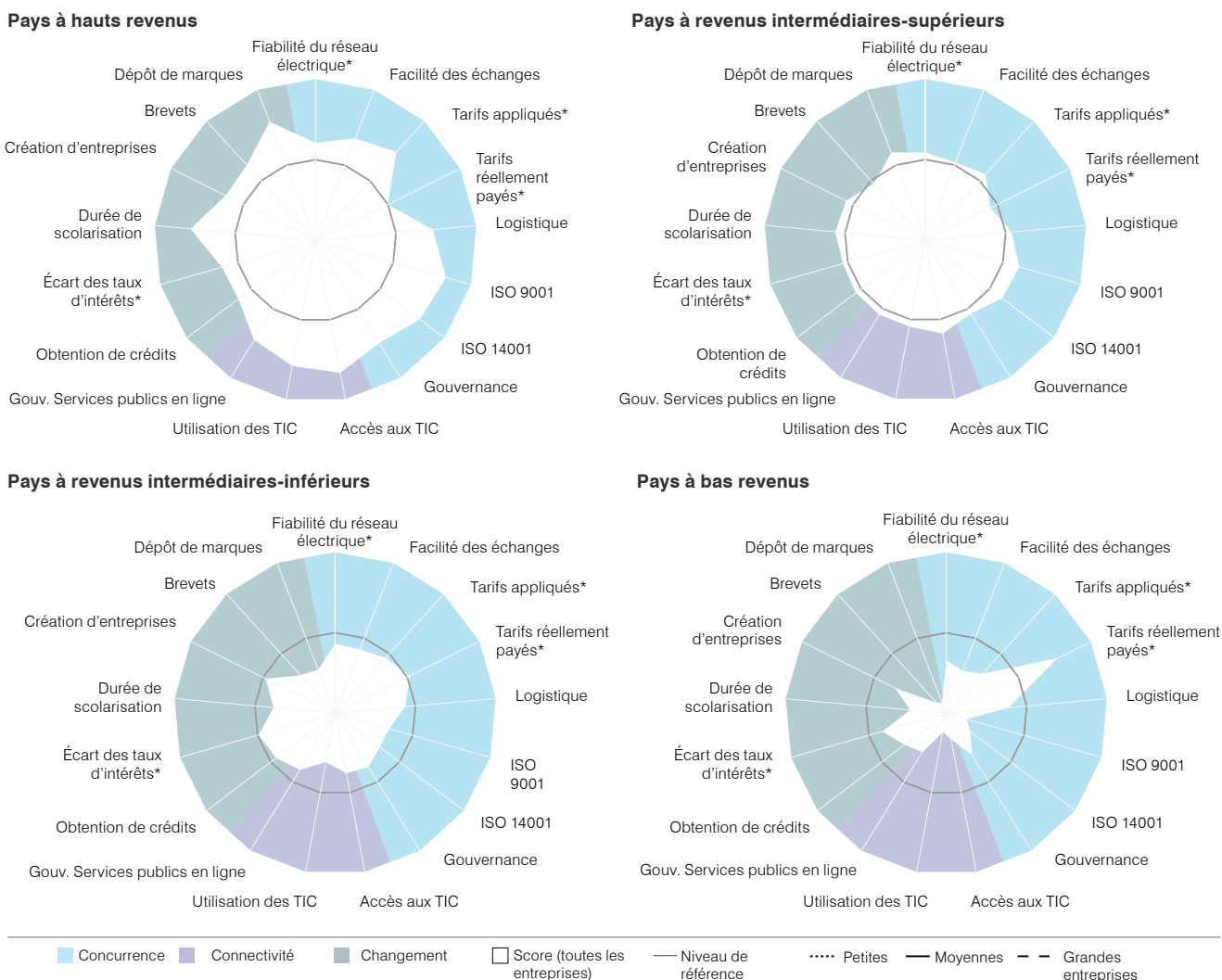
Source: Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 50 PEID: La Grille de compétitivité des PME



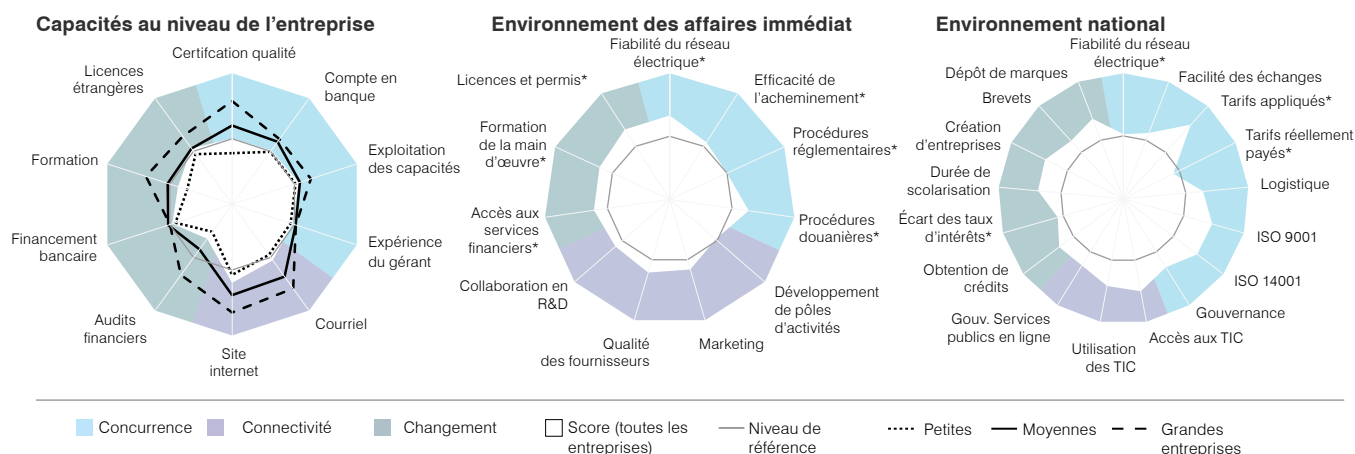
Source: Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 51 Environnement économique général d'un groupe de revenus à l'autre



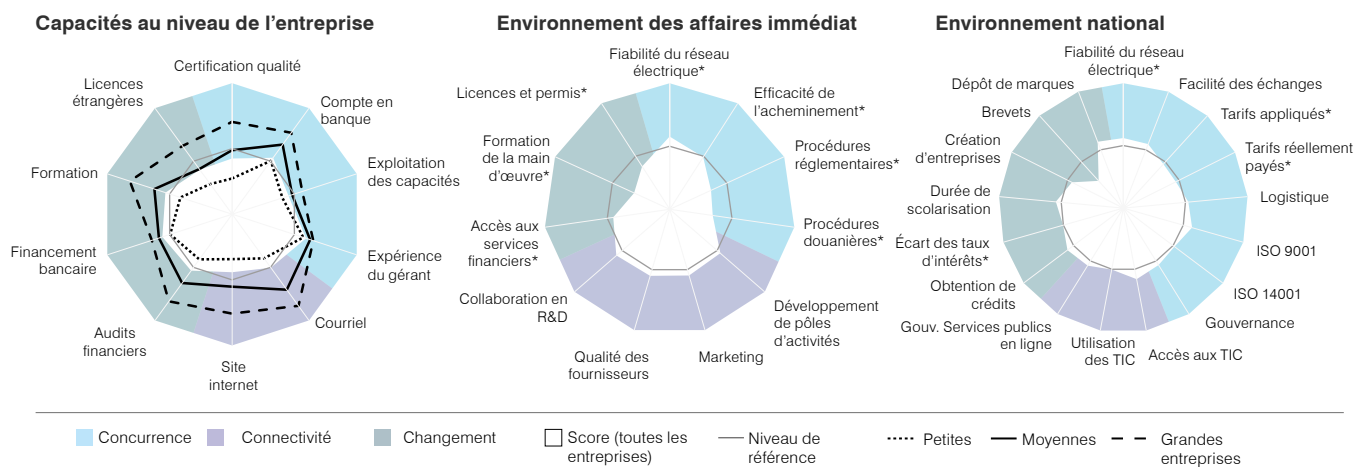
Source: Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 52 Europe et Asie centrale : La Grille de compétitivité des PME



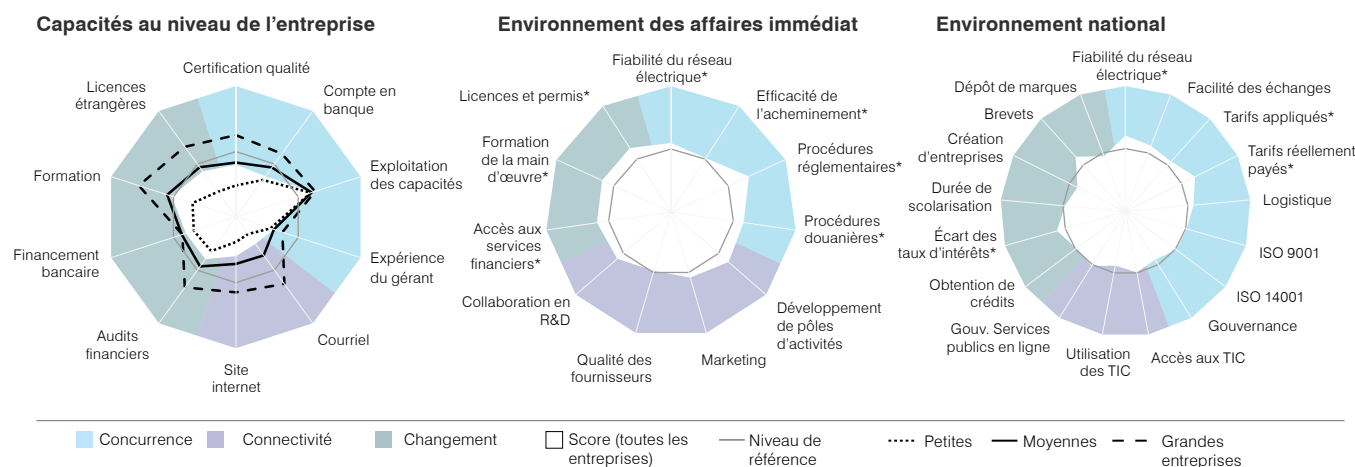
Source: Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 53 ALC : La Grille de compétitivité des PME



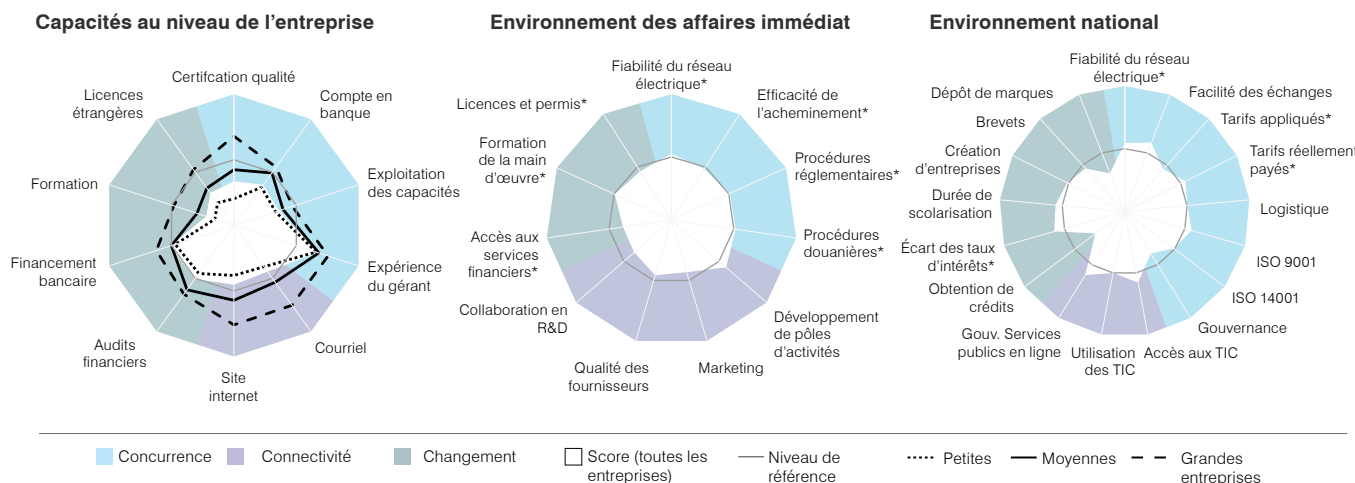
Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 54 Asie de l'est et Pacifique : La Grille de compétitivité des PME



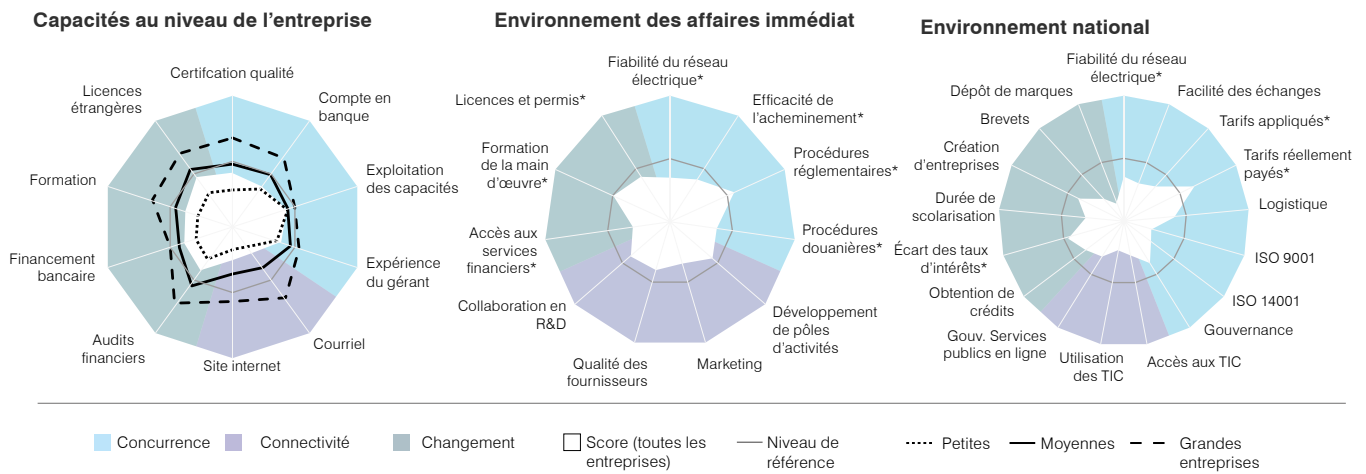
Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 55 MOAN : La Grille de compétitivité des PME



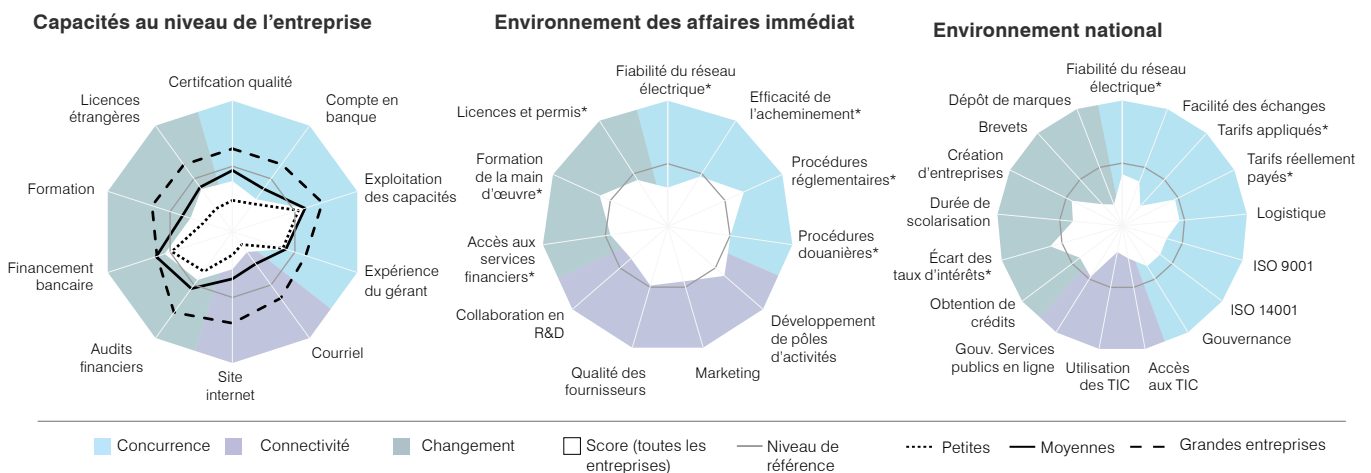
Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 56 Afrique subsaharienne : La Grille de compétitivité des PME



Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

FIGURE 57 Asie du sud : La Grille de compétitivité des PME



Source : Calculs de l'ITC réalisés d'après les données des Prévisions sur les PME.

NOTES

1. Pour connaître la composition des groupes, consultez l'Annexe III.
2. Comme cela a déjà été mentionné, les scores de compétitivité des pays développés sont apparemment inférieurs à ce que l'on pourrait attendre en raison de la couverture limitée des pays développés.
3. Des informations plus détaillées sur la méthodologie décrite ci-dessus sont disponibles à l'Annexe I.
4. Dans les profils de pays, et comme l'explique l'Annexe I, la ligne grise de comparaison n'est pas calculée à partir de la performance médiane, elle sert de base de référence selon le degré de développement des pays concernés. La ligne grise permet donc d'évaluer si les entreprises ont une performance supérieure ou inférieure aux attentes selon le PIB par habitant de leur pays.

Résumé des observations

La Grille de compétitivité des PME, fondée sur trois piliers de compétitivité—connectivité, concurrence et changement—aide à repérer les forces et les faiblesses des entreprises. Elle permet de déterminer si ces forces et faiblesses sont dues à l'environnement immédiat ou à l'environnement national, macro-économique. Les pays peuvent ainsi comprendre leur potentiel commercial et s'attaquer aux obstacles qui les empêchent de le réaliser.

Les observations suggèrent que l'écart de compétitivité entre PME et grandes entreprises est beaucoup moins important dans les pays développés que dans les pays moins développés. Elles suggèrent aussi que, à l'opposé des PME, les grandes entreprises compensent la faiblesse des environnements immédiat et national. Nombreux sont les cas où les grandes entreprises ont de meilleures performances en termes de formation, et ce même lorsque les indicateurs de « main d'œuvre qualifiée » et de « durée de scolarisation » sont bas. De la même façon, les grandes entreprises affichent des performances respectables en termes de « financement bancaire » même si les environnements immédiat et national où elles évoluent ont des scores inférieurs en termes « d'accès au financement » et « d'obtention de crédits ».

Si l'on observe de plus près les piliers de compétitivité (Figures 58 et 59), on constate ce qui suit :

Connectivité : L'e-connectivité doit être une priorité afin que les PME réussissent à l'international.

- Dans trois régions du monde—Asie de l'Est et Pacifique, Afrique subsaharienne et Asie du sud—**l'écart entre les petites et les grandes entreprises est plus important en matière d'e-connectivité.**
- **Les PDSL** n'ont pas qu'un défi purement physique—routes et ports—à surmonter, ils ont aussi un défi « virtuel » : leurs taux d'e-connectivité sont parmi les plus bas du monde.
- **Compléter l'écart entre petites et grandes entreprises en matière de connectivité dans les PMA** : Les petites entreprises des PMA n'atteignent que 22 % du score de connectivité des grandes entreprises, contre 64 % dans les pays développés.

Concurrence : Le pilier le plus puissant pour les PME des pays en développement est celui de la concurrence.

- **Écart de concurrence** : Comme le montre la Grille de compétitivité des PME, l'écart de concurrence entre les entreprises de taille moyenne et les grandes

entreprises n'est que de 11 % dans les pays développés, alors qu'il est de 18 % dans les pays en développement (PMA non compris).

- **Dans les PMA**, les petites et moyennes entreprises n'affichent respectivement que 57 % et 77 % du score des grandes entreprises, contre 74 % et 89 % dans les pays développés. Ce qui diminue les résultats des PMA, ce sont les faibles taux d'entreprises titulaires d'un compte en banque (25 % pour les petites entreprises et 40 % pour les petites et moyennes entreprises, respectivement).
- **Asie du sud** : Les petites entreprises d'Asie du sud et d'Asie de l'est et du Pacifique ont des scores médiocres en matière de certification qualité.

Changement : Les entreprises des pays développés n'affichent pas systématiquement des scores supérieurs à ceux de leurs homologues dans les autres groupes de pays.

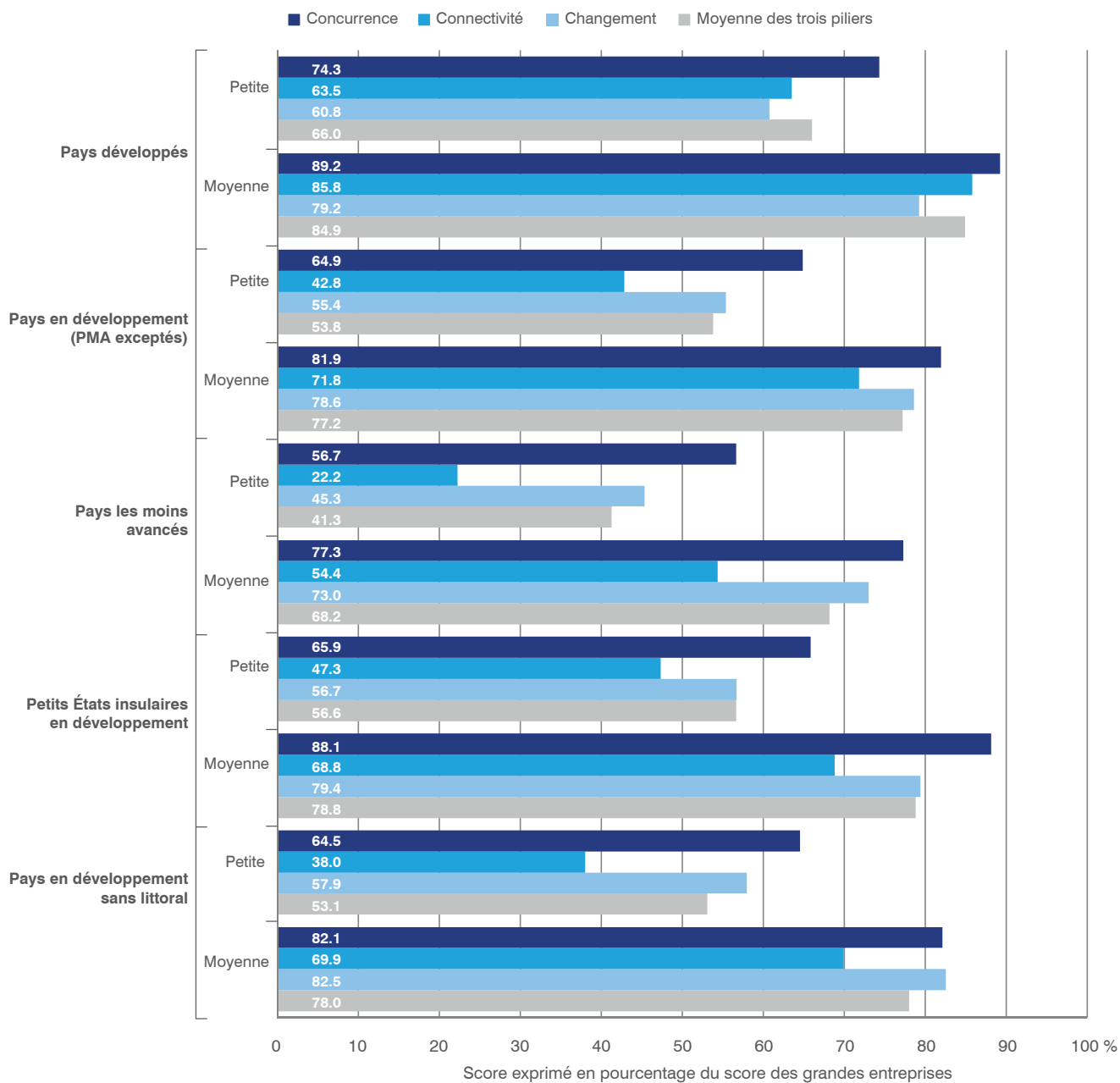
- **Les scores moyens pour le pilier « Changement des capacités de l'entreprise »** suivent les mêmes modèles dans tous les groupes de pays, les petites entreprises atteignant un score compris entre 45 et 60 % et les moyennes entreprises entre 70 % et 80 % du score des grandes entreprises. Les différences sont quelque peu plus prononcées dans les PMA.
- Dans les **PMA**, la faible proportion d'investissements financés par les banques diminue le score.

L'analyse fait ressortir une performance singulière, celle des PME d'ALC. Les capacités des entreprises de taille moyenne viennent juste après celles d'Europe et d'Asie centrale et les capacités des petites entreprises dépassent vraiment celles d'Europe et d'Asie centrale. Elles ont un puissant esprit d'entrepreneuriat, à égalité avec les meilleures PME des pays en développement, et dépassent les PME d'autres régions, notamment d'Asie et du Pacifique.

Si les graphiques en radar donnent des explications aux différences de compétitivité entre les groupes de développement et les régions géographiques, ils indiquent aussi des insuffisances possibles quant aux données. En premier lieu, les ensembles de données fournissent relativement peu d'informations sur l'application des meilleures pratiques par les entreprises. En second lieu, lorsqu'il s'agit d'évaluer l'environnement d'affaires immédiat, l'analyse présentée ici souffre du fait que les données sont tirées de sondages d'opinion, or il se peut que les entreprises ajustent leurs attentes selon l'environnement. Lors des prochaines collectes de données, il conviendrait de résoudre ces problèmes, et cela s'applique aussi aux actions de l'ITC.

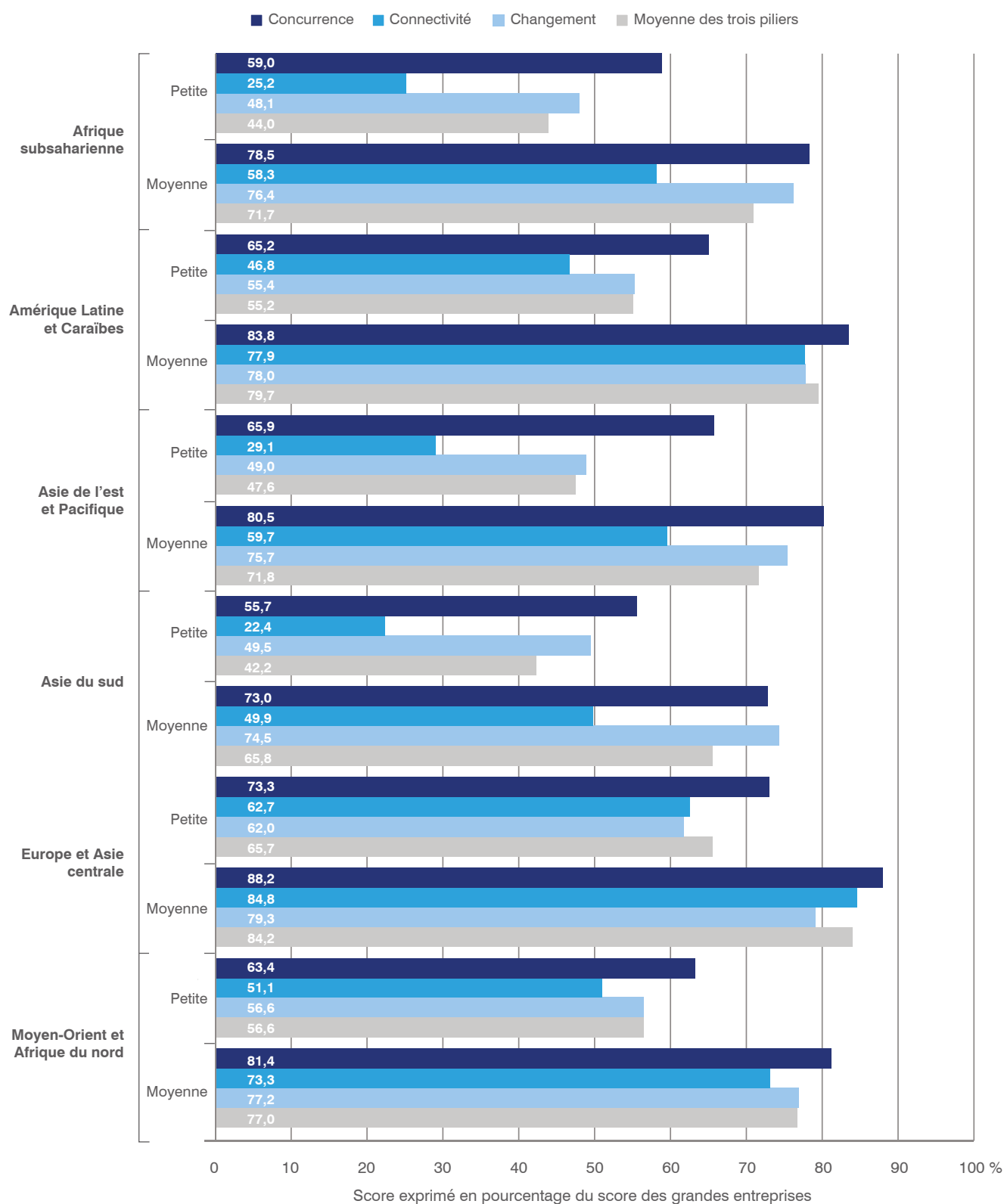
L'analyse indique que les PME disposent d'un potentiel de «rattrapage» considérable. De plus, si les PME des pays les moins avancés peuvent accroître leur productivité, toute proportion gardée, au niveau des pays développés, les bénéfices de la croissance seraient considérables, en particulier pour les groupes vulnérables qui travaillent dans les PME. Les profils de pays proposés dans les présentes Prévisions sur les PME donnent une première indication de la manière dont cela pourrait être accompli.

FIGURE 58 Écart entre les capacités des entreprises : PME / grandes entreprises, par groupe de développement



Source : Calculs de l'ITC fondés sur les données des Prévisions sur la compétitivité des PME

FIGURE 59 Écart entre les capacités des entreprises : PME / grandes entreprises, par région géographique



Source : Calculs de l'ITC fondés sur les données des Prévisions sur la compétitivité des PME.

PARTIE III.

Profils pays



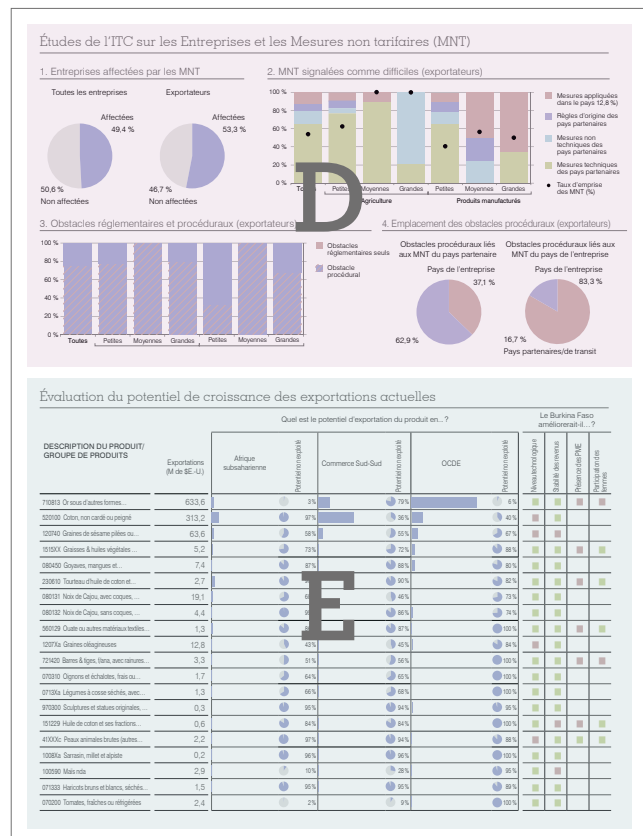
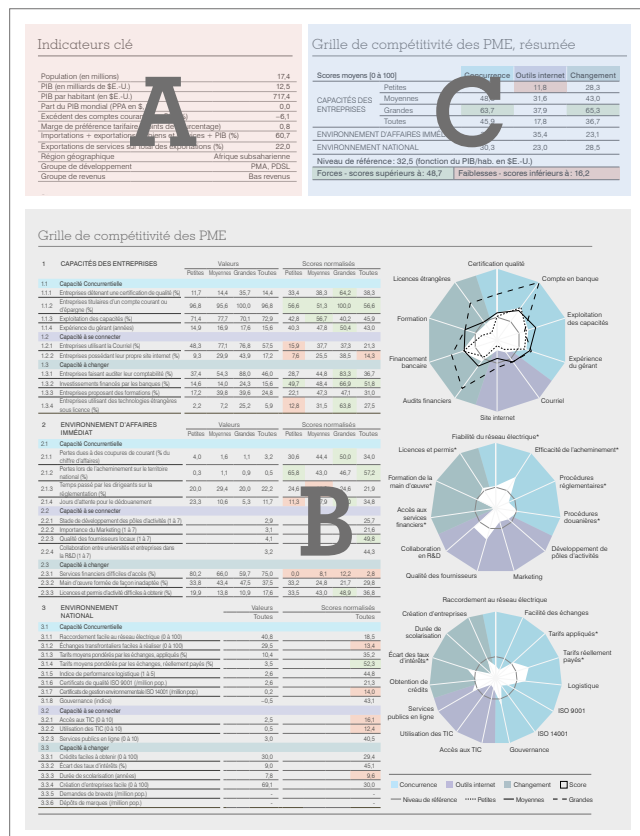
Lecture des profils pays

Les profils de pays suivants donnent des informations sur la Grille de compétitivité des PME et les indicateurs complémentaires correspondant à 25 pays. La sélection de pays figurant dans cette édition a été effectuée en fonction de la disponibilité des données sur les entreprises, au sujet de leur expérience avec les MNT et des obstacles au commerce afférents (c.-à-d. les pays où l'ITC a enquêté auprès des entreprises au sujet des MNT).¹ Les statistiques sont indiquées pour 25 pays, mais les calculs des points de référence (performances optimales globales, performances

moyennes globales, niveau de référence sur la carte thermique) sont basés sur un échantillon plus vaste comprenant 111 pays, décrits dans l'analyse régionale présentée dans la deuxième partie.²

La Figure 60 illustre un exemple de profil pays. La première page est divisée en trois parties : (A) les indicateurs clés, (B) la Grille de compétitivité des PME, composée de tableaux et des graphiques radars correspondants et (C) le récapitulatif de la Grille de compétitivité des PME sous forme de carte thermique. La deuxième page comporte deux parties ; (D)

FIGURE 60 Exemple de profil pays



Enquête de l'ITC auprès des entreprises en matière de MNT et (E) classement des produits des exportations actuelles en fonction de leur potentiel de croissance.

Section A: Indicateurs clé

En haut à gauche de chaque profil pays, huit indicateurs clés apparaissent pour définir le contexte de chaque économie :

- Population (en millions)
- PIB (en milliards de \$E.-U.)
- PIB par habitant (en \$E.-U.)
- Part du PIB mondial (%)
- Excédent des comptes courants sur PIB (%)
- Marge de préférence des tarifs (points de pourcentage)
- Importations + exportations de biens et services sur PIB (%)
- Exportations de services sur total des exportations (%)
- Zone géographique
- Groupe de développement
- Groupe de revenus

Section B: Grille de compétitivité des PME (tableaux de données et graphiques radar correspondants)

La section B de chaque profil pays comprend une série de statistiques compilées en fonction de la Grille de compétitivité des PME. Cette grille suit un format de matrice (Chapitre 9), affichée ici sous forme de liste.

Il existe trois niveaux de facteurs déterminants de la compétitivité (premier chiffre de chaque code indicateur) :

1. Capacités de l'entreprise,
2. Environnement immédiat de l'entreprise,
3. Environnement national.

Chaque niveau est divisé selon les trois piliers de compétitivité (deuxième chiffre de chaque code indicateur) :

1. Capacité concurrentielle (en bleu),
2. Capacité de connectivité (en violet),
3. Capacité de changement (en gris).

Le troisième chiffre de chaque code représente un indicateur donné. Par exemple, l'indicateur 3.1.2, «Échanges

transfrontaliers faciles à réaliser», correspond au deuxième indicateur du troisième niveau (environnement national) et au premier pilier (capacité concurrentielle).

Pour chaque indicateur, les tableaux de données comprennent : la valeur et le score correspondant à chaque indicateur. Pour les indicateurs au niveau de l'entreprise, les informations sont données en fonction de la taille de la société (petite, moyenne ou grande). Les scores 1,5 fois supérieurs au niveau de référence du pays, ou 0,5 fois inférieurs à celui-ci, sont distingués en tant que points forts (en vert) et points faibles (en rouge) respectivement (Cf. Annexe I).

Un graphique en radar est donné pour chaque niveau. Les couleurs correspondent aux piliers (bleu pour la concurrence, violet pour la connectivité et gris pour le changement). Les graphiques en radar sont basés sur les scores : les valeurs sont transformées et normalisées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0 et la plus élevée un score de 100, avec la moyenne à 50. La zone blanche dans les graphiques en radar reflète les statistiques nationales ou les moyennes de données sur les entreprises pour toutes les sociétés. La ligne grise figurant sur les graphiques en radar correspond au niveau de référence qui reflète les performances attendues pour les indicateurs individuels, en tenant compte du niveau de développement de chaque pays. Ce niveau de référence permet donc d'identifier les points forts et les points faibles.

Pour le premier niveau des capacités des entreprises (graphique ci-dessus), les petites entreprises sont signalées par une ligne noire en pointillés, les entreprises de taille moyenne par une ligne noire continue et les grandes entreprises par des traits en pointillés noirs. Les indicateurs pour lesquels aucune donnée n'est disponible sont signalés par un «-» dans les tableaux et ne sont pas inclus dans les graphiques en radar.

Les scores des indicateurs sont transformés de manière à ce que le plus élevé soit toujours le meilleur. Ainsi, plus le score d'un indicateur se rapproche du bord du graphique en radar, plus le pays est compétitif. Il est possible de comparer les performances des PME (lignes en pointillés et continues) avec celles des grandes entreprises (ligne en pointillés) ; la distance entre ces lignes représente l'écart de performances entre les petites et les grandes entreprises. Une zone blanche indiquant les performances des pays figure sur tous les graphiques en radar (pour les données des entreprises, celles-ci sont calculées comme moyenne de l'ensemble des entreprises). Par conséquent, les graphiques en radar sont comparables entre les niveaux, ce qui permet d'analyser facilement si les points forts (ou les points faibles) correspondent à l'environnement immédiat de l'entreprise, à l'environnement national ou aux performances de l'entreprise.

Section C : Résumé de la Grille de compétitivité des PME (présenté sous forme de carte thermique)

La section C rassemble des précisions sur la Grille de compétitivité des PME dans un tableau récapitulatif facile à lire, où les points forts du pays apparaissent en vert et les points faibles en rouge, pour chaque niveau et chaque pilier de compétitivité. Les chiffres plus élevés indiquent de meilleurs résultats alors que les chiffres plus bas signalent une possibilité d'amélioration. Pour les capacités de l'entreprise, des indicateurs sont proposés en fonction de la taille de l'entreprise, ce qui permet de distinguer les performances des PME et de les comparer à celles des grandes entreprises.

La carte thermique indique également, pour chaque composant de la grille, la moyenne arithmétique des scores de chaque indicateur. Les données sont ensuite présentées sous forme de carte thermique. De nouveau, les scores supérieurs ou inférieurs au niveau de référence de 50 % (dernier point des indicateurs clés) sont distingués en tant que points forts (en vert) et points faibles (en rouge). L'année de réalisation de l'enquête Enterprise Survey de la Banque mondiale utilisée pour chaque pays est indiquée (des tableaux complets de disponibilité des données sont proposés dans l'Annexe III).

Section D : Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT

La section D utilise les données issues des enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT (appelées Enquêtes sur les MNT). Chaque profil pays comprend quatre figures qui récapitulent les résultats clés par secteur et par taille d'entreprise, dès que la disponibilité des données le permet. Cette section se concentre sur les entreprises exportatrices (complément d'informations, et notamment rapports pays spéciaux et résultats pour les entreprises importatrices disponibles à l'adresse suivante : <http://ntmsurvey.intracen.org/>).

Les enquêtes sur les MNT menées par l'ITC depuis 2010, expriment le sentiment du secteur privé à l'égard des MNT et des obstacles au commerce afférents, et notamment des enjeux sous-jacents au niveau de l'environnement immédiat de l'entreprise et de l'environnement national. Il n'a pas été possible de combiner les informations obtenues dans le cadre des enquêtes sur les MNT avec celles relatives à la compétitivité des PME utilisées dans la grille, à cause des différences importantes relevées en termes de couverture des pays et d'échantillons d'entreprises par pays. On peut toutefois facilement établir des parallèles entre les

sentiments des entreprises à l'égard des MNT d'une part, et les performances des entreprises ou des pays au niveau de niveaux et piliers spécifiques de la grille d'autre part.

On peut par exemple associer les réponses données par les entreprises au sujet des difficultés rencontrées, à savoir si celles-ci sont liées à la production vis-à-vis de normes de qualité ou à la démonstration de la conformité à l'égard du pilier de capacité concurrentielle. Cela s'applique à différents niveaux : la capacité des entreprises et leur environnement immédiat (la disponibilité d'infrastructures de qualité dans le pays). Les données de l'enquête sur les MNT viennent donc compléter la grille, ce qui permet de comparer les résultats et de se faire une meilleure idée de la situation.

L'ITC a mené l'enquête sur les MNT dans les 25 pays figurant dans la section des profils pays. Les entretiens se poursuivent par ailleurs dans d'autres pays. Il s'agit d'une enquête à grande échelle. Dans chaque pays, la présélection téléphonique a englobé entre 120 et plus de 1 000 entretiens, suivis de 64 à plus de 400 entretiens individuels approfondis avec des entreprises exportatrices et importatrices de tous les secteurs (sauf armement et minerais). Pour plus de précisions, veuillez vous reporter à l'Annexe I, qui contient des remarques techniques sur la conception et la mise en œuvre de l'enquête.

Ce rapport utilise de manière sélective les questions les plus pertinentes, en ce concentrant sur les aspects suivants, signalés par les entreprises exportatrices.³

La figure sur les entreprises touchées par les MNT, en haut à gauche, indique le pourcentage d'entreprises, parmi toutes celles qui ont été présélectionnées par téléphone, ayant déclaré que les MNT et les obstacles au commerce afférents avaient une incidence sur leur activité. Une figure similaire est affichée pour les entreprises exportatrices (y compris pour les entreprises d'import-export).

Le diagramme à barres, en haut à droite, « Signalement des complexités liées aux MNT (exportateurs) » précise les types de MNT que les entreprises trouvent difficiles. Les informations sont recueillies lors d'entretiens personnels approfondis avec les entreprises exportatrices ayant déclaré l'impact des MNT sur leur activité. Le point dans chaque colonne indique la proportion d'entreprises affectées dans les secteurs de l'agriculture et de la fabrication (échelle de droite) par taille de l'entreprise. La couleur des barres indique le type de MNT et si celle-ci est appliquée par le pays d'origine de l'exportateur ou par le pays partenaire (pays importateur ou pays de transit) et englobe les grandes catégories suivantes :

- Toutes les mesures nationales (régulant les exportations)

- Les mesures des partenaires (régulant les importations ou le transit)
 - Règles d'origine
 - Mesures non techniques (p. ex. inspections, mesure de contrôle de quantité)
 - Mesures techniques (p. ex. mesures SPS)

Les résultats sont présentés sous forme ventilée, puisque les mesures nationales sont généralement sous le contrôle direct des législateurs, tandis que les mesures des partenaires impliquent une coordination bilatérale, régionale ou multilatérale. La conformité à l'égard des mesures techniques demande souvent une infrastructure de qualité solide, alors que les mesures non techniques sont liées à l'environnement de l'entreprise.

Le diagramme à barres sur la gauche, « Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs) », donne des précisions sur les points que les entreprises exportatrices considèrent comme complexes. Pour chaque cas signalé par les entreprises, les personnes interrogées devaient préciser les raisons pour lesquelles la conformité aux MNT était difficile à assurer. Celles-ci s'inscrivent dans trois grandes catégories :

- Obstacles réglementaires (OR) (c.-à-d., exigences spécifiées dans la réglementation trop strictes, p. ex. limites en matière de pesticides),
- Obstacles procéduraux (OP) (complexité des procédures visant à assurer la conformité vis-à-vis d'une réglementation donnée, p. ex. trop de tâches administratives ou comportement discriminatoire des fonctionnaires),
- Mélange d'obstacles réglementaires et procéduraux.

Le diagramme à barres illustre une ventilation détaillée de cette distinction entre les obstacles réglementaires et procéduraux, par secteur et par taille d'entreprise. Cette figure indique le pourcentage de cas de MNT impliquant uniquement des obstacles réglementaires, uniquement des obstacles procéduraux, ou bien les deux. Cette distinction est valable pour 15 pays, sur les 25 ayant participé à l'enquête. Pour les 10 pays restants, on peut seulement distinguer si un problème décrit implique un obstacle procédural ou si les réglementations sont trop strictes. En d'autres termes, il n'est pas possible de savoir si un obstacle procédural constitue la principale (et unique) cause du problème.

La figure sur la localisation des obstacles procéduraux selon les exportateurs donne des précisions sur ce type d'obstacles dans le pays d'origine des entreprises, par rapport à ceux rencontrés à l'étranger. Chaque obstacle

procédural est associé à une réglementation en matière de MNT, qui peut être adoptée par le pays d'origine ou par le pays partenaire (ou de transit). Ceci peut être démontré à l'aide de deux diagrammes à secteurs :

- Celui de gauche donne des informations sur les MNT adoptées par le pays partenaire, avec un codage couleur indiquant la localisation des obstacles procéduraux signalés conjointement à ces MNT imposées par les partenaires.
- Celui de droite représente les MNT adoptées par le pays d'origine, avec un codage couleur indiquant la localisation des obstacles procéduraux signalés conjointement aux MNT obligatoires dans le pays d'origine.

Cette approche permet de connaître la part de réglementations imposées à l'étranger posant problème aux entreprises, à cause d'obstacles procéduraux au niveau national. Exemple : un pays importateur exige que les fruits soient transportés dans des conteneurs traités par fumigation. Il est possible que l'exportateur considère cette exigence comme une difficulté, non pas en soi, mais parce que des obstacles procéduraux compliquent l'organisation de la fumigation nécessaire dans le pays d'origine (longues périodes d'attente, par exemple). Le graphique de localisation du problème constitue un point de départ important pour réfléchir à des solutions et permet aux entreprises de surmonter les obstacles au commerce et de gagner en compétitivité.

Section E : Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

La section E contient les 20 premiers produits dont le potentiel d'exportation est le plus fort, d'après la méthodologie d'évaluation des opportunités d'exportation (EPA - Export Opportunities Assessment) mise au point par l'ITC pour aider les pays et les IACI à évaluer leurs opportunités d'exportation.

La méthodologie EPA repose sur le calcul d'indices composites faisant appel aux données d'accès au commerce et au marché pour identifier les produits existants qui représentent un potentiel d'exportation important ou des opportunités de diversification, en fonction des besoins du pays :

- L'indicateur EPI (indicateur de potentiel à l'exportation) est utile pour les pays qui souhaitent exploiter davantage des lignes d'exportation bien établies. Il identifie les produits avec lesquels le pays exportateur a déjà fait preuve de compétitivité au niveau international,

mais dont le potentiel n'a pas encore été pleinement exploité sur tous les marchés ciblés.

- L'indicateur PDI (indicateur de diversification des produits) est utile pour les pays qui souhaitent se diversifier et développer de nouveaux secteurs d'exportation affichant une demande prometteuse sur les marchés ciblés. Selon une approche produit-espace (Hidalgo et al., 2007), il identifie les produits que le pays exportateur n'exporte pas encore de manière compétitive, mais dont l'exportation semble faisable au vu du panier d'exportation actuel du pays et des paniers d'exportation de pays similaires.

Le potentiel de croissance des exportations actuelles, représenté dans les profils pays, se base sur l'indicateur de potentiel à l'exportation (EPI) fourni par l'ITC. Le classement PDI (indicateur de diversification des produits) n'est pas inclus dans les 25 profils pays, mais la méthodologie de calcul du PDI est expliquée en détail dans l'Annexe I, avec les remarques techniques relatives au calcul de cet indicateur.

Dans la figure sur la croissance potentielle des exportations actuelles, une barre horizontale de plus grande taille indique un potentiel supérieur. Par ailleurs, la zone foncée sur le diagramme à secteurs représente la quantité de potentiel non encore exploité (potentiel latent). Les informations sont fournies pour le marché régional de chaque pays en vue de promouvoir l'intégration régionale, pour le groupe de marchés des pays en développement (commerce Sud-Sud) et des pays développés. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante.

Sur le côté droit du tableau, on peut voir des indicateurs de développement, qui permettent d'affiner la sélection des produits prometteurs en combinant des objectifs de politique commerciale et des objectifs de politique sociale. Ces indicateurs montrent le niveau de technologie employé dans le cadre de la production de chaque produit figurant sur la liste, la stabilité des revenus d'exportation associés, ainsi que la participation des PME et de la main d'œuvre féminine dans le secteur auquel appartient le produit. Les marqueurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays : en vert si les performances sont supérieures à la moyenne pondérée par les échanges (résultat positif), sinon, en rouge. Cela indique qu'un produit donné, de la laine peignée par exemple, pourrait représenter un pas en avant sur la chaîne de valeur pour un pays donné, mais pas pour d'autres, ou que le secteur de traitement de la laine pourrait employer relativement plus de femmes dans certains pays, mais pas

forcément dans d'autres. Si les cellules des marqueurs de développement sont vides, cela indique l'absence de données disponibles.

Les résultats du potentiel d'exportation des profils pays mettent donc en évidence la dimension de la compétitivité du produit d'après l'avantage comparatif signalé. Les dotations d'un pays ont une forte incidence sur son potentiel à l'exportation et sur les classements de produits correspondants. Quant aux entreprises, elles peuvent augmenter leur compétitivité en choisissant judicieusement leur portefeuille de produits à l'exportation et en renforçant leurs capacités au niveau interne (résumées dans le premier niveau de la Grille de compétitivité des PME).



Index des profils pays

1. Bangladesh	p. 150
2. Burkina Faso	p. 152
3. Cambodge	p. 154
4. Colombie	p. 156
5. Côte d'Ivoire	p. 158
6. Égypte	p. 160
7. Guinée	p. 162
8. Indonésie	p. 164
9. Jamaïque	p. 166
10. Kazakhstan	p. 168
11. Kenya	p. 170
12. Madagascar	p. 172
13. Malawi	p. 174
14. Maroc	p. 176
15. Maurice	p. 178
16. Paraguay	p. 180
17. Pérou	p. 182
18. Rwanda	p. 184
19. Sénégal	p. 186
20. Sri Lanka	p. 188
21. Tanzanie, République-Unie	p. 190
22. Thaïlande	p. 192
23. Trinité-et-Tobago	p. 194
24. Tunisie	p. 196
25. Uruguay	p. 198

Bangladesh

Indicateurs clé

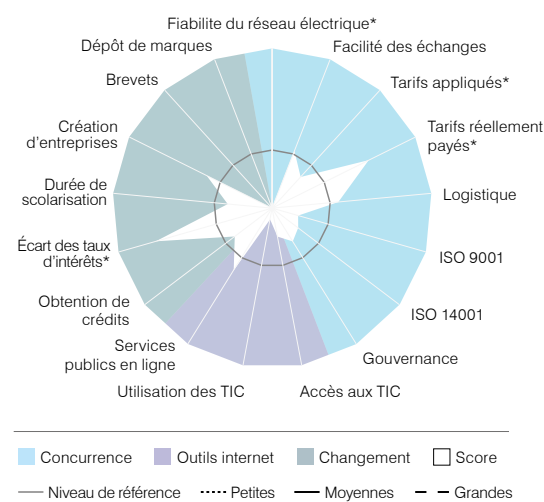
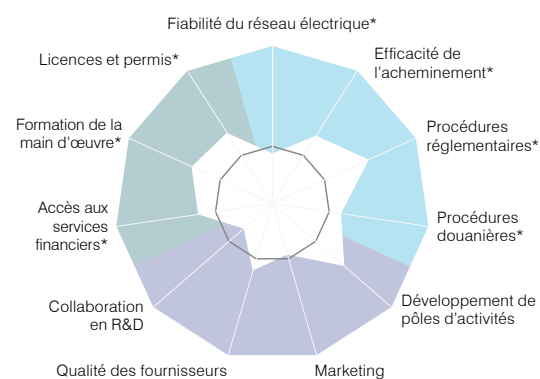
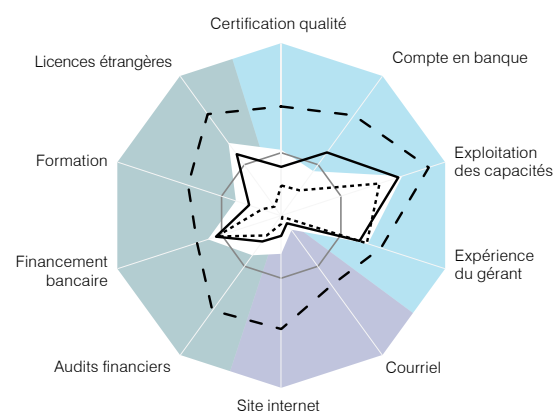
Population (en millions)	158,2
PIB (en milliards de \$E.-U.)	185,4
PIB par habitant (en \$E.-U.)	1 171,9
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,5
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-0,1
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	8,5
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	46,3
Exportations de services sur total des exportations (%)	10,9
Région géographique	Asie du sud
Groupe de développement	PMA
Groupe de revenus	Revenus médians inférieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
Capacités DES ENTREPRISES	Petites	36,9	3,0	18,0
	Moyennes	48,2	8,7	30,5
	Grandes	71,5	57,9	62,2
	Toutes	49,2	16,2	38,3
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		48,6	40,6	52,4
ENVIRONNEMENT NATIONAL		29,5	23,7	31,6
Niveau de référence : 36,6 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 54,9		Faiblesses - scores inférieurs à : 18,3		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	4,9	9,2	34,6	14,3	17,4	28,2	63,2	38,1
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	70,5	93,7	98,8	86,4	18,0	45,2	71,8	31,8
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	79,0	83,2	88,8	84,0	60,0	71,4	90,0	73,8
1.1.4 Expérience du gérant (années)	18,1	16,9	20,5	18,3	52,2	47,8	60,9	52,9
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	12,0	25,2	86,0	36,6	1,0	5,6	49,9	10,2
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	6,0	14,3	70,8	26,3	4,9	11,8	65,9	22,3
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	20,6	25,8	75,7	37,2	14,3	18,6	68,1	28,5
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	10,3	10,4	15,4	12,4	39,5	39,8	51,4	44,8
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	8,8	15,1	49,3	21,9	11,7	19,6	56,8	27,7
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	1,0	12,3	33,6	16,7	6,4	43,9	72,6	52,0
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	4,8	3,3	2,8	3,7	27,9	33,6	36,0	31,8
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,7	0,8	0,4	0,7	51,2	48,8	61,0	51,2
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	1,9	3,0	5,5	3,3	76,9	69,0	56,5	67,2
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	9,8	8,6	8,7	8,8	40,5	44,7	44,4	44,0
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,8				60,4
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,5				33,6
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				3,9				44,2
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				2,6				24,1
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	26,5	22,7	17,6	22,8	42,6	47,7	55,5	47,5
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	12,9	14,4	21,2	15,7	61,4	58,6	47,9	56,3
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	6,9	9,0	11,9	9,0	59,5	53,4	46,7	53,4
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)					17,3			0,5
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)					61,4			38,5
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)					13,6			26,4
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)					2,9			67,5
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)					2,6			41,5
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)					1,7			16,9
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)					0,4			20,4
3.1.8 Gouvernance (indice)					-0,9			24,5
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)					2,6			18,1
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)					0,3			7,2
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)					3,5			45,8
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)					30,0			29,4
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)					1,8			75,8
3.3.3 Durée de scolarisation (années)					10,0			27,9
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)					81,4			45,9
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)					1,0			0,0
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)					51,0			10,8



Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2013) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en...?			La situation au Bangladesh s'améliorerait-il si...?						
		Asie du sud	Potentiel non exploité	Commerce Sud-Sud	Potentiel non exploité	OCDE	Potentiel non exploité	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
620342 Pantalons et shorts en coton non...	3 379,7		31%		50%		20%				
610910 T-shirts, débardeurs et autres...	3 809,1		59%		37%		9%				
620462 Pantalons et shorts en coton non...	1 647,7		29%		38%		19%				
620520 Chemises en coton non tricoté pour...	1 266,7		21%		57%		29%				
611020 Pullovers, cardigans et articles...	1 567,1		18%		36%		26%				
611030 Pullovers, cardigans et articles...	1 014,0		54%		31%		13%				
610510 Chemises en coton tricoté pour...	639,5		37%		55%		24%				
530710 Fil de jute ou d'autres fibres...	307,2		77%		60%		68%				
0306Xa Crustacés	443,7		93%		69%		49%				
610462 Pantalons et shorts en coton...	367,7		80%		62%		29%				
611120 Layettes et articles assimilés en...	286,0		46%		42%		38%				
530310 Fibres textiles libériennes et de...	210,1		62%		52%		46%				
6403XX Chaussures, dessus en cuir	208,0		68%		69%		65%				
620630 Chemisiers et chemises en coton...	276,8		79%		31%		28%				
620920 Layettes et articles assimilés en...	220,9		56%		58%		39%				
610990 T-shirts, débardeurs et autres...	244,1		45%		37%		14%				
620343 Pantalons et shorts en fibres...	227,9		17%		68%		32%				
610610 Chemisiers et chemises en coton...	218,1		81%		41%		29%				
630510 Sachets et sacs pour emballage, ...	150,8		46%		39%		59%				
530720 Fil de jute ou d'autres fibres...	128,3		36%		29%		57%				

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/bangladesh/>

Burkina Faso

Indicateurs clé

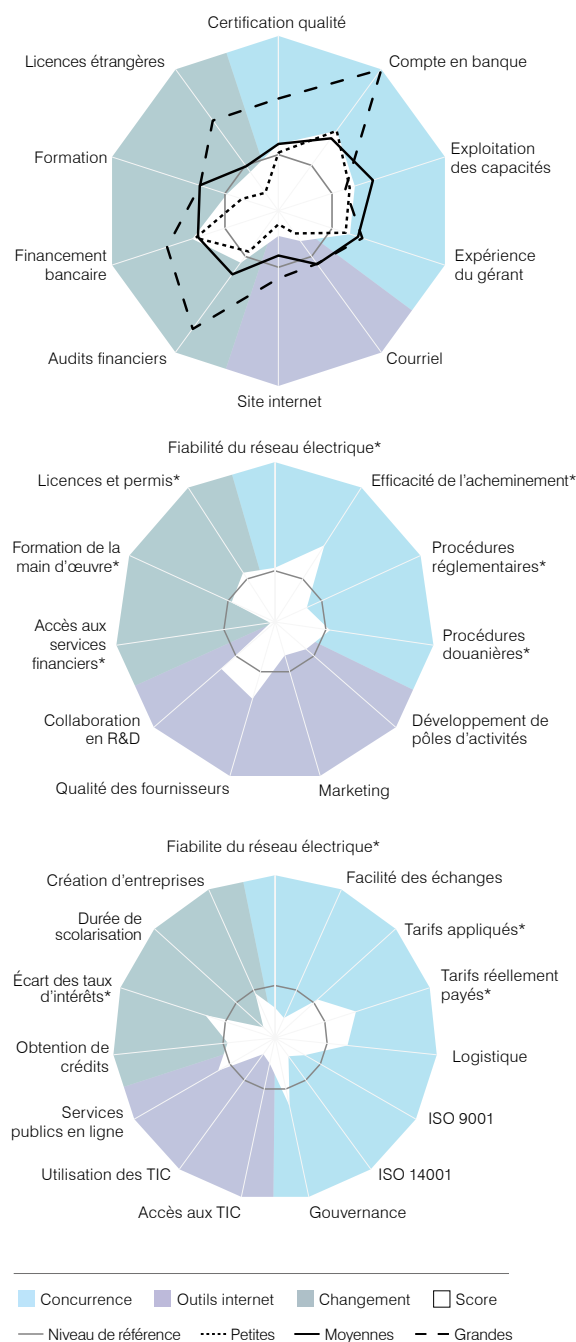
Population (en millions)	17,4
PIB (en milliards de \$E.-U.)	12,5
PIB par habitant (en \$E.-U.)	717,4
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-6,1
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	0,8
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	60,7
Exportations de services sur total des exportations (%)	22,0
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PMA, PDSL
Groupe de revenus	Bas revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	43,3	11,8	28,3
	Moyennes	48,5	31,6	43,0
	Grandes	63,7	37,9	65,3
	Toutes	45,9	17,8	36,7
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		37,0	35,4	23,1
ENVIRONNEMENT NATIONAL		30,3	23,0	28,5
Niveau de référence : 32,5 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 48,7		Faiblesses - scores inférieurs à : 16,2		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	11,7	14,4	35,7	14,4	33,4	38,3	64,2	38,3
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	96,8	95,6	100,0	96,8	56,6	51,3	100,0	56,6
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	71,4	77,7	70,1	72,9	42,8	56,7	40,2	45,9
1.1.4 Expérience du gérant (années)	14,9	16,9	17,6	15,6	40,3	47,8	50,4	43,0
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	48,3	77,1	76,8	57,5	15,9	37,7	37,3	21,3
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	9,3	29,9	43,9	17,2	7,6	25,5	38,5	14,3
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	37,4	54,3	88,0	46,0	28,7	44,8	83,3	36,7
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	14,6	14,0	24,3	15,6	49,7	48,4	66,9	51,8
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	17,2	39,8	39,6	24,8	22,1	47,3	47,1	31,0
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	2,2	7,2	25,2	5,9	12,8	31,5	63,8	27,5
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	4,0	1,6	1,1	3,2	30,6	44,4	50,0	34,0
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,3	1,1	0,9	0,5	65,8	43,0	46,7	57,2
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	20,0	29,4	20,0	22,2	24,6	14,3	24,6	21,9
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	23,3	10,6	5,3	11,7	11,3	37,9	60,0	34,8
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				2,9				25,7
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,1				21,6
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,1				49,8
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,2				44,3
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	80,2	66,0	59,7	75,0	0,0	8,1	12,2	2,8
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	33,8	43,4	47,5	37,5	33,2	24,8	21,7	29,8
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	19,9	13,8	10,9	17,6	33,5	43,0	48,9	36,8
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				40,8				18,5
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				29,5				13,4
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				10,4				35,2
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,5				52,3
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,6				44,8
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				2,6				21,3
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				0,2				14,0
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,5				43,1
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				2,5				16,1
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				0,5				12,4
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				3,0				40,5
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				30,0				29,4
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				9,0				45,1
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				7,8				9,6
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				69,1				30,0
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				-				-
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				-				-

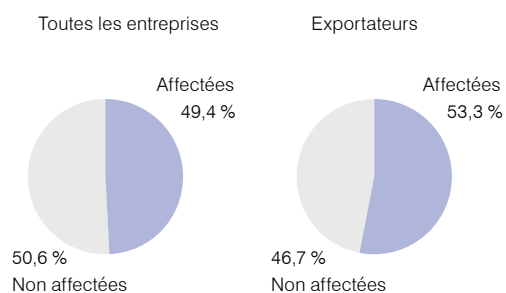


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

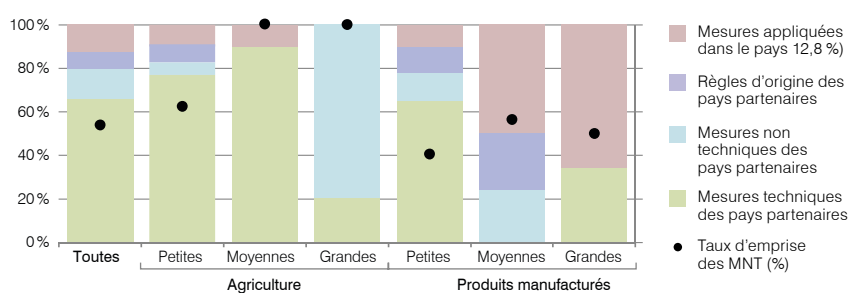
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2009) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

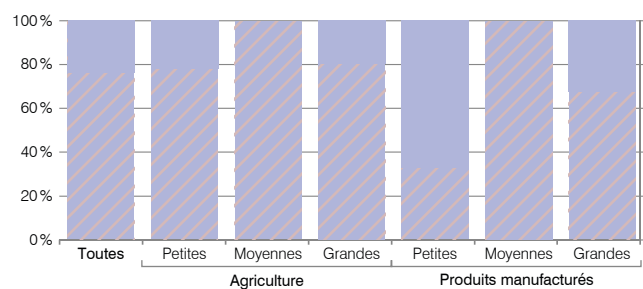
1. Entreprises affectées par les MNT



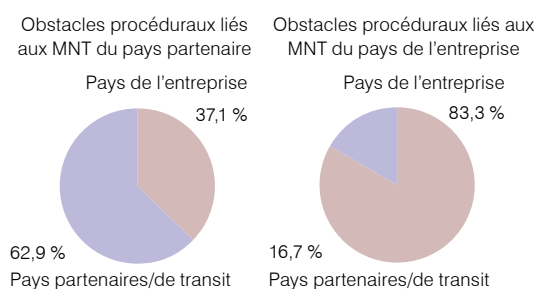
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/burkina-faso/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Burkina Faso améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Burkina Faso améliorerait-il... ?			
		Afrique subsaharienne	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
710813 Or sous d'autres formes...	633,6	Potentiel non exploité 3%	Potentiel non exploité 79%	Potentiel non exploité 6%	■	■	■	■
520100 Coton, non cardé ou peigné	313,2	Potentiel non exploité 97%	Potentiel non exploité 36%	Potentiel non exploité 40%	■	■	■	■
120740 Graines de sésame pilées ou...	63,6	Potentiel non exploité 58%	Potentiel non exploité 55%	Potentiel non exploité 67%	■	■	■	■
1515XX Graisses & huiles végétales ...	5,2	Potentiel non exploité 73%	Potentiel non exploité 72%	Potentiel non exploité 88%	■	■	■	■
080450 Goyaves, mangues et...	7,4	Potentiel non exploité 87%	Potentiel non exploité 88%	Potentiel non exploité 80%	■	■	■	■
230610 Tourteau d'huile de coton et...	2,7	Potentiel non exploité 90%	Potentiel non exploité 90%	Potentiel non exploité 82%	■	■	■	■
080131 Noix de Cajou, avec coques, ...	19,1	Potentiel non exploité 68%	Potentiel non exploité 46%	Potentiel non exploité 73%	■	■	■	■
080132 Noix de Cajou, sans coques, ...	4,4	Potentiel non exploité 99%	Potentiel non exploité 86%	Potentiel non exploité 74%	■	■	■	■
560129 Ouate ou autres matériaux textiles...	1,3	Potentiel non exploité 86%	Potentiel non exploité 87%	Potentiel non exploité 100%	■	■	■	■
1207Xa Graines oléagineuses	12,8	Potentiel non exploité 43%	Potentiel non exploité 45%	Potentiel non exploité 84%	■	■	■	■
721420 Barres & tiges, f/ana, avec rainures...	3,3	Potentiel non exploité 51%	Potentiel non exploité 56%	Potentiel non exploité 100%	■	■	■	■
070310 Oignons et échalotes, frais ou...	1,7	Potentiel non exploité 64%	Potentiel non exploité 65%	Potentiel non exploité 100%	■	■	■	■
0713Xa Légumes à cosse séchés, avec...	1,3	Potentiel non exploité 66%	Potentiel non exploité 68%	Potentiel non exploité 100%	■	■	■	■
970300 Sculptures et statues originales, ...	0,3	Potentiel non exploité 95%	Potentiel non exploité 94%	Potentiel non exploité 95%	■	■	■	■
151229 Huile de coton et ses fractions...	0,6	Potentiel non exploité 84%	Potentiel non exploité 84%	Potentiel non exploité 100%	■	■	■	■
41XXXc Peaux animales brutes (autres...	2,2	Potentiel non exploité 97%	Potentiel non exploité 94%	Potentiel non exploité 88%	■	■	■	■
1008Xa Sarrasin, millet et alpiste	0,2	Potentiel non exploité 96%	Potentiel non exploité 96%	Potentiel non exploité 100%	■	■	■	■
100590 Maïs nda	2,9	Potentiel non exploité 10%	Potentiel non exploité 28%	Potentiel non exploité 95%	■	■	■	■
071333 Haricots bruns et blancs, séchés...	1,5	Potentiel non exploité 95%	Potentiel non exploité 95%	Potentiel non exploité 89%	■	■	■	■
070200 Tomates, fraîches ou réfrigérées	2,4	Potentiel non exploité 2%	Potentiel non exploité 9%	Potentiel non exploité 100%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région concernée. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC http://www.intracen.org/country/burkina_faso/

Indicateurs clé

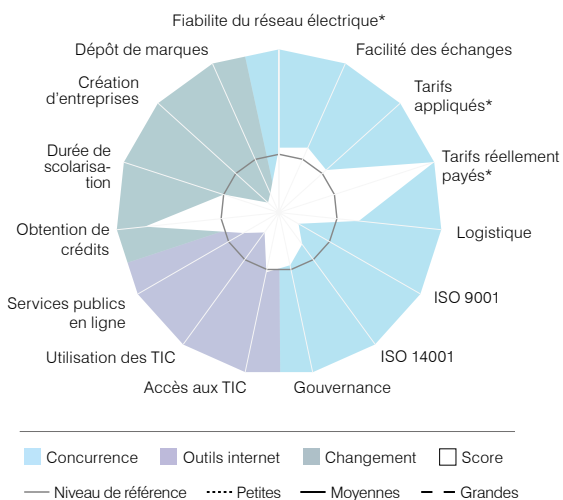
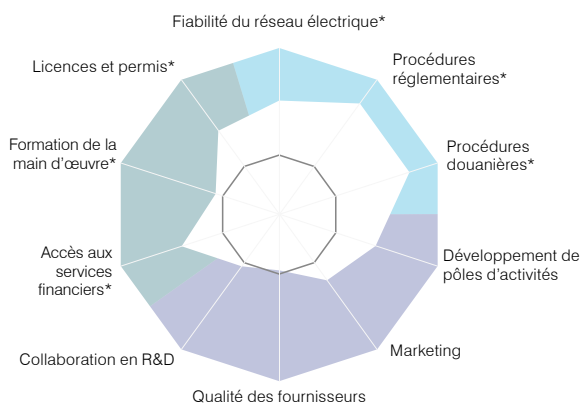
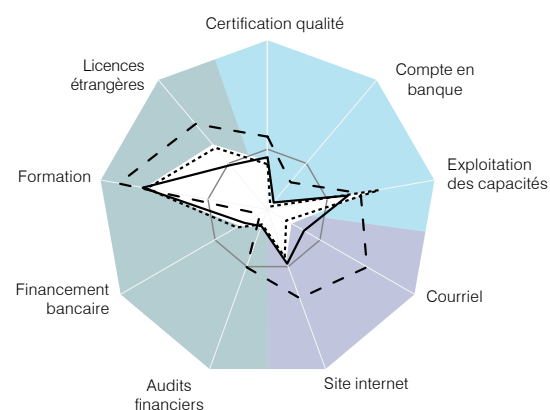
Population (en millions)	15,3
PIB (en milliards de \$E.-U.)	16,6
PIB par habitant (en \$E.-U.)	1 080,8
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-12,0
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	7,6
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	175,0
Exportations de services sur total des exportations (%)	21,7
Région géographique	Asie de l'est et Pacifique
Groupe de développement	PMA
Groupe de revenus	Bas revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	32,0	21,1	37,5
	Moyennes	28,3	29,3	33,7
	Grandes	40,0	61,6	49,1
	Toutes	31,5	24,2	38,6
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		77,7	45,4	54,6
ENVIRONNEMENT NATIONAL		42,8	25,9	35,1
Niveau de référence : 35,9 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 53,9		Faiblesses - scores inférieurs à : 18,0		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	8,6	10,5	17,4	9,5	26,9	31,0	43,1	28,9
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	29,9	41,0	75,2	35,0	2,5	5,6	21,1	3,9
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	81,5	74,0	77,3	79,7	66,6	48,2	55,8	61,8
1.1.4 Expérience du gérant (années)	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	42,0	62,7	93,8	49,1	12,7	24,8	67,7	16,3
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	34,4	39,0	61,0	37,1	29,6	33,9	55,5	32,1
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	14,2	15,6	45,4	16,8	9,2	10,3	36,1	11,3
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	4,4	3,1	0,9	3,9	20,9	15,6	5,1	18,9
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	66,0	68,8	85,9	67,9	72,3	74,8	89,1	74,0
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	14,2	8,2	27,1	15,7	47,7	34,3	66,0	50,3
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,2	0,7	0,8	0,3	73,7	56,6	54,7	68,4
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	1,1	1,6	2,0	1,3	84,5	79,6	76,1	82,4
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	-	2,1	2,5	2,5	-	86,8	81,7	82,2
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,9				60,9
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,0				48,8
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				3,5				33,5
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,0				38,4
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	14,0	16,9	10,5	14,2	61,9	56,7	69,1	61,5
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	25,8	26,3	44,6	27,3	41,9	41,3	23,9	40,1
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	4,3	10,4	15,6	6,1	69,2	50,0	39,9	62,2
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				62,4				39,8
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				65,9				43,5
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				9,2				38,9
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				2,2				100,0
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,7				49,2
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				1,2				13,8
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				0,5				24,1
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,7				33,0
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				3,7				37,4
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				0,6				15,1
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				1,7				25,1
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				80,0				82,7
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				-				-
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				10,9				35,7
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				41,2				9,1
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				-				-
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				64,0				13,1

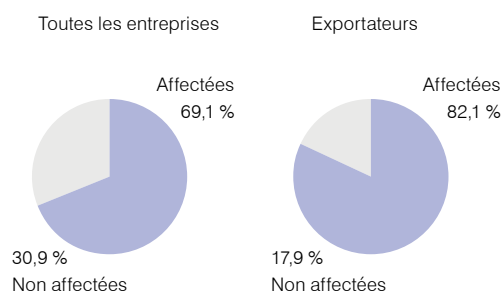


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtenue un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originelles, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

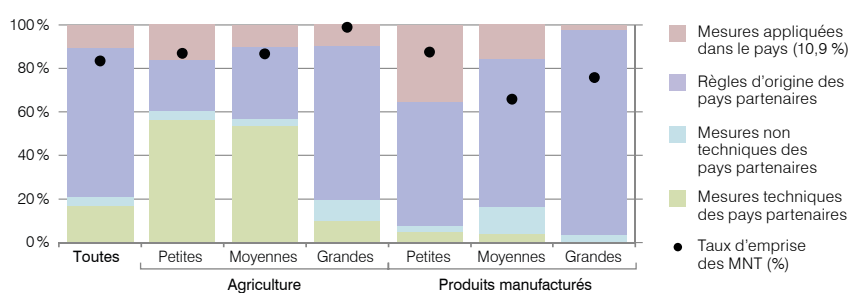
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2013) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

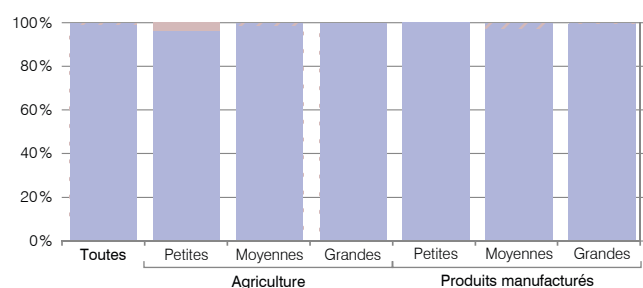
1. Entreprises affectées par les MNT



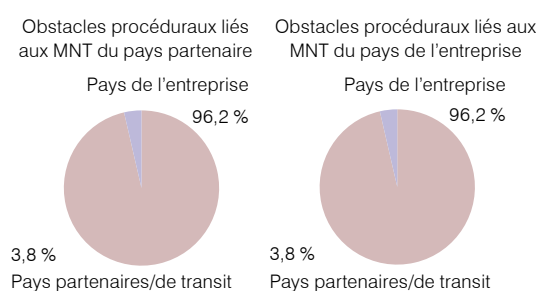
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/cambodia/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Cambodge améliorerait-il... ?			
		Asie de l'est et Pacifique	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
611020 Pullovers, cardigans et articles...	724,9	78 %	76 %	14 %	■	■	■	■
071410 Manioc (cassave), frais ou séché,...	111,4	77 %	77 %	100 %	■	■	■	■
6403XX Chaussures, dessus en cuir	362,8	48 %	61 %	58 %	■	■	■	■
611030 Pullovers, cardigans et articles...	431,8	78 %	69 %	11 %	■	■	■	■
620462 Pantalons et shorts en coton non...	341,8	54 %	75 %	18 %	■	■	■	■
610910 T-shirts, débardeurs et autres...	367,9	62 %	65 %	16 %	■	■	■	■
610462 Pantalons et shorts en coton tricoté...	245,0	91 %	90 %	21 %	■	■	■	■
620342 Pantalons et shorts en coton non...	318,6	37 %	57 %	21 %	■	■	■	■
400122 Caoutchouc naturel techniquement...	175,7	30 %	29 %	94 %	■	■	■	■
871200 Bicyclettes et autres cycles...	196,3	84 %	82 %	58 %	■	■	■	■
611120 Layettes et articles assimilés en...	112,4	57 %	60 %	54 %	■	■	■	■
610220 Pardessus, anoraks, etc. en...	98,1	92 %	83 %	43 %	■	■	■	■
610990 T-shirts, débardeurs et autres...	147,6	76 %	62 %	15 %	■	■	■	■
610510 Chemises en coton tricoté pour...	101,3	70 %	71 %	18 %	■	■	■	■
6402XX Chaussures nda, semelle d'usure...	110,2	58 %	70 %	43 %	■	■	■	■
610832 Chemises de nuit et pyjamas...	76,9	89 %	88 %	38 %	■	■	■	■
610610 Chemisiers et chemises en coton...	78,2	83 %	86 %	28 %	■	■	■	■
640419 Chaussures a/q sport avec semelle...	83,7	60 %	59 %	49 %	■	■	■	■
710813 Or sous d'autres formes...	108,9	46 %	48 %	100 %	■	■	■	■
610463 Pantalons et shorts en fibres...	89,0	76 %	69 %	21 %	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/cambodia/>

Colombie

Indicateurs clé

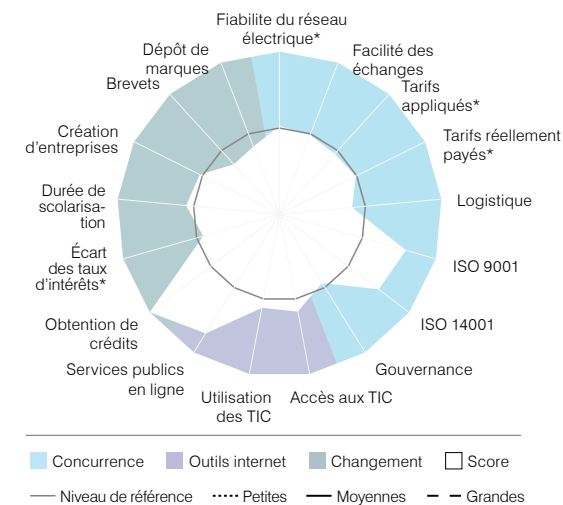
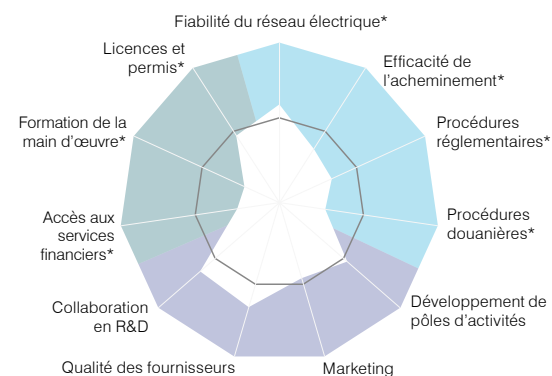
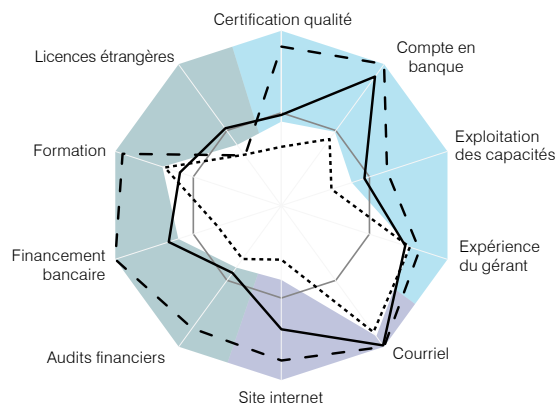
Population (en millions)	47,7
PIB (en milliards de \$E.-U.)	384,9
PIB par habitant (en \$E.-U.)	8 075,6
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,6
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-5,0
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	2,6
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	35,2
Exportations de services sur total des exportations (%)	8,8
Région géographique	Amérique latine et Caraïbes
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians supérieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	47,0	60,4	45,6
	Moyennes	66,9	85,0	57,8
	Grandes	84,4	94,4	79,5
	Toutes	54,9	67,6	55,1
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		41,6	59,6	33,4
ENVIRONNEMENT NATIONAL		57,7	68,6	57,9
Niveau de référence : 52,9 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 79,4		Faiblesses - scores inférieurs à : 26,5		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	11,8	23,8	77,9	20,8	33,6	51,8	90,9	48,0
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	94,3	99,8	100,0	95,8	46,9	91,2	100,0	52,1
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	64,6	74,8	80,4	71,2	30,1	50,0	63,6	42,4
1.1.4 Expérience du gérant (années)	25,2	24,4	26,9	25,2	77,3	74,6	83,1	77,3
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	98,7	99,9	100,0	99,1	89,7	99,1	100,0	92,5
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	36,0	75,4	90,9	48,2	31,1	70,9	88,8	42,7
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	47,3	57,2	90,7	53,5	37,9	47,7	86,9	44,0
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	9,9	24,9	56,0	21,2	38,5	67,8	100,0	62,0
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	63,6	53,7	94,2	65,2	70,2	61,0	95,6	71,6
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	8,8	18,3	8,6	11,8	35,9	54,6	35,4	42,9
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,5	1,0	0,0	0,5	61,4	51,4	100,0	61,4
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	1,2	1,7	0,9	1,3	41,4	34,9	46,7	39,9
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	12,4	15,7	12,2	12,9	37,0	31,0	37,4	36,0
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	16,9	6,4	17,8	13,9	22,4	54,2	20,6	29,0
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,7				56,0
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,0				49,1
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,8				67,9
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,9				65,4
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	51,6	15,7	11,6	41,4	18,0	58,8	66,7	26,6
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadaptée (%)	50,6	31,1	23,2	44,5	19,5	36,0	45,2	23,9
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	10,2	9,2	15,0	10,5	50,5	52,9	40,9	49,8
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				74,2				54,3
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				72,7				52,3
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				6,4				50,3
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,5				52,4
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,6				44,9
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				284,2				80,8
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				59,1				76,6
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,3				49,7
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				5,4				61,0
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				3,1				58,5
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				7,9				86,2
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				95,0				100,0
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				6,8				48,8
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				13,5				57,7
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				86,1				54,7
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				5,0				41,6
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				399,0				44,7

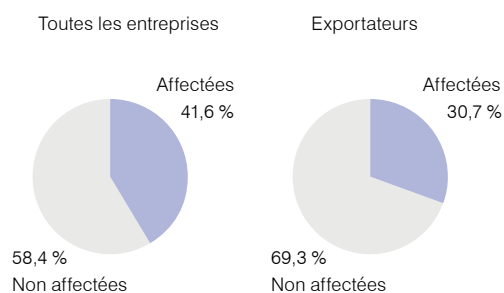


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

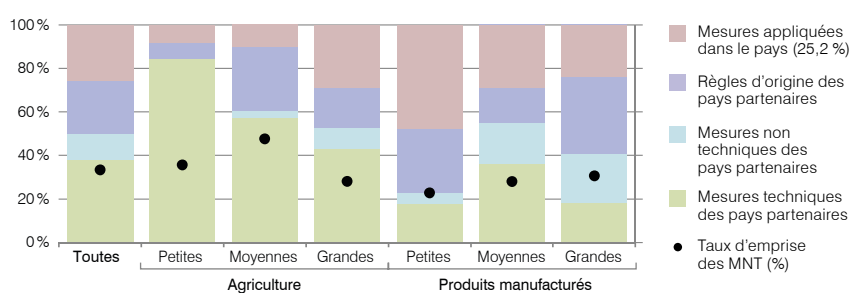
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2010) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

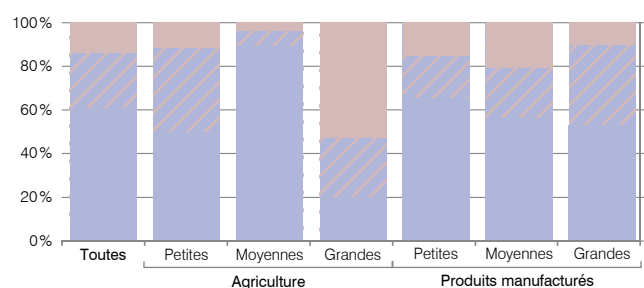
1. Entreprises affectées par les MNT



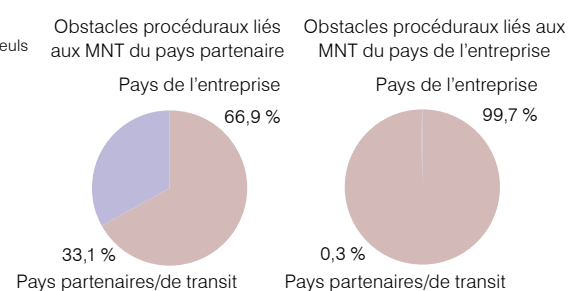
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/colombia>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			La Colombie améliorerait-elle... ?			
		Amérique latine et Caraïbes	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
090111 Café non torréfié, non décaféiné...	2 021,5	99%	94%	30%	■	■		
0803XX Bananes ordinaires et plantain,...	1 287,0	99%	86%	37%	■	■		
0603XX Fleurs coupées et en bourgeon...	1 098,9	89%	64%	16%	■	■		
720260 Ferronickel	781,0	23%	2%	22%	■	■	■	■
170199 Sucre raffiné sous forme solide, ...	351,2	49%	60%	22%	■	■	■	■
170490 Confiteries nda (chocolat blanc...	226,1	54%	54%	65%	■	■	■	■
390410 Polychlorure de vinyle, non...	279,5	69%	69%	65%	■	■	■	■
3808Xb Fongicides	189,2	67%	69%	25%	■	■	■	■
0102XX Bovins sur pied	142,1	61%	62%	100%	■	■		
210111 Extraits, essences et concentrés...	253,4	84%	84%	13%	■	■	■	■
96XXXX Serviettes hygiéniques et tampons...	185,6	47%	50%	60%	■	■	■	■
390210 Polypropylène	211,4	15%	19%	71%	■	■	■	■
340111 Savon de toilette moulé et en...	63,0	62%	63%	87%	■	■	■	■
330300 Parfums et eaux de toilette	104,3	39%	44%	78%	■	■	■	■
170410 Gomme à mâcher contenant du...	48,8	79%	79%	45%	■	■	■	■
3808Xa Insecticides	64,9	57%	55%	88%	■	■	■	■
870323 Automobiles avec moteur à ...	204,6	32%	61%	90%	■	■	■	■
300490 Médicaments nda, dosés	298,9	7%	20%	83%	■	■	■	■
151110 Huile de palme brute	119,4	54%	78%	25%	■	■	■	■
330590 Préparations capillaires nda	57,7	49%	49%	79%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/colombia/>

Côte d'Ivoire

Indicateurs clé

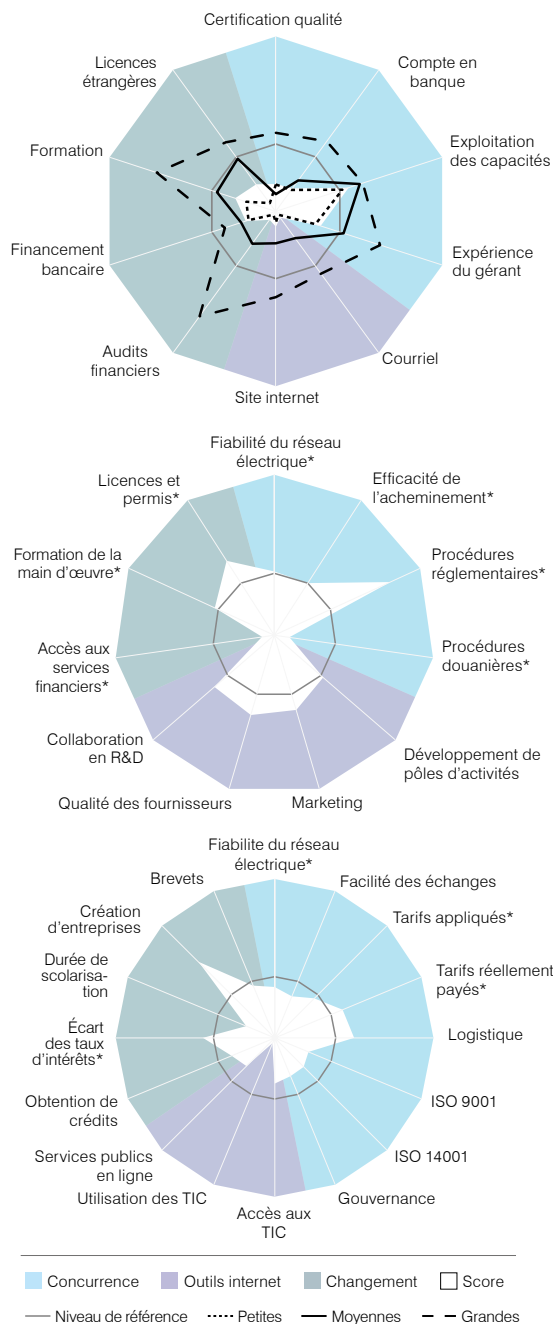
Population (en millions)	22,7
PIB (en milliards de \$E.-U.)	34,0
PIB par habitant (en \$E.-U.)	1 494,7
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,1
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-3,3
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	3,1
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	88,9
Exportations de services sur total des exportations (%)	8,7
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians inférieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	23,6	4,4	10,6
	Moyennes	30,7	18,6	29,1
	Grandes	52,3	46,6	56,3
	Toutes	25,7	6,6	16,9
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		41,8	47,6	34,5
ENVIRONNEMENT NATIONAL		33,4	19,2	39,4
Niveau de référence : 38,7 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 58,0		Faiblesses - scores inférieurs à : 19,3		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	4,2	2,5	18,6	4,3	15,3	9,8	44,9	15,6
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	65,3	76,2	95,1	67,4	15,1	21,8	49,5	16,2
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	70,0	75,0	75,8	71,9	40,0	50,4	52,3	43,8
1.1.4 Expérience du gérant (années)	10,6	15,0	21,0	11,4	23,8	40,7	62,7	26,9
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	16,2	53,8	82,2	22,1	2,4	19,0	44,0	4,5
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	7,9	21,8	54,7	10,7	6,5	18,3	49,1	8,8
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	5,3	30,8	80,8	10,1	2,4	22,9	74,2	6,0
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	3,3	4,4	7,2	3,7	16,4	20,9	30,6	18,1
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	13,6	28,7	65,2	19,1	17,7	35,4	71,6	24,4
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	0,9	9,3	14,8	3,6	5,8	37,2	48,8	19,1
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	2,2	2,1	2,8	2,2	39,7	40,4	36,0	39,7
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	1,9	0,3	1,0	1,4	32,7	65,8	44,8	38,5
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	1,4	1,9	8,6	1,6	81,4	76,9	46,1	79,6
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	-	30,0	14,2	24,6	-	2,6	28,1	9,5
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,3				40,4
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,0				48,7
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,2				52,0
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,3				49,4
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	66,4	73,3	45,4	66,6	7,9	3,8	23,0	7,7
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadaptée (%)	24,4	38,9	47,2	26,7	43,6	28,6	21,9	40,8
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	7,7	13,1	14,1	8,4	57,0	44,3	42,5	55,0
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				55,2				32,0
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				50,5				28,3
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				10,4				35,2
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,8				46,3
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,8				50,1
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				3,1				23,1
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				0,6				25,9
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,9				26,1
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				3,2				28,8
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				0,2				3,7
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				1,7				25,1
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				30,0				29,4
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				9,0				45,1
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				8,9				19,3
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				91,2				67,7
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				3,0				35,6
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				-				-

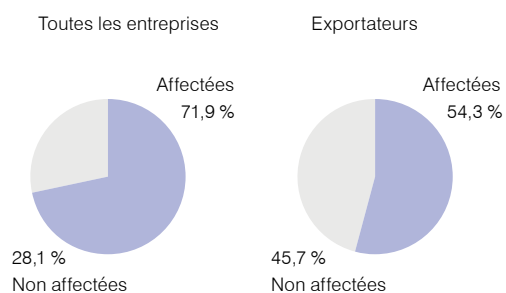


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

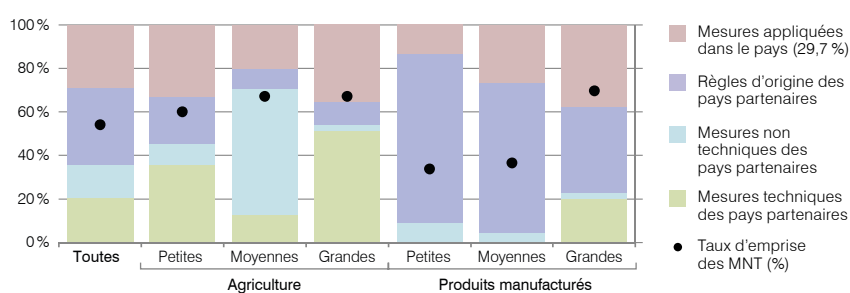
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2009) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

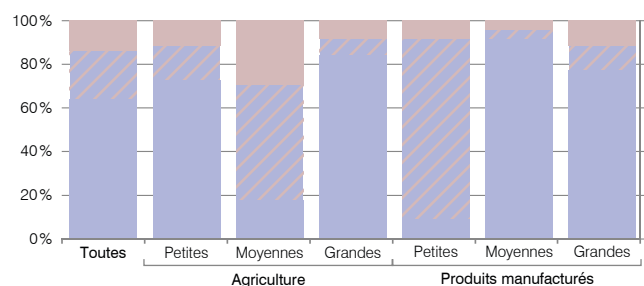
1. Entreprises affectées par les MNT



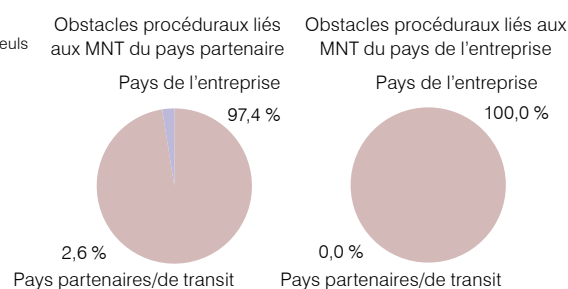
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/ivory-coast/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

La Côte d'Ivoire améliorerait-elle... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Potentiel non exploité			La Côte d'Ivoire améliorerait-elle... ?			
		Afrique subsaharienne	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
180100 Cacao en fèves et brisures de...	2 742,6	100%	61%	29%	■	■		
080131 Noix de Cajou, avec coques,...	299,9	99%	40%	99%	■	■		
180310 Pâte de cacao non dégraissée	596,4	4%	19%	10%	■	■	■	■
400122 Caoutchouc naturel techniquement...	602,3	2%	25%	18%	■	■		
090111 Café non torréfié, non décaféiné	149,5	97%	33%	84%	■	■		
340119 Savon moulé et nettoyeurs bio...	52,7	75%	76%	100%	■	■	■	■
180400 Beurre, graisse et huile de cacao	308,4	80%	58%	19%	■	■	■	■
151190 Huile de palme et ses fractions...	137,4	23%	41%	85%	■	■	■	■
0803XX Bananes ordinaires et plantain, ...	191,3	35%	70%	51%	■	■		
520100 Coton, non cardé ou peigné	175,0	68%	11%	74%	■	■		
210410 Soupes, bouillons et préparations...	39,8	73%	74%	86%	■	■	■	■
400129 Caoutchouc naturel sous d'autres...	149,8	83%	51%	17%	■	■		
210111 Extraits, essences et concentrés...	70,4	40%	49%	87%	■	■	■	■
4407Xb Bois sciés/dédossés longitud., ...	108,0	42%	52%	10%	■	■	■	■
180500 Poudre de cacao sans sucres...	118,5	91%	60%	45%	■	■	■	■
252329 Ciment Portland nda	24,0	68%	69%	100%	■	■	■	■
110100 Farine et méteil de blé	23,9	62%	65%	99%	■	■	■	■
520852 Tissu imprimé en pur coton ...	20,1	62%	63%	100%	■	■	■	■
852610 Appareil radar	18,4	48%	60%	98%	■	■	■	■
630533 Sachets, sacs, articles d'emballage...	16,3	66%	69%	100%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/ivory-coast/>

Égypte

Indicateurs clé

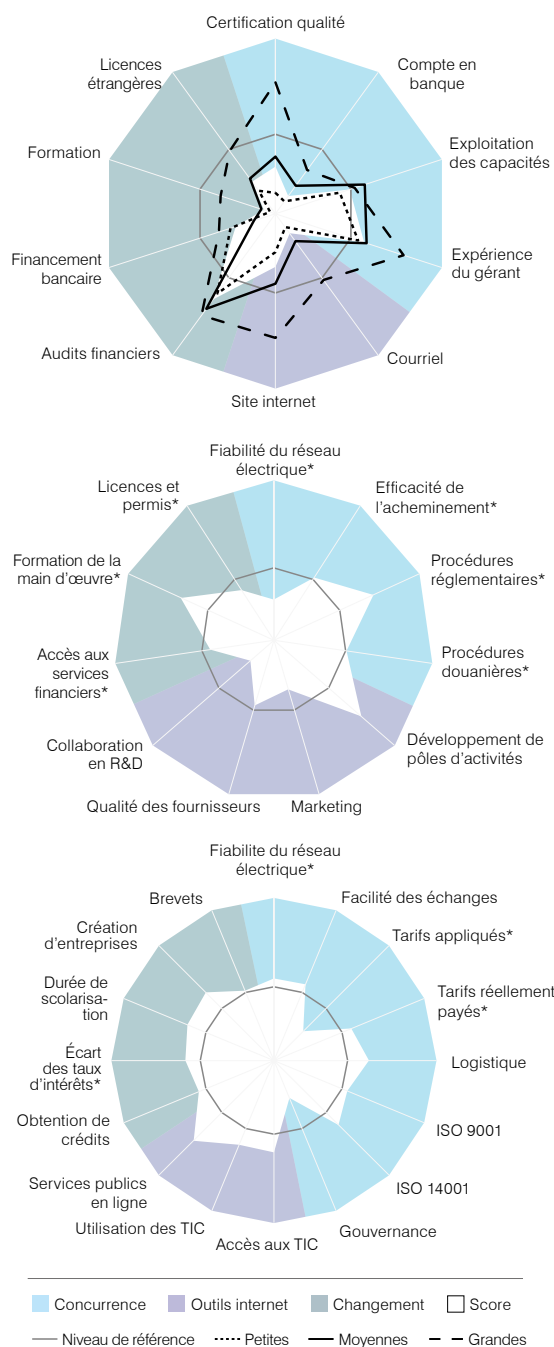
Population (en millions)	86,7
PIB (en milliards de \$E.-U.)	286,4
PIB par habitant (en \$E.-U.)	3 303,8
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,9
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-0,8
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	3,4
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	48,3
Exportations de services sur total des exportations (%)	36,9
Région géographique	Moyen-Orient et Afrique du nord
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians inférieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	27,2	15,8	25,7
	Moyennes	40,2	29,7	28,4
	Grandes	57,6	58,9	45,8
	Toutes	34,3	22,1	28,5
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		46,6	41,4	47,1
ENVIRONNEMENT NATIONAL		45,8	60,8	53,6
Niveau de référence: 45,4 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à: 68,1		Faiblesses - scores inférieurs à: 22,7		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	3,1	11,3	49,4	8,6	11,8	32,6	75,0	26,9
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	50,2	73,1	85,6	59,6	8,6	19,7	30,8	12,4
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	69,3	76,4	73,7	72,3	38,6	53,6	47,6	44,6
1.1.4 Expérience du gérant (années)	17,4	18,8	25,1	18,4	49,6	54,7	77,0	53,3
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	35,0	54,6	84,1	44,4	9,5	19,4	46,8	13,9
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	26,0	45,5	75,5	35,3	22,0	40,0	71,0	30,4
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	65,4	75,0	78,9	69,2	56,4	67,2	71,9	60,6
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	6,1	2,5	8,3	5,2	27,0	12,9	34,0	23,9
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	2,4	6,3	26,5	5,2	3,3	8,5	32,9	7,0
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	2,9	5,1	12,5	4,5	16,1	24,8	44,4	22,6
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	5,7	5,5	5,0	5,6	25,3	25,8	27,3	25,5
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	1,1	0,4	1,3	0,9	43,0	61,0	39,9	46,7
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	2,4	4,6	3,8	3,1	73,1	60,4	64,4	68,4
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	5,9	9,7	8,2	8,3	57,0	40,8	46,5	45,9
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				4,3				72,3
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,5				31,8
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				3,9				42,3
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				2,4				19,3
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	31,4	23,8	21,9	28,5	36,7	46,1	48,8	40,1
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	13,6	8,9	7,2	11,7	60,1	70,0	74,3	63,8
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	16,8	17,9	17,5	17,2	38,0	36,3	36,9	37,4
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				71,3				50,5
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				71,6				50,7
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				14,0				25,5
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,5				51,5
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				3,0				58,4
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				25,2				48,9
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				9,8				56,1
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,9				24,9
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				5,1				56,5
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				2,9				56,1
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				5,9				69,8
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				50,0				50,0
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				4,6				54,5
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				13,5				57,6
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				88,1				59,2
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				8,0				46,5
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				-				-

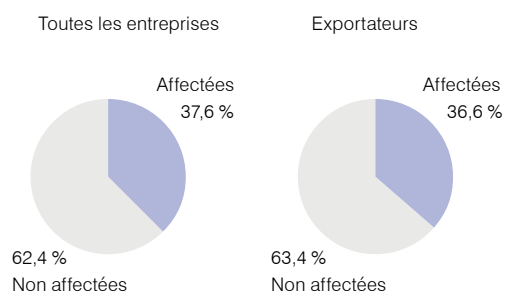


Remarque: Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores: les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtenue un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

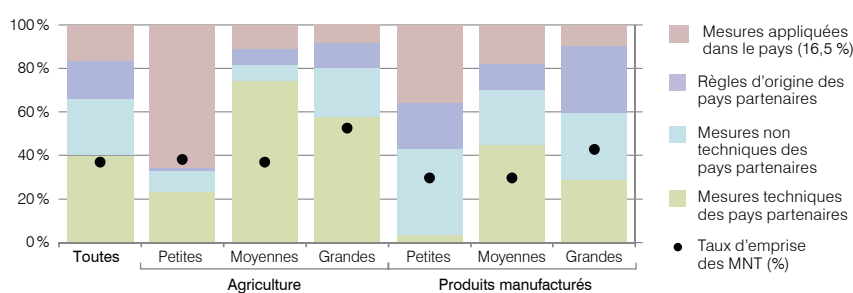
Source: au niveau des entreprises: World Bank Enterprise Survey (2013); pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

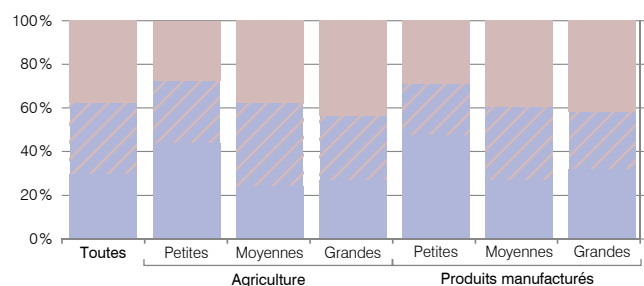
1. Entreprises affectées par les MNT



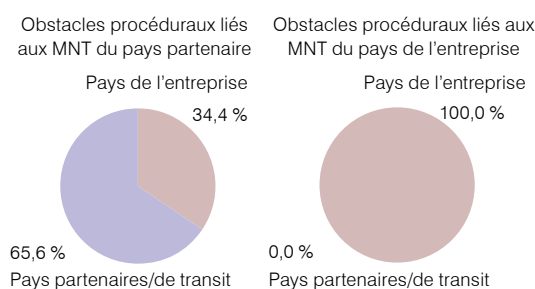
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/egypt/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

L'Égypte améliorerait-elle... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			L'Égypte améliorerait-elle... ?			
		Moyen-Orient et Afrique du nord	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
310210 Urée en solution aqueuse ou no...	1 097,5	95%	77%	47%				
690810 Carreaux, cubes et art. simil. en c...	141,2	87%	87%	94%				
080510 Oranges, fraîches ou séchées	549,3	83%	54%	81%				
040630 Fromage transformé, râpé ou en ...	193,2	64%	73%	99%				
854420 Câble coaxial et autres conducteu...	250,5	57%	50%	63%				
070310 Oignons et échalotes, frais ou réfr...	206,6	66%	54%	52%				
680221 Pierre de monuments/constructio...	99,3	72%	78%	78%				
620342 Pantalons et shorts en coton non ...	234,4	97%	84%	56%				
170199 Sucre raffiné sous forme solide, nda	132,8	62%	65%	89%				
854411 Fil de bobinage en cuivre (émaillé...	231,7	43%	37%	69%				
3817XX Alkylbenzène mélangé et naphth...	189,7	64%	71%	26%				
100630 Riz, moulu ou semi-moulu, poli ou...	170,8	65%	85%	59%				
281410 Ammoniaque anhydre	194,2	86%	70%	47%				
610910 T-shirts, débardeurs et autres mail...	208,6	93%	79%	45%				
620462 Pantalons et shorts en coton non ...	203,7	90%	73%	43%				
7321Xa Poêles en fonte & fer, cuisinières, ...	84,5	38%	41%	100%				
740911 Plaques, feuilles & bandes de cuiv...	277,5	3%	7%	72%				
96XXXX Serviettes hygiéniques et tampon...	168,6	47%	45%	92%				
252321 Ciment Portland blanc, coloré artif...	60,8	82%	76%	75%				
080610 Raisin frais	197,3	80%	53%	36%				

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/egypt/>

Guinée

Indicateurs clé

Population (en millions)	11,4
PIB (en milliards de \$E.-U.)	6,5
PIB par habitant (en \$E.-U.)	572,5
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-18,5
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	0,2
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	91,2
Exportations de services sur total des exportations (%)	5,0
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PMA
Groupe de revenus	Bas revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

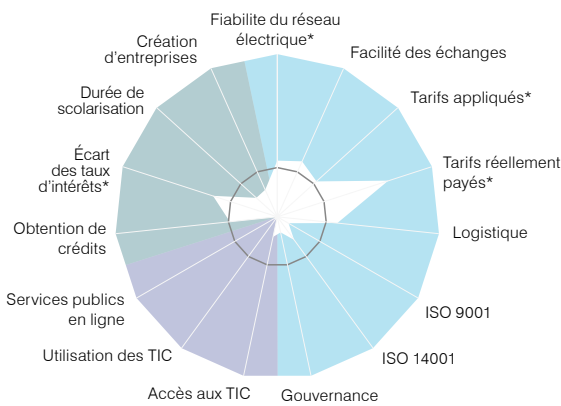
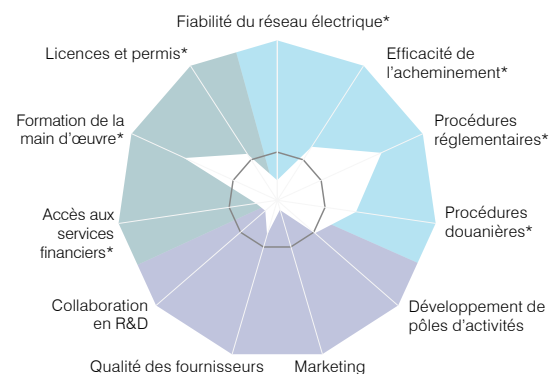
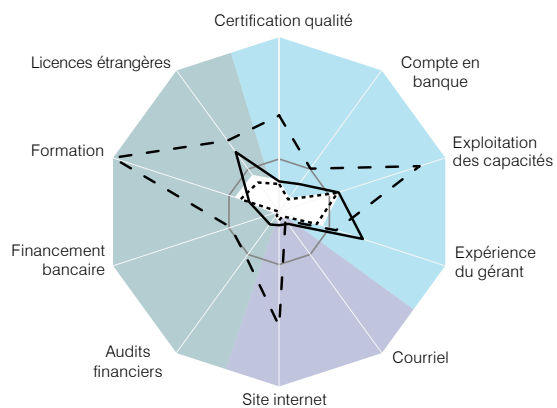
Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	20,6	4,1	11,6
	Moyennes	30,8	8,1	19,7
	Grandes	51,1	35,8	52,9
Toutes		22,8	5,3	14,9
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		43,5	17,3	37,2
ENVIRONNEMENT NATIONAL		31,1	4,2	26,6

Niveau de référence : 30,5 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)

Forces - scores supérieurs à : 45,8 Faiblesses - scores inférieurs à : 15,3

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	4,4	4,9	26,6	5,2	15,9	17,4	55,1	18,3
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	50,6	73,0	85,4	53,9	8,8	19,6	30,5	10,0
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	67,4	67,8	87,3	68,3	35,1	35,8	84,6	36,8
1.1.4 Expérience du gérant (années)	10,3	17,6	13,3	11,2	22,6	50,4	34,3	26,2
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	18,4	32,7	26,6	20,0	3,2	8,6	6,1	3,7
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	6,1	9,4	70,4	8,4	5,0	7,7	65,4	6,9
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	5,5	13,9	41,1	7,4	2,5	9,0	32,1	4,0
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	0,0	1,8	6,7	0,5	0,0	9,6	29,0	2,9
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	18,1	13,8	100,0	21,1	23,2	18,0	100,0	26,7
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	4,0	11,5	15,7	5,5	20,7	42,3	50,3	26,2
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	13,2	11,6	-	13,0	12,5	14,4	-	12,7
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	1,4	0,6	2,1	1,3	38,5	54,0	30,9	39,9
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	2,4	3,9	6,1	2,6	73,1	63,9	54,2	71,7
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	8,4	-	-	7,4	45,7	-	-	49,8
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,0				31,2
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				2,7				6,1
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				3,1				22,3
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				2,2				9,8
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	60,4	54,0	13,3	58,3	11,7	16,2	63,3	13,2
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadaptée (%)	11,3	9,4	27,9	11,7	64,7	68,8	39,4	63,8
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	17,2	37,6	14,6	19,1	37,4	16,3	41,6	34,6
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				57,6				34,5
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				60,3				37,3
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				11,3				32,5
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				2,7				71,8
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,5				37,1
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				0,5				8,0
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				0,3				17,6
3.1.8 Gouvernance (indice)				-1,2				9,9
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				2,3				12,7
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				0,1				0,0
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				0,0				0,0
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				30,0				29,4
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				11,9				41,6
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				8,7				17,4
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				55,4				18,2
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				-				-
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				-				-



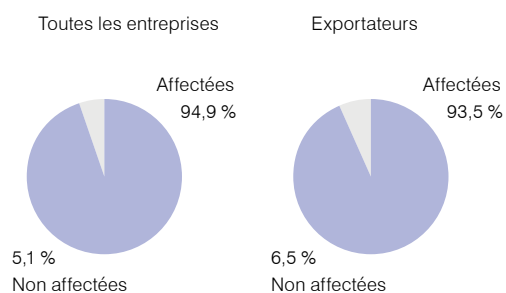
■ Concurrence ■ Outils internet ■ Changement □ Score
 — Niveau de référence Petites — Moyennes - - - Grandes

Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

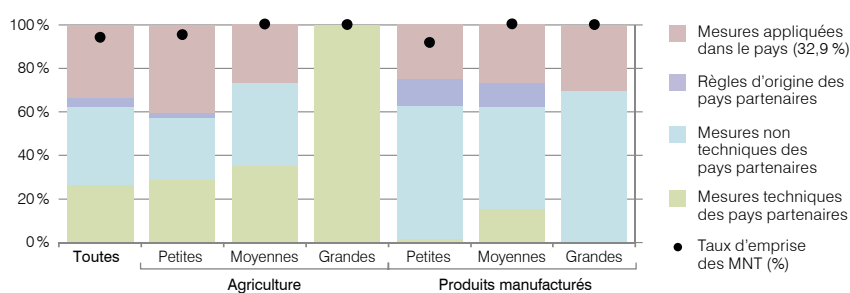
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2006) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

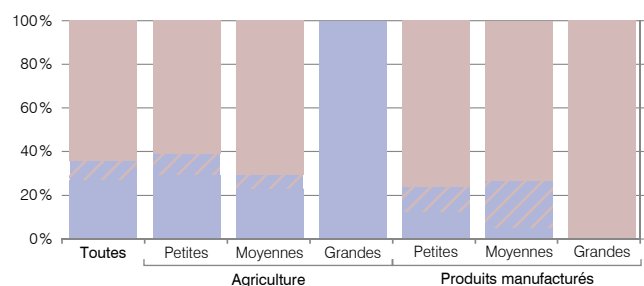
1. Entreprises affectées par les MNT



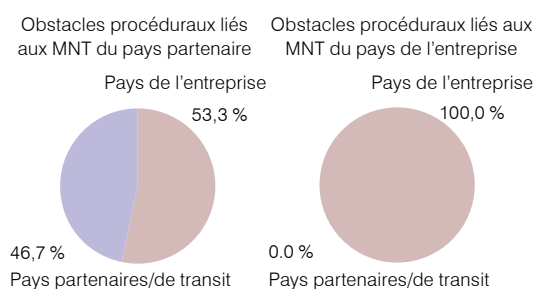
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/guinea/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

La Guinée améliorerait-elle... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Afrique subsaharienne		Commerce Sud-Sud		OCDE		La Guinée améliorerait-elle... ?			
		Potentiel non exploité	Potentiel exploité	Potentiel non exploité	Potentiel exploité	Potentiel non exploité	Potentiel exploité	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
090111 Café non torréfié, non décaféiné	29,8	100%	0%	12%	88%	73%	27%	■	■		
0303Xa Poissons surgelés entiers	20,9	70%	30%	77%	23%	69%	31%	■	■	■	■
180100 Cacao en fèves et brisures de fève...	15,5	100%	0%	61%	39%	67%	33%	■	■		
0303Xi Sardines, sardinelles, esprots ou s...	6,0	77%	23%	79%	21%	95%	5%	■	■	■	■
080131 Noix de Cajou, avec coques, fraîc...	14,5	100%	0%	42%	58%	77%	23%	■	■		
710813 Or sous d'autres formes semi-man...	20,4	100%	0%	53%	47%	83%	17%	■	■	■	■
400122 Caoutchouc naturel techniquemen...	20,6	3%	97%	65%	35%	33%	67%	■	■		
392329 Sachets et sacs (cornets y compri...	4,0	46%	54%	61%	39%	100%	0%	■	■	■	■
400129 Caoutchouc naturel sous d'autres f...	6,8	96%	4%	80%	20%	41%	59%	■	■		
0305Xb Poissons séchés ou fumés et vian...	4,0	98%	2%	67%	33%	99%	1%	■	■	■	■
120740 Graines de sésame pilées ou entiè...	1,7	100%	0%	97%	3%	71%	29%	■	■		
4407Xb Bois sciés/dédossés longitud., tra...	2,9	99%	1%	60%	40%	78%	22%	■	■	■	■
392490 Articles ménagers et de toilette nd...	1,5	57%	43%	68%	32%	100%	0%	■	■	■	■
4403XX Bois bruts	10,0	92%	8%	29%	71%	95%	5%	■	■		
210410 Soupes, bouillons et préparations a...	2,8	42%	58%	43%	57%	96%	4%	■	■	■	■
0303Xe Poissons surgelés entiers	1,8	100%	0%	100%	0%	19%	81%	■	■	■	■
392410 Vaisselle et ustensiles de cuisine en...	1,4	51%	49%	73%	27%	96%	4%	■	■	■	■
0802Xc Noix nda	0,5	38%	62%	92%	8%	94%	6%	■	■		
080450 Goyaves, mangues et mangousta...	0,7	100%	0%	78%	22%	77%	23%	■	■		
843149 Pièces de grues, engins de chanii...	15,2	14%	86%	39%	61%	43%	57%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/guinea/>

Indonésie

Indicateurs clé

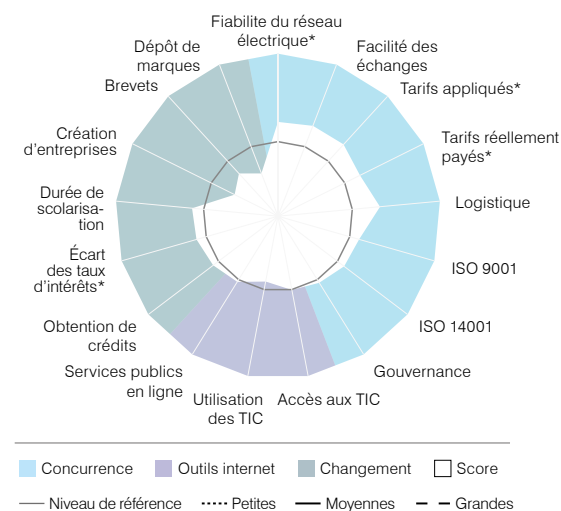
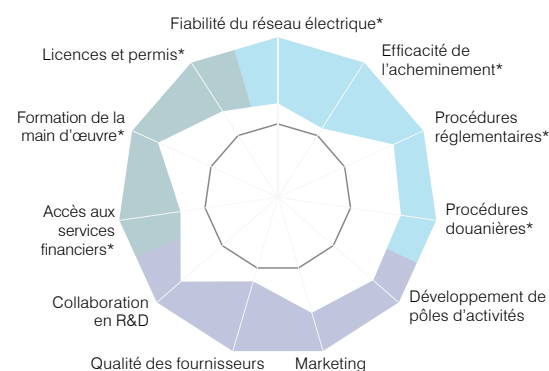
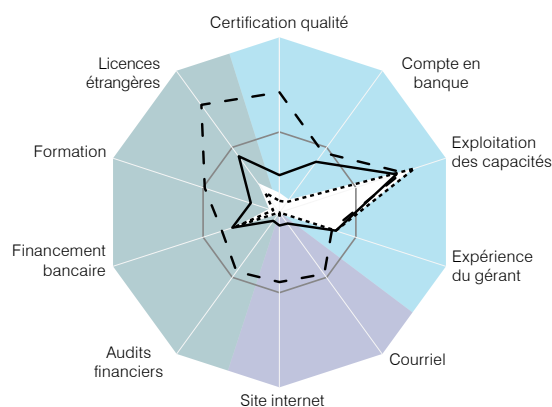
Population (en millions)	251,5
PIB (en milliards de \$E.-U.)	888,6
PIB par habitant (en \$E.-U.)	3 533,5
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	2,5
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-3,0
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	1,5
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	48,7
Exportations de services sur total des exportations (%)	10,2
Région géographique	Asie de l'est et Pacifique
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians inférieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	32,2	1,8	10,8
	Moyennes	40,3	7,7	22,8
	Grandes	54,0	41,7	49,3
	Toutes	33,5	3,0	13,8
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		66,8	72,2	69,2
ENVIRONNEMENT NATIONAL		56,0	44,8	41,5
Niveau de référence : 46,0 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 68,9		Faiblesses - scores inférieurs à : 23,0		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	1,6	6,3	40,8	2,9	6,5	21,2	68,6	11,2
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	46,3	89,1	92,5	51,5	7,3	35,7	42,2	9,1
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	86,3	82,8	84,0	85,9	81,1	70,3	73,8	79,8
1.1.4 Expérience du gérant (années)	13,2	13,2	12,6	13,2	33,9	33,9	31,6	33,9
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	9,4	31,1	81,8	13,2	0,2	7,9	43,5	1,4
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	4,2	9,2	45,3	5,7	3,4	7,5	39,8	4,6
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	2,1	10,1	51,3	4,0	0,0	6,0	41,8	1,4
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	5,7	6,5	8,5	6,0	25,6	28,4	34,6	26,7
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	2,8	13,2	37,5	4,7	3,8	17,2	44,9	6,3
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	2,4	10,3	37,3	4,0	13,8	39,6	75,9	20,7
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,5	0,8	0,7	0,6	61,4	54,7	56,6	58,8
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,7	1,2	0,3	0,7	51,2	41,4	65,8	51,2
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	1,3	3,2	6,9	1,6	82,4	67,8	51,3	79,6
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	-	2,5	3,5	2,9	-	81,7	72,8	77,6
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				4,5				78,9
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,9				75,1
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,3				54,6
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				4,5				80,3
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	14,8	12,4	5,7	14,3	60,4	65,1	81,1	61,4
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadaptée (%)	4,5	3,7	6,3	4,5	82,2	84,8	76,8	82,2
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	5,6	5,9	6,8	5,6	64,0	62,9	59,8	64,0
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				76,9				58,0
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				77,5				59,6
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				4,7				59,8
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,3				56,4
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				3,1				63,0
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				31,8				51,9
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				6,3				51,0
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,4				48,1
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				4,3				46,1
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				1,8				40,9
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				3,6				47,5
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				50,0				50,0
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				5,4				52,1
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				13,0				53,1
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				68,8				29,8
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				3,0				35,6
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				182,0				28,2

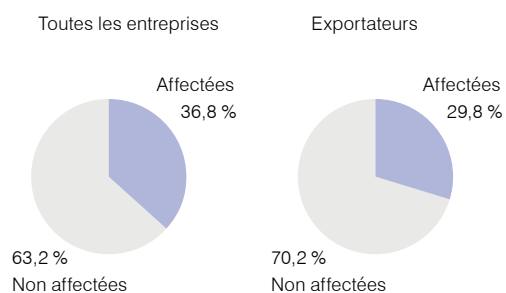


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

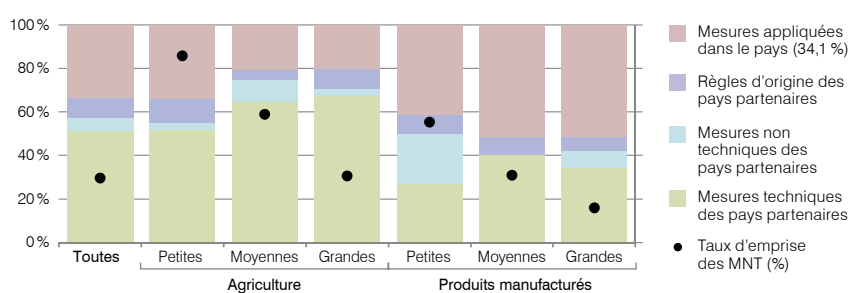
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2009) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

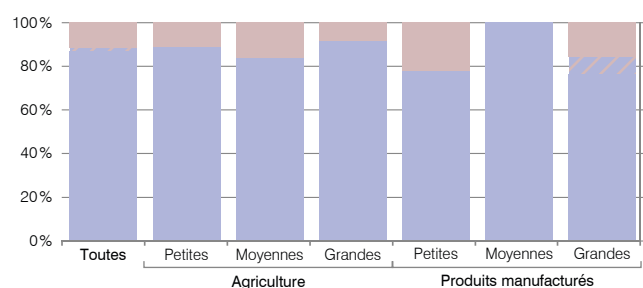
1. Entreprises affectées par les MNT



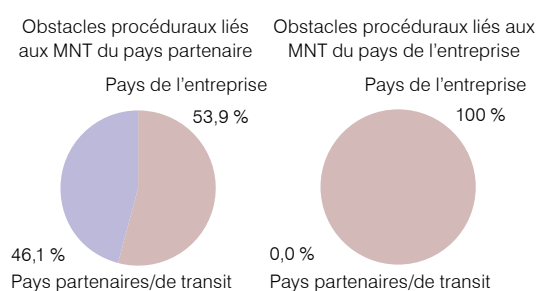
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/indonesia/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?				L'Indonésie améliorerait-elle... ?					
		Asie de l'est et Pacifique	Potentiel non exploité	Commerce Sud-Sud	Potentiel non exploité	OCDE	Potentiel non exploité	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
151190 Huile de palme et ses fractions ra...	7 671,5	63%	63%	47%	47%	72%	72%	■	■	■	■
151110 Huile de palme brute	7 400,8	69%	69%	50%	50%	48%	48%	■	■	■	■
400122 Caoutchouc naturel technique...	7 002,1	59%	59%	60%	60%	38%	38%	■	■	■	■
800110 Étain non allié, non forgé	2 094,8	72%	72%	73%	73%	67%	67%	■	■	■	■
48XXXa Papier et carton, articles en pâte ...	3 132,1	12%	12%	11%	11%	22%	22%	■	■	■	■
151321 Huile de palmiste ou de babassu, ...	1 051,1	66%	66%	61%	61%	24%	24%	■	■	■	■
44XXXX Bois et articles en bois, charbon...	1 659,0	33%	33%	50%	50%	24%	24%	■	■	■	■
84XXXXd Machines, réacteurs nucléaires, c...	1 377,5	27%	27%	39%	39%	28%	28%	■	■	■	■
151329 Huile de palmiste ou de babassu, r...	556,0	72%	72%	53%	53%	79%	79%	■	■	■	■
0306Xa Crustacés	1 009,8	42%	42%	78%	78%	29%	29%	■	■	■	■
090111 Café non torréfié, non décaféiné	1 068,6	13%	13%	24%	24%	44%	44%	■	■	■	■
470329 Pâte à papier chimique, soude/ph...	1 497,2	2%	2%	3%	3%	71%	71%	■	■	■	■
38XXXX Produits chimiques divers	1 017,0	81%	81%	82%	82%	62%	62%	■	■	■	■
041000 Produits comestibles d'origine ani...	317,8	77%	77%	77%	77%	75%	75%	■	■	■	■
382319 Acides gras industriels, huiles acid...	716,3	53%	53%	43%	43%	58%	58%	■	■	■	■
6403XX Chaussures, dessus en cuir	1 416,9	55%	55%	39%	39%	30%	30%	■	■	■	■
401110 Pneumatiques neufs en caoutcho...	1 211,4	21%	21%	34%	34%	10%	10%	■	■	■	■
180100 Cacao en fèves et brisures de fève...	784,2	7%	7%	10%	10%	76%	76%	■	■	■	■
8528Xa Postes de télévision (moniteurs & ...	1 007,6	28%	28%	37%	37%	25%	25%	■	■	■	■
750110 Mattes de nickel	1 035,8	1%	1%	100%	100%	21%	21%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/indonesia/>

Jamaïque

Indicateurs clé

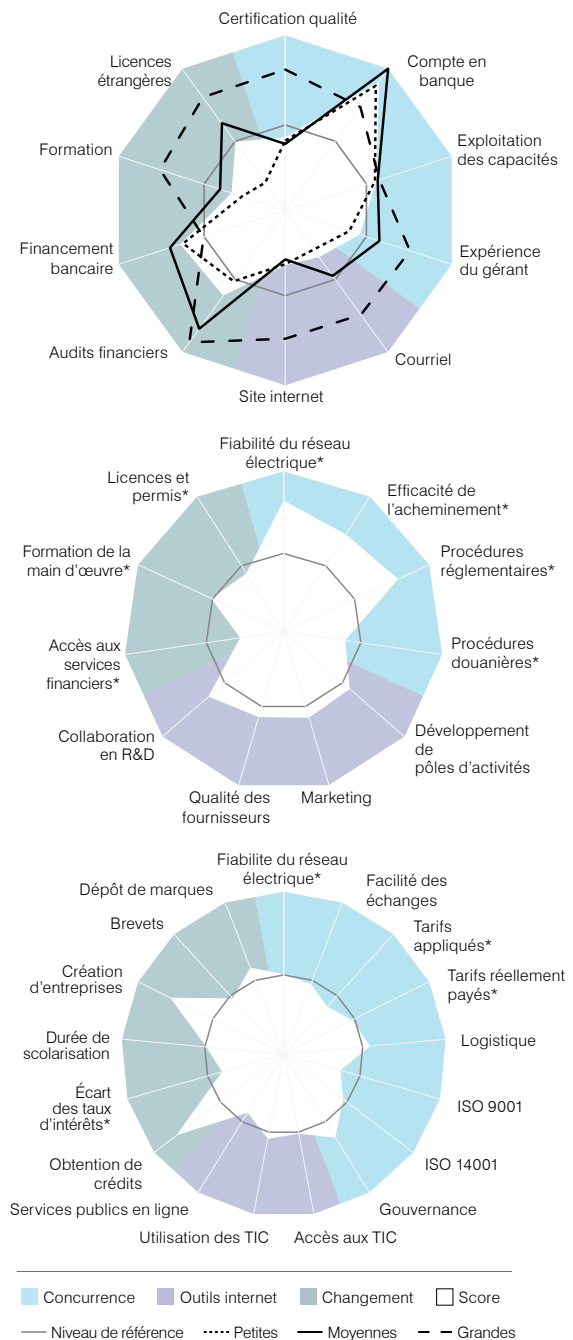
Population (en millions)	2,8
PIB (en milliards de \$E.-U.)	13,8
PIB par habitant (en \$E.-U.)	4 925,8
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-6,4
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	6,5
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	84,4
Exportations de services sur total des exportations (%)	65,5
Région géographique	Amérique latine et Caraïbes
Groupe de développement	PEID
Groupe de revenus	Revenus médians supérieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]	Concurrence	Outils internet	Changement	
	Petites	55,0	29,2	39,2
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Moyennes	62,5	37,1	63,4
	Grandes	71,2	73,5	74,4
	Toutes	58,1	32,2	51,0
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT	67,8	57,1	40,0	
ENVIRONNEMENT NATIONAL	47,3	48,3	58,6	
Niveau de référence : 48,8 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 73,1		Faiblesses - scores inférieurs à : 24,4		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	15,3	14,2	57,9	16,5	39,8	37,9	80,4	41,7
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	99,7	100,0	98,9	99,8	88,0	100,0	73,0	91,2
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	76,5	77,2	77,6	76,9	53,9	55,5	56,5	54,8
1.1.4 Expérience du gérant (années)	14,4	19,3	24,5	16,1	38,5	56,6	74,9	44,8
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	66,5	83,7	95,5	72,6	27,7	46,2	73,7	33,0
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	35,7	32,7	77,6	36,4	30,8	28,0	73,4	31,4
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	59,5	88,2	95,3	68,9	50,1	83,6	93,2	60,3
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	20,8	25,9	14,3	21,8	61,4	69,2	49,0	63,0
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	20,4	32,1	69,3	25,9	25,9	39,1	75,2	32,3
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	3,7	23,3	42,3	14,6	19,5	61,5	79,9	48,4
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,1	0,2	0,0	0,1	81,8	73,7	100,0	81,8
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,1	0,4	0,3	0,2	81,4	61,0	65,8	72,1
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	1,3	2,6	2,3	1,7	82,4	71,7	73,8	78,7
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	24,6	6,4	12,0	10,3	9,4	54,4	33,8	38,8
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,7				54,7
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,2				56,2
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,4				55,6
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,8				62,0
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	47,1	28,8	10,9	40,5	21,6	39,7	68,2	27,4
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadaptée (%)	20,2	18,3	26,3	19,9	49,3	52,1	41,3	49,7
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	14,3	13,2	10,8	13,8	42,1	44,1	49,1	43,0
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				70,4				49,2
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				68,2				46,3
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				9,0				39,7
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,8				47,1
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,8				53,4
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				9,3				36,2
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				4,0				45,8
3.1.8 Gouvernance (indice)				0,0				60,3
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				4,6				49,7
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				2,6				52,9
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				3,1				42,3
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				80,0				82,7
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				14,1				39,5
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				12,4				47,8
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				94,1				77,9
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				8,0				46,5
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				663,0				57,1

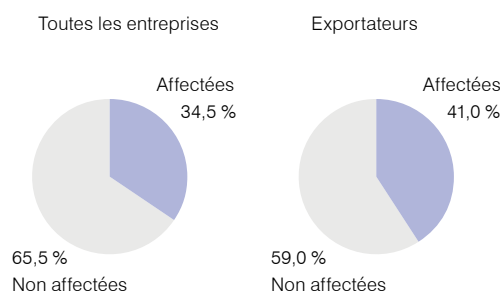


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

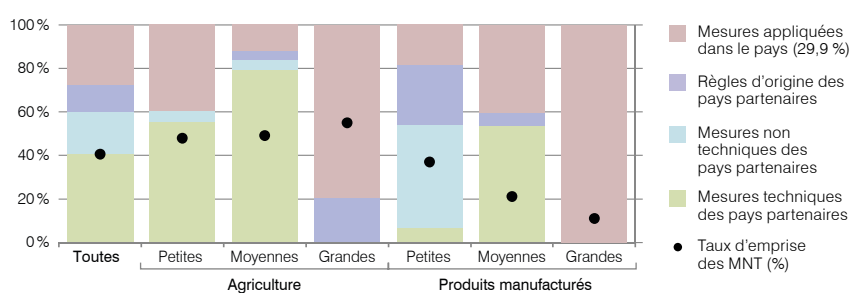
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2010) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

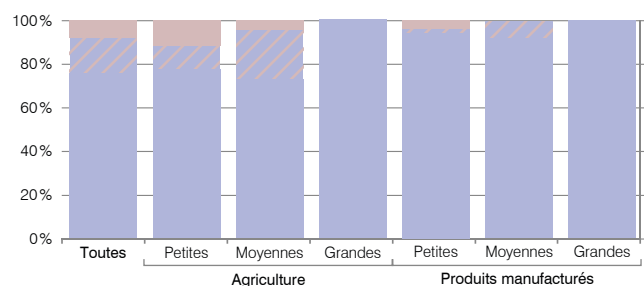
1. Entreprises affectées par les MNT



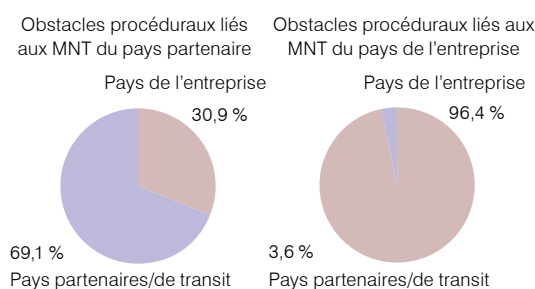
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/jamaica/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			La Jamaïque améliorerait-elle... ?			
		Amérique latine et Caraïbes	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
281820 Oxyde d'aluminium nda	494,4	68%	8%	8%	■	■	■	■
220840 Rhum et tafia	53,0	90%	89%	53%	■	■	■	■
1701XX Sucre de canne et de betterave, s...	65,9	100%	87%	31%	■	■	■	■
220710 Alcool d'éthyle non dénaturé supé...	110,5	95%	96%	29%	■	■	■	■
220300 Bière à base de malt	31,3	78%	83%	59%	■	■	■	■
0714XX Manioc, marante (igname), etc.	22,5	94%	95%	64%	■	■	■	■
090111 Café non torréfié, non décaféiné	22,3	100%	94%	81%	■	■	■	■
2008Xb Fruits en conserve nda	11,4	93%	94%	57%	■	■	■	■
210390 Sauces et préparations nda, méla...	12,5	90%	92%	26%	■	■	■	■
080720 Papayes fraîches	3,5	100%	100%	79%	■	■	■	■
190590 Hosties, gélules vides pour usage...	9,1	87%	86%	35%	■	■	■	■
071420 Patates douces, fraîches ou séché...	3,3	81%	82%	73%	■	■	■	■
230990 Préparations pour alimentation an...	7,7	70%	75%	99%	■	■	■	■
281830 Hydroxyde d'aluminium	5,6	66%	80%	48%	■	■	■	■
220870 Liqueurs et digestifs	3,0	28%	45%	82%	■	■	■	■
080450 Goyaves, mangues et mangousta...	1,3	100%	98%	82%	■	■	■	■
110100 Farine et méteil de blé	4,4	64%	66%	86%	■	■	■	■
220290 Boissons non alcooliques nda, sa...	6,8	39%	46%	18%	■	■	■	■
0904XX Poivre, piments rouges et autres	2,7	92%	91%	58%	■	■	■	■
220510 Vermouth & autres vins aromatisé...	3,5	24%	54%	67%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/jamaica/>

Kazakhstan

Indicateurs clé

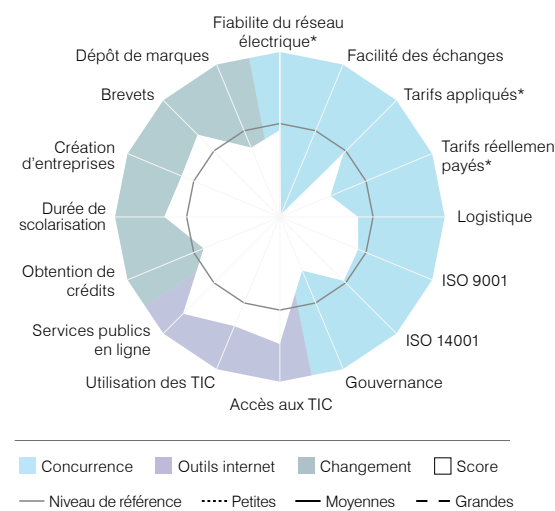
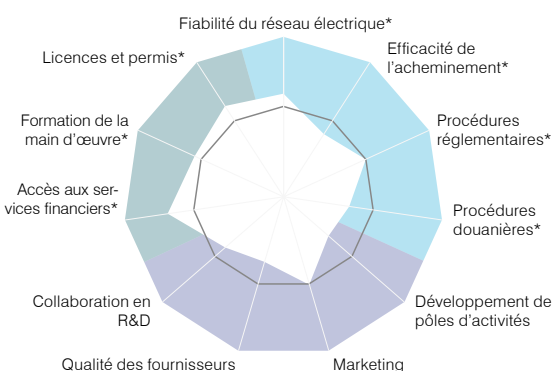
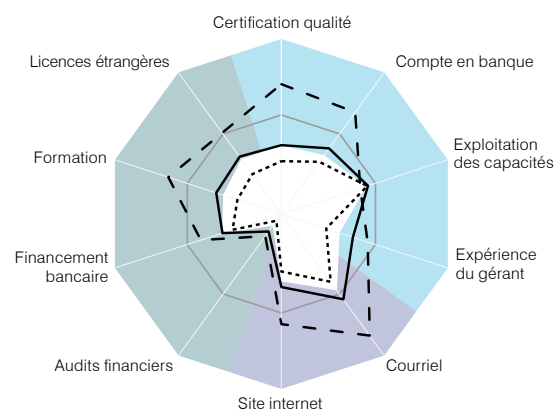
Population (en millions)	17,4
PIB (en milliards de \$E.-U.)	212,3
PIB par habitant (en \$E.-U.)	12 183,5
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,4
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	1,6
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	1,3
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	61,1
Exportations de services sur total des exportations (%)	6,6
Région géographique	Europe et Asie centrale
Groupe de développement	PDSL
Groupe de revenus	Revenus médians supérieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	36,4	40,4	22,2
	Moyennes	45,1	51,0	31,9
	Grandes	61,3	74,5	47,3
	Toutes	41,7	46,2	29,5
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		52,3	46,1	67,2
ENVIRONNEMENT NATIONAL		41,4	77,3	60,1
Niveau de référence : 56,4 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 84,6		Faiblesses - scores inférieurs à : 28,2		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1	10,1	15,0	48,2	15,0	30,1	39,3	74,1	39,3
1.1.2	89,8	94,1	98,8	92,2	36,8	46,3	71,8	41,5
1.1.3	75,5	75,7	73,6	75,3	51,6	52,0	47,4	51,1
1.1.4	11,4	15,6	18,0	13,5	26,9	43,0	51,8	35,0
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1	84,8	91,1	98,1	88,2	47,9	60,3	85,9	53,9
1.2.2	38,0	47,3	68,1	43,9	32,9	41,8	63,0	38,5
1.3 Capacité à changer								
1.3.1	8,5	18,2	22,2	13,3	4,8	12,4	15,7	8,5
1.3.2	6,8	8,8	14,0	8,8	29,3	35,4	48,4	35,4
1.3.3	20,8	32,1	61,1	28,4	26,4	39,1	67,9	35,1
1.3.4	6,1	10,7	20,2	10,0	28,1	40,5	57,4	38,9
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1	0,4	0,4	0,5	0,4	64,5	64,5	61,4	64,5
2.1.2	0,7	1,1	0,6	0,9	51,2	43,0	54,0	46,7
2.1.3	4,8	6,6	6,1	5,5	59,5	52,4	54,2	56,5
2.1.4	15,9	7,8	7,1	9,5	24,3	47,9	50,9	41,5
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1				3,2				37,2
2.2.2				4,3				57,1
2.2.3				3,9				42,2
2.2.4				3,3				48,1
2.3 Capacité à changer								
2.3.1	9,0	8,2	10,5	8,8	72,5	74,5	69,1	73,0
2.3.2	10,8	14,8	20,5	13,1	65,7	57,9	48,8	61,0
2.3.3	1,9	8,6	5,4	4,7	82,5	54,5	64,7	67,5
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1				73,0				52,6
3.1.2				7,9				1,9
3.1.3				5,5				54,7
3.1.4				4,8				33,2
3.1.5				2,7				47,4
3.1.6				30,7				51,4
3.1.7				8,8				54,9
3.1.8				-0,7				35,3
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1				6,8				77,1
3.2.2				4,3				71,8
3.2.3				7,5				83,1
3.3 Capacité à changer								
3.3.1				50,0				50,0
3.3.2				-				-
3.3.3				15,0				70,1
3.3.4				90,2				64,6
3.3.5				111,0				70,5
3.3.6				413,0				45,5

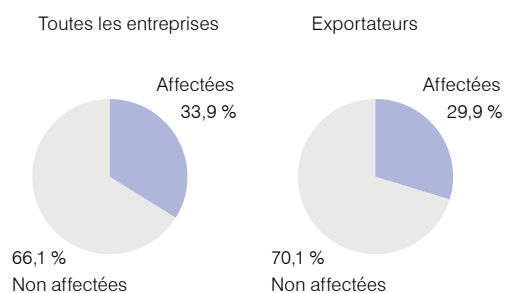


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

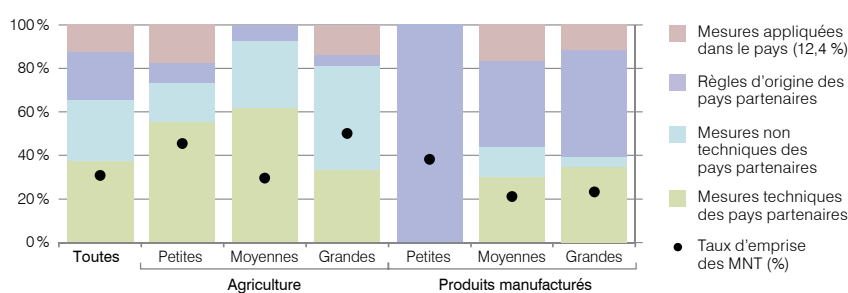
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2013) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

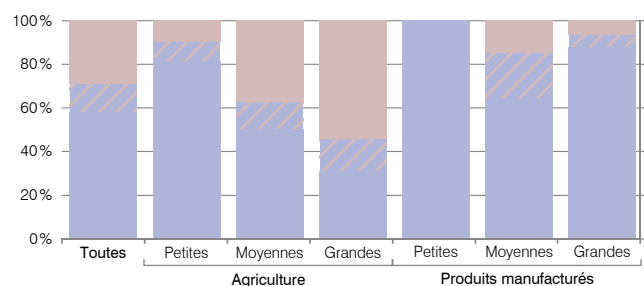
1. Entreprises affectées par les MNT



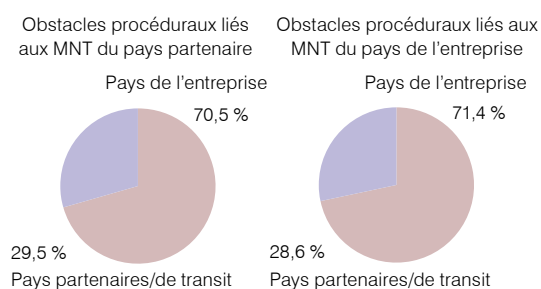
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/kazakhstan/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Kazakhstan améliorerait-il... ?			
		Europe & Central Asia	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
284410 Uranium naturel et ses composés...	1 967,9	76%	66%	31%	■	■	■	■
740311 Cathodes en cuivres et sections d...	2 326,6	27%	5%	33%	■	■	■	■
720241 Ferrochrome contenant plus de 4...	1 595,4	28%	31%	15%	■	■	■	■
110100 Farine et méteil de blé	569,9	57%	54%	100%	■	■	■	■
1001Xb Blé et méteil	913,2	18%	23%	54%	■	■	■	■
760110 Aluminium non forgé, non allié	370,0	56%	24%	67%	■	■	■	■
790111 Zinc non allié, non forgé, contenan...	544,1	22%	9%	30%	■	■	■	■
710691 Argent sous forme non forgée	433,5	46%	58%	48%	■	■	■	■
151221 Huile de coton brute, avec ou san...	15,5	96%	96%	100%	■	■	■	■
720230 Ferrosilicomanganèse	191,9	55%	48%	65%	■	■	■	■
720250 Ferrosilicochrome	131,0	83%	87%	12%	■	■	■	■
8108XX Titane non forgé; poudres de titane	159,5	85%	97%	48%	■	■	■	■
720839 Fer/acier laminé à chaud nda, en...	216,0	80%	9%	89%	■	■	■	■
280470 Phosphore	121,0	32%	91%	41%	■	■	■	■
721049 Produits laminés plats, plaqués o...	230,6	50%	25%	100%	■	■	■	■
281820 Oxyde d'aluminium nda	245,1	18%	29%	100%	■	■	■	■
721012 Produits laminés plats, plaqués o...	131,3	48%	19%	98%	■	■	■	■
520100 Coton, non cardé ou peigné	79,3	77%	84%	92%	■	■	■	■
0304Xb Filets et morceaux de poissons, fra...	76,9	39%	46%	63%	■	■	■	■
780110 Plomb raffiné, non forgé	183,2	36%	30%	41%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/kazakhstan/>

Indicateurs clé

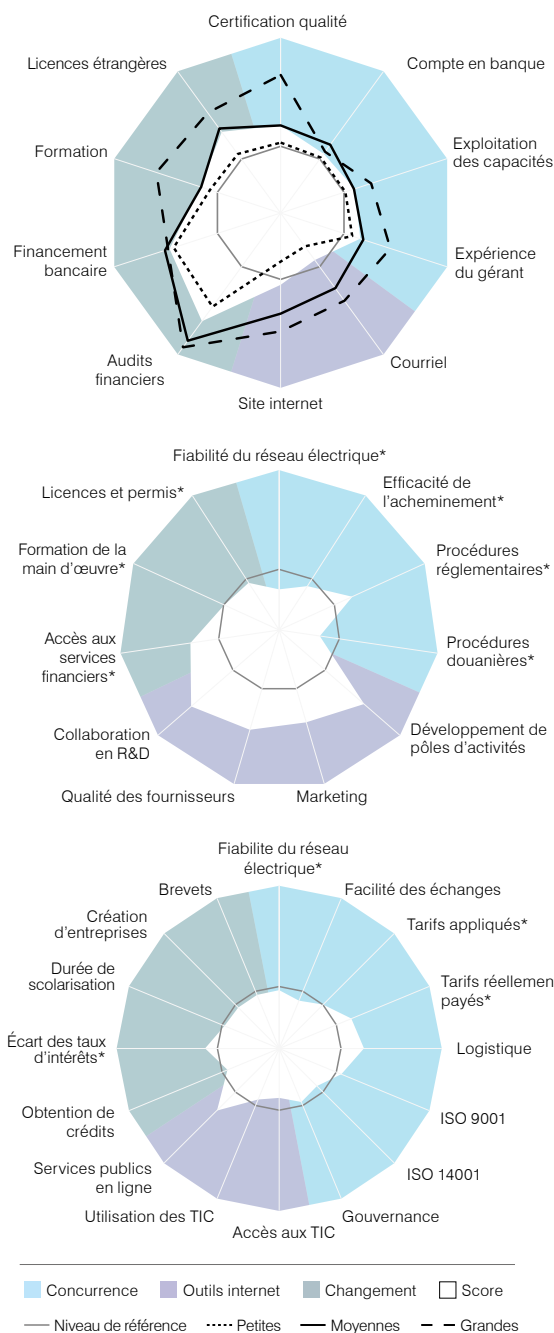
Population (en millions)	42,9
PIB (en milliards de \$E.-U.)	60,8
PIB par habitant (en \$E.-U.)	1 415,7
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,1
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-9,2
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	8,4
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	55,3
Exportations de services sur total des exportations (%)	45,2
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians inférieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]	Concurrence			Outils internet			Changement		
	Petites	Moyennes	Grandes	Petites	Moyennes	Grandes	Petites	Moyennes	Grandes
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	40,2	25,7	53,7	47,9	55,4	66,8	60,5	64,9	77,0
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT	46,0	37,2	62,2	33,6	66,9	42,9	39,5	39,5	37,5
ENVIRONNEMENT NATIONAL	33,6	66,9	42,9	39,5	39,5	37,5			
Niveau de référence : 38,2 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)									
Forces - scores supérieurs à : 57,3			Faiblesses - scores inférieurs à : 19,1						

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	15,5	22,3	55,2	22,3	40,1	49,9	78,8	49,9
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	91,0	94,7	92,9	92,3	39,0	48,1	43,1	41,7
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	69,4	72,0	76,7	72,2	38,8	44,0	54,3	44,4
1.1.4 Expérience du gérant (années)	15,6	17,4	21,9	16,9	43,0	49,6	65,8	47,8
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	61,1	87,8	91,8	72,9	23,7	53,2	62,0	33,3
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	32,5	63,0	72,5	46,6	27,8	57,6	67,7	41,1
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	74,2	93,2	96,5	82,7	66,3	90,3	94,9	76,6
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	22,6	26,1	24,8	24,2	64,3	69,5	67,7	66,8
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	35,2	40,3	68,7	40,9	42,5	47,8	74,7	48,4
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	11,2	21,8	31,6	20,1	41,6	59,6	70,7	57,2
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	5,3	5,5	7,1	5,6	26,4	25,8	21,9	25,5
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	2,7	0,9	1,9	1,9	26,1	46,7	32,7	32,7
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	6,7	7,9	7,6	7,2	52,0	48,1	49,0	50,3
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	26,3	14,4	14,9	15,3	7,1	27,7	26,6	25,7
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				4,2				70,3
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,4				59,9
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,7				64,7
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				4,2				72,6
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	15,3	19,5	22,1	17,4	59,5	52,4	48,5	55,8
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	33,7	20,7	31,0	29,5	33,3	48,6	36,1	37,7
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	18,9	17,5	20,1	18,7	34,9	36,9	33,3	35,2
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				58,8				35,8
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				54,5				31,8
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				9,5				38,1
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,7				48,0
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,8				52,2
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				14,1				41,4
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				1,2				32,8
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,7				35,7
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				3,3				30,5
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				1,4				34,0
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				4,3				54,1
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				35,0				34,4
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				8,7				45,6
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				11,0				36,3
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				74,0				35,6
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				3,0				35,6
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				-				-

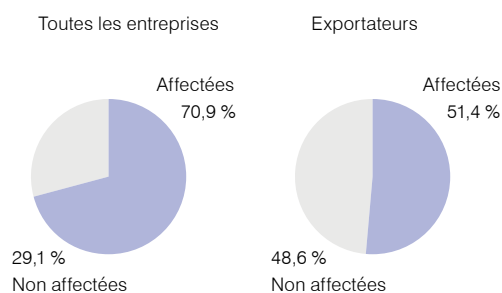


Remarque: Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

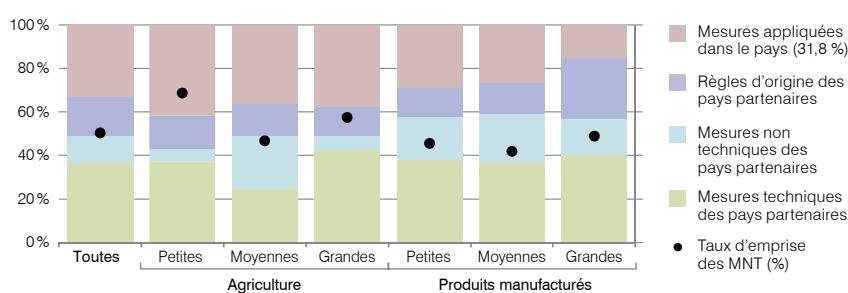
Source: au niveau des entreprises: World Bank Enterprise Survey (2013); pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

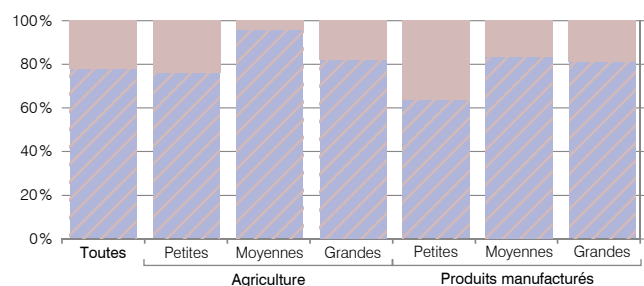
1. Entreprises affectées par les MNT



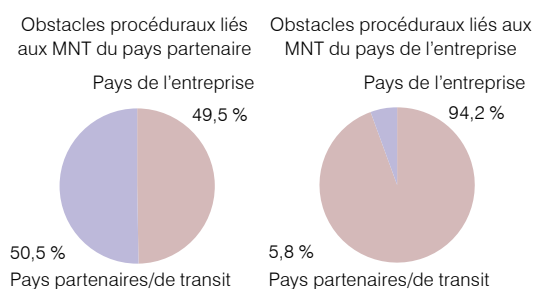
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/kenya/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Kenya améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Kenya améliorerait-il... ?						
		Afrique subsaharienne	Potentiel non exploité	Commerce Sud-Sud	Potentiel non exploité	OCDE	Potentiel non exploité	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
090240 Thé noir (fermenté) et thé partiellem...	1 125,6	~64%	64%	~27%	27%	~57%	57%	■	■		
252329 Ciment Portland nda	80,4	~79%	79%	~79%	79%	~100%	100%	■	■	■	■
0603XX Fleurs coupées et en bourgeon pour...	483,6	~80%	80%	~22%	22%	~18%	18%	■	■		
090111 Café non torréfié, non décaféiné	236,7	~87%	87%	~68%	68%	~21%	21%	■	■		
170410 Gomme à mâcher contenant du suc...	26,3	~88%	88%	~87%	87%	~99%	99%	■	■	■	■
830910 Bouchons, couronnes en métal com...	14,5	~90%	90%	~90%	90%	~100%	100%	■	■	■	■
721041 Produits laminés plats, l/ana, plaqué...	17,4	~87%	87%	~87%	87%	~100%	100%	■	■	■	■
070820 Haricots avec ou sans cosse, frais...	118,8	~99%	99%	~95%	95%	~23%	23%	■	■		
060210 Boutures et greffons, sans racines	52,6	~92%	92%	~90%	90%	~56%	56%	■	■		
14XXXX Produits végétaux nda	50,2	~28%	28%	~36%	36%	~79%	79%	■	■		
0709Xa Légumes nda, frais ou réfrigérés	55,2	~95%	95%	~93%	93%	~29%	29%	■	■		
200820 Ananas, préparés ou en conserve,...	60,5	~74%	74%	~61%	61%	~53%	53%	■	■	■	■
151710 Margarine, sauf margarine liquide	22,4	~68%	68%	~70%	70%	~99%	99%	■	■	■	■
340119 Savon moulé et nettoyeurs bio; linge...	15,2	~80%	80%	~80%	80%	~100%	100%	■	■	■	■
210230 Poudres à lever préparées	6,1	~89%	89%	~89%	89%	~100%	100%	■	■	■	■
340120 Savon nda	21,5	~61%	61%	~65%	65%	~98%	98%	■	■	■	■
340111 Savon de toilette moulé et en prépar...	21,3	~57%	57%	~61%	61%	~100%	100%	■	■	■	■
340510 Cirage, crèmes & préparations similai...	10,1	~74%	74%	~75%	75%	~100%	100%	■	■	■	■
151190 Huile de palme et ses fractions fractio...	49,1	~17%	17%	~67%	67%	~100%	100%	■	■	■	■
482020 Cahiers d'exercice en papier	8,9	~77%	77%	~78%	78%	~100%	100%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/kenya/>

Madagascar

Indicateurs clé

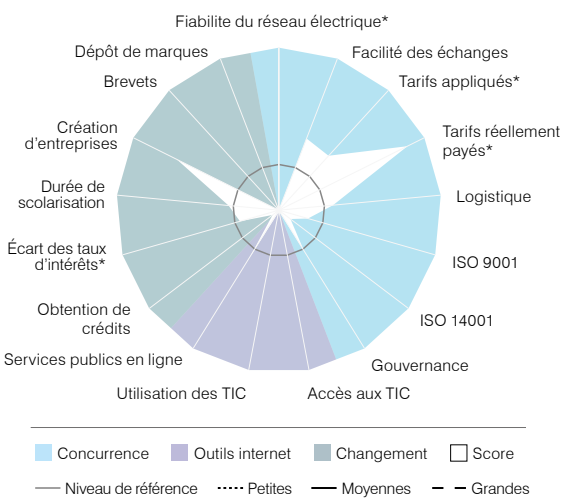
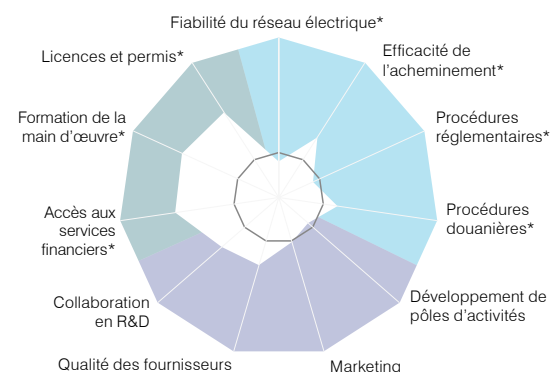
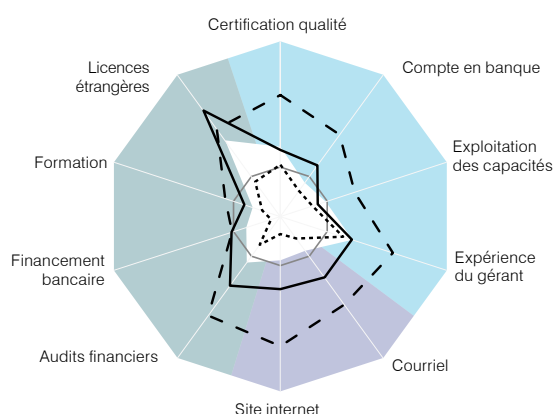
Population (en millions)	23,6
PIB (en milliards de \$E.-U.)	10,6
PIB par habitant (en \$E.-U.)	449,5
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-2,3
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	8,1
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	73,4
Exportations de services sur total des exportations (%)	39,2
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PMA
Groupe de revenus	Bas revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	26,1	12,9	15,3
	Moyennes	34,8	42,3	43,7
	Grandes	59,8	68,2	48,5
	Toutes	33,5	24,7	30,8
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		32,0	36,0	65,0
ENVIRONNEMENT NATIONAL		33,9	12,0	24,2
Niveau de référence : 28,5 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 42,8		Faiblesses - scores inférieurs à : 14,3		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	9,8	14,2	41,7	15,3	29,5	37,9	69,3	39,8
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	70,5	89,3	97,0	78,6	18,0	36,0	57,6	23,7
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	57,8	59,9	72,3	62,9	19,3	22,5	44,6	27,3
1.1.4 Expérience du gérant (années)	14,2	15,6	22,4	15,7	37,7	43,0	67,6	43,3
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	47,9	81,5	91,9	62,0	15,7	43,1	62,3	24,3
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	12,3	47,1	78,3	29,5	10,1	41,6	74,2	25,1
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	27,5	58,4	77,4	41,7	20,1	49,0	70,1	32,6
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	1,0	6,8	6,7	4,3	5,6	29,3	29,0	20,5
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	8,2	16,8	26,7	12,7	10,9	21,6	33,2	16,6
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	5,0	35,9	23,5	17,7	24,4	74,7	61,8	53,6
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	7,9	5,8	4,0	6,8	20,3	25,0	30,6	22,6
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,9	0,9	1,3	1,0	46,7	46,7	39,9	44,8
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	21,1	23,0	13,4	20,8	23,2	20,9	35,0	23,6
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	11,2	11,7	10,9	10,9	36,1	34,8	37,0	37,1
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				2,9				24,3
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,4				29,0
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				3,9				43,9
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,3				47,0
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	8,0	20,4	11,8	12,3	75,0	51,1	66,3	65,3
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	6,6	21,2	7,5	10,5	75,9	47,9	73,5	66,4
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	3,8	9,1	8,6	5,8	71,5	53,2	54,5	63,2
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				16,7				0,0
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				69,0				47,3
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				7,5				45,4
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				2,4				88,4
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,4				33,4
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				2,0				18,6
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				0,1				8,9
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,8				29,5
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				1,7				0,6
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				0,1				1,4
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				2,4				34,0
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				5,0				4,8
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				49,3				24,9
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				10,3				31,0
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				92,0				70,1
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				1,0				0,0
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				73,0				14,5

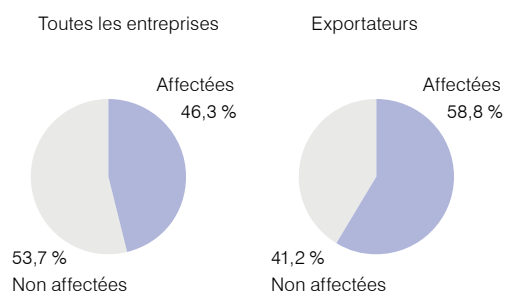


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originelles, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

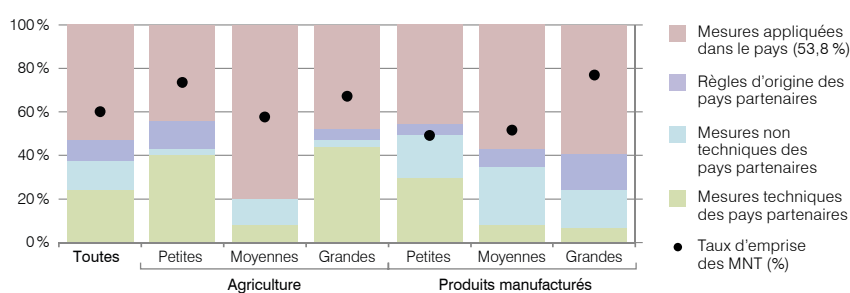
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2013) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

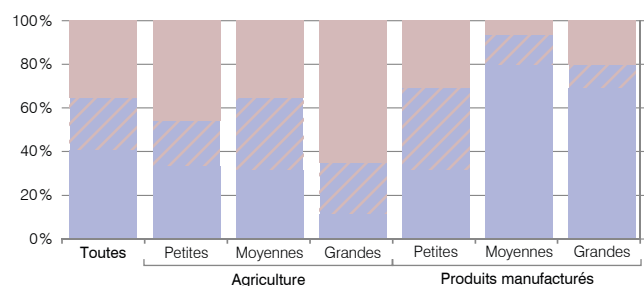
1. Entreprises affectées par les MNT



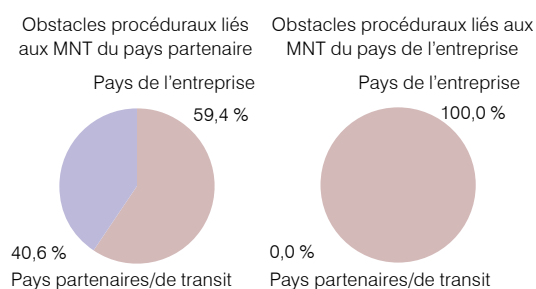
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/madagascar/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Madagascar améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Potentiel non exploité			Madagascar améliorerait-il... ?			
		Afrique subsaharienne	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
0907XX Clous de girofle	139,6	94%	31%	66%	■	■		
0905XX Vanille	57,6	94%	90%	71%	■	■		
0306Xa Crustacés	91,8	78%	84%	47%	■	■	■	■
6110XX Jerseys, pullovers, cardigans, ...	98,8	50%	73%	49%	■	■	■	■
160414 Thon, listao & bonite, préparé/en...	42,9	99%	96%	38%	■	■	■	■
3301Xb Huiles essentielles, nda	29,2	89%	39%	56%	■	■	■	■
611020 Pullovers, cardigans et articles...	33,3	2%	32%	31%	■	■	■	■
620342 Pantalons et shorts en coton non...	31,4	5%	27%	36%	■	■	■	■
620462 Pantalons et shorts en coton non...	27,6	43%	48%	34%	■	■	■	■
180100 Cacao en fèves et brisures de...	20,3	94%	51%	37%	■	■		
1701XX Sucre de canne et de betterave...	17,4	35%	77%	53%	■	■	■	■
620520 Chemises en coton non tricoté p...	24,8	7%	21%	42%	■	■	■	■
620920 Layettes et articles assimilés en...	10,3	69%	72%	50%	■	■	■	■
200559 Haricots nda préparés ou en con...	13,1	100%	100%	34%	■	■	■	■
620630 Chemisiers et chemises en coton...	14,5	4%	23%	43%	■	■	■	■
090111 Café non torréfié, non décaféiné	10,6	99%	49%	68%	■	■		
621410 Châles, écharpes, voiles et article...	20,2	99%	100%	46%	■	■	■	■
610910 T-shirts, débardeurs et autres ma...	14,9	5%	21%	44%	■	■	■	■
620442 Robes en coton non tricoté pour...	10,4	65%	68%	45%	■	■	■	■
611030 Pullovers, cardigans et articles...	13,3	4%	28%	41%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/madagascar/>

Malawi

Indicateurs clé

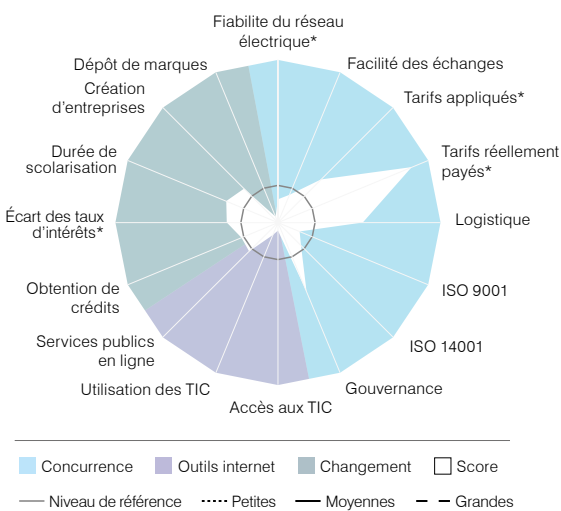
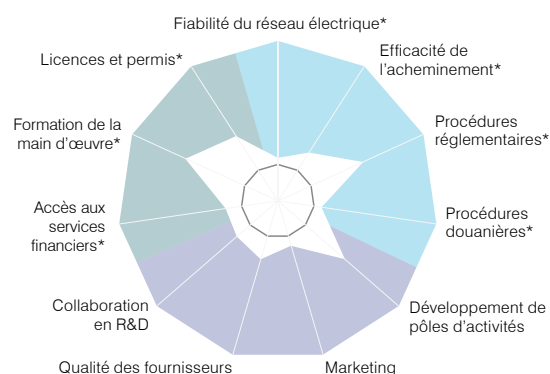
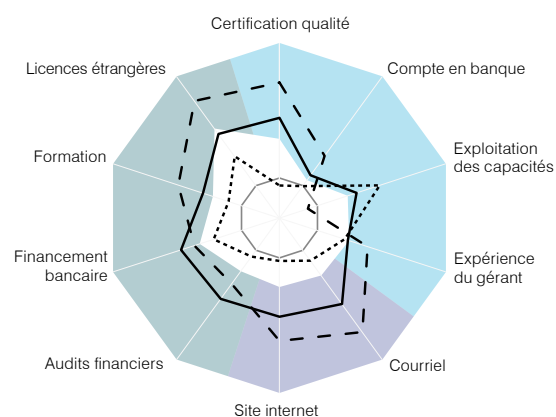
Population (en millions)	17,6
PIB (en milliards de \$E.-U.)	4,3
PIB par habitant (en \$E.-U.)	242,2
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-5,1
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	11,6
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	106,8
Exportations de services sur total des exportations (%)	8,8
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PMA, PDSL
Groupe de revenus	Bas revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	35,1	27,4	35,2
	Moyennes	43,7	58,6	55,4
	Grandes	47,8	75,4	60,3
	Toutes	38,7	40,0	47,2
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		37,3	39,1	48,2
ENVIRONNEMENT NATIONAL		36,5	12,8	24,7
Niveau de référence : 23,3 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 34,9		Faiblesses - scores inférieurs à : 11,6		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	5,3	28,5	53,0	18,8	18,5	57,2	77,4	45,2
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	77,0	85,1	93,2	81,9	22,5	30,2	43,9	26,7
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	79,1	73,1	56,3	70,5	60,2	46,3	17,1	41,0
1.1.4 Expérience du gérant (années)	14,6	15,1	18,3	15,3	39,2	41,1	52,9	41,8
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	69,5	91,3	97,1	79,6	30,2	60,8	80,6	40,6
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	28,9	61,9	74,8	44,9	24,6	56,4	70,3	39,5
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	35,8	66,1	56,0	47,0	27,3	57,2	46,5	37,6
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	10,3	19,5	15,3	13,8	39,5	59,1	51,2	47,9
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	24,4	38,5	53,4	32,9	30,6	45,9	60,8	40,0
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	12,1	21,6	46,0	24,6	43,5	59,3	82,6	63,1
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	4,6	7,3	3,2	5,1	28,5	21,5	34,0	27,0
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,6	0,8	5,6	1,6	54,0	48,8	12,0	36,0
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	4,0	6,8	5,8	5,0	63,3	51,7	55,3	58,6
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	-	29,6	10,9	14,5	-	3,0	37,0	27,6
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,7				55,4
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,4				29,1
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				3,7				37,9
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				2,8				33,9
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	40,0	33,4	19,4	34,9	27,9	34,5	52,6	32,9
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	12,3	13,0	8,9	11,9	62,6	61,2	70,0	63,4
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	13,0	9,1	8,2	11,2	44,5	53,2	55,6	48,2
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				35,8				14,3
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				37,4				18,4
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				9,7				37,4
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				2,4				89,0
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,8				52,2
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				1,3				14,4
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				0,4				20,0
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,4				45,9
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				1,9				5,0
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				0,3				8,4
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				1,7				25,1
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				25,0				24,3
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				27,6				31,5
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				10,8				34,4
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				68,5				29,5
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				-				-
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				17,0				3,9

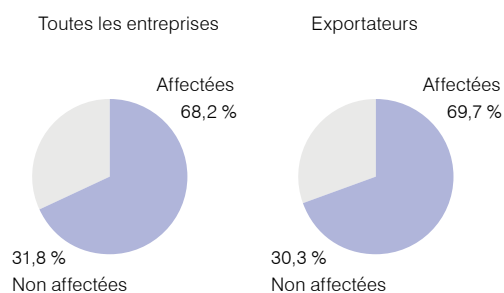


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

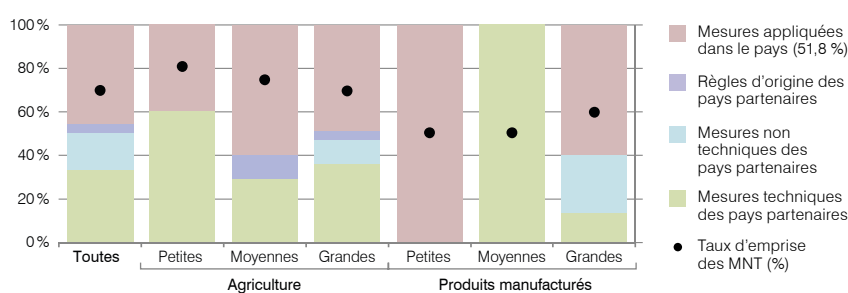
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2014) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

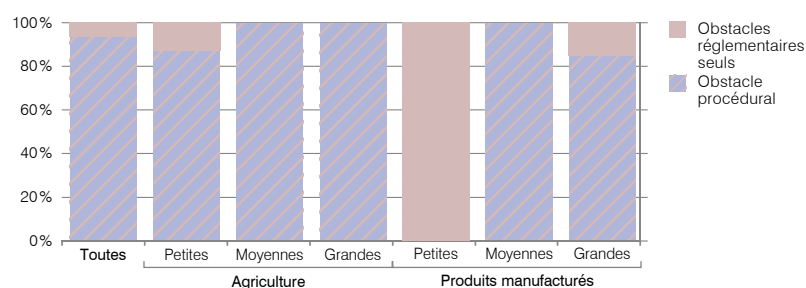
1. Entreprises affectées par les MNT



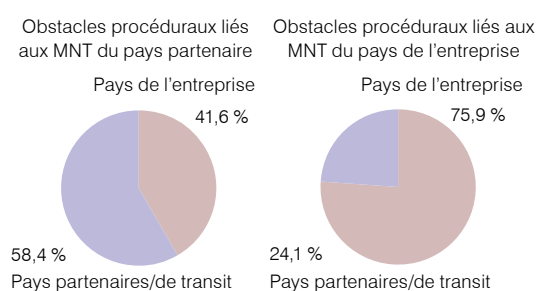
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/malawi/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Malawi améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Potentiel non exploité			Le Malawi améliorerait-il... ?			
		Afrique subsaharienne	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
090240 Thé noir (fermenté) et thé papa...	76,8	57%	54%	29%	■	■		
1701XX Sucre de canne et de betterave, s...	82,1	63%	72%	5%	■	■	■	■
1202XX Arachides non grillées	26,5	59%	61%	100%	■	■		
520100 Coton, non cardé ou peigné	32,0	15%	20%	80%	■	■		
100590 Maïs nda	16,6	49%	53%	96%	■	■		
0713Xb Légumes à cosse séchés, avec...	19,9	69%	5%	73%	■	■		
0802Xc Noix nda	12,9	74%	86%	29%	■	■		
230610 Tourteau d'huile de coton et autre...	1,9	88%	88%	100%	■	■	■	■
400129 Caoutchouc naturel sous d'autre...	8,2	26%	43%	100%	■	■		
071310 Pois secs, avec cosses, avec ou...	8,1	30%	49%	75%	■	■		
4407Xb Bois sciés/débossés longitud., tr...	5,5	31%	62%	100%	■	■	■	■
100510 Grains de maïs	3,1	54%	55%	100%	■	■		
090111 Café non torréfié, non décaféiné	4,0	19%	49%	68%	■	■		
170199 Sucre raffiné sous forme solide, n...	4,8	54%	61%	21%	■	■	■	■
392490 Articles ménagers et de toilette n...	3,8	31%	40%	99%	■	■	■	■
071320 Pois chiches, avec cosses, avec...	3,0	5%	40%	94%	■	■		
44XXXX Bois et articles en bois, charbon...	4,5	15%	64%	100%	■	■	■	■
140420 Linters de coton	3,5	100%	76%	99%	■	■	■	■
120810 Farine et semoule de soja	3,9	55%	56%	100%	■	■	■	■
520300 Coton, cardé ou peigné	3,9	84%	81%	96%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/malawi/>

Indicateurs clé

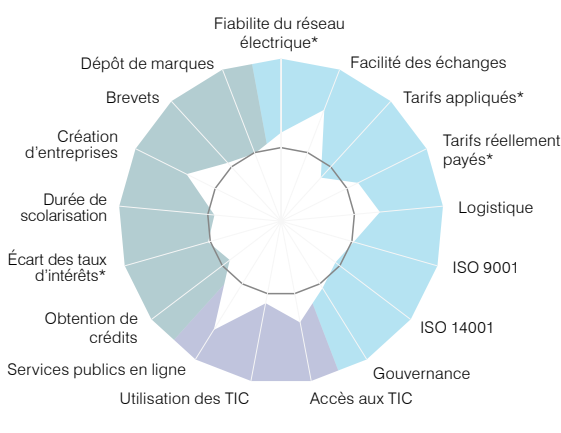
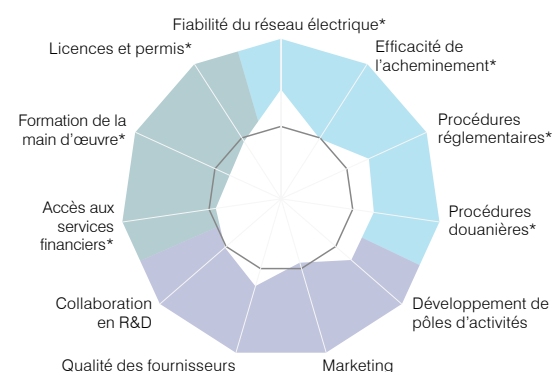
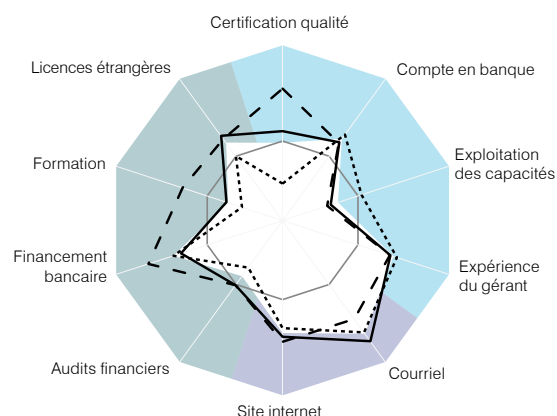
Population (en millions)	33,2
PIB (en milliards de \$E.-U.)	109,2
PIB par habitant (en \$E.-U.)	3 291,3
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,2
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-5,8
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	4,9
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	83,2
Exportations de services sur total des exportations (%)	36,9
Région géographique	Moyen-Orient et Afrique du nord
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians inférieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	49,4	70,4	42,2
	Moyennes	49,9	75,9	50,1
	Grandes	55,3	69,5	61,0
	Toutes	50,4	72,2	48,1
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		58,0	50,6	39,7
ENVIRONNEMENT NATIONAL		51,9	64,4	47,6
Niveau de référence : 45,4 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 68,0		Faiblesses - scores inférieurs à : 22,7		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	6,2	23,1	49,8	18,2	21,0	50,9	75,2	44,3
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	97,5	96,5	96,4	97,0	60,6	55,1	54,6	57,6
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	73,6	63,9	62,6	66,4	47,4	28,9	26,8	33,3
1.1.4 Expérience du gérant (années)	22,7	21,6	21,5	22,1	68,7	64,8	64,4	66,5
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	96,8	98,0	94,4	97,0	79,2	85,4	69,7	80,1
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	66,8	71,4	74,0	69,4	61,6	66,5	69,4	64,4
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	42,5	55,3	55,3	48,9	33,4	45,8	45,8	39,5
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	23,4	20,6	34,9	23,4	65,5	61,0	80,6	65,5
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	19,1	27,2	52,7	26,3	24,4	33,7	60,1	32,7
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	13,0	21,9	20,3	18,5	45,4	59,7	57,5	54,9
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,2	0,3	0,3	0,3	73,7	68,4	68,4	68,4
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	1,5	0,7	0,5	1,0	37,2	51,2	57,2	44,8
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	4,0	5,5	4,3	4,6	63,3	56,5	61,8	60,4
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	6,2	5,8	5,5	5,6	55,2	57,5	58,9	58,6
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,8				58,1
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,8				41,5
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,4				56,7
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,2				46,3
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	30,1	25,3	25,2	27,7	38,2	44,1	44,3	41,1
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	37,8	26,2	24,6	31,8	29,5	41,4	43,4	35,2
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	17,9	10,2	9,9	14,0	36,3	50,5	51,2	42,7
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				74,4				54,5
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				84,6				73,6
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				10,0				36,3
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,5				53,0
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				3,0				61,1
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				21,0				46,5
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				2,8				41,9
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,3				48,4
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				5,6				63,3
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				2,5				51,3
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				6,9				78,6
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				40,0				39,6
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				8,0				46,7
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				11,6				41,2
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				90,3				65,0
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				10,0				48,7
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				400,0				44,7



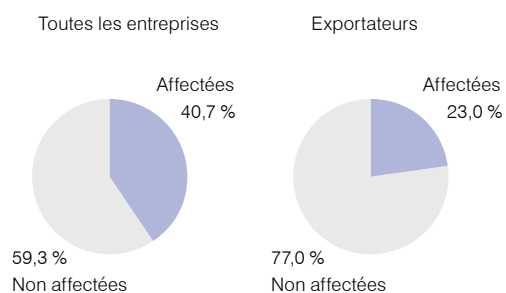
■ Concurrence ■ Outils internet ■ Changement Score
 — Niveau de référence Petites — Moyennes - - - Grandes

Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

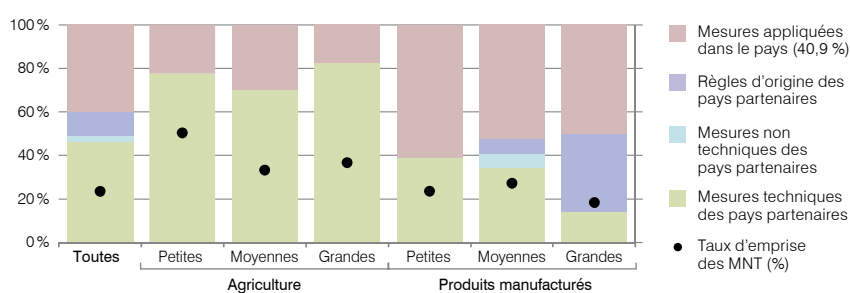
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2013) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

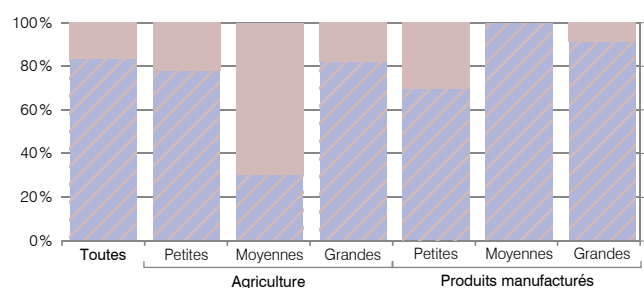
1. Entreprises affectées par les MNT



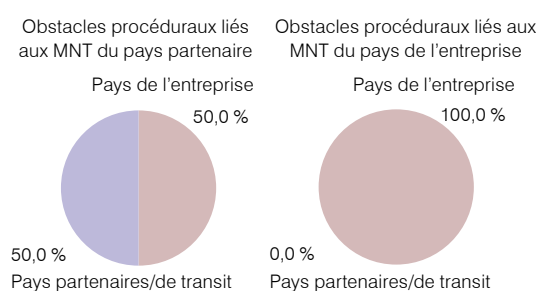
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/maroc/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Maroc améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Maroc améliorerait-il... ?			
		Moyen-Orient et Afrique du nord	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
280920 Acide phosphorique et acides po...	1 540,7	87%	17%	66%	■	■	■	■
854430 Circuits d'allumage et autres circ...	1 143,9	100%	99%	26%	■	■	■	■
310530 Phosphate diammonique, en em...	849,0	87%	47%	65%	■	■	■	■
310540 Phosphate monoammonique & ...	592,5	75%	17%	65%	■	■	■	■
160413 Sardines, sardinelles et sprats ou...	337,2	37%	58%	58%	■	■	■	■
030759 Pieuvre, surgelée, séchée, salée...	302,8	99%	71%	56%	■	■	■	■
880330 Pièces aéronautiques nda	153,6	94%	98%	66%	■	■	■	■
070820 Haricots avec ou sans cosses, fr...	173,0	100%	96%	68%	■	■	■	■
870331 Automobiles diesel avec cylindrée...	236,3	87%	86%	58%	■	■	■	■
310310 Phosphate diammonique, en em...	321,5	73%	26%	71%	■	■	■	■
070200 Tomates, fraîches ou réfrigérées	463,5	100%	42%	21%	■	■	■	■
080520 Mandarines, clémentines & Wilk...	330,5	99%	25%	67%	■	■	■	■
8544Xa Conducteurs électriques pour te...	466,6	30%	74%	43%	■	■	■	■
620462 Pantalons et shorts en coton non...	349,2	68%	63%	23%	■	■	■	■
620342 Pantalons et shorts en coton no...	315,0	82%	64%	31%	■	■	■	■
6403XX Chaussures, dessus en cuir	250,9	85%	40%	46%	■	■	■	■
610910 T-shirts, débardeurs et autres mai...	211,8	90%	78%	41%	■	■	■	■
0303Xi Sardines, sardinelles, esprats ou...	87,0	56%	69%	79%	■	■	■	■
620640 Chemisiers et chemises en fibres...	131,8	82%	66%	28%	■	■	■	■
200570 Olives préparées ou en conserve...	137,0	71%	81%	18%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/maroc/>

Maurice

Indicateurs clé

Population (en millions)	1,3
PIB (en milliards de \$E.-U.)	13,2
PIB par habitant (en \$E.-U.)	10 516,5
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-7,2
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	17,9
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	114,6
Exportations de services sur total des exportations (%)	56,6
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PEID
Groupe de revenus	Revenus médians supérieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

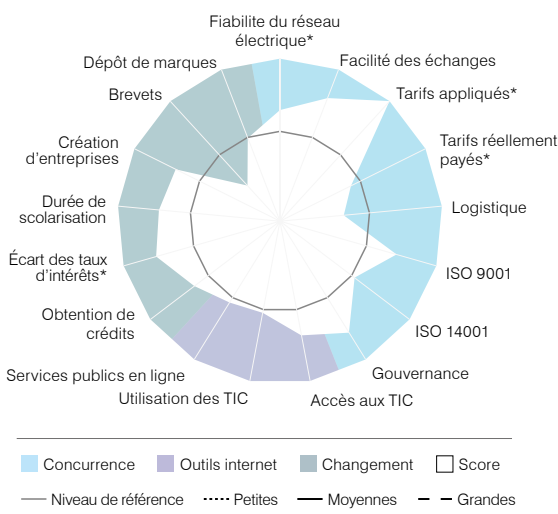
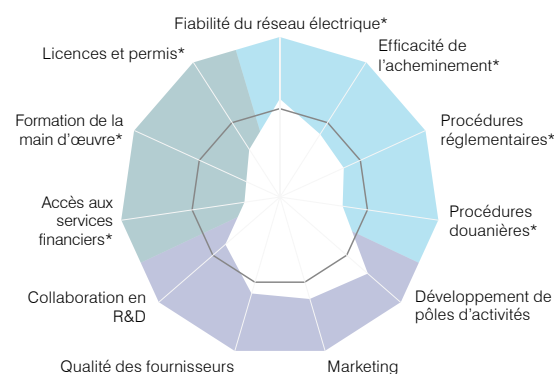
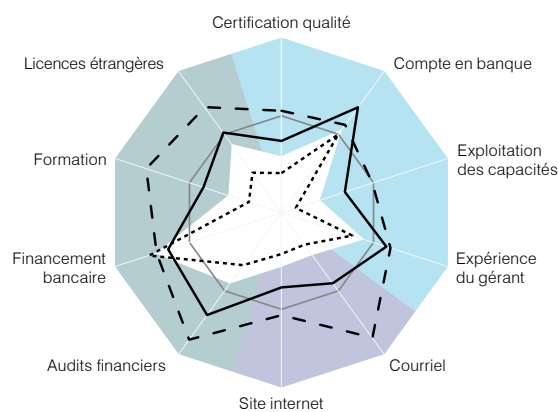
Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
	Petites	32,2	23,2	41,1
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Moyennes	54,1	46,3	61,0
	Grandes	60,0	73,5	80,1
	Toutes	40,9	30,5	51,6
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		47,9	61,7	26,9
ENVIRONNEMENT NATIONAL		68,8	62,5	62,7

Niveau de référence : 55,2 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)

Forces - scores supérieurs à : 82,8 Faiblesses - scores inférieurs à : 27,6

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	6,8	16,0	29,4	11,1	22,5	40,9	58,1	32,2
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	96,5	99,0	97,7	97,2	55,1	74,3	61,9	58,8
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	50,1	69,0	76,8	60,3	8,6	38,1	54,6	23,1
1.1.4 Expérience du gérant (années)	15,5	21,1	21,8	17,4	42,6	63,0	65,5	49,6
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	59,6	86,0	98,5	69,3	22,6	49,9	88,4	30,0
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	27,9	48,3	64,0	35,9	23,7	42,8	58,6	31,0
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	46,5	79,3	92,8	59,5	37,1	72,4	89,8	50,1
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	33,9	25,1	30,2	30,8	79,5	68,1	75,0	75,8
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	15,1	39,4	76,3	25,6	19,6	46,9	81,2	31,9
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	6,1	19,6	35,6	14,6	28,1	56,5	74,4	48,4
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,4	0,9	0,2	0,5	64,5	52,9	73,7	61,4
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,3	1,8	0,8	0,9	65,8	33,8	48,8	46,7
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	9,4	9,7	7,5	9,4	43,9	43,2	49,4	43,9
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	9,7	9,1	13,2	10,1	40,8	42,9	30,7	39,6
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				4,3				72,8
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,6				66,2
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,6				62,6
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,2				45,0
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	52,2	40,3	22,5	46,3	17,6	27,6	48,0	22,3
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	37,8	67,3	48,6	45,7	29,5	9,2	20,9	23,0
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	17,5	25,9	9,5	18,6	36,9	26,5	52,2	35,3
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				83,7				68,4
3.1.2 Échanges frontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				87,7				81,2
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				0,7				100,0
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,7				48,8
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,5				39,4
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				177,9				74,6
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				11,1				57,5
3.1.8 Gouvernance (indice)				0,8				80,6
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				6,3				71,4
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				3,0				57,3
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				4,7				58,8
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				65,0				66,1
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				1,7				79,2
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				15,6				74,8
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				92,5				71,7
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				2,0				29,7
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				607,0				54,8

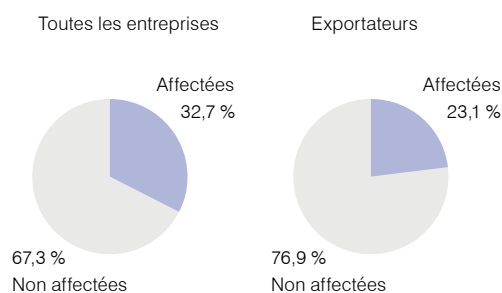


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

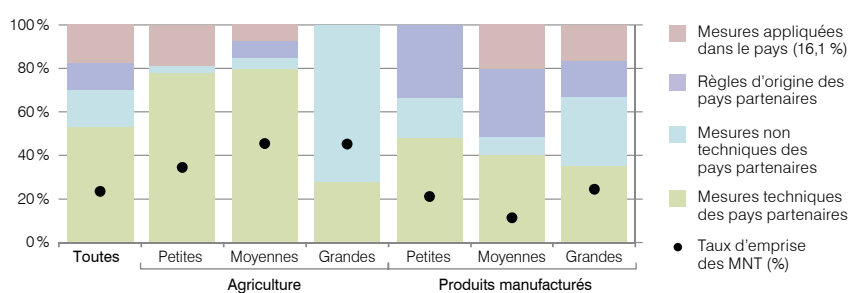
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2009) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

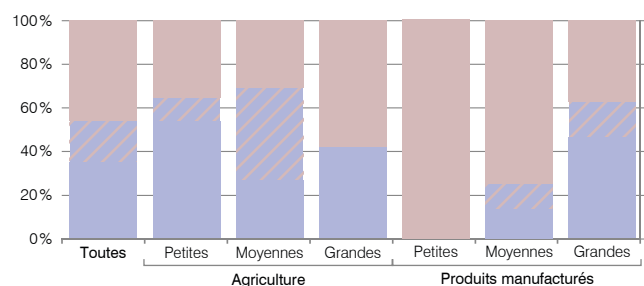
1. Entreprises affectées par les MNT



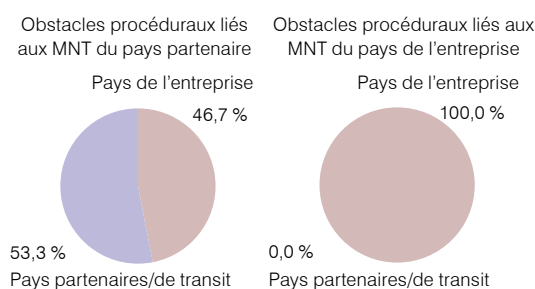
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/mauritius/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Maurice améliorerait-elle... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Maurice améliorerait-elle... ?			
		Afrique subsaharienne	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
160414 Thon, listao & bonite, préparé/en...	292,7	100%	98%	49%	■	■	■	■
610910 T-shirts, débardeurs et autres mai...	213,2	21%	26%	33%	■	■	■	■
620520 Chemises en coton non tricoté p...	139,9	65%	64%	64%	■	■	■	■
1701XX Sucre de canne et de betterave, s...	135,2	92%	82%	11%	■	■	■	■
620342 Pantalons et shorts en coton non...	92,5	9%	17%	53%	■	■	■	■
170199 Sucre raffiné sous forme solide, n...	161,6	98%	96%	14%	■	■	■	■
610990 T-shirts, débardeurs et autres mai...	60,4	36%	42%	31%	■	■	■	■
510610 Fil de laine cardée >= 85 % par...	15,0	84%	84%	45%	■	■	■	■
620462 Pantalons et shorts en coton non...	34,1	6%	14%	58%	■	■	■	■
610510 Chemises en coton tricoté pour h...	34,1	25%	30%	33%	■	■	■	■
611020 Pullovers, cardigans et articles se...	35,5	5%	29%	43%	■	■	■	■
711319 Articles de bijouterie et assimilés,...	35,9	86%	94%	54%	■	■	■	■
520849 Tissus en coton tissé >= 85 %...	6,6	73%	73%	84%	■	■	■	■
6110XX Jerseys, pullovers, cardigans, etc...	21,2	22%	44%	36%	■	■	■	■
0303Xa Poissons surgelés entiers	33,0	96%	67%	47%	■	■	■	■
110100 Farine et méteil de blé	11,6	42%	45%	71%	■	■	■	■
170310 Mélasse de canne	12,0	84%	86%	56%	■	■	■	■
610462 Pantalons et shorts en coton trico...	11,9	7%	29%	44%	■	■	■	■
610442 Robes en coton tricoté pour fem...	12,8	14%	37%	49%	■	■	■	■
911430 Horloges et montres	8,7	99%	99%	40%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/mauritius/>

Paraguay

Indicateurs clé

Population (en millions)	6,9
PIB (en milliards de \$E.-U.)	29,7
PIB par habitant (en \$E.-U.)	4 304,6
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,1
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	0,1
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	3,6
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	75,7
Exportations de services sur total des exportations (%)	9,0
Région géographique	Amérique latine et Caraïbes
Groupe de développement	PDSL
Groupe de revenus	Revenus médians supérieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

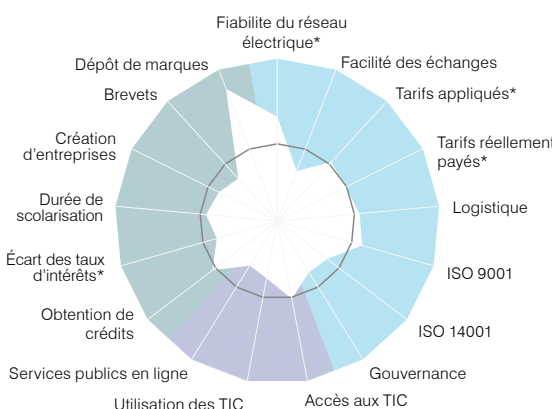
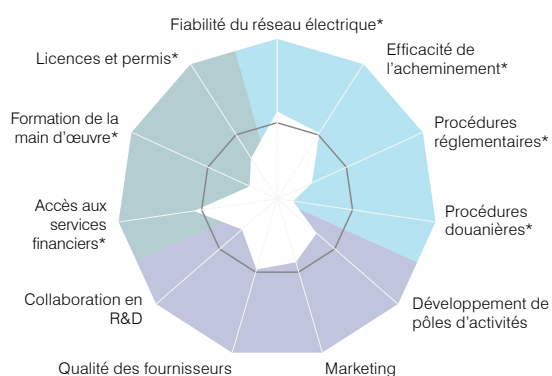
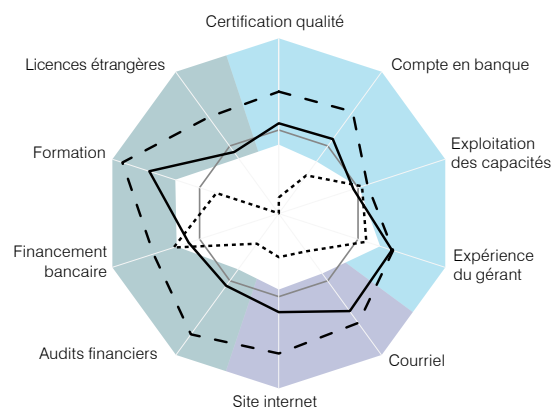
Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	34,6	25,9	30,5
	Moyennes	54,2	62,7	56,6
	Grandes	65,8	78,7	80,7
Toutes		46,3	43,0	50,5
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		34,3	37,2	33,8
ENVIRONNEMENT NATIONAL		46,8	38,8	49,3

Niveau de référence : 47,6 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)

Forces - scores supérieurs à : 71,4 Faiblesses - scores inférieurs à : 23,8

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	2,3	23,5	42,0	15,0	9,1	51,4	69,5	39,3
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	82,0	95,9	98,8	89,7	26,8	52,5	71,8	36,7
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	74,8	72,4	76,2	74,0	50,0	44,8	53,2	48,2
1.1.4 Expérience du gérant (années)	18,2	22,5	22,7	20,5	52,6	68,0	68,7	60,9
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	65,4	94,2	96,4	81,0	26,8	69,0	77,3	42,4
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	29,4	61,9	83,5	49,1	25,0	56,4	80,1	43,5
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	29,1	60,5	89,6	49,0	21,4	51,2	85,5	39,6
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	21,9	16,8	30,4	20,8	63,2	54,2	75,3	61,4
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	30,6	72,3	92,1	54,9	37,5	77,8	94,0	62,2
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	0,0	12,0	28,9	10,0	0,0	43,3	68,0	38,9
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,7	0,9	0,9	0,8	56,6	52,9	52,9	54,7
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,4	1,2	0,9	0,8	61,0	41,4	46,7	48,8
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	19,9	21,1	22,0	20,6	24,8	23,2	22,1	23,8
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	15,3	30,2	15,5	24,2	25,6	2,4	25,3	10,1
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,1				32,7
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,7				41,2
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,0				45,9
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				2,7				29,1
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	21,1	20,0	10,4	19,5	50,0	51,7	69,3	52,4
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	46,1	57,1	51,5	51,4	22,7	15,2	18,8	18,9
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	22,0	23,9	19,8	22,6	30,9	28,7	33,7	30,2
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				81,1				64,3
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				55,9				33,1
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				6,6				49,3
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,8				47,0
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,8				50,8
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				38,2				54,3
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				2,1				38,5
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,6				36,9
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				4,5				48,5
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				1,5				35,7
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				2,3				32,1
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				50,0				50,0
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				15,0				38,7
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				11,9				44,1
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				77,5				40,1
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				3,0				35,6
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				2.034,0				87,4



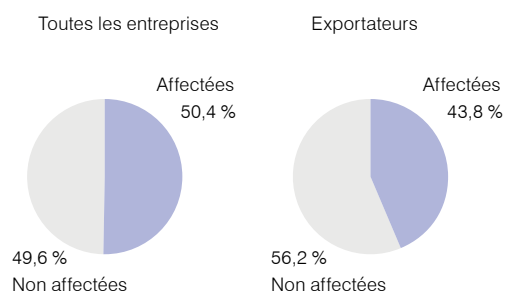
■ Concurrence ■ Outils internet ■ Changement □ Score
— Niveau de référence - - - Petites — Moyennes - - - Grandes

Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

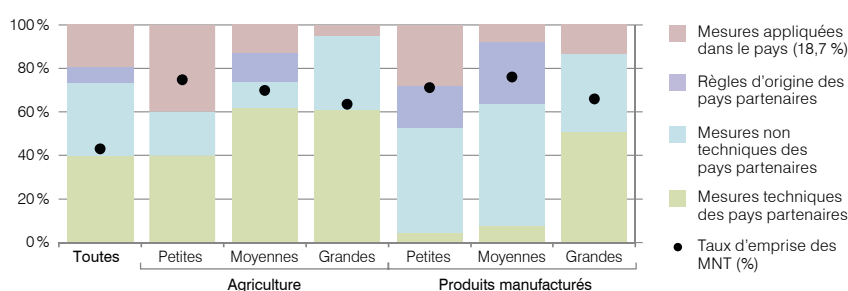
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2010) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

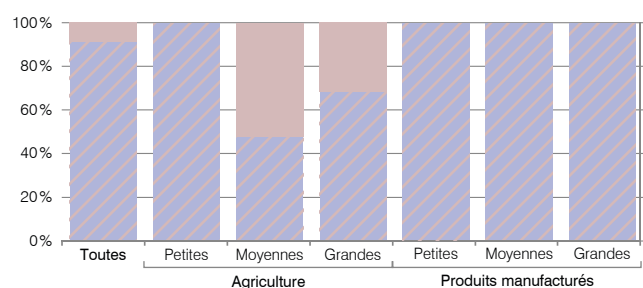
1. Entreprises affectées par les MNT



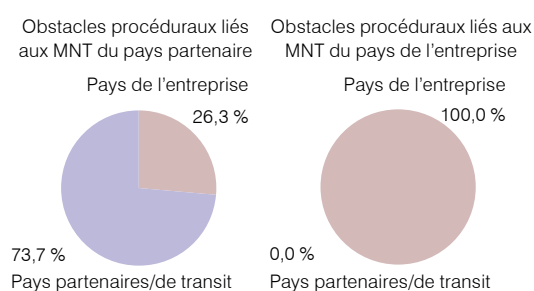
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/paraguay/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Paraguay améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Paraguay améliorerait-il... ?			
		Amérique latine et Caraïbes	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
1201XX Germes de soja, brisés ou non	1 813,4	39%	39%	3%	■	■		
020230 Morceaux de viande bovine...	478,0	82%	38%	75%	■	■	■	■
230400 Tourteau d'huile de soja et autres...	436,1	20%	48%	60%	■	■	■	■
100590 Maïs nda	379,0	22%	27%	51%	■	■		
020130 Morceaux de viande bovine...	293,7	25%	29%	29%	■	■	■	■
1001Xb Blé et méteil	212,8	33%	32%	83%	■	■		
150710 Huile de soja brute, dégommée...	196,7	66%	47%	66%	■	■	■	■
41XXXa Peaux animales brutes (autres que...	101,2	46%	43%	27%	■	■	■	■
392330 Bonbonnes, bouteilles, fioles et...	43,4	31%	32%	100%	■	■	■	■
100620 Riz décortiqué (brun)	23,0	57%	58%	95%	■	■	■	■
4402XX Charbon de bois (y compris...	43,8	59%	51%	60%	■	■	■	■
100630 Riz, moulu ou semi-moulu, poli...	55,9	13%	45%	53%	■	■	■	■
1701XX Sucre de canne et de betterave, ...	40,1	97%	99%	42%	■	■	■	■
120740 Graines de sésame pilées ou...	54,7	51%	83%	62%	■	■		
640610 Empeignes et parties d'empeignes...	18,0	57%	64%	100%	■	■	■	■
090300 Maté	1,5	99%	99%	91%	■	■		
1207Xa Graines oléagineuses	13,0	71%	66%	71%	■	■		
110812 Amidon de maïs	9,0	60%	42%	97%	■	■	■	■
050400 Viscères d'animaux, sauf de...	19,1	77%	58%	68%	■	■		
151211 Huile de tournesol ou de carthame...	23,8	20%	29%	93%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/paraguay/>

Pérou

Indicateurs clé

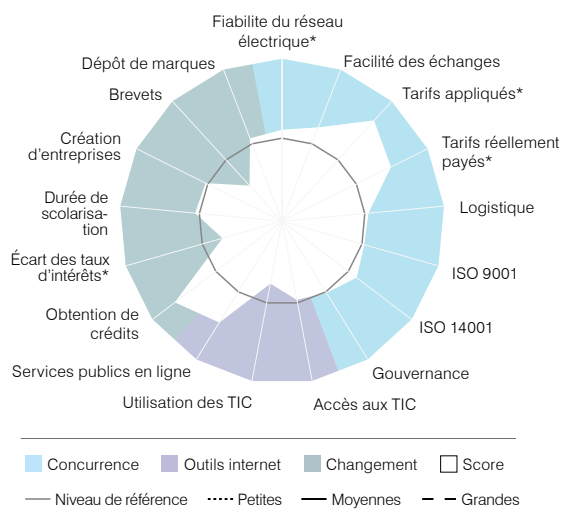
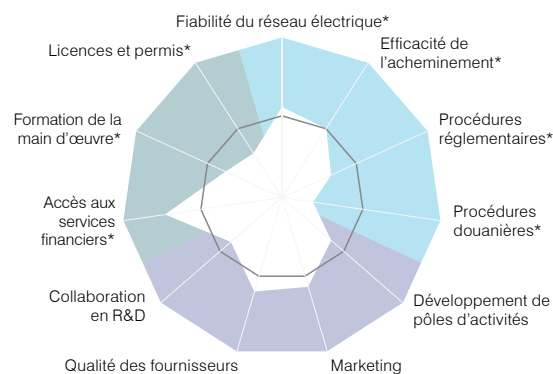
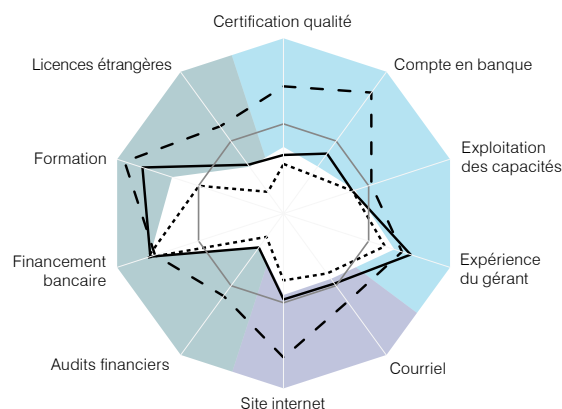
Population (en millions)	31,4
PIB (en milliards de \$E.-U.)	202,9
PIB par habitant (en \$E.-U.)	6 458,3
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,3
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-4,1
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	2,5
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	48,0
Exportations de services sur total des exportations (%)	12,7
Région géographique	Amérique latine et Caraïbes
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians supérieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	39,4	40,4	41,1
	Moyennes	48,3	49,4	55,8
	Grandes	70,4	72,3	73,2
	Toutes	45,1	46,4	51,0
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		40,3	50,5	48,5
ENVIRONNEMENT NATIONAL		61,5	53,8	51,9
Niveau de référence : 51,1 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 76,6		Faiblesses - scores inférieurs à : 25,5		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	9,2	11,7	46,0	14,2	28,2	33,4	72,5	37,9
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	82,4	92,5	99,6	87,4	27,2	42,2	85,3	33,1
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	70,7	70,7	76,0	71,5	41,4	41,4	52,7	43,0
1.1.4 Expérience du gérant (années)	20,5	24,9	23,4	22,1	60,9	76,3	71,1	66,5
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	81,0	85,8	91,9	83,7	42,4	49,6	62,3	46,2
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	43,7	54,8	85,5	52,2	38,3	49,2	82,4	46,6
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	23,4	32,2	67,2	31,5	16,6	24,1	58,4	23,5
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	35,9	34,4	32,0	34,7	81,7	80,1	77,2	80,4
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	43,3	80,6	94,1	60,1	50,9	84,8	95,5	67,0
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	2,7	8,2	23,3	7,7	15,2	34,3	61,5	32,9
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,9	0,4	0,5	0,7	52,9	64,5	61,4	56,6
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,6	0,8	0,4	0,7	54,0	48,8	61,0	51,2
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	16,7	9,3	11,9	14,1	29,4	44,2	38,1	33,7
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	18,4	14,2	20,4	18,3	19,5	28,3	15,9	19,7
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,3				40,7
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,3				58,1
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,6				61,1
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,1				42,2
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	6,7	14,5	4,5	8,5	78,4	61,0	84,6	73,8
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	23,1	37,5	33,2	28,4	45,3	29,8	33,8	38,9
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	17,2	29,8	15,1	20,4	37,4	22,7	40,7	32,9
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				75,7				56,3
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				78,8				62,0
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				1,8				83,9
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				2,7				74,9
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,8				53,3
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				33,6				52,6
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				11,1				57,5
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,2				51,8
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				4,5				49,2
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				1,7				39,0
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				6,3				73,3
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				80,0				82,7
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				15,8				38,1
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				13,1				53,7
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				85,1				52,6
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				2,0				29,7
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				603,0				54,7

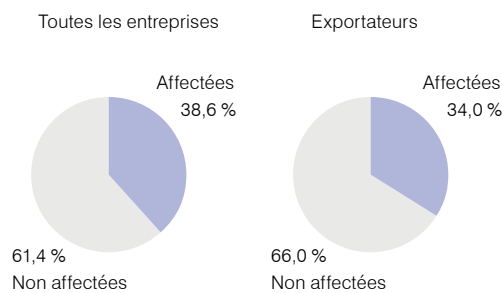


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originelles, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

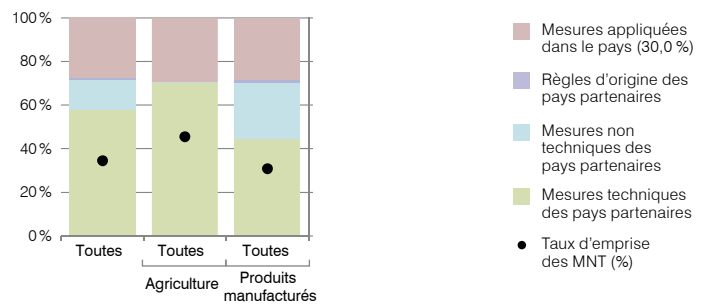
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2010) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

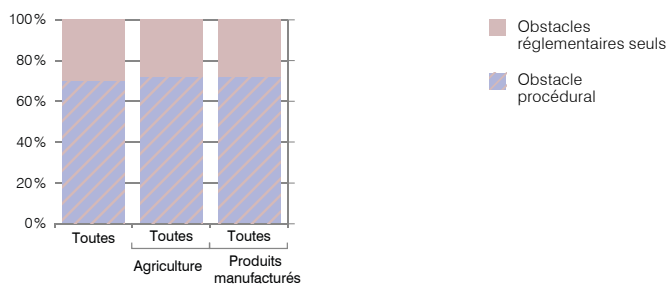
1. Entreprises affectées par les MNT



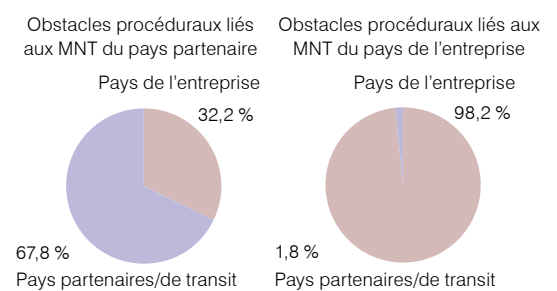
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source: Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/peru/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Pérou améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Pérou améliorerait-il... ?						
		Amérique latine et Caraïbes	Potentiel non exploité	Commerce Sud-Sud	Potentiel non exploité	OCDE	Potentiel non exploité	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
230120 Farine, semoule et granules de...	1 711,9	~10%	90%	~10%	44%	~10%	47%	Vert	Vert	Vert	Vert
740311 Cathodes en cuivres et sections...	2 257,0	~10%	17%	~10%	30%	~10%	24%	Vert	Vert	Vert	Vert
090111 Café non torréfié, non décaféiné	979,0	~10%	83%	~10%	82%	~10%	50%	Vert	Vert	Vert	Vert
080610 Raisin frais	319,0	~10%	88%	~10%	57%	~10%	56%	Vert	Vert	Vert	Vert
150420 Graisses de poisson et...	391,1	~10%	77%	~10%	68%	~10%	38%	Vert	Vert	Vert	Vert
070920 Asperges, fraîches ou réfrigérées	388,9	~10%	73%	~10%	72%	~10%	17%	Vert	Vert	Vert	Vert
610910 T-shirts, débardeurs et autres...	345,0	~10%	19%	~10%	15%	~10%	32%	Vert	Vert	Vert	Vert
790111 Zinc non allié, non forgé, conten...	280,2	~10%	44%	~10%	37%	~10%	22%	Vert	Vert	Vert	Vert
800110 Étain non allié, non forgé	437,1	~10%	51%	~10%	82%	~10%	17%	Vert	Vert	Vert	Vert
200560 Asperges préparées ou en...	135,5	~10%	80%	~10%	78%	~10%	45%	Vert	Vert	Vert	Vert
710691 Argent sous forme non forgée	315,3	~10%	12%	~10%	50%	~10%	28%	Vert	Vert	Vert	Vert
550630 Fibres coupées acryliques ou...	18,8	~10%	92%	~10%	93%	~10%	77%	Vert	Vert	Vert	Vert
610510 Chemises en coton tricoté pour...	221,7	~10%	28%	~10%	30%	~10%	17%	Vert	Vert	Vert	Vert
740811 Câble de cuivre raffiné avec...	251,0	~10%	23%	~10%	22%	~10%	94%	Vert	Vert	Vert	Vert
080440 Avocats, frais ou séchés	157,0	~10%	94%	~10%	91%	~10%	43%	Vert	Vert	Vert	Vert
740200 Cuivre non raffiné, anodes en...	139,0	~10%	79%	~10%	32%	~10%	50%	Vert	Vert	Vert	Vert
790112 Zinc non allié, non forgé, conten...	144,4	~10%	79%	~10%	80%	~10%	23%	Vert	Vert	Vert	Vert
030749 Seiches et calmars, entiers ou...	163,4	~10%	35%	~10%	24%	~10%	41%	Vert	Vert	Vert	Vert
030729 Coquilles St-Jacques, y compr...	116,0	~10%	72%	~10%	93%	~10%	35%	Vert	Vert	Vert	Vert
0803XX Bananes ordinaires et plantain, ...	110,2	~10%	100%	~10%	100%	~10%	49%	Vert	Vert	Vert	Vert

Remarque: Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source: ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/perou/>

Rwanda

Indicateurs clé

Population (en millions)	11,1
PIB (en milliards de \$E.-U.)	8,0
PIB par habitant (en \$E.-U.)	722,1
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-12,0
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	5,7
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	41,8
Exportations de services sur total des exportations (%)	45,2
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PMA, PDSL
Groupe de revenus	Bas revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

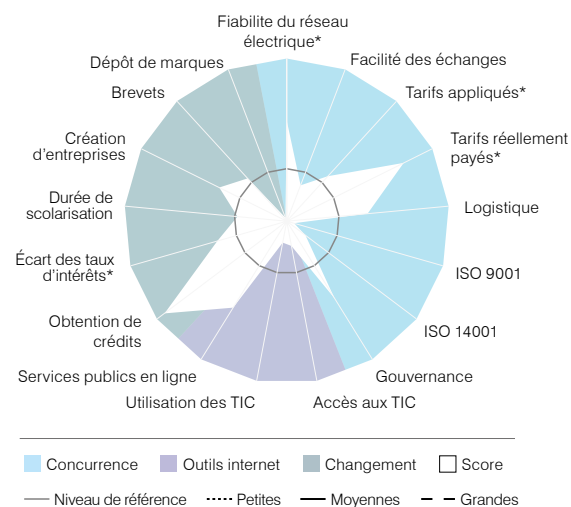
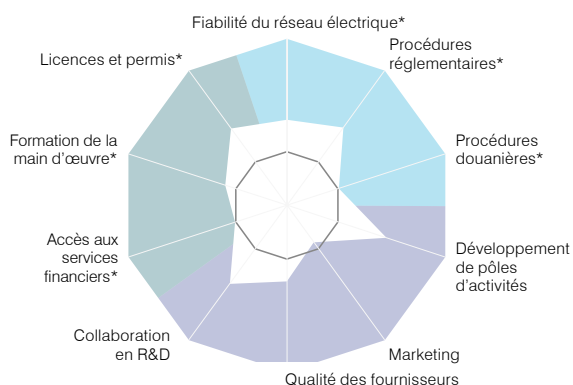
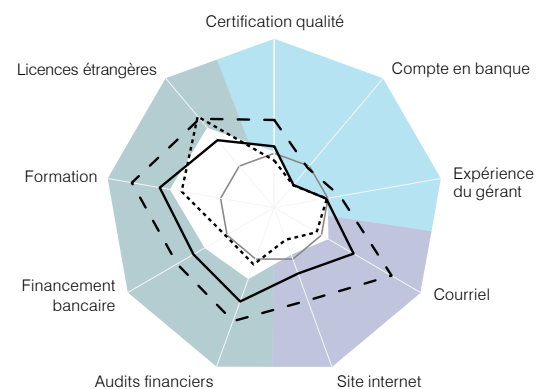
Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	24,6	24,5	48,7
	Moyennes	28,4	47,7	58,7
	Grandes	40,8	69,2	73,0
	Toutes	27,9	33,2	54,2
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		47,3	25,6	42,9
ENVIRONNEMENT NATIONAL		41,0	30,5	42,2
Niveau de référence : 32,5 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 48,8		Faiblesses - scores inférieurs à : 16,3		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	9,1	13,3	23,9	11,7	28,0	36,3	51,9	33,4
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	69,4	69,9	85,6	71,2	17,4	17,7	30,8	18,4
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
1.1.4 Expérience du gérant (années)	12,6	12,5	14,7	12,7	31,6	31,2	39,6	32,0
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	68,0	88,3	97,0	76,5	28,9	54,1	80,1	37,0
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	23,8	46,8	63,6	34,2	20,0	41,3	58,2	29,4
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	44,9	67,7	78,4	54,4	35,6	58,9	71,3	44,9
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	8,0	17,3	23,9	13,6	33,1	55,1	66,3	47,5
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	48,1	62,0	81,5	55,4	55,6	68,7	85,5	62,7
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	31,3	16,8	29,6	23,5	70,4	52,2	68,7	61,8

2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,8	1,4	1,6	1,0	54,7	46,4	44,4	51,4
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	4,6	5,9	6,7	5,2	60,4	54,9	52,0	57,7
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	16,6	12,5	10,3	12,4	22,9	32,6	39,0	32,8
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,9				62,9
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,3				27,4
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,0				45,6
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,7				58,2
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	37,1	30,8	34,1	35,1	30,7	37,4	33,7	32,7
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	25,6	28,5	45,6	28,4	42,1	38,8	23,1	38,9
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	9,0	4,9	7,3	7,7	53,4	66,7	58,2	57,0

3 ENVIRONNEMENT NATIONAL	Valeurs	Scores normalisés
	Toutes	Toutes
3.1 Capacité Concurrentielle		
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)	79,5	61,8
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)	44,7	23,6
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)	9,7	37,3
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)	2,5	80,4
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)	2,8	49,9
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)	0,3	4,7
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)	0,2	14,4
3.1.8 Gouvernance (indice)	-0,1	55,9
3.2 Capacité à se connecter		
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)	2,4	15,5
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)	0,5	13,5
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)	5,1	62,6
3.3 Capacité à changer		
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)	90,0	94,2
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)	9,6	44,3
3.3.3 Durée de scolarisation (années)	10,3	30,4
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)	81,7	46,4
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)	3,0	35,6
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)	10,0	2,3

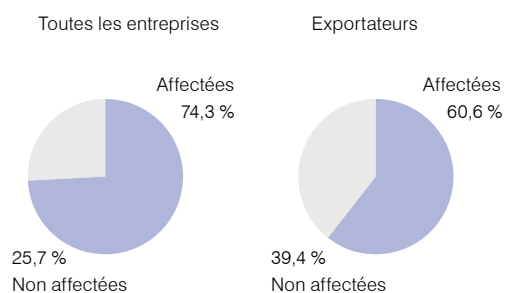


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

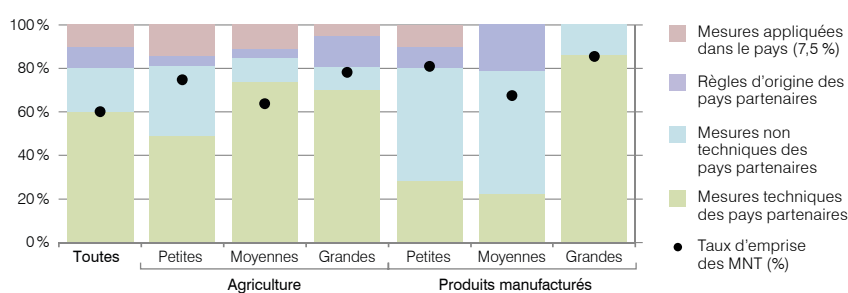
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2011) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

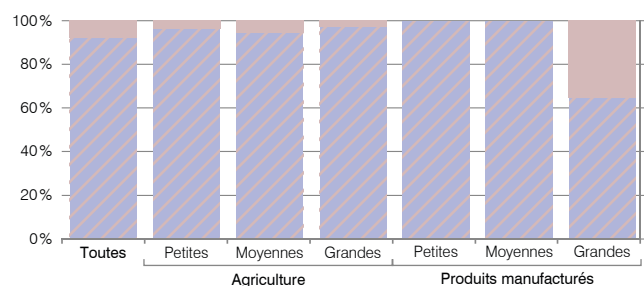
1. Entreprises affectées par les MNT



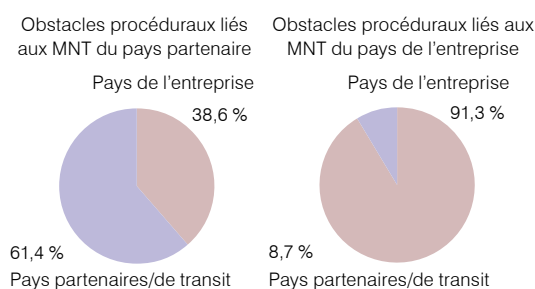
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/rwanda/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Rwanda améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Rwanda améliorerait-il... ?				
		Afrique subsaharienne	Potentiel non exploité	Commerce Sud-Sud	Potentiel non exploité	OCDE	Potentiel non exploité	Niveau technologique	Stabilité des revenus
090240 Thé noir (fermenté) et thé...	47,7	45%	41%	72%	■	■			
090111 Café non torréfié, non décaféiné	63,5	33%	30%	5%	■	■			
110100 Farine et méteil de blé	7,4	80%	80%	100%	■	■	■	■	
110220 Farine de maïs	2,2	90%	90%	99%	■	■	■	■	
220300 Bière à base de malt	6,6	66%	66%	100%	■	■	■	■	
090190 Coques et pellicules de café, ...	1,0	88%	88%	58%	■	■	■	■	
392310 Boîtes, cartons, caisses & arti...	1,3	81%	82%	100%	■	■	■	■	
0102XX Bovins sur pied	5,2	28%	32%	100%	■	■			
640590 Chaussures, nda	1,5	67%	69%	100%	■	■	■	■	
220290 Boissons non alcooliques nda, ...	2,8	42%	44%	100%	■	■	■	■	
1302XX Sèves et extraits végétaux nda	2,8	98%	98%	25%	■	■			
1102XX Farine de céréales, nda	0,7	54%	55%	90%	■	■	■	■	
41XXXc Peaux animales brutes (autres...	2,7	5%	32%	58%	■	■	■	■	
41XXXa Peaux animales brutes (autres...	4,6	4%	14%	56%	■	■	■	■	
100510 Grains de maïs	2,0	54%	55%	100%	■	■			
070820 Haricots avec ou sans cosses, fr...	0,7	59%	59%	95%	■	■			
870324 Automobiles avec moteur à ...	4,2	49%	77%	100%	■	■	■	■	
0713Xa Légumes à cosse séchés, avec...	0,2	69%	71%	100%	■	■			
090230 Thé noir (fermenté) et thé...	3,7	29%	33%	99%	■	■	■	■	
110313 Gruau et semoule de maïs	0,2	71%	72%	100%	■	■	■	■	

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/rwanda/>

Sénégal

Indicateurs clé

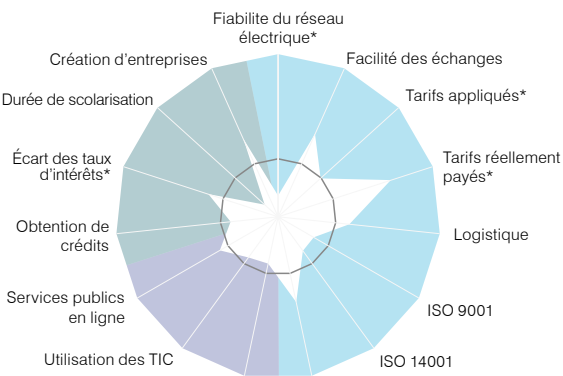
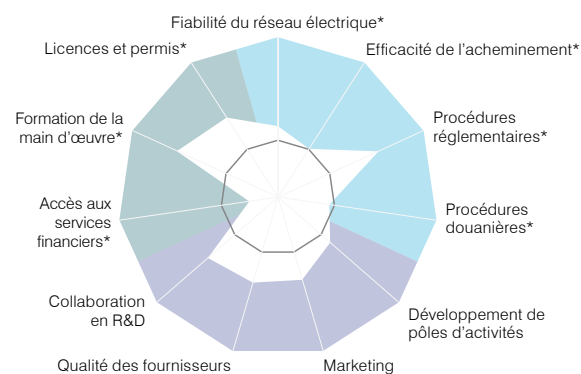
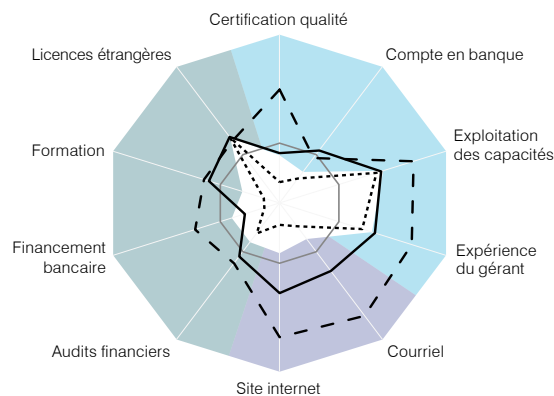
Population (en millions)	14,5
PIB (en milliards de \$E.-U.)	15,6
PIB par habitant (en \$E.-U.)	1 071,8
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-10,3
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	4,6
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	82,3
Exportations de services sur total des exportations (%)	33,7
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PMA
Groupe de revenus	Revenus médians inférieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	34,6	14,9	22,2
	Moyennes	46,7	51,5	37,8
	Grandes	65,1	81,1	46,5
Toutes		42,3	28,0	31,9
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		45,5	52,5	48,8
ENVIRONNEMENT NATIONAL		40,7	33,9	34,5
Niveau de référence : 35,9 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 53,8		Faiblesses - scores inférieurs à : 17,9		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	3,3	9,9	39,4	9,3	12,5	29,7	67,4	28,4
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	70,7	90,8	87,4	77,6	18,1	38,6	33,1	22,9
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	78,3	79,4	86,1	79,9	58,2	61,0	80,5	62,3
1.1.4 Expérience du gérant (années)	17,4	19,5	25,8	19,0	49,6	57,3	79,4	55,5
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	50,2	85,9	97,5	64,7	16,9	49,7	82,6	26,3
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	15,5	58,9	83,0	34,5	12,8	53,4	79,5	29,7
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	29,9	48,6	53,7	37,3	22,1	39,2	44,2	28,6
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	1,7	4,4	15,1	6,6	9,1	20,9	50,7	28,7
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	7,1	35,2	38,0	17,4	9,5	42,5	45,4	22,4
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	14,5	14,7	13,2	14,4	48,2	48,6	45,8	48,0
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	1,5	2,1	1,6	1,6	45,4	40,4	44,4	44,4
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	2,4	1,0	0,1	1,6	28,3	44,8	81,4	36,0
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	2,0	5,2	4,3	3,0	76,1	57,7	61,8	69,0
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	-	11,9	14,3	12,5	-	34,1	27,9	32,4
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,3				43,2
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,1				53,7
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,4				55,5
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,6				57,8
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	59,0	42,9	31,1	51,6	12,7	25,2	37,0	18,0
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	6,6	13,3	14,4	9,2	75,9	60,7	58,6	69,3
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	5,8	13,1	2,3	7,0	63,2	44,3	79,8	59,2
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				34,2				13,0
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				75,1				55,8
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				10,4				35,2
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				2,7				72,9
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,6				44,1
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				3,8				25,3
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				0,6				25,9
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,2				53,7
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				3,2				29,5
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				1,3				31,0
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				3,1				41,4
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				30,0				29,4
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				9,0				45,1
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				7,9				11,1
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				85,0				52,5
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				-				-
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				-				-



■ Concurrence
 ■ Outils internet
 ■ Changement
 Score

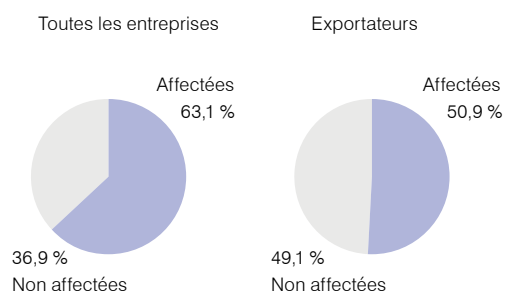
— Niveau de référence Petites — Moyennes - - - Grandes

Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

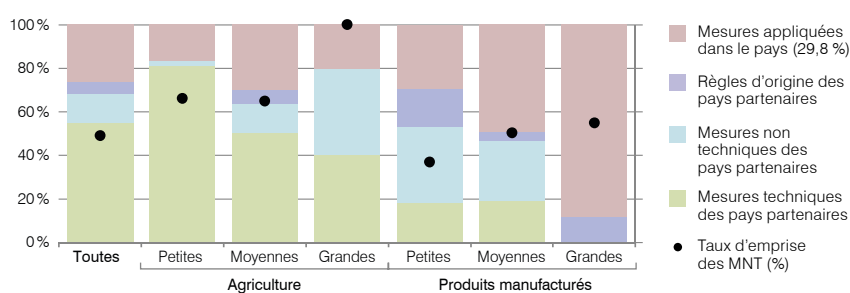
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2014) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

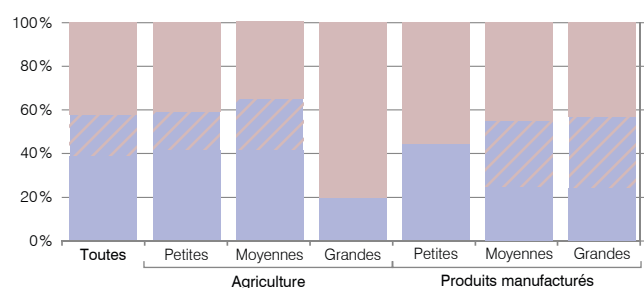
1. Entreprises affectées par les MNT



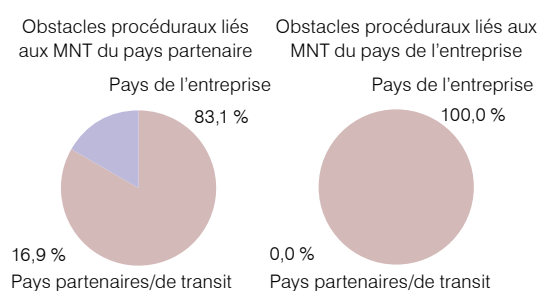
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/senegal/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Sénégal améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Potentiel non exploité			Le Sénégal améliorerait-il... ?			
		Afrique subsaharienne	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
252329 Ciment Portland nda	182,8	61%	62%	99%	■	■	■	■
280920 Acide phosphorique et acides p...	221,9	100%	34%	100%	■	■	■	■
210410 Soupes, bouillons et préparations...	60,3	70%	71%	96%	■	■	■	■
0303Xa Poissons surgelés entiers	91,0	42%	45%	48%	■	■	■	■
721590 Barres & tiges, f/ana, nda	18,9	74%	75%	99%	■	■	■	■
150810 Huile d'arachide brute	55,1	100%	35%	44%	■	■	■	■
030759 Pieuvre, surgelée, séchée, salée o...	42,8	64%	61%	34%	■	■	■	■
230500 Tourteau d'huile d'arachide et autr...	8,6	98%	98%	7%	■	■	■	■
0302Xe Poissons, séchés, entiers	60,5	22%	44%	31%	■	■	■	■
0303Xi Sardines, sardinelles, esprots ou s...	5,7	74%	75%	82%	■	■	■	■
0306Xa Crustacés	25,9	86%	96%	47%	■	■	■	■
030749 Seiches et calmars, entiers ou non...	20,1	74%	86%	32%	■	■	■	■
520100 Coton, non cardé ou peigné	24,1	100%	15%	73%	■	■	■	■
670419 Fausse barbe, faux sourcils, etc. e...	8,9	63%	64%	34%	■	■	■	■
070820 Haricots avec ou sans cosses, fra...	13,0	96%	96%	45%	■	■	■	■
41XXXb Peaux animales brutes (autres qu...	7,2	37%	74%	47%	■	■	■	■
0304Xb Filets et morceaux de poissons, fr...	13,2	72%	89%	29%	■	■	■	■
160414 Thon, listao & bonite, préparé/en c...	7,3	86%	79%	53%	■	■	■	■
330499 Produits de beauté ou de maquilla...	16,6	23%	63%	98%	■	■	■	■
080131 Noix de Cajou, avec coques, fraîc...	8,8	100%	5%	75%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/senegal/>

Sri Lanka

Indicateurs clé

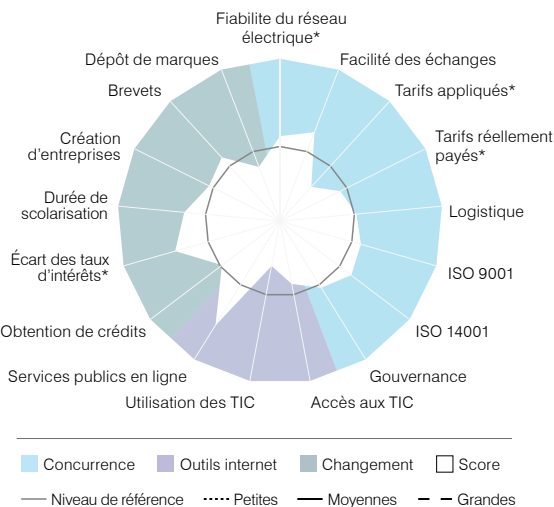
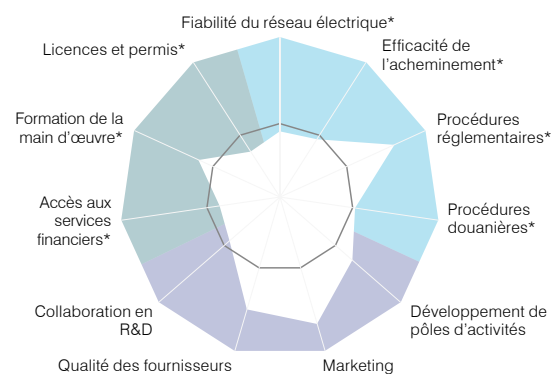
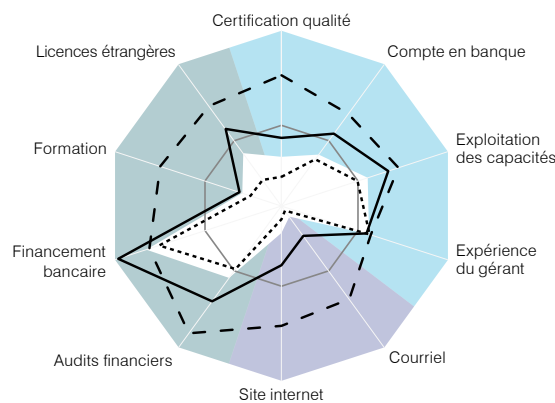
Population (en millions)	21,0
PIB (en milliards de \$E.-U.)	74,6
PIB par habitant (en \$E.-U.)	3 557,9
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,2
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-3,7
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	1,8
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	54,6
Exportations de services sur total des exportations (%)	31,3
Région géographique	Asie du sud
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians inférieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	37,0	5,6	38,8
	Moyennes	51,2	27,6	61,3
	Grandes	65,8	67,3	78,2
	Toutes	42,1	11,6	48,2
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		52,6	64,2	42,5
ENVIRONNEMENT NATIONAL		47,9	47,5	51,4
Niveau de référence : 46,0 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 69,0		Faiblesses - scores inférieurs à : 23,0		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	4,6	14,7	48,8	9,1	16,5	38,8	74,5	28,0
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	87,2	95,5	98,1	89,4	32,8	50,9	64,9	36,1
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	72,8	80,6	82,8	75,6	45,7	64,1	70,3	51,8
1.1.4 Expérience du gérant (années)	18,3	17,8	18,5	18,2	52,9	51,1	53,7	52,6
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	19,1	57,5	93,2	30,5	3,4	21,3	65,9	7,7
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	9,4	39,1	73,3	18,6	7,7	34,0	68,6	15,5
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	54,2	75,2	93,0	60,3	44,7	67,5	90,1	50,9
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	29,0	53,5	33,8	35,4	73,5	98,1	79,4	81,2
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	14,3	19,8	66,6	18,4	18,6	25,2	72,9	23,6
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	3,4	18,1	31,3	9,3	18,3	54,3	70,4	37,2
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	1,8	3,0	2,1	2,0	42,7	35,0	40,4	41,1
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	1,5	0,5	0,5	1,1	37,2	57,2	57,2	43,0
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	1,4	2,6	3,3	1,7	81,4	71,7	67,2	78,7
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	6,0	8,5	6,5	7,9	56,2	45,1	53,9	47,5
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,8				60,0
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				5,1				82,4
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				5,0				73,0
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,1				41,5
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	32,8	24,0	17,9	30,3	35,1	45,9	55,0	38,0
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	13,3	21,2	34,7	16,0	60,7	47,9	32,4	55,8
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	20,2	17,6	19,2	19,7	33,2	36,8	34,5	33,8
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				72,7				52,3
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				76,9				58,8
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				12,7				28,6
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				4,1				41,5
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,7				47,2
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				31,5				51,8
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				8,9				55,0
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,4				48,1
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				3,9				39,2
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				1,1				27,9
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				6,5				75,3
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				45,0				44,8
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				2,4				67,0
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				13,7				59,1
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				83,0				48,7
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				16,0				53,1
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				268,0				35,9

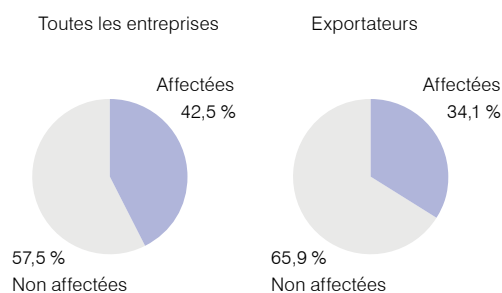


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

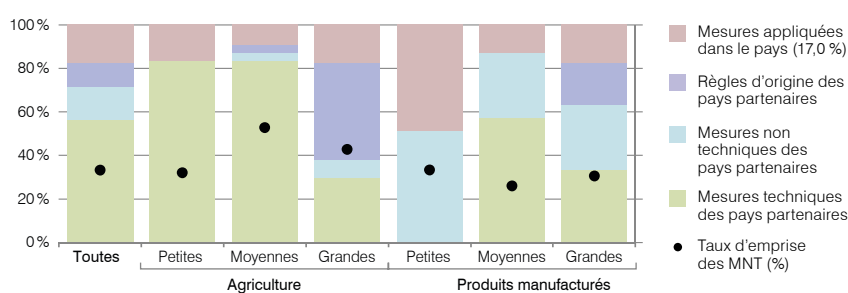
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2011) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

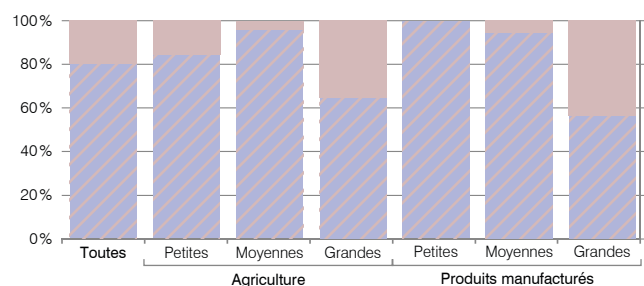
1. Entreprises affectées par les MNT



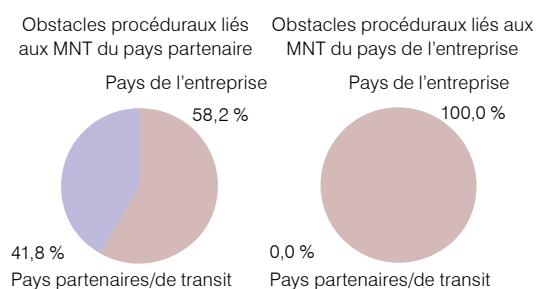
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/sri-lanka/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

Le Sri Lanka améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			Le Sri Lanka améliorerait-il... ?				
		Asie du sud	Potentiel non exploité	Commerce Sud-Sud	Potentiel non exploité	OCDE	Potentiel non exploité	Niveau technologique	Stabilité des revenus
090240 Thé noir (fermenté) et thé...	693,3	91%	22%	82%	■	■			
090230 Thé noir (fermenté) et thé...	560,7	96%	23%	44%	■	■	■	■	
621210 Soutien-gorge et éléments...	399,0	71%	71%	34%	■	■	■	■	
620342 Pantalons et shorts en coton no...	318,7	28%	56%	15%	■	■	■	■	
0906XX Cannelle et fleurs de cannellier	102,2	99%	91%	32%	■	■			
090411 Poivre du genre Piper, sauf poiv...	53,5	63%	72%	94%	■	■			
401290 Pneus pleins ou munis de...	277,2	89%	72%	11%	■	■	■	■	
611610 Gants imprégnés, enduits ou...	180,4	94%	63%	40%	■	■	■	■	
401519 Gants nda en caoutchouc	117,2	17%	43%	64%	■	■	■	■	
710391 Rubis, saphirs et émeraudes, ap...	108,0	98%	81%	42%	■	■	■	■	
620462 Pantalons et shorts en coton no...	230,3	11%	54%	17%	■	■	■	■	
620520 Chemises en coton non tricoté p...	139,8	74%	72%	34%	■	■	■	■	
610910 T-shirts, débardeurs et autres...	244,8	47%	52%	26%	■	■	■	■	
610821 Culottes en coton tricoté pour...	166,9	77%	55%	23%	■	■	■	■	
610462 Pantalons et shorts en coton tric...	122,4	94%	88%	28%	■	■	■	■	
611120 Layettes et articles assimilés en...	89,5	97%	71%	54%	■	■	■	■	
610711 Caleçons et slips en coton tricot...	102,4	75%	57%	48%	■	■	■	■	
611241 Maillots de bain en fibres...	83,2	78%	83%	43%	■	■	■	■	
610990 T-shirts, débardeurs et autres...	134,6	42%	59%	21%	■	■	■	■	
610822 Culottes en fibres faites à la mai...	109,0	59%	87%	40%	■	■	■	■	

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/sri-lanka/>

Tanzanie, République-Unie

Indicateurs clé

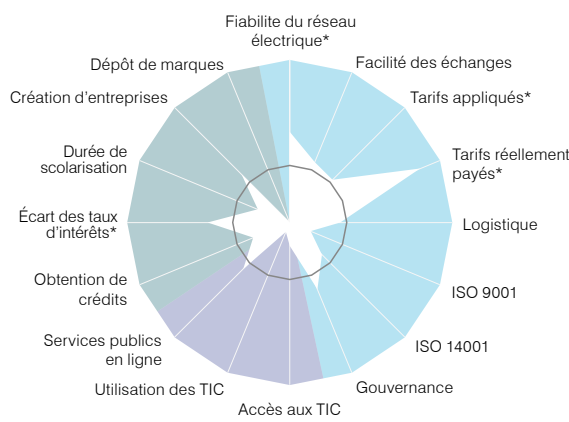
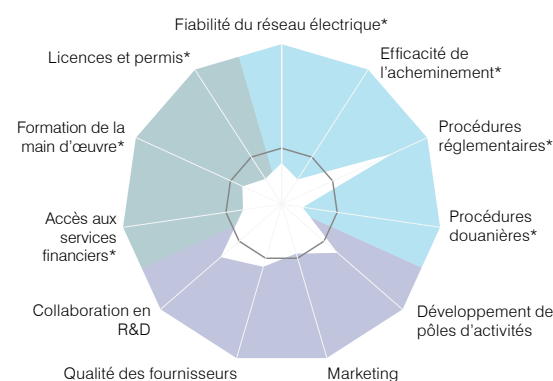
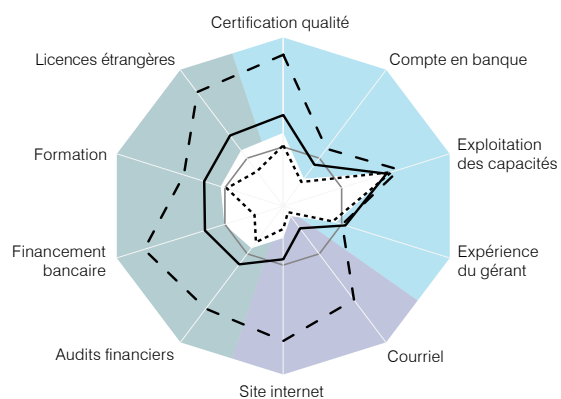
Population (en millions)	47,7
PIB (en milliards de \$E.-U.)	47,9
PIB par habitant (en \$E.-U.)	1 005,6
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,1
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-10,2
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	5,2
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	52,7
Exportations de services sur total des exportations (%)	41,8
Région géographique	Afrique subsaharienne
Groupe de développement	PMA
Groupe de revenus	Bas revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	37,0	9,1	25,8
	Moyennes	45,9	24,0	47,3
	Grandes	59,2	74,4	75,5
	Toutes	39,9	13,2	36,2
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		33,4	42,3	23,4
ENVIRONNEMENT NATIONAL		42,2	20,4	27,6
Niveau de référence : 35,3 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 53,0		Faiblesses - scores inférieurs à : 17,7		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	13,1	25,6	75,4	17,6	36,0	54,0	89,7	43,4
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	69,8	85,2	92,4	73,7	17,6	30,3	41,9	20,1
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	80,9	79,8	82,6	80,8	64,9	62,0	69,7	64,7
1.1.4 Expérience du gérant (années)	12,1	14,1	13,6	12,6	29,7	37,3	35,4	31,6
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	22,2	49,2	94,1	30,0	4,5	16,4	68,7	7,5
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	16,4	36,6	83,5	22,6	13,6	31,6	80,1	19,0
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	35,0	52,3	81,7	39,9	26,6	42,8	75,3	31,0
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	3,5	13,4	37,6	8,8	17,3	47,1	83,6	35,4
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	27,4	40,0	52,3	30,7	34,0	47,5	59,7	37,6
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	5,3	16,5	47,4	10,9	25,5	51,7	83,6	40,9
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	5,4	6,0	4,9	5,5	26,1	24,5	27,6	25,8
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	4,5	1,7	2,6	4,0	16,2	34,9	26,8	18,5
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	1,8	2,6	3,6	2,0	77,8	71,7	65,5	76,1
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	-	24,6	25,0	22,0	-	9,4	8,9	13,3
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,4				46,2
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,5				32,1
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				3,8				40,6
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,4				50,3
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	43,3	47,0	37,5	43,9	24,9	21,7	30,3	24,3
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	38,8	47,2	48,0	40,8	28,6	21,9	21,3	26,9
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	32,4	42,8	19,9	34,2	20,4	12,6	33,5	18,9
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				75,3				55,8
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				63,0				40,2
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				9,8				37,2
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				2,4				86,7
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,3				31,1
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				1,2				13,9
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				0,8				28,0
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,5				44,4
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				2,4				14,4
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				0,2				6,2
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				3,0				40,5
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				25,0				24,3
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				6,0				50,5
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				9,2				21,3
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				78,9				42,0
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				-				-
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				1,0				0,0



■ Concurrence
 ■ Outils internet
 ■ Changement
 Score

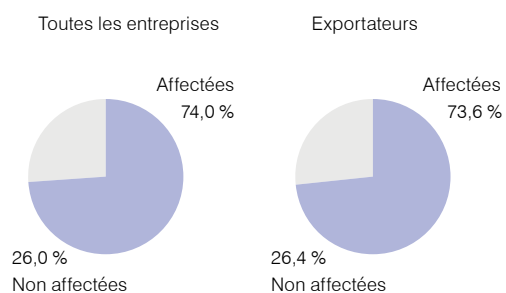
Niveau de référence
 Petites
 Moyennes
 Grandes

Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

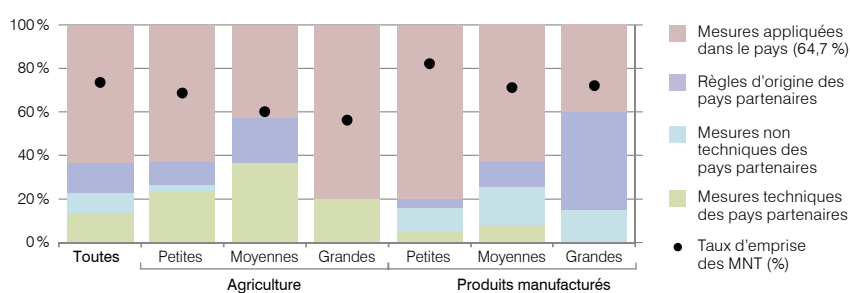
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2013) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

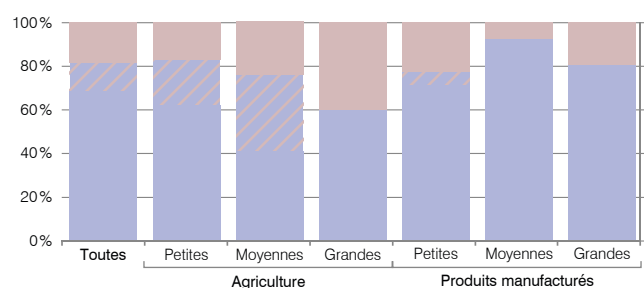
1. Entreprises affectées par les MNT



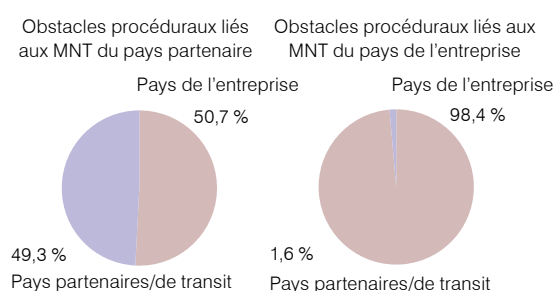
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/tanzania-united-republic-of/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

La République Unie de Tanzanie améliorerait-elle... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			La République Unie de Tanzanie améliorerait-elle... ?			
		Afrique subsaharienne	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
080131 Noix de Cajou, avec coques,...	123,3	87%	56%	96%	■	■		
090111 Café non torréfié, non décaféiné	157,0	82%	72%	29%	■	■		
520100 Coton, non cardé ou peigné	111,8	93%	60%	77%	■	■		
120740 Graines de sésame pilées ou...	93,8	100%	45%	49%	■	■		
630491 Articles d'ameublement nda, en...	46,9	71%	71%	96%	■	■	■	■
090240 Thé noir (fermenté) et thé...	44,4	80%	74%	35%	■	■		
230610 Tourteau d'huile de coton et aut...	7,5	94%	93%	100%	■	■	■	■
710813 Or sous d'autres formes semi-...	311,8	2%	73%	100%	■	■	■	■
110100 Farine et méteil de blé	35,6	55%	59%	100%	■	■	■	■
0907XX Clous de girofle	38,8	100%	53%	94%	■	■		
271210 Vaseline	10,4	87%	87%	100%	■	■	■	■
252329 Ciment Portland nda	22,1	73%	73%	100%	■	■	■	■
0713Xb Légumes à cosse séchés, avec...	35,6	90%	35%	84%	■	■		
0304Xb Filets et morceaux de poissons, ...	62,3	93%	73%	47%	■	■	■	■
340119 Savon moulé et nettoyeurs bio ...	10,7	76%	76%	100%	■	■	■	■
230630 Tourteau d'huile de tournesol et...	16,7	75%	74%	99%	■	■	■	■
630533 Sachets, sacs, articles d'emball...	8,4	80%	81%	100%	■	■	■	■
7010XX Bonbonnes, bouteilles, fioles, ...	18,6	58%	61%	85%	■	■	■	■
721041 Produits laminés plats, f/ana, ...	7,1	81%	81%	100%	■	■	■	■
252210 Chaux vive	6,7	79%	79%	100%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/united-republic-of-tanzania/>

Thaïlande

Indicateurs clé

Population (en millions)	68,7
PIB (en milliards de \$E.-U.)	373,8
PIB par habitant (en \$E.-U.)	5 444,6
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,9
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	3,8
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	3,0
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	149,6
Exportations de services sur total des exportations (%)	20,0
Région géographique	Asie de l'est et Pacifique
Groupe de développement	PMA
Groupe de revenus	Revenus médians supérieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

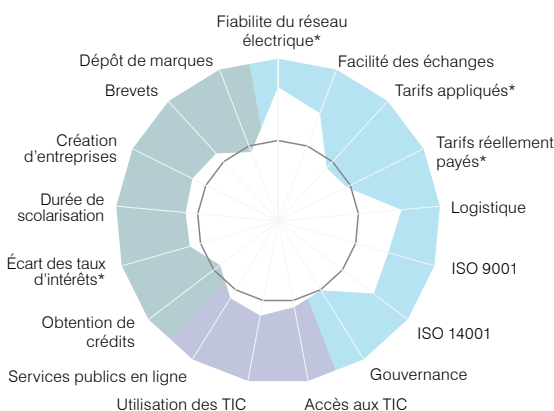
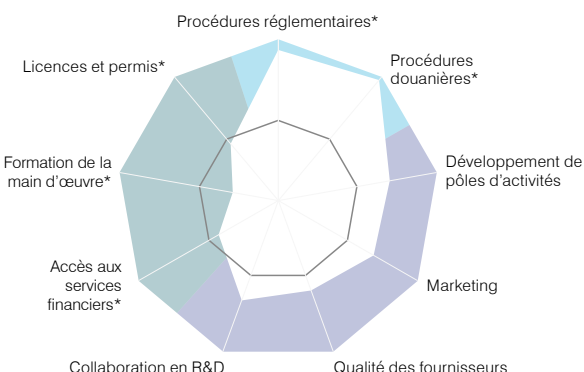
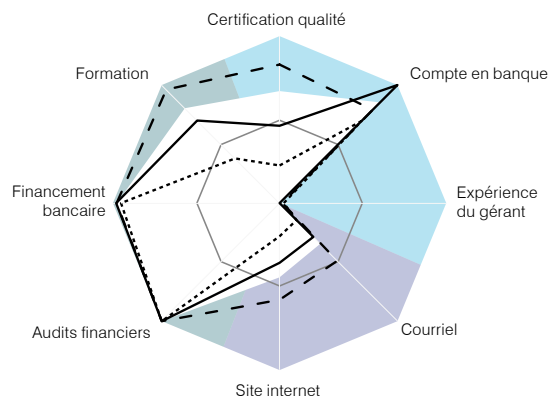
Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	31,5	17,1	77,7
	Moyennes	48,8	32,2	89,3
	Grandes	54,5	53,4	98,0
Toutes		51,1	39,4	92,7
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		95,4	66,1	39,1
ENVIRONNEMENT NATIONAL		64,4	56,2	53,2

Niveau de référence : 49,6 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)

Forces - scores supérieurs à : 74,4 Faiblesses - scores inférieurs à : 24,8

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	6,8	19,6	62,3	39,0	22,5	46,3	83,0	67,1
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	98,6	100,0	99,3	99,6	69,5	100,0	79,0	85,3
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
1.1.4 Expérience du gérant (années)	5,3	4,7	5,1	4,9	2,5	0,0	1,7	0,8
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	45,4	67,7	85,4	74,1	14,4	28,6	48,9	34,5
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	23,6	41,0	63,3	50,0	19,9	35,7	57,9	44,4
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	49,9	53,5	53,1	53,0	95,1	98,1	97,8	97,7
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	30,9	63,3	94,9	75,3	37,8	69,9	96,1	80,4
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	0,5	0,4	0,4	0,4	91,9	93,4	93,4	93,4
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	1,3	1,4	1,3	1,3	97,4	95,8	97,4	97,4
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				4,2				70,3
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,6				68,4
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,5				59,6
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				4,0				66,1
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	34,9	30,4	21,3	26,4	32,9	37,8	49,7	42,7
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadaptée (%)	27,3	37,4	42,3	38,8	40,1	29,9	25,7	28,6
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	15,0	11,6	12,4	12,3	40,9	47,3	45,7	45,9
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				91,7				82,5
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				83,6				71,2
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				7,8				44,4
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,8				46,9
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				3,4				76,2
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				130,3				70,5
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				46,1				73,8
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,3				50,0
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				4,9				53,8
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				3,1				59,1
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				4,4				55,7
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				45,0				44,8
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				4,1				56,5
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				13,5				57,1
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				88,0				58,9
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				23,0				56,5
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				416,0				45,6



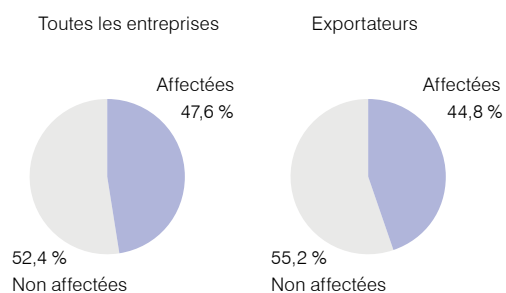
■ Concurrence ■ Outils internet ■ Changement □ Score
 — Niveau de référence Petites — Moyennes - - - Grandes

Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

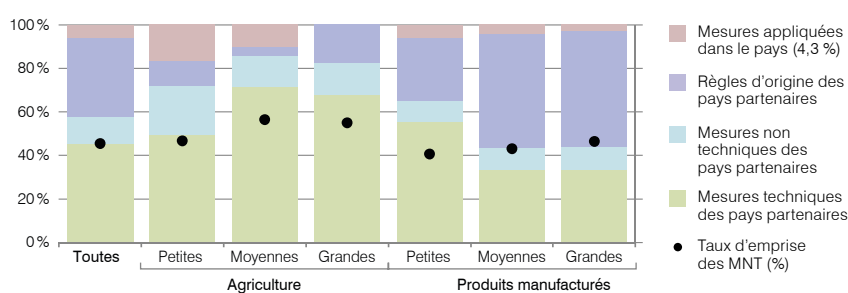
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2006) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

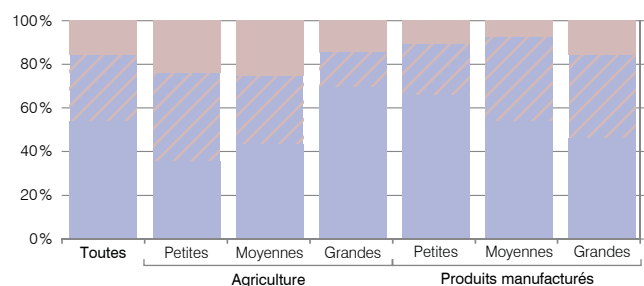
1. Entreprises affectées par les MNT



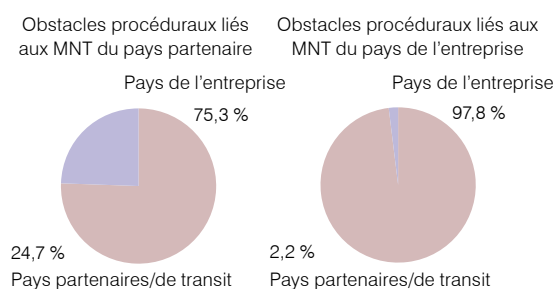
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/thailand>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

La Thaïlande améliorerait-elle... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			La Thaïlande améliorerait-elle... ?			
		Asie de l'est et Pacifique	Commerce Sud-Sud	OECD	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
847170 Supports de stockage de donn...	14 962,1	Potentiel non exploité 32%	Potentiel non exploité 30%	Potentiel non exploité 32%	■	■	■	■
85XXxi Matériel électrique et électronique	10 157,4	Potentiel non exploité 41%	Potentiel non exploité 43%	Potentiel non exploité 15%	■	■	■	■
400122 Caoutchouc naturel techniquem...	3 712,8	Potentiel non exploité 39%	Potentiel non exploité 41%	Potentiel non exploité 65%	■	■	■	■
870421 Camions diesel dont le poids to...	6 133,0	Potentiel non exploité 30%	Potentiel non exploité 45%	Potentiel non exploité 10%	■	■	■	■
100630 Riz, moulu ou semi-moulu, poli...	4 257,7	Potentiel non exploité 68%	Potentiel non exploité 55%	Potentiel non exploité 18%	■	■	■	■
400110 Latex en caoutchouc naturel, pré...	1 883,7	Potentiel non exploité 72%	Potentiel non exploité 72%	Potentiel non exploité 77%	■	■	■	■
400121 Caoutchouc naturel en feuilles...	2 413,3	Potentiel non exploité 67%	Potentiel non exploité 71%	Potentiel non exploité 51%	■	■	■	■
84XXxe Machines, réacteurs nucléaires...	4 245,6	Potentiel non exploité 33%	Potentiel non exploité 34%	Potentiel non exploité 63%	■	■	■	■
8525XX Caméras de télévision, caméra...	2 398,0	Potentiel non exploité 68%	Potentiel non exploité 72%	Potentiel non exploité 21%	■	■	■	■
8415XX Appareils de climatisation avec...	2 270,9	Potentiel non exploité 47%	Potentiel non exploité 45%	Potentiel non exploité 49%	■	■	■	■
160232 Viande de volaille préparée ou e...	1 900,3	Potentiel non exploité 62%	Potentiel non exploité 78%	Potentiel non exploité 54%	■	■	■	■
110814 Amidon de manioc (cassave)	854,9	Potentiel non exploité 74%	Potentiel non exploité 75%	Potentiel non exploité 53%	■	■	■	■
85XXXd Matériel électrique et électroniq...	2 677,3	Potentiel non exploité 52%	Potentiel non exploité 57%	Potentiel non exploité 16%	■	■	■	■
160414 Thon, listao & bonite, préparé/e...	2 149,8	Potentiel non exploité 50%	Potentiel non exploité 16%	Potentiel non exploité 43%	■	■	■	■
85XXxc Matériel électrique et électronique	2 683,3	Potentiel non exploité 45%	Potentiel non exploité 63%	Potentiel non exploité 14%	■	■	■	■
1605Xa Crustacés et mollusques prépa...	1 484,4	Potentiel non exploité 61%	Potentiel non exploité 78%	Potentiel non exploité 41%	■	■	■	■
071410 Manioc (cassave), frais ou séch...	1 034,8	Potentiel non exploité 58%	Potentiel non exploité 58%	Potentiel non exploité 67%	■	■	■	■
1701XX Sucre de canne et de betterave...	1 649,7	Potentiel non exploité 7%	Potentiel non exploité 47%	Potentiel non exploité 47%	■	■	■	■
711311 Articles de bijouterie et assimilé...	1 527,2	Potentiel non exploité 67%	Potentiel non exploité 80%	Potentiel non exploité 25%	■	■	■	■
0306Xa Crustacés	1 486,4	Potentiel non exploité 53%	Potentiel non exploité 63%	Potentiel non exploité 35%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région concourante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/thailand/>

Trinité-et-Tobago

Indicateurs clé

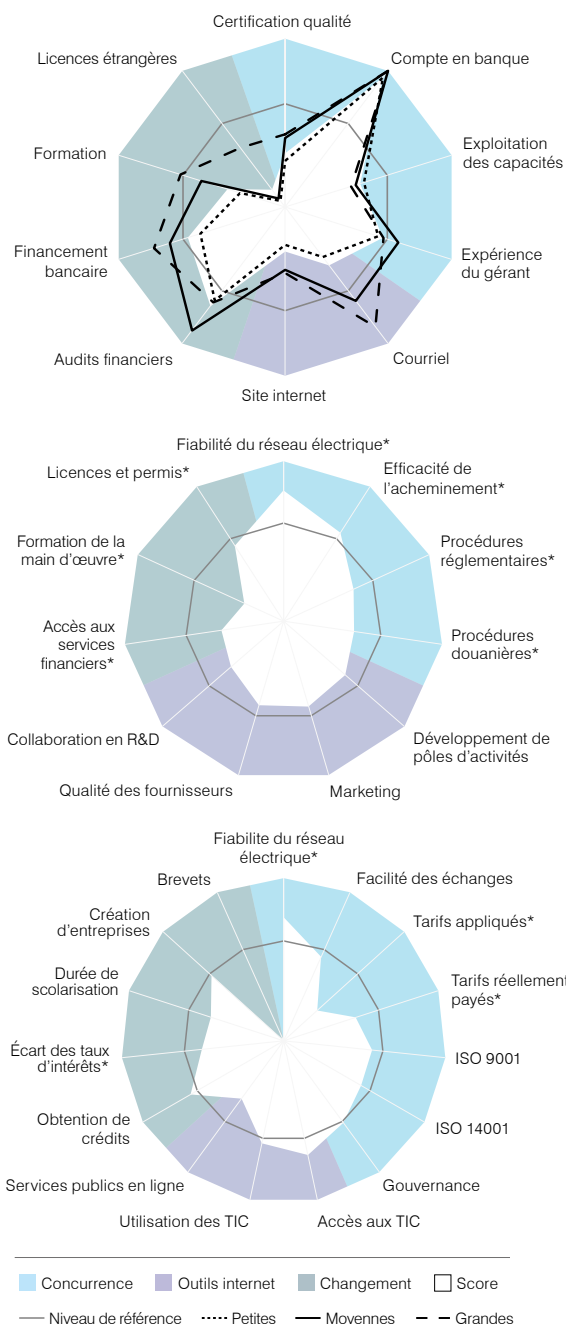
Population (en millions)	1,4
PIB (en milliards de \$E.-U.)	28,8
PIB par habitant (en \$E.-U.)	21 310,8
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,0
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	8,3
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	1,7
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	136,7
Exportations de services sur total des exportations (%)	23,4
Région géographique	Amérique latine et Caraïbes
Groupe de développement	PEID
Groupe de revenus	Hauts revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	56,4	29,5	37,8
	Moyennes	62,9	52,9	54,1
	Grandes	60,5	63,4	63,7
	Toutes	57,7	34,5	44,6
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		60,1	51,1	40,7
ENVIRONNEMENT NATIONAL		54,1	60,1	44,7
Niveau de référence : 61,2 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 92,7		Faiblesses - scores inférieurs à : 30,6		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés				
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	
1.1 Capacité Concurrentielle									
1.1.1	Entreprises détenant une certification de qualité (%)	8,9	16,1	17,5	11,0	27,5	41,1	43,3	32,0
1.1.2	Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	99,9	100,0	100,0	99,9	95,1	100,0	100,0	95,1
1.1.3	Exploitation des capacités (%)	73,6	71,2	69,8	72,5	47,4	42,4	39,6	45,0
1.1.4	Expérience du gérant (années)	19,1	22,5	20,0	19,9	55,8	68,0	59,1	58,7
1.2 Capacité à se connecter									
1.2.1	Entreprises utilisant la Courriel (%)	76,1	94,1	98,4	81,2	36,6	68,7	87,8	42,7
1.2.2	Entreprises possédant leur propre site internet (%)	26,4	42,5	44,5	30,8	22,3	37,2	39,1	26,3
1.3 Capacité à changer									
1.3.1	Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	76,0	93,3	77,2	79,5	68,4	90,5	69,8	72,6
1.3.2	Investissements financés par les banques (%)	15,2	25,9	33,3	19,1	50,9	69,2	78,8	58,4
1.3.3	Entreprises proposant des formations (%)	21,4	42,8	55,6	28,0	27,1	50,4	62,8	34,6
1.3.4	Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	0,7	1,0	12,1	2,2	4,6	6,4	43,5	12,8
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT									
2.1 Capacité Concurrentielle		Valeurs				Scores normalisés			
		Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
2.1.1	Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,1	0,1	0,0	0,1	81,8	81,8	100,0	81,8
2.1.2	Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,2	0,4	0,7	0,3	72,1	61,0	51,2	65,8
2.1.3	Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	8,5	5,8	8,3	7,9	46,4	55,3	46,9	48,1
2.1.4	Jours d'attente pour le dédouanement	9,0	7,0	9,5	8,7	43,3	51,6	41,5	44,5
2.2 Capacité à se connecter									
2.2.1	Locaux of Développement de pôles d'activités (1 à 7)					3,6			
2.2.2	Locaux (1 à 7)					4,2			
2.2.3	Locaux Qualité des fournisseurs (1 à 7)					4,3			
2.2.4	Locaux (1 à 7)					3,1			
2.3 Capacité à changer									
2.3.1	Services financiers difficiles d'accès (%)	31,1	23,9	25,1	29,3	37,0	46,0	44,4	39,1
2.3.2	Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	44,2	33,8	26,7	40,9	24,2	33,2	40,8	26,8
2.3.3	Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	7,6	11,2	3,8	8,0	57,3	48,2	71,5	56,2
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL									
3.1 Capacité Concurrentielle		Valeurs				Scores normalisés			
		Toutes				Toutes			
3.1.1	Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)	88,2				75,9			
3.1.2	Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)	75,6				56,5			
3.1.3	Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)	13,0				27,8			
3.1.4	Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)	3,8				46,6			
3.1.5	Indice de performance logistique (1 à 5)	-				-			
3.1.6	Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)	39,4				54,7			
3.1.7	Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)	8,9				55,0			
3.1.8	Gouvernance (indice)	0,1				62,4			
3.2 Capacité à se connecter									
3.2.1	Accès aux TIC (0 à 10)	6,4				71,9			
3.2.2	Utilisation des TIC (0 à 10)	3,6				64,5			
3.2.3	Services publics en ligne (0 à 10)	3,3				44,0			
3.3 Capacité à changer									
3.3.1	Crédits faciles à obtenir (0 à 100)	65,0				66,1			
3.3.2	Écart des taux d'intérêts (%)	6,0				50,6			
3.3.3	Durée de scolarisation (années)	12,3				47,1			
3.3.4	Création d'entreprises facile (0 à 100)	88,3				59,7			
3.3.5	Demandes de brevets (/million pop.)	1,0				0,0			
3.3.6	Dépôts de marques (/million pop.)	-				-			

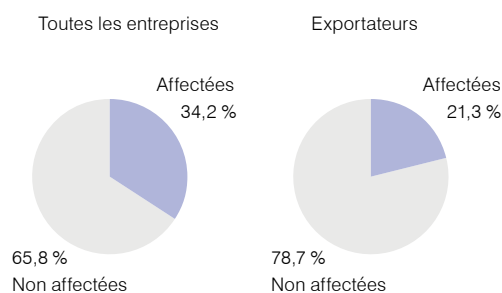


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

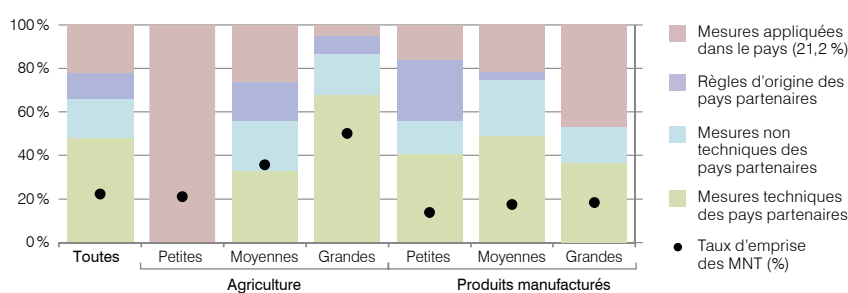
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2010) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

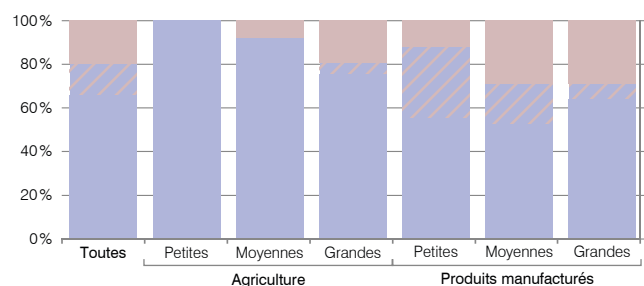
1. Entreprises affectées par les MNT



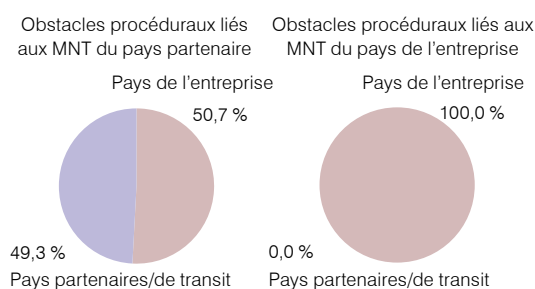
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/trinidad-and-tobago/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

La Trinité-et-Tobago améliorerait-elle... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			La Trinité-et-Tobago améliorerait-elle... ?			
		Amérique latine et Caraïbes	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
281410 Ammoniaque anhydre	1 952,9	22%	35%	26%	■	■	■	■
290511 Méthanol (alcool méthylique)	1 351,0	52%	53%	1%	■	■	■	■
720310 Produits ferreux obtenus par réd...	737,5	59%	28%	25%	■	■	■	■
310280 Mélange urée / nitrate d'ammonL...	242,8	67%	42%	48%	■	■	■	■
310210 Urée en solution aqueuse ou non...	227,1	54%	56%	25%	■	■	■	■
220210 Eaux, y compris minérales et ga...	60,3	60%	61%	81%	■	■	■	■
220710 Alcool d'éthyle non dénaturé sup...	37,6	97%	97%	22%	■	■	■	■
721391 Barres/tiges laminées à chaud, ...	90,9	8%	14%	92%	■	■	■	■
721310 Barres & tiges, f/ana, en bobines i...	21,5	73%	77%	56%	■	■	■	■
252329 Ciment Portland nda	22,7	58%	61%	89%	■	■	■	■
220840 Rhum et tafia	18,2	91%	90%	69%	■	■	■	■
1904XX Céréales pour petit-déjeuner et b...	10,5	69%	69%	100%	■	■	■	■
481810 Papier toilette	15,7	57%	56%	99%	■	■	■	■
220300 Bière à base de malt	16,6	47%	45%	84%	■	■	■	■
190410 Plats préparés à partir de céréale...	14,7	45%	48%	95%	■	■	■	■
720720 Produits semi-finis, fer/acier non ...	31,5	59%	60%	92%	■	■	■	■
190590 Hosties, gélules vides pour usag...	20,8	26%	28%	66%	■	■	■	■
721320 Barres & tiges, f/ana, en bobines ...	14,5	18%	17%	100%	■	■	■	■
720610 Lingots, fer et acier non allié, pure...	15,1	33%	32%	100%	■	■	■	■
480300 Rouleaux de papier ménager/hy...	9,4	66%	65%	98%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/trinidad-and-tobago/>

Tunisie

Indicateurs clé

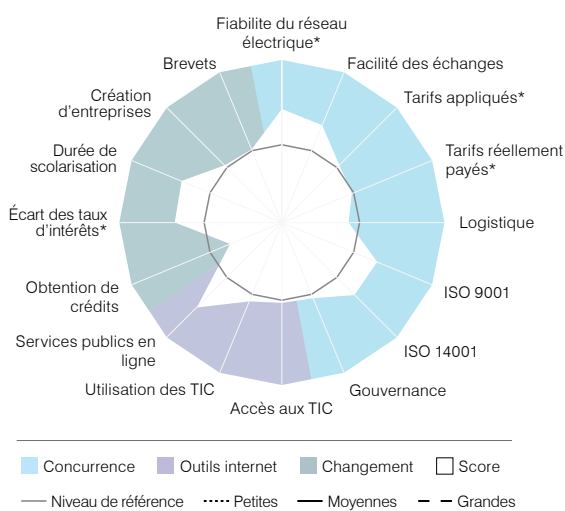
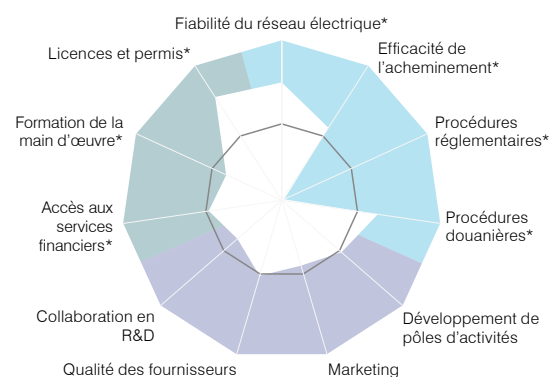
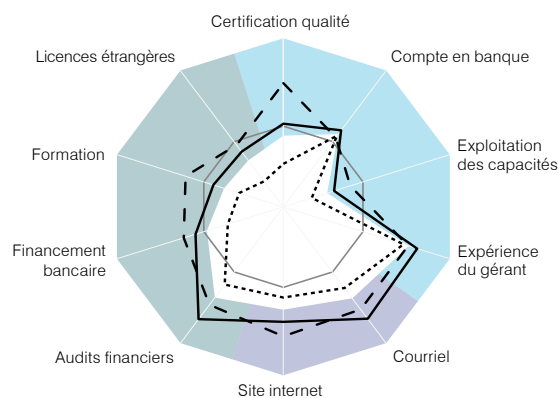
Population (en millions)	11,0
PIB (en milliards de \$E.-U.)	48,6
PIB par habitant (en \$E.-U.)	4 414,8
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,1
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-8,9
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	4,9
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	106,0
Exportations de services sur total des exportations (%)	22,2
Région géographique	Moyen-Orient et Afrique du nord
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Revenus médians supérieurs

Grille de compétitivité des PME, résumée

Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	41,7	56,7	33,9
	Moyennes	54,1	75,2	54,4
	Grandes	59,8	76,1	59,0
	Toutes	49,3	64,1	45,6
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		47,5	44,3	53,6
ENVIRONNEMENT NATIONAL		56,2	58,6	53,6
Niveau de référence : 47,8 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 71,8		Faiblesses - scores inférieurs à : 23,9		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	8,0	21,8	47,1	16,8	25,5	49,3	73,3	42,2
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	95,8	96,7	95,5	96,1	52,1	56,1	50,9	53,3
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	56,3	64,8	70,1	62,3	17,1	30,5	40,2	26,3
1.1.4 Expérience du gérant (années)	23,7	26,1	24,5	24,6	72,1	80,4	74,9	75,3
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	90,8	97,4	95,9	93,6	59,6	82,1	75,2	67,1
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	59,4	73,0	80,7	66,3	53,9	68,3	76,9	61,1
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	66,0	87,3	78,9	74,5	57,0	82,4	71,9	66,7
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	8,1	16,1	19,9	12,9	33,4	52,8	59,8	45,9
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	20,9	34,8	51,3	28,9	26,5	42,0	58,8	35,6
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	3,5	10,7	13,0	8,1	18,7	40,5	45,4	34,0
2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT								
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,1	0,3	0,0	0,2	81,8	68,4	100,0	73,7
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	0,3	1,0	0,1	0,6	65,8	44,8	81,4	54,0
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	44,3	49,6	47,9	46,5	3,1	0,0	1,0	1,8
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	6,6	4,8	4,1	5,2	53,2	63,0	68,1	60,6
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,5				49,4
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				3,8				42,4
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,1				49,0
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				2,9				36,6
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	24,1	26,9	14,7	23,9	45,7	42,1	60,6	46,0
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	23,9	36,9	31,1	29,1	44,3	30,3	36,0	38,1
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	1,6	5,5	0,8	2,8	84,6	64,3	91,3	76,8
3 ENVIRONNEMENT NATIONAL								
3.1 Capacité Concurrentielle								
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)				84,6				69,8
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)				80,4				64,8
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)				6,5				50,0
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)				3,8				46,6
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)				2,6				41,0
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)				77,0				63,5
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)				18,2				63,1
3.1.8 Gouvernance (indice)				-0,3				50,4
3.2 Capacité à se connecter								
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)				4,6				49,5
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)				2,6				52,5
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)				6,4				74,0
3.3 Capacité à changer								
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)				35,0				34,4
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)				2,5				65,9
3.3.3 Durée de scolarisation (années)				14,6				66,8
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)				83,6				49,7
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)				10,0				48,7
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)				-				-

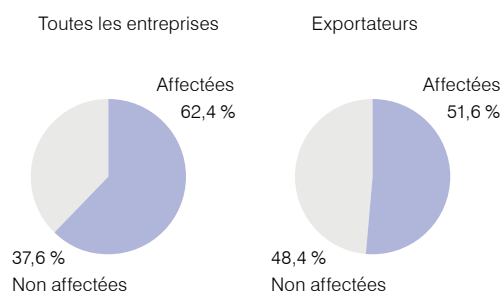


Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

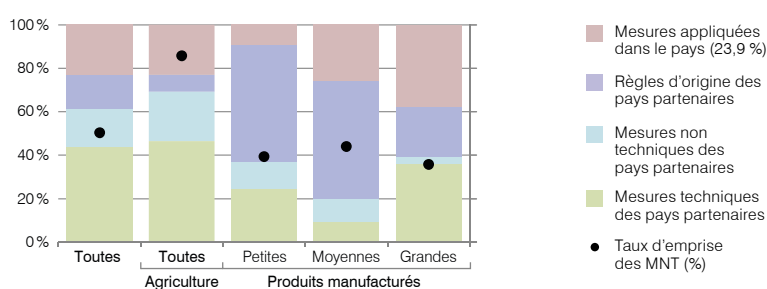
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2013) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

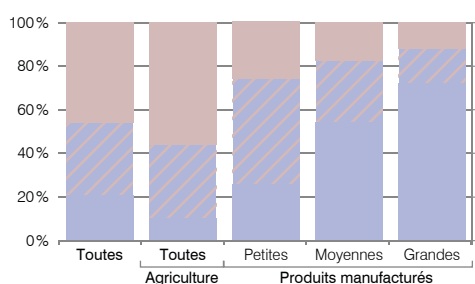
1. Entreprises affectées par les MNT



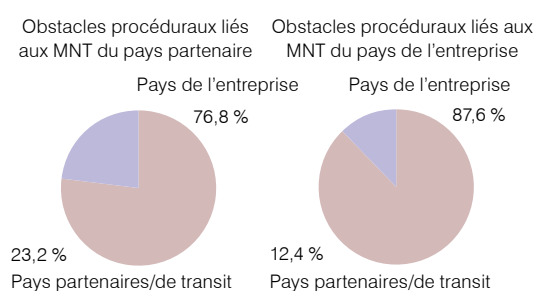
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : ITC NTM Survey, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/tunisia/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

La Tunisie améliorerait-elle... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			La Tunisie améliorerait-elle... ?			
		Moyen-Orient et Afrique du nord	Commerce Sud-Sud	OCDE	Niveau technologique	Stabilité des revenus	Présence des PME	Participation des femmes
150910 Huile d'olive vierge	338,1	68%	75%	69%	■	■	■	■
620342 Pantalons...de coton, pour ho...	644,5	89%	73%	26%	■	■	■	■
151529 Huile de maïs et fractions...	87,3	85%	85%	98%	■	■	■	■
854430 Jeux de fils de bougies d'allu...	652,1	98%	67%	21%	■	■	■	■
8544Xa Conducteurs électriques, pour t...	530,0	92%	81%	16%	■	■	■	■
310530 Hydrogenoorthophosphate de...	354,3	55%	74%	44%	■	■	■	■
080410 Dattes, fraîches ou seches	206,1	62%	64%	66%	■	■	■	■
6403XX Chaussures, dessus en cuir nat...	281,7	34%	49%	43%	■	■	■	■
310310 Superphosphates en emballag...	244,9	64%	30%	78%	■	■	■	■
8528Xa Appareils récepteurs de telev...	346,6	90%	87%	57%	■	■	■	■
280920 Acides phosphoriques et poly...	231,9	89%	38%	58%	■	■	■	■
640610 Dessus de chaussures et leurs...	147,1	99%	96%	55%	■	■	■	■
8544Xb Conducteurs électriques, pour t...	177,8	59%	59%	50%	■	■	■	■
880330 Parties d'avions n.d.a.	108,1	100%	98%	64%	■	■	■	■
620462 Pantalons...de coton, pour fem...	349,9	70%	59%	22%	■	■	■	■
8708Xb Parties et accessoir...des vehicu...	205,0	50%	68%	32%	■	■	■	■
853690 Appareils électriques pour tensi...	293,2	84%	89%	15%	■	■	■	■
610910 T-shirts...en bonneterie de coto...	209,1	77%	70%	49%	■	■	■	■
840999 Parties de moteurs diesels et s...	77,1	93%	97%	69%	■	■	■	■
85XXXc Équipements électriques, élect...	274,3	73%	73%	72%	■	■	■	■

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/tunisia/>

Uruguay

Indicateurs clé

Population (en millions)	3,4
PIB (en milliards de \$E.-U.)	55,1
PIB par habitant (en \$E.-U.)	16 198,5
Part du PIB mondial (PPA en \$, %)	0,1
Excédent des comptes courants sur PIB (%)	-4,7
Marge de préférence tarifaire (points de pourcentage)	5,8
Importations + exportations de biens et services + PIB (%)	52,2
Exportations de services sur total des exportations (%)	24,0
Région géographique	Amérique latine et Caraïbes
Groupe de développement	PD
Groupe de revenus	Hauts revenus

Grille de compétitivité des PME, résumée

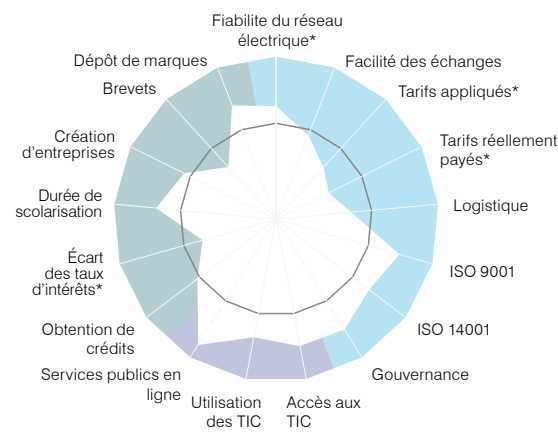
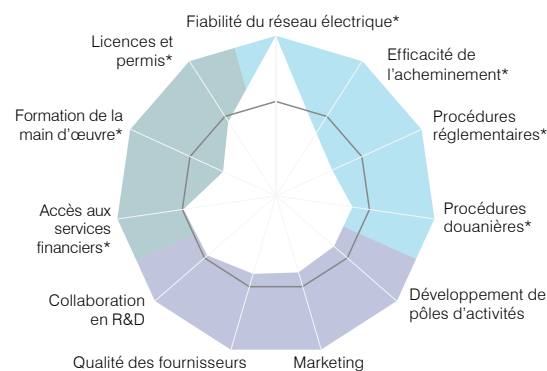
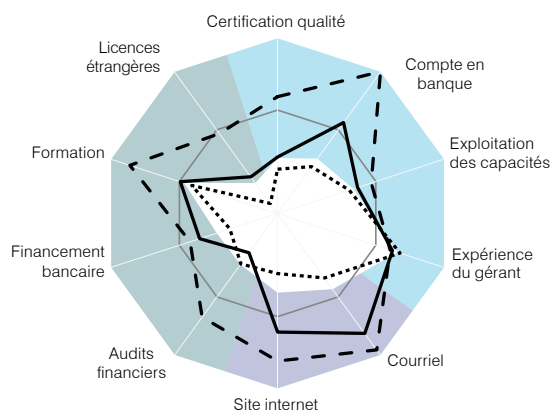
Scores moyens [0 à 100]		Concurrence	Outils internet	Changement
CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Petites	43,7	40,0	30,7
	Moyennes	53,3	76,3	39,7
ENTREPRISES	Grandes	72,6	90,4	67,8
	Toutes	47,0	49,4	37,6
ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT		58,4	51,3	49,9
ENVIRONNEMENT NATIONAL		60,2	81,4	60,6
Niveau de référence : 58,8 (fonction du PIB/hab. en \$E.-U.)				
Forces - scores supérieurs à : 88,3		Faiblesses - scores inférieurs à : 29,4		

Grille de compétitivité des PME

1 CAPACITÉS DES ENTREPRISES	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
1.1 Capacité Concurrentielle								
1.1.1 Entreprises détenant une certification de qualité (%)	7,9	11,1	38,5	10,8	25,2	32,2	66,7	31,6
1.1.2 Entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne (%)	87,3	98,0	100,0	90,8	33,0	64,1	100,0	38,6
1.1.3 Exploitation des capacités (%)	71,5	73,9	77,5	72,7	43,0	48,0	56,3	45,5
1.1.4 Expérience du gérant (années)	24,1	22,8	22,4	23,7	73,5	69,0	67,6	72,1
1.2 Capacité à se connecter								
1.2.1 Entreprises utilisant la Courriel (%)	83,3	97,9	99,6	88,0	45,6	84,8	96,4	53,6
1.2.2 Entreprises possédant leur propre site internet (%)	39,6	72,6	87,2	50,9	34,4	67,8	84,4	45,3
1.3 Capacité à changer								
1.3.1 Entreprises faisant auditer leur comptabilité (%)	45,0	36,4	80,1	45,5	35,7	27,8	73,3	36,2
1.3.2 Investissements financés par les banques (%)	6,6	13,3	16,0	9,2	28,7	46,8	52,6	36,5
1.3.3 Entreprises proposant des formations (%)	44,0	51,0	85,5	48,6	51,6	58,5	88,8	56,1
1.3.4 Entreprises utilisant des technologies étrangères sous licence (%)	1,1	5,4	19,5	4,2	7,0	25,8	56,4	21,5

2 ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES IMMÉDIAT	Valeurs				Scores normalisés			
	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes
2.1 Capacité Concurrentielle								
2.1.1 Pertes dues à des coupures de courant (% du chiffre d'affaires)	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2.1.2 Pertes lors de l'acheminement sur le territoire national (%)	1,0	1,0	0,4	0,9	44,8	44,8	61,0	46,7
2.1.3 Temps passé par les dirigeants sur la réglementation (%)	10,1	15,4	14,2	11,6	42,2	31,5	33,6	38,7
2.1.4 Jours d'attente pour le dédouanement	8,9	7,8	5,4	7,7	43,8	47,9	59,7	48,3
2.2 Capacité à se connecter								
2.2.1 Stade de développement des pôles d'activités (1 à 7)				3,5				48,0
2.2.2 Importance du Marketing (1 à 7)				4,0				49,7
2.2.3 Qualité des fournisseurs locaux (1 à 7)				4,2				50,7
2.2.4 Collaboration entre universités et entreprises dans la R&D (1 à 7)				3,6				56,6
2.3 Capacité à changer								
2.3.1 Services financiers difficiles d'accès (%)	16,8	14,2	13,8	16,0	56,9	61,5	62,3	58,3
2.3.2 Main d'œuvre formée de façon inadéquate (%)	29,5	33,6	34,4	30,8	37,7	33,4	32,7	36,3
2.3.3 Licences et permis d'activité difficiles à obtenir (%)	9,0	7,7	5,2	8,4	53,4	57,0	65,5	55,0

3 ENVIRONNEMENT NATIONAL	Valeurs	Scores normalisés
	Toutes	Toutes
3.1 Capacité Concurrentielle		
3.1.1 Fiabilité du réseau électrique* (0 à 100)	84,5	69,6
3.1.2 Échanges transfrontaliers faciles à réaliser (0 à 100)	74,6	55,1
3.1.3 Tarifs moyens pondérés par les échanges, appliqués (%)	8,1	43,3
3.1.4 Tarifs moyens pondérés par les échanges, réellement payés (%)	4,5	36,3
3.1.5 Indice de performance logistique (1 à 5)	2,7	46,5
3.1.6 Certificats de qualité ISO 9001 (/million pop.)	245,3	78,8
3.1.7 Certificats de gestion environnementale ISO 14001 (/million pop.)	38,9	71,8
3.1.8 Gouvernance (indice)	0,8	79,8
3.2 Capacité à se connecter		
3.2.1 Accès aux TIC (0 à 10)	7,1	79,4
3.2.2 Utilisation des TIC (0 à 10)	4,6	73,9
3.2.3 Services publics en ligne (0 à 10)	8,5	91,0
3.3 Capacité à changer		
3.3.1 Crédits faciles à obtenir (0 à 100)	60,0	60,7
3.3.2 Écart des taux d'intérêts (%)	7,8	47,0
3.3.3 Durée de scolarisation (années)	15,5	74,2
3.3.4 Création d'entreprises facile (0 à 100)	89,7	63,2
3.3.5 Demandes de brevets (/million pop.)	6,0	43,5
3.3.6 Dépôts de marques (/million pop.)	1.306,0	75,0



■ Concurrence
 ■ Outils internet
 ■ Changement
 Score

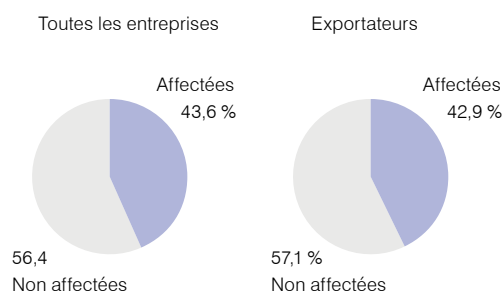
— Niveau de référence Petites - - - Moyennes - - - Grandes

Remarque : Le tableau indique, pour chaque indicateur, les valeurs et les scores correspondants. Les graphiques en radar sont établis sur les scores : les valeurs sont normalisées et transformées afin que, dans un échantillon de 111 pays et pour chaque indicateur, la valeur la plus basse obtienne un score de 0, la plus haute, 100 et la moyenne, 50. Si des chiffres plus élevés sont attribués aux valeurs les plus basses dans les données originales, un astérisque (*) apparaît dans la légende. Les séries où les données manquent sont indiquées par (-) dans les tableaux et ne figurent pas dans les graphiques.

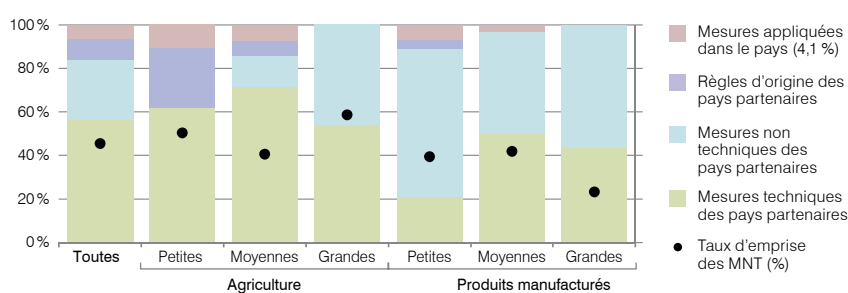
Source : au niveau des entreprises : World Bank Enterprise Survey (2010) ; pour les autres données, voir l'Annexe III.

Études de l'ITC sur les Entreprises et les Mesures non tarifaires (MNT)

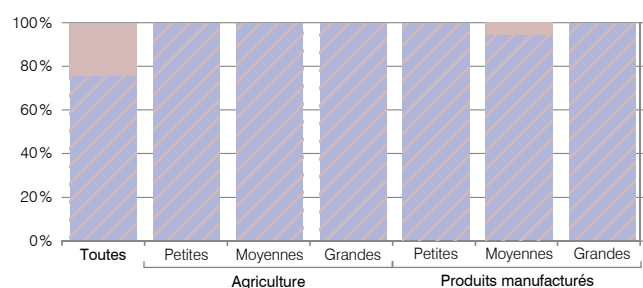
1. Entreprises affectées par les MNT



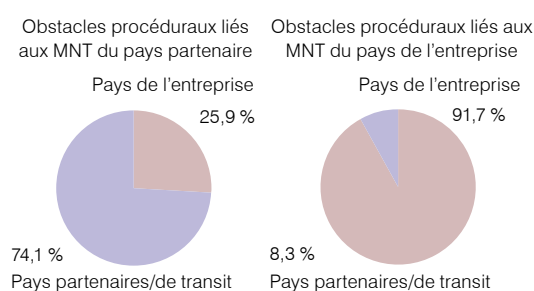
2. MNT signalées comme difficiles (exportateurs)



3. Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)



4. Emplacement des obstacles procéduraux (exportateurs)



Source : Étude de l'ITC sur les MNT, résultats supplémentaires disponibles sur <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/uruguay/>

Évaluation du potentiel de croissance des exportations actuelles

Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?

L'Uruguay améliorerait-il... ?

DESCRIPTION DU PRODUIT/ GROUPE DE PRODUITS	Exportations (M de \$E.-U.)	Quel est le potentiel d'exportation du produit en... ?			L'Uruguay améliorerait-il... ?				
		Amérique latine et Caraïbes	Potentiel non exploité	Commerce Sud-Sud	Potentiel non exploité	OCDE	Potentiel non exploité	Niveau technologique	Stabilité des revenus
1201XX Germes de soja, brisés ou non	832,3	95%	52%	78%					
020230 Morceaux de viande bovine dés...	882,2	56%	41%	8%					
110710 Malt non torréfié	181,3	61%	62%	97%					
020130 Morceaux de viande bovine désos...	293,8	75%	82%	55%					
1001Xb Blé et méteil	219,9	47%	52%	89%					
040221 Lait et crème en poudre sans suc...	196,6	31%	41%	66%					
100630 Riz, moulu ou semi-moulu, poli o...	361,0	13%	31%	52%					
510529 Touffes de laine et laine peignée, ...	142,1	91%	51%	57%					
392330 Bonbonnes, bouteilles, fioles et a...	152,1	22%	24%	97%					
41XXa Peaux animales brutes (autres q...	261,5	33%	23%	41%					
0102XX Bovins sur pied	128,5	94%	80%	57%					
100620 Riz décortiqué (brun)	64,2	73%	75%	27%					
3808Xb Fongicides	51,6	49%	52%	95%					
400510 Caoutchouc composé avec noir	73,7	49%	50%	98%					
040690 Fromage nda	182,1	18%	37%	63%					
1502XX Graisses de viande bovine, ovine...	48,8	84%	73%	88%					
340211 Tensioactifs anioniques de surface	58,3	44%	48%	82%					
040210 Lait en poudre à teneur en matièr...	79,5	24%	41%	63%					
020443 Morceaux de viande ovine désos...	27,9	33%	54%	69%					
940190 Pièces de fauteuils autres que cel...	77,8	14%	15%	76%					

Remarque : Liste des 20 produits ayant le plus fort potentiel d'exportation, par ordre décroissant. Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à la médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible. Si la cellule du potentiel d'exportation est vide, cela signifie que le produit n'a pas été constamment demandé pendant cinq ans par les pays de la région correspondante. Les exportations (en millions de \$E.-U.) correspondent à la moyenne annuelle des exportations dans le monde de 2009 à 2013. Pour de plus amples informations, consulter les Annexes I, II et III.

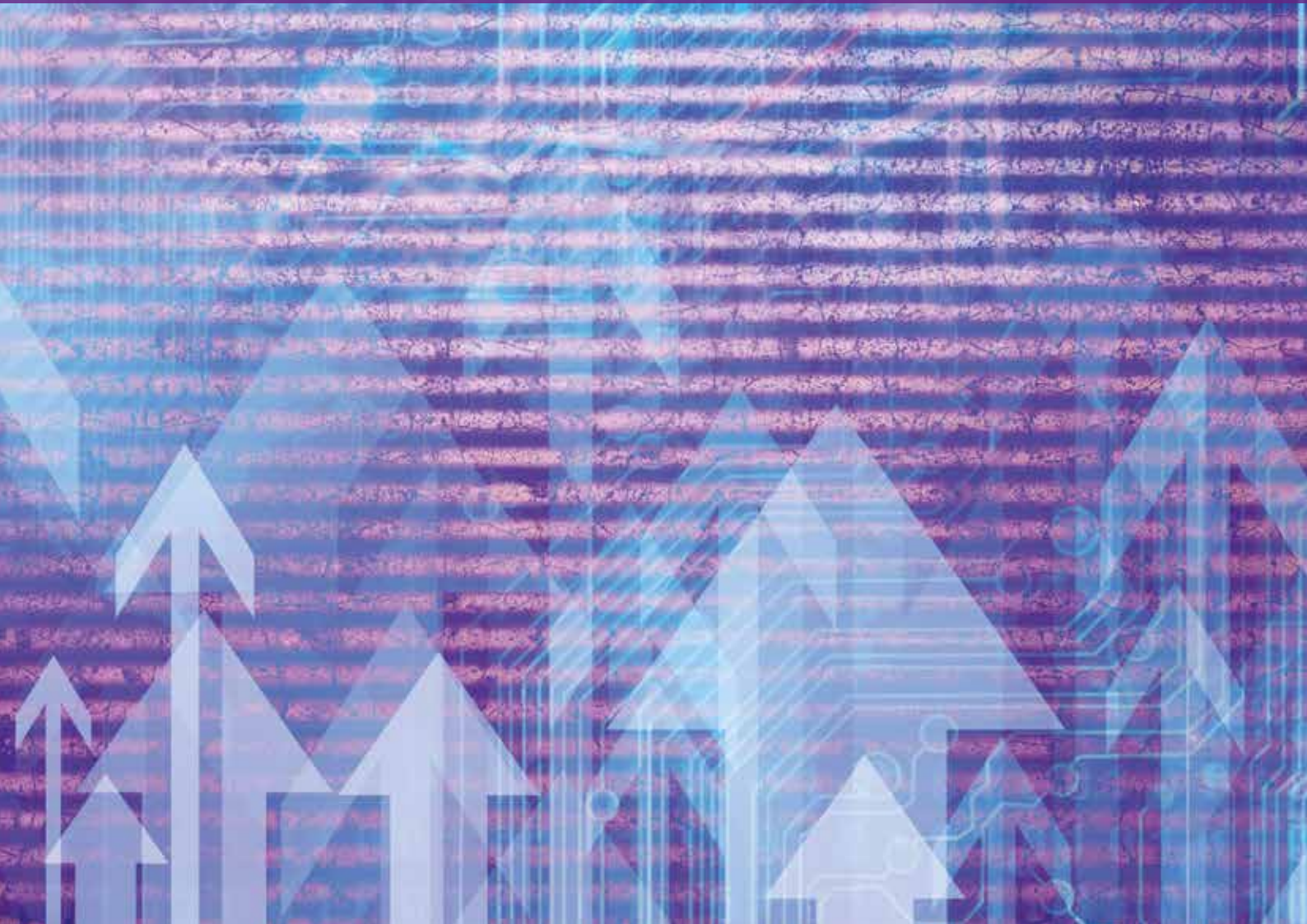
Source : ITC Export Potential Assessment, résultats supplémentaires disponibles sur les Pages Pays de l'ITC <http://www.intracen.org/country/uruguay/>

NOTES

1. Le travail sur le terrain dans le cadre de l'enquête sur les PME réalisée au Bangladesh a été effectué. Les résultats seront disponibles suite à l'atelier de validation qui aura lieu en novembre 2015. L'enquête réalisée dans l'État de Palestine a bien été effectuée, mais n'est pas incluse puisqu'elle reposait sur un questionnaire différent.
2. Veuillez vous reporter aux annexes pour plus d'infos sur les choix méthodologiques, les calculs, les compositions de groupe, les sources et les définitions.
3. Pour plus de renseignements, notamment sur les entreprises exportatrices et importatrices, et pour obtenir une liste de questions plus complète, veuillez consulter le site à l'adresse suivante : www.ntmsurvey.org.



Annexes



Notes techniques

Cette annexe présente les choix méthodologiques adoptés dans les profils pays.

Grille de compétitivité des PME

Pays et années couverts dans les profils pays

Les profils pays englobent 25 pays, dans lesquels l'ITC a mené des enquêtes au sujet des MNT, comprenant le dernier enregistrement valable dans chaque pays (sans imputation complémentaire de données manquantes). Les valeurs manquantes ou qui ne sont plus d'actualité sont signalées par la mention n/d. Parmi ces pays, neuf figurent dans la catégorie des pays les moins avancés (PMA).

Grille de compétitivité des PME

La Grille de compétitivité des PME constitue un cadre analytique qui s'appuie sur trois niveaux de déterminants de la compétitivité : (1) Les capacités des entreprises, (2) leur environnement immédiat et (3) l'environnement national. Chaque niveau se décompose en trois piliers : (1) Capacité concurrentielle, (2) Capacité de connectivité et (3) Capacité de changement.

Pour la présente évaluation-pilote de la Grille de compétitivité des PME, 38 indicateurs ont été retenus, correspondant à trois catégories de données : les données des enquêtes auprès des entreprises classées en fonction de leur taille (17 indicateurs) et sans distinction de taille (4 indicateurs) ; les données concrètes/quantitatives/objectives (8 indicateurs) ; et les données d'index (9 indicateurs).

Les données proviennent de différentes agences spécialisées : l'agence internationale de l'énergie (AIE), l'OIT, le Fonds monétaire international (FMI), l'ISO, l'UIT, l'ITC, l'UNESCO, le réseau d'information en ligne de l'ONU sur l'administration et les finances publiques (UNPAN), la Banque mondiale, le WEF et

la WIPO. Veuillez vous reporter à l'Annexe III : Disponibilité des données pour des tableaux de données complets indiquant l'année correspondant à chaque source.

Données sur les entreprises

La principale limitation de l'analyse actuelle est le manque de données appropriées sur les entreprises pour permettre une évaluation complète de la compétitivité des PME. L'ITC est en train de mener des enquêtes sur les entreprises afin de générer les données requises.

Entre-temps, le potentiel de la Grille de compétitivité des PME est illustré par les données des entreprises issues des enquêtes menées par la Banque mondiale. C'est l'un des ensembles de données les plus complets sur les entreprises. Les données englobent environ 130 000 entreprises réparties dans 145 pays et se réfèrent à un large éventail de sujets : corruption, crime, finances, caractéristiques d'entreprise, sexe, caractère informel, infrastructure, innovation et technologie, performances, réglementations et taxes, commerce et main d'œuvre. Les entreprises doivent également indiquer les dimensions qui représentent le plus gros obstacle dans le cadre de leur activité. La collecte de données a commencé en 2002. Une méthodologie révisée a été adoptée en 2005, et s'est poursuivie depuis lors au fil du temps et entre les pays. Elle est à la base de la distinction entre les enquêtes « mondiales » menées après 2005 et les enquêtes « non mondiales » antérieures à 2005. Pour chaque pays, la dernière enquête disponible est utilisée.

Dans les enquêtes Enterprise Surveys, les critères de taille d'entreprise sont homogènes entre les pays : les petites entreprises comptent entre 5 et 19 salariés, celles de taille moyenne entre 20 et 99 et les grandes entreprises plus de 100. Les enquêtes de l'ITC sur les MNT utilisent 11 catégories de taille d'entreprise, qui peuvent être regroupées dans des catégories presque

équivalentes à celles utilisées par la Banque mondiale, à savoir petites entreprises (1 à 20 salariés), entreprises moyennes (21 à 100 salariés) et grandes entreprises (101 salariés ou plus). L'indicateur de présence des PME qui apparaît dans le tableau sur le potentiel de croissance des exportations actuelles est calculé d'après la part d'entreprises employant entre 5 et 99 salariés dans le secteur respectif.

Les chiffres supplémentaires sur les entreprises proviennent de l'enquête auprès de cadres supérieurs (Executive Opinion Survey) du WEF.

Les enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT viennent compléter la Grille de compétitivité des PME. Les réponses fournies par les entreprises exportatrices sont présentées sur la deuxième page des profils pays et la méthodologie de l'enquête est récapitulée à la fin de cette section.

Données sur les pays

En plus des données des entreprises, la Grille de compétitivité des PME englobe des données concrètes, basées sur la mesure de caractéristiques observables (contrairement aux enquêtes mesurant les données de perception), et des indices composites.

Au total, huit séries sont des séries de données concrètes. La moitié de ces indicateurs n'ont pas besoin d'échelle ou sont mis à l'échelle à la source ; les indicateurs ISO 3.1.6 et 3.1.7 et les indicateurs de la WIPO 3.3.5 et 3.3.6 ont été mis à l'échelle par population en million afin d'effectuer des comparaisons valables.

Les indices mesurent des phénomènes à dimension multiple qui ne sont pas mesurables par un indicateur unique. Pour éviter le risque de duplication de variables, des indices mutuellement exclusifs ont été sélectionnés selon une approche restrictive. Certains indicateurs ont également été combinés dans un seul et même indicateur (Cf. détails dans l'Annexe II).

Couverture de pays pour les scores et les classements en pourcentage

Chaque série statistique était normalisée dans un sous-échantillon englobant les 111 pays pour lesquels des données de l'enquête Enterprise Survey (Banque mondiale) et des données de l'enquête auprès de cadres supérieurs (Executive Opinion Survey) du WEF étaient disponibles. Parmi ceux-ci, 27 appartiennent à la catégorie des PMA et 17 à celle des pays de l'OCDE. L'échantillon complet des pays

est indiqué à la fin de l'Annexe III : Disponibilité des données, notamment composition des groupes par région et stade de développement.

Transformation et normalisation

Pour permettre des comparaisons valables entre indicateurs et résoudre les répartitions inégales et les cas isolés potentiels, tous les indicateurs ont été transformés suivant le même processus en deux étapes. Les indicateurs ont d'abord été normalisés par une transformation linéaire dans une plage de [0 à 100], où le score 100 représente le meilleur score :

$Y = 100 \frac{X - \min}{\max - \min}$ pour les cas dans lesquels des valeurs supérieures représentent les meilleurs résultats et

$Y = 100 \frac{\max - X}{\max - \min}$ pour les cas dans lesquels des valeurs supérieures représentent les résultats plus mauvais (ces séries temporelles sont signalées par un astérisque dans le texte et dans les graphiques en radar),

où *min* et *max* correspondent aux valeurs minimum et maximum de l'échantillon indicateur.

Une transformation non linéaire a ensuite été appliquée dans la même plage [de 0 à 100], en vue de porter la moyenne d'échantillon à 50 :

$$Z = 100 \frac{\log(1 + aY)}{\log(1 + 100a)}$$

Où l'on choisit *a* pour que $Z(M) = 50$, *M* correspondant à la moyenne de l'échantillon. Par conséquent :

$$a = \frac{100 - 2M}{M^2}$$

La formule n'est pas définie au cas improbable où la moyenne serait déjà égale à 50 ; mais la deuxième étape devient alors inutile.

Pour les statistiques sur les entreprises, les valeurs minimum et maximum sont définies par rapport à trois catégories de données, pour lesquelles la Banque mondiale calcule des moyennes (petites entreprises, moyennes entreprises et grandes entreprises).

Points forts et points faibles : estimation

Les profils pays comprennent une indication des points forts (en vert) et des points faibles (en rouge), en fonction de seuils propres à chaque pays. Ces seuils tiennent compte du stade de développement du

pays (représenté par son PIB par habitant en \$E.-U.) et les performances en termes de compétitivité par rapport à l'échantillon de pays complet (111 pays).

La méthodologie employée est la suivante : la moyenne des scores figurant dans la grille est calculée pour chaque pays (pour les données sur les entreprises, seule la moyenne de l'ensemble des entreprises est prise en compte) et comparée au logarithme naturel du PIB par habitant en \$E.-U. ; une ligne de régression linéaire définit ensuite l'équation utilisée pour les calculs :

score moyen = 8,46 ln (PIB par habitant) - 23,19.

Cette équation donne un score moyen prévu pour chaque pays ; les points forts sont ensuite précisés puisque tous les scores 50 % supérieurs au score moyen prévu (c'est-à-dire supérieur au score moyen prévu multiplié par 1,5) ; les points faibles qui sont 50 % inférieurs au score moyen prévu (c'est-à-dire score moyen prévu multiplié par 0,5).

Ces seuils sont utilisés pour tous les scores normalisés, y compris les scores et la carte thermique de la grille. Cette approche présente deux avantages : premièrement, elle permet de mettre en évidence les indicateurs/couches/piliers dans lesquels chaque pays affiche des résultats supérieurs ou inférieurs à la référence, et deuxièmement, elle donne un aperçu global des dimensions qui font augmenter ou baisser les performances globales du pays. Un pays affichant un profil équilibré avec une progression moyenne dans toutes les dimensions pourrait potentiellement n'avoir aucun point fort et/ou point faible potentiel, ce qui correspond à un résultat prévu. Au niveau régional, la référence est définie comme égale à 50 afin de garantir la comparabilité de l'analyse entre les régions.

Données complémentaires des entreprises : Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT

Chaque enquête sur les MNT est nationale et axée sur la demande ; elle est menée par des entreprises locales spécialisées dans les entretiens sur le terrain à propos de thèmes commerciaux. En 2015, l'enquête a été menée dans 26 pays, parmi lesquels figurent dix PMA. Tous les pays ayant participé à l'enquête sont couverts dans les profils pays, sauf l'État de Palestine (à cause d'une différence dans le questionnaire) et le Bangladesh (au moment de la publication, le travail sur le terrain était fini mais les

données n'avaient pas encore été vérifiées, validées ou analysées).

L'ITC est chargée de l'échantillonnage, de la formation des enquêteurs, du suivi des entretiens et de l'analyse des résultats. L'enquête sur les MNT couvre uniquement les entreprises légalement inscrites au registre, quelle que soit leur taille et le type de propriété, dans des secteurs dont le cumul représente au moins 90 % de la valeur totale des exportations de chaque pays (hors minerais et armement). Si nécessaire, des mises au point spécifiques à un pays sont effectuées, en couvrant par exemple des secteurs niche qui présentent un potentiel de développement. Les biens sont couverts (mais pas les services) dans 13 secteurs, conformément à la révision 3 de la Classification type pour le commerce international (CTCI) :

Agriculture :

01. Aliments frais et produits crus issus de l'agriculture
02. Aliments transformés et produits issus de l'agriculture

Produits manufacturés :

03. Bois, produits à base de bois et papier
04. Filature, tissus et textiles
05. Produits chimiques
06. Cuir et produits en cuir
07. Métal et autres produits manufacturés de base
08. Machines non électriques
09. Informatique, télécommunications ; électronique grand public
10. Composants électroniques
11. Équipement de transport
12. Habillement
13. Fabrication diverse

Le travail sur le terrain s'effectue en deux temps : un court entretien téléphonique, qui permet de repérer les entreprises confrontées à des obstacles liés aux MNT. Un entretien personnel détaillé est ensuite organisé avec les entreprises qui ont indiqué que les MNT et les obstacles afférents avaient une incidence sur leur activité (Tableau 11). Un enquêteur dûment formé est chargé de recueillir les informations sur l'entreprise (taille, âge, propriété) et ses relations commerciales (produits exportés et importés, pays partenaires et de transit), ainsi que sur les réglementations posant problème (en s'intéressant aussi bien aux exigences gouvernementales qu'aux normes volontaires), les raisons pour lesquelles la réglementation s'avère difficile et la localisation du problème (y compris les agences impliquées).

Les mesures signalées sont classées en fonction de la classification des MNT aux enquêtes, qui se

TABLEAU 11 Mesures relatives à l'import et à l'export

Mesures relatives à l'import	Mesures relatives à l'export
Mesures techniques :	P. afférente aux exportations :
A. Exigences techniques	PA1. Inspection d'exportation
B. Évaluation de conformité	PA2. Certification requise par le pays exportateur
Mesures à caractère non technique :	PA9. Autres mesures techniques pour l'exportation
C. Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée	PB1. Interdictions d'exportation
D. Charges, taxes et autres mesures non tarifaires	PB2. Quotas d'exportation
E. Mesures de contrôle de la quantité	PB3. Concession de licence ou permis d'exportation
F. Mesures financières	PB4. Immatriculation en vue de l'exportation
G. Mesures de contrôle des prix	PB9. Autres restrictions quantitatives à l'exportation
H. Mesures anticoncurrentielles	PC0. Taxes et frais d'exportation
I. Mesures concernant les investissements liés au commerce (MIC)	PD0. Mesures de contrôle des prix à l'exportation
J. Restrictions en matière de distribution	PE0. Mesures relatives à la réexportation
K. Restriction des services après-vente	PF0. Subventions à l'exportation
L. Subventions	PZ0. Autre mesure liée à l'exportation
M. Restrictions aux marchés publics	
N. Propriété intellectuelle	
O. Règles d'origine et certificats d'origine afférents	

compose de 16 chapitres et de 120 mesures. Les MNT peuvent être appliquées par le pays importateur ou le pays exportateur. Pour un exportateur, les « mesures liées à l'importation » (chapitres A à O) sont appliquées par le pays partenaire ou le pays de transit. En revanche, les « mesures liées à l'exportation » (chapitre P) sont appliquées par le pays d'origine. Pour faciliter l'exposition, les profils pays affichent des résultats cumulés, avec des mesures groupées en « mesures techniques », « mesures non techniques » et « règles d'origine » (signalées en gras dans le tableau 11).

Chaque cas de MNT signalé par l'entreprise peut représenter un obstacle réglementaire (exigences de réglementation trop strictes en soi), un ou plusieurs obstacles procéduraux (qui compliquent la conformité vis-à-vis des réglementations), ou encore la combinaison d'un obstacle réglementaire et d'obstacles procéduraux. Pendant l'entretien personnel, chaque entreprise signale généralement au moins une réglementation contraignante dans le domaine des MNT.

Les obstacles procéduraux sont classifiés en neuf groupes :

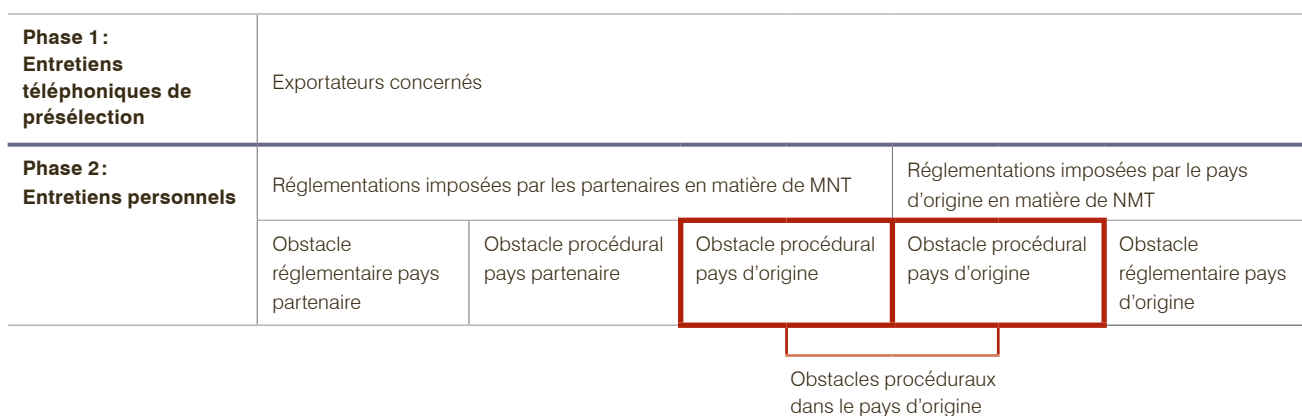
A. Contraintes administratives associées à la réglementation

- B. Problèmes d'informations/de transparence
- C. Comportement incohérent de la part des fonctionnaires
- D. Contraintes de temps
- E. Paiements (informels ou exceptionnellement élevés)
- F. Enjeux liés aux infrastructures (manque d'installations propres à un secteur)
- G. Sécurité
- H. Contraintes juridiques (p. ex. manque de reconnaissance/accréditation)
- I. Autres

Il est possible qu'une réglementation (des exigences en matière de sécurité par exemple) ne soit pas considérée comme un obstacle réglementaire, mais soit pourtant associée à un ou plusieurs obstacles procéduraux, par exemple un dans le pays d'origine (délai d'obtention de certification auprès d'une autorité nationale), et un autre dans le pays partenaire (p. ex. comportement irrégulier des fonctionnaires des douanes).

Un « cas de MNT » correspond à l'unité de données la plus ventilée de l'enquête. Chaque « cas de MNT » est multidimensionnel, compte tenu de l'entreprise interrogée, du/des produit(s) affecté(s), du type de MNT, du pays partenaire et, le cas échéant, des

FIGURE 61 Enquêtes de l'ITC sur les MNT : Distinction entre obstacles réglementaires et obstacles procéduraux (axée sur les exportateurs)



objectifs procéduraux afférents, comptés séparément. Par exemple :

- Trois produits affectés par la même MNT, appliquée par le même pays partenaire, et signalés par le même pays sont considérés comme trois « cas de MNT ».
- Deux entreprises qui signalent la même mesure appliquée au même produit, par le même pays de destination, sont considérées comme deux « cas de MNT ».
- Un produit exporté vers trois pays différents et affecté par la même MNT, appliquée par le pays d'origine, qui est signalé par la même entreprise, est considéré comme un « cas de MNT » puisqu'il s'agit ici de la conséquence d'une seule politique nationale.

Vous trouverez ci-dessous, dans la Figure 61, un résumé du processus d'enquête sur les MNT, la distinction entre les obstacles réglementaires et les obstacles procéduraux et leur localisation, accompagnés des résultats cumulés correspondant à des entreprises exportatrices issues de 25 pays.¹

Classement complémentaire des produits : Évaluations du potentiel à l'exportation de l'ITC

L'évaluation du potentiel à l'exportation (EPA) est une approche quantitative visant à identifier les secteurs d'exportation et les marchés prometteurs sur une échelle globale, d'après des données commerciales et d'accès aux marchés.

Cette section donne un récapitulatif de la méthodologie ; une description détaillée est

disponible dans un document de travail spécial de l'ITC (Decreux et Spies, 2015). L'approche permet d'identifier des produits existants avec un fort potentiel d'exportation et des produits présentant des opportunités de diversification :

- **L'indicateur du potentiel à l'exportation (EPI)** est utile pour les pays qui souhaitent aider des secteurs d'exportation établis à augmenter leurs exportations sur de nouveaux marchés ou sur des marchés cibles existants. Inspiré par une structure gravitationnelle, l'indicateur EPI identifie les produits avec lesquels le pays exportateur s'est déjà montré compétitif au niveau international et qui offrent de bonnes perspectives de réussite des exportations sur des marchés cibles spécifiques (marge de produit intensive). Les résultats de 25 économies sont présentés dans le chapitre consacré aux profils pays dans ce rapport. Les résultats correspondant à d'autres pays sont accessibles en ligne, dans la section Pays/Territoire du site Internet de l'ITC, www.intracen.org.
- L'indicateur PDI (**indicateur de diversification des produits**) est utile pour les pays qui souhaitent se diversifier et développer de nouveaux secteurs d'exportation, où les conditions de demande sont prometteuses sur de nouveaux marchés ou sur les marchés ciblés existants. Il identifie les produits que le pays exportateur n'exporte pas encore de manière compétitive, mais qui semblent faisables au vu du panier d'exportation actuel du pays et des paniers d'exportation de pays similaires (marge de produit étendue). Cette section propose un exemple hypothétique.

Sur le plan conceptuel, les évaluations du potentiel à l'exportation reposent sur la décomposition de la part d'un produit sur le total des exportations d'un pays,

dans une composante d'offre et de demande mondiale. Demande mondiale décomposée par marché cible. La capacité d'un pays à fournir des produits existants (EPI) est relevée grâce à une mesure d'avantage comparatif révélé. Mais sa capacité de diversification avec de nouveaux produits (PDI) repose sur le concept d'espace produit proposé par Hausmann et Hidalgo (Hausmann et Klingler, 2007, Hausmann et al., 2007, et Hidalgo et al., 2007), qui établit des liens entre produits moyennant une évaluation de leur fréquence d'apparition ensemble dans les paniers d'exportation des pays.

La première approche, l'EPI, repose sur un modèle structurel qui (i) identifie les parts de produits potentielles des capacités de l'offre et de la demande et (ii) les transforme en valeurs potentielles via une projection des exportations bilatérales. Cela correspond à une spécification empirique avec le produit \times de l'exportateur, le produit \times de l'importateur et les \times effets fixes exportateur-importateur, mais évite les contraintes informatiques lorsque l'on travaille à un niveau de produit détaillé. Les écarts entre le potentiel d'exportation des pays et leurs exportations réelles sont ensuite traités comme résultant de facteurs que les conseillers commerciaux peuvent étudier avec les entreprises locales, comme le manque d'informations au sujet des règles et réglementations du marché cible, les difficultés à assurer la conformité vis-à-vis de celles-ci ou à répondre aux préférences (de qualité) de leurs clients.

La deuxième approche, l'indicateur PDI, repose sur le concept d'espace produit. Les évaluations du potentiel à l'exportation améliorent la mesure purement axée sur les résultats des liens avec de nouveaux produits, en tenant compte des atouts naturels qui sont essentiels pour la capacité d'un pays à fabriquer certains produits. Elles répondent aussi aux critiques récentes d'une approche entièrement axée sur l'offre (Cf., p. ex., Harrison et Rodriguez-Clare, 2011, ou Lederman et Maloney, 2012) en fusionnant les informations sur la demande et l'accès aux marchés.

Il existe très peu de démarches en vue de donner aux pays en développement des orientations basées sur des données au sujet des opportunités d'exportation. L'une d'elles correspond au modèle d'aide à la décision (MAD), qui commence par des conditions macroéconomiques de marchés cibles potentiels, puis filtre constamment les combinaisons produit-marché en fonction de critères comme la croissance, la taille ou l'accessibilité des

importations, jusqu'à obtenir un ensemble de possibilités jugé réaliste (Cuyvers et al., 2012). Les modèles d'aide à la décision sont différents des évaluations du potentiel à l'exportation de l'ITC, du fait qu'ils reposent sur des filtres et sur le postulat implicite que les capacités d'offre d'un pays sont extensibles à l'infini, le seul plafond étant la taille du marché. Les évaluations du potentiel à l'exportation utilisent les exportations bilatérales pour dériver des valeurs potentielles des parts, ce qui permet d'obtenir une estimation plus prudente des revenus d'exportations potentiels futurs.

Le modèle d'aide à la décision se concentre sur les produits d'exportation existants. Avec les progrès récents de l'espace produit, un certain nombre d'institutions, et notamment le CNUCED (Fortunato, P., Razo, C., Vrolijk, K., 2015) et la Banque mondiale (Lederman, D., Maloney, W., 2012) ont commencé à donner des conseils sur les possibilités de diversification, d'après les liens entre produits du côté de l'offre. Contrairement à l'indice PDI de l'ITC, ces approches ne tiennent pas compte d'importants facteurs de la demande et d'accès aux marchés, qui influencent les décisions d'un pays en matière d'exportation. Pour plus de renseignements au sujet de la méthodologie EPA de l'ITC, veuillez vous reporter à l'étude de Decreux et Spies (2015).

Les tableaux des pays de l'indice PDI sont encore en cours de préparation à l'ITC et seront bientôt mis à disposition dans la section pays/territoire du site Internet de l'ITC à l'adresse suivante : www.intracen.org. Comme la nature descriptive de l'espace produit ne permet pas d'estimer de manière significative les valeurs commerciales potentielles, les évaluations du potentiel à l'exportation présenteront des classements plus prudents des possibilités de diversification dans un pays donné ou sur un marché régional, comme dans l'exemple hypothétique illustré au Tableau 12.

Limitations des évaluations automatisées du potentiel d'exportation

Outre les composantes quantifiables du potentiel d'exportation, d'autres facteurs, souvent intangibles, doivent être pris en compte dans le cadre de la sélection de secteurs et de produits pour les programmes de développement du commerce ciblés. Elles englobent par exemple, la volonté et la possibilité d'attirer l'investissement direct à l'étranger, les possibilités de marketing et d'image de marque, et l'existence de plans de développement

TABLEAU 12 Exemple hypothétique d'indicateur de diversification de produit dans l'évaluation des potentiels d'exportation de l'ITC

DESCRIPTION DU PRODUIT/GROUPE DE PRODUITS	Quel est le classement potentiel de diversification du produit au niveau...?				Ce produit permettrait-il au pays X d'améliorer...?			
	Mondial	Région correspondant au pays X	Commerce Sud-Sud	OCDE	Son niveau technologique	La stabilité des d'exportation	La présence des PME	La participation féminine au marché du travail
180100 Cacao en fèves et brisures de fèves, brutes ou torréfiées	1	1	1	1	■	■		
4407Xa Bois sciés/dédossés longitud., tranchés ou déroulés	2	2	6	2	■	■	■	■
151311 Huile de noix de coco (coprah) brute	3	5	3	3	■	■	■	■
151190 Huile de palme et ses fractions raffinées, mais non chimiquement modifiées	4	6	2	20	■	■	■	■
854420 Câble co-axial et autres conducteurs électriques co-axiaux	5	9	4	8	■	■	■	■
071410 Manioc (cassava), frais ou séché, tranché/déroulé ou non	6	12	5	12	■	■		
230650 Tourteau d'huile de noix de coco/coprah et autres résidus solides, en poudre/granulés ou non	7	3	10	4	■	■	■	■
440726 Bois scié de Meranti, Lauan, Seraya ou Alan > 6 mm	8	4	7	10	■	■	■	■
080111 Noix de coco, séchée	9	25	8	9	■	■		
200820 Ananas, préparés ou en conserve, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool	10	23	9	17	■	■	■	■
080131 Noix de Cajou, avec coques, fraîches ou sèches	11	7	11	18	■	■		
720310 Produits ferreux obtenus par réduction directe des minerais de fer	12	10	15	7	■	■	■	■
750110 Mattes de nickel	13	11	64	5	■	■	■	■
160413 Sardines, sardinelles et sprats ou esports préparés ou en conserve, entiers ou hachés en morceaux	14	19	12	23	■	■	■	■
440725 Bois de Meranti (rouge, bakau) scié longitudin. > 6 mm	15	18	13	13	■	■	■	■
450310 Bouchons de bouteille, liège naturel	16	8	21	6	■	■	■	■
151321 Huile de palmiste ou de babassu, brute	17	35	17	16	■	■	■	■
750120 Sinters d'oxydes de nickel & autres produits interm. de métallurgie du nickel	18	65	19	11	■	■	■	■
190219 Pâtes alimentaires non cuites, ni farcies, ni préparées	19	21	14	40	■	■	■	■
230660 Tourteau d'huile de palme/palmiste et autres résidus solides, en poudre/granulés ou non	20	20	16	21	■	■	■	■

Remarques : L'exemple de calculs IDP correspond à 20 produits offrant le potentiel de diversification le plus important dans un pays X hypothétique. Il peut être calculé pour n'importe quel pays et quantité de produits.

Remarques : Les indicateurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays (en vert pour indiquer des performances supérieures à sa médiane pondérée, sinon en rouge). Si une cellule est vide, cela signifie qu'aucune donnée n'est disponible.

synergiques ou de stratégies dans le secteur. Les évaluations du potentiel à l'exportation sont également extraites des coûts liés aux activités de promotion des exportations. Tous ces facteurs risquent toutefois d'influencer la possibilité d'exporter certains produits (en plus grande quantité). Les conseillers commerciaux doivent donc envisager les résultats d'un œil critique et organiser de nouvelles enquêtes, notamment au sujet des options de diversification proposées.

Quelques indicateurs quantifiables reflétés dans les profils pays ont apporté un éclairage supplémentaire sur la « désirabilité » des produits identifiés (p. ex. le produit permet-il de stabiliser les revenus d'exportation? Favorise-t-il la participation des

femmes?), mais beaucoup d'aspects sociaux ou liés au développement ou à l'environnement ne sont pas mesurables avec des données commerciales quantitatives. Ils dépendent souvent davantage de pratiques de production que du choix des produits.

Malgré ces limitations, les évaluations du potentiel à l'exportation peuvent constituer un point de départ très utile dans le cadre du processus décisionnel de promotion des exportations, qui doit être suivi d'une recherche documentaire plus poussée et de consultations, notamment avec les parties prenantes du secteur public et du secteur privé dans le pays.

ANNEXE II.

Sources et définitions

Cette annexe contient le titre, la description, la définition et la source de tous les indicateurs présentés dans la Grille de compétitivité des PME. Les données les plus récentes ont été utilisées pour chaque indicateur. Par ailleurs, la période des points de données est indiquée entre parenthèses à côté de la source. Le cas échéant, les indicateurs ont été mis à l'échelle ou fusionnés dans un seul indicateur. Les indicateurs dont les valeurs sont les plus élevées, correspondant aux résultats les moins bons, sont signalés par un astérisque. Lorsqu'un indicateur est généré par le biais de données d'enquête, la question exacte est indiquée.

Indicateurs clé

Les sources de données et définitions suivantes ont été utilisées dans la section « Indicateurs clés » du chapitre consacré aux profils pays.

Toutes les statistiques commerciales et les données sur les tarifs douaniers proviennent de l'outil d'analyse de marché de l'ITC. La marge de préférence (points de pourcentage) est calculée comme la différence moyenne pondérée par les échanges entre le tarif de la nation la plus favorisée (NPF) et le tarif préférentiel le plus avantageux. Les lignes de tarif où les tarifs NPF ou préférentiels ne peuvent pas être exprimés en termes ad valorem ont été exclus.

Les données sur la population, le PIB et les comptes courants proviennent du FMI, World Economic Outlook (édition 2014, données pour 2014).

Le groupe régional est basé sur la classification de la Banque mondiale (1^{er} juillet 2015) : Amérique du Nord Amérique latine et Caraïbes, Europe et Asie centrale, Asie du Sud, Asie de l'Est et Pacifique, MOAN et Afrique sub-saharienne.

Par ailleurs, les pays en développement, PMA, PDSL et PEID sont considérés séparément (Classification de l'ONU 31 octobre 2013 : <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm>).

Le groupe de revenu est basé sur la classification de la Banque mondiale (1^{er} juillet 2015) : faible revenu, revenu moyen inférieur, revenu moyen supérieur et revenu élevé (<http://data.worldbank.org/news/2015-country-classifications>).

Indicateurs dans la Grille de compétitivité des PME

Ci-après, un astérisque signale les indicateurs affichant les valeurs les plus élevées (correspondant aux résultats les moins bons). L'astérisque a la même signification dans les graphiques en radar des profils pays (troisième partie du présent rapport).

Capacités de l'entreprise

1. Capacité concurrentielle

■ Certification de qualité internationale

Pourcentage d'entreprises titulaires d'une certification de qualité reconnue au niveau international

Question : Votre entreprise possède-t-elle une certification de qualité reconnue au niveau international ? La question se rapporte exclusivement aux certifications reconnues à l'échelle

internationale. Voici quelques exemples : série ISO 9000 (systèmes de gestion de la qualité), série ISO 14000 (systèmes de gestion de l'environnement), HACCP (analyse des risques et maîtrise des points critiques) pour l'alimentation (en particulier, mais pas exclusivement, pour les fruits de mer et les jus) et l'AATCC (American Association of Textiles Chemists and Colorists) pour les textiles. Les certificats accordés uniquement au niveau national et non reconnus sur les marchés internationaux ne sont pas inclus.

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ **Comptes courants ou d'épargne**

Pourcentage d'entreprises titulaires d'un compte courant ou d'épargne

Question : Votre entreprise dispose-t-elle d'un compte courant ou d'épargne ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ **Exploitation de la capacité**

Exploitation de la capacité, d'après la comparaison du rendement actuel avec le rendement maximum à l'aide des intrants actuels

Question : Au cours de l'exercice précédent, quel a été le rendement de l'entreprise, proportionnellement au rendement maximum possible si toutes les ressources disponibles sont utilisées (exploitation de la capacité) ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ **Expérience en gestion**

Nombre d'années d'expérience du dirigeant dans le secteur de l'entreprise

Question : Combien d'années d'expérience le dirigeant de l'entreprise a-t-il dans ce secteur ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

2. **Capacité de connectivité**

■ **Usage du courrier électronique**

Pourcentage d'entreprises qui communiquent avec leurs clients/fournisseurs par courriel

Question : À l'heure actuelle, est-ce que l'entreprise utilise le courrier électronique pour communiquer avec ses clients ou fournisseurs ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ **Site Internet d'entreprise**

Pourcentage d'entreprises possédant leur propre site internet

Question : Actuellement, est-ce que l'entreprise exploite son propre site internet ? [pourcentage d'entreprises utilisant un site internet dans le cadre des activités commerciales, notamment ventes et promotion des produits]

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

3. **Capacité de changement**

■ **Audit financier**

Pourcentage d'entreprises dont les comptes annuels sont examinés par un auditeur externe

Question : Au cours de l'exercice précédent, est-ce que les comptes annuels de l'entreprise étaient examinés et certifiés par un auditeur externe ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ Investissements financés par les banques

Estimation de la proportion d'achats d'actifs immobilisés financée par des prêts bancaires

Question : Pour l'exercice précédent, veuillez estimer la proportion du total des achats d'actifs immobilisés de l'entreprise financés par chacune des sources suivantes :

- Fonds internes ou bénéfiques non distribués ;
- Contribution des propriétaires ou nouvelles actions participatives émises ;
- Emprunts bancaires : privées et publiques ;
- Emprunts auprès d'institutions financières non bancaires ;
- Achats à crédit auprès de fournisseurs et acomptes reçus de clients ; ou
- Autre, prêteurs, amis, proches, obligations, etc.

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ Formation officielle

Pourcentage d'entreprises proposant des programmes de formation officiels à leurs salariés à temps plein en CDI

Question : Au cours de l'exercice, l'entreprise a-t-elle proposé des programmes de formation officiels à ses salariés à temps plein en CDI ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ Technologies étrangères sous licence

Pourcentage d'entreprises utilisant des technologies sous licence accordée par des sociétés étrangères

Question : L'entreprise utilise-t-elle actuellement une technologie sous licence accordée par une société étrangère, en dehors du logiciel de bureautique ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

Environnement immédiat de l'entreprise

1. Capacité concurrentielle

■ Pertes dues à des coupures de courant*

Pertes dues à des pannes d'électricité, exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires annuel

Question : Veuillez estimer les pertes résultant de pannes de courant, sous forme de pourcentage du total des ventes annuelles ou sous forme de total des pertes annuelles.

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ Produits gâtés durant le transport*

Proportion de produits perdus car ils ont été brisés ou gâtés pendant leur acheminement sur les marchés nationaux

Question : Au cours de l'exercice précédent, quel est le pourcentage de valeur de produits envoyés par l'entreprise pour approvisionner les marchés nationaux perdus lors du transit (casse ou détérioration) ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ **Temps pris par les procédures réglementaires***

Pourcentage moyen de temps consacré par la haute direction aux questions liées aux exigences imposées par les réglementations gouvernementales pendant une semaine courante

Question : Pendant une semaine type au cours de l'année dernière, combien de temps au total (en pourcentage) la direction de l'entreprise a-t-elle consacré aux questions liées aux exigences imposées par les réglementations gouvernementales? [le terme de direction englobe ici les dirigeants, les directeurs et les cadres au-dessus des superviseurs directs du personnel de production ou des ventes. Quelques exemples de réglementations gouvernementales : taxes, douanes, réglementations du travail, concession de licences et inscription, y compris les relations avec les fonctionnaires et le travail de paperasserie].

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ **Procédures douanières***

Cet indicateur est calculé comme la moyenne de deux indicateurs : nombre moyen de jours nécessaires au dédouanement des exportations directes et nombre moyen de jours nécessaires au dédouanement des importations.

Nombre moyen de jours nécessaires au dédouanement des produits exportés

Question : Lorsque cette entreprise a exporté des marchandises directement, combien de jours se sont-ils écoulés en moyenne entre l'arrivée des marchandises à leur point de sortie principal (port ou aéroport p. ex.) et leur passage aux douanes ?

Nombre moyen de jours nécessaires au dédouanement des produits importés

Question : Lorsque cette entreprise a importé des intrants matériels ou des fournitures, combien de jours se sont-ils écoulés entre l'arrivée de ces marchandises à leur point d'entrée (port ou aéroport p. ex.) et leur passage aux douanes ?

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

2. Capacité de connectivité

■ **Développement de pôles d'activités**

Score de développement moyen des pôles d'activités du pays

Question : Dans votre pays, dans quelle mesure des pôles d'activité bien développés et approfondis (concentrations géographique d'entreprises, fournisseurs, producteurs de produits et services associés, et organismes spécialisés dans un domaine particulier) sont-ils répandus? [1 = inexistant ; 7 = répandu dans de nombreux domaines]

Source : Forum économique mondial (WEF), enquête auprès de cadres supérieurs, 2013–2014 (<http://reports.weforum.org/global-risks-2015/executive-opinion-survey-2014>)

■ **Importance du marketing**

Score moyen d'importance du marketing dans le pays

Question : Dans votre pays, dans quelle mesure les sociétés ont-elles recours à des outils et techniques de marketing sophistiqués? [1 = pas du tout ; 7 = largement]

Source : Forum économique mondial (WEF), enquête auprès de cadres supérieurs, 2013–2014 (<http://reports.weforum.org/global-risks-2015/executive-opinion-survey-2014>)

■ **Qualité des fournisseurs locaux**

Score moyen du pays en termes de qualité des fournisseurs locaux

Question : Dans votre pays, comment évalueriez-vous la qualité des fournisseurs locaux ?
[1 = qualité très médiocre ; 7 = qualité très élevée]

Source : Forum économique mondial (WEF), enquête auprès de cadres supérieurs, 2013–2014 (<http://reports.weforum.org/global-risks-2015/executive-opinion-survey-2014>)

■ **Collaboration en R&D entre universités et entreprises**

Score moyen de collaboration en R&D entre universités et entreprises

Question : Dans votre pays, dans quelle mesure les entreprises et les universités collaborent-elles à la recherche et au développement (R&D) ? [1 = aucune collaboration ; 7 = vaste collaboration]

Source : Forum économique mondial (WEF), enquête auprès de cadres supérieurs, 2013–2014 (<http://reports.weforum.org/global-risks-2015/executive-opinion-survey-2014>)

3. **Capacité de changement**

■ **Accès aux services financiers***

Pourcentage d'entreprises citant la difficulté d'accéder aux financements comme un obstacle à leur fonctionnement actuel.

Question : Dans quelle mesure l'accès au financement est-il un obstacle au fonctionnement actuel de cette entreprise ? Ponctuation de 0 (aucun obstacle) à 4 (obstacle très important)

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ **Main d'œuvre formée de façon inadaptée***

Pourcentage d'entreprises citant la formation inadaptée de la main d'œuvre en tant qu'obstacle à leur fonctionnement actuel

Question : Dans quelle mesure la main d'œuvre formée de façon inadaptée est-elle un obstacle au fonctionnement actuel de cette entreprise ? Ponctuation de 0 (aucun obstacle) à 4 (obstacle très important)

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

■ **Licences et autorisations commerciales***

Pourcentage d'entreprises citant les licences et autorisations commerciales comme un obstacle à leur fonctionnement actuel

Question : Dans quelle mesure les licences et autorisations commerciales constituent-elles un obstacle au fonctionnement actuel de cette entreprise ? Ponctuation de 0 (aucun obstacle) à 4 (obstacle très important)

Source : Enquêtes auprès des entreprises (<http://www.entreprisesurveys.org>), Banque mondiale (2005–2014).

Environnement national

1. **Capacité concurrentielle**

■ **Raccordement facile au réseau électrique**

Score «Raccordement facile au réseau électrique» dans le cadre de l'étude Doing Business

L'étude *Doing Business* enregistre toutes les procédures requises pour qu'une entreprise puisse bénéficier du raccordement au réseau électrique et de l'approvisionnement en électricité pour un

entrepôt conforme aux normes en vigueur. Ces procédures englobent les demandes et les contrats avec les compagnies électriques, toutes les inspections et habilitations nécessaires par la compagnie et d'autres organismes, ainsi que les travaux de branchement externe et définitif. Dans le questionnaire, le processus de raccordement au réseau électrique est divisé en plusieurs procédures et demande des données permettant de calculer le temps et le coût nécessaires pour chacune. Le classement des économies sur la facilité de raccordement au réseau électrique est déterminé en fonction de leurs scores en termes de distance par rapport à la frontière pour avoir l'électricité. Ces scores représentent la moyenne simple des scores de distance par rapport à la frontière pour chacun des indicateurs.

Les données sont recueillies auprès de la compagnie électrique. Elles sont ensuite complétées et vérifiées par des organismes de réglementation du secteur électrique et des professionnels indépendants comme des ingénieurs électriciens, des entrepreneurs électriciens et des entreprises du bâtiment. La compagnie électrique consultée est celle qui dessert la (ou les) zone(s) où se trouvent les entrepôts. S'il existe plusieurs compagnies électriques, on choisit celle qui dessert le plus de clients.

Pour pouvoir comparer ces données entre les pays, plusieurs hypothèses sont utilisées en matière d'entrepôt et de raccordement électrique. Par ailleurs, des détails sont fournis au sujet des procédures, du temps, du coût et des dépôts de sécurité.

Source : Banque mondiale, Société financière internationale, étude Doing Business 2014 : Connaissance des réglementations relatives aux petites et moyennes entreprises : <http://www.doingbusiness.org/methodologysurveys/>

■ **Échanges transfrontaliers faciles à réaliser**

Score «Échanges transfrontaliers faciles à réaliser» dans le cadre de l'étude Doing Business (%)

L'étude *Doing Business* s'intéresse au temps et au coût (hors tarifs douaniers) liés à l'exportation et à l'importation d'un fret de marchandises normalisé par transport maritime. Le temps et le coût nécessaires à la réalisation des quatre étapes prédéfinies (1. préparation des documents ; 2. dédouanements et inspections douanières ; 3. transport terrestre et manutention ; 4. manutention portuaire et au niveau du terminal) pour exporter et importer les marchandises sont enregistrés. En revanche, le temps et le coût du transport maritime ne sont pas inclus. Tous les documents dont le négociant a besoin pour exporter ou importer les marchandises via la frontière sont également enregistrés.

Le processus d'exportation de marchandises englobe le conditionnement en conteneur à l'entrepôt jusqu'au départ des marchandises du port de sortie. Le processus d'importation de marchandises englobe l'arrivée du navire au port d'entrée jusqu'à la livraison du fret à l'entrepôt. Pour les pays enclavés, où le port maritime se trouve dans le pays de transit, le temps, le coût et les documents associés aux processus au niveau de la zone frontalière intérieure sont également inclus. On part du principe que le paiement est effectué par lettre de crédit, et le temps, le coût et les documents requis pour l'émission ou l'accréditation d'une lettre de crédit sont pris en compte.

Le classement des économies sur la facilité des échanges transfrontaliers est déterminé en fonction de leurs scores en termes de distance par rapport à la frontière pour les échanges transfrontaliers. Ces scores représentent la moyenne simple des scores de distance par rapport à la frontière pour chacun des indicateurs. Les transitaires, compagnies maritimes, courtiers en douane, administrateurs portuaires et banques au niveau local donnent des informations sur les documents requis, ainsi que le coût et le temps nécessaires à l'exportation et à l'importation. Pour pouvoir comparer ces données entre les pays, plusieurs hypothèses sont utilisées au sujet de l'entreprise et des marchandises négociées. Par ailleurs, des détails sont fournis sur les documents, le temps et les coûts.

Source : Banque mondiale, Société financière internationale, étude Doing Business 2014 : Connaissance des réglementations relatives aux petites et moyennes entreprises : <http://www.doingbusiness.org/methodologysurveys/>

■ Tarifs appliqués*

Tarifs douaniers appliqués, moyenne pondérée par les échanges, tous produits (%)

Un tarif douanier est un droit de douane prélevé par le pays de destination sur les importations de marchandises. Le tarif moyen pondéré par les échanges est calculé pour chaque pays importateur en utilisant les modèles d'échanges commerciaux du groupe de référence du pays importateur (d'après les statistiques commerciales de 2013). Dans la mesure du possible, des taux spécifiques ont été convertis à leurs taux ad valorem équivalents et inclus dans le calcul des tarifs douaniers moyens pondérés. Les régimes tarifaires préférentiels (préférences tarifaires) ont été pris en compte.

Source : ITC, d'après les données obtenues avec les outils d'analyse de marché de l'ITC, 2006–2015 (www.intracen.org/marketanalysis).

■ Tarifs réellement payés*

Tarifs douaniers moyens pondérés par les échanges, réellement payés sur les marchés de destination (%)

Les tarifs réellement payés correspondent à un indicateur calculé comme la moyenne pondérée par les échanges des tarifs douaniers appliqués, y compris les taux préférentiels que le reste du monde applique à chaque pays. Les poids sont les schémas commerciaux du groupe de référence du pays importateur (d'après les statistiques commerciales de 2013).

Source : ITC, d'après les données obtenues avec les outils d'analyse de marché de l'ITC, 2015 (www.intracen.org/marketanalysis).

■ Indice de performance logistique

Score de l'indice de performance logistique

Une évaluation multidimensionnelle des performances logistiques, l'indice de performance logistique (IPL), compare les profils de logistique commerciale de 160 pays et les note sur une échelle de 1 (pire) à 5 (meilleur). Les notations reposent sur 6 000 évaluations de pays individuelles effectuées par près de 1 000 transitaires internationaux, qui ont évalué les huit pays étrangers desservis le plus souvent par leur société.

Les six composantes de l'IPL sont les suivantes : (1) Douanes : l'efficacité du processus de dédouanement (rapidité, simplicité et prévisibilité des formalités) par les agences de contrôle frontalier, notamment les douanes ; (2) Infrastructure : la qualité de l'infrastructure liée au commerce et au transport (ports, chemins de fer, routes, T1) ; (3) Envois internationaux : la facilité d'organiser des expéditions à prix compétitif ; (4) Compétence logistique : la compétence et la qualité des services de logistique (transporteurs, courtiers en douanes) ; (5) Traçabilité et suivi : la capacité de traçabilité et de suivi des envois ; et (6) Ponctualité : la fréquence à laquelle les expéditions parviennent au destinataire dans le délai de livraison fixé ou prévu.

Vous pouvez trouver des informations sur la méthodologie de l'enquête dans le document publié par Arvis et al. «Connecting to Compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy (2014)». La moyenne des scores est calculée sur l'ensemble des entreprises interrogées.

Source : Banque mondiale et Turku School of Economics, Indice de performance logistique 2014, <http://lpi.worldbank.org/>

■ Certificats de qualité ISO 9001

ISO 9001:2008 Systèmes de gestion de la qualité : Nombre de certificats délivrés (par million de personnes)

Nombre de certificats de conformité à la norme ISO 9001:2008 : Systèmes de gestion de la qualité. Aucune distinction n'est faite entre les certificats mono-site et multi-sites. La certification de conformité à la norme est utilisée dans les chaînes d'approvisionnement mondiales afin de garantir

la capacité des fournisseurs à remplir les exigences de qualité et à améliorer la satisfaction des clients dans le cadre des relations fournisseur-client.

Source : ISO, Enquête de l'ISO sur les certifications standard des systèmes de management, 2013, www.iso.org

■ ISO 14001 Certificats de gestion environnementale

ISO 14001:2004 Systèmes de gestion de l'environnement : Nombre de certificats délivrés (par million de personnes)

Nombre de certificats de conformité avec la norme ISO 14001:2004 : Systèmes de gestion de l'environnement. Aucune distinction n'est faite entre les certificats mono-site et multi-sites. La norme précise les exigences au sujet du système de gestion de l'environnement, pour permettre à une entreprise de développer et de mettre en œuvre une politique et des objectifs qui tiennent compte des exigences légales et d'autres exigences auxquelles l'entreprise souscrit, et donne également des informations sur les aspects environnementaux importants. Celles-ci s'appliquent aux aspects environnementaux que l'entreprise peut contrôler et ceux qu'elle peut influencer, déterminés par l'entreprise-même. Elles n'indiquent pas à proprement parler des critères de performances environnementaux spécifiques.

Source : ISO, Enquête de l'ISO sur les certifications standard des systèmes de management, 2013, www.iso.org

■ Indice de gouvernance

Indice de gouvernance

Score moyen sur six dimensions de gouvernance : voix et responsabilité, stabilité politique et absence de violence, efficacité des pouvoirs publics, qualité réglementaire, état de droit et contrôle de la corruption.

Source : Banque mondiale, Indicateurs mondiaux de gouvernance (2014), <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>

2. Capacité de connectivité

■ Accès aux TIC

Score d'accès aux TIC

Le sous-indice d'accès aux TIC est le premier sous-indice de l'indice de développement des TIC (IDI) de l'IUT. Il s'agit d'un indice composite qui pondère cinq indicateurs de TIC (20 % chacun) : (1) Abonnements téléphoniques fixes pour 100 habitants ; (2) abonnements téléphoniques mobiles pour 100 habitants ; (3) Bande passante internet internationale (bit/s) par abonné internet ; (4) Pourcentage de ménages équipés d'un ordinateur ; (5) Pourcentage de ménages ayant une connexion internet.

Source : IUT, Measuring the Information Society 2014, Indice de développement des TIC 2014 (données 2013 sauf pour le Tadjikistan, 2008), <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2014.aspx>

■ Utilisation des TIC

Score d'utilisation des TIC (0-10)

Le sous-indice d'utilisation des TIC est le deuxième sous-indice de l'indice de développement des TIC (IDI) de l'IUT. Il s'agit d'un indice composite qui pondère trois indicateurs de TIC (33 % chacun) : (1) Pourcentage de particuliers utilisant internet ; (2) Abonnements haut-débit (câblés) fixes pour 100 habitants ; (3) Abonnements haut-débit sans fil pour 100 habitants.

Source : IUT, Measuring the Information Society 2014, Indice de développement des TIC 2014 (données 2013 sauf pour le Tadjikistan, 2008), <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2014.aspx>

Services publics en ligne

Index des services publics en ligne

Pour parvenir à un ensemble de valeurs d'index de service en ligne, les équipes de recherche ont évalué le site internet national de chaque pays, notamment le portail central national, le portail de services en ligne et le portail de participation en ligne, ainsi que les sites internet des ministères de l'éducation, du travail, des services sociaux, de la santé, des finances et de l'environnement, le cas échéant.

L'évaluation porte sur le contenu, les caractéristiques, l'accessibilité et l'utilisation des sites internet.

L'enquête englobe quatre étapes de développement de service en ligne au niveau gouvernemental, en assignant des points aux éléments suivants : (1) une présence émergente, donnant des informations limitées et élémentaires ; (2) une présence améliorée, offrant des sources d'information plus larges en matière de politique publique et de gouvernance (politiques, lois et réglementations, téléchargement de bases de données, etc.) ; (3) une présence transactionnelle, permettant des interactions bilatérales entre le gouvernement et les citoyens (G2C et C2G), notamment le paiement d'impôts et les demandes de carte d'identité, de certificats de naissance, de passeports et de renouvellements de licence ; et (4) une présence « connectée », caractérisée par des interactions G2G, G2C et C2G, ainsi que l'élaboration de politiques et un processus décisionnel réfléchi et démocratique. Une approche axée sur les citoyens a été suivie. C'est la première des trois composantes de l'EGDI (E-Government Development Index) de l'UNPAN, avec des composantes sur l'infrastructure de télécommunication et le capital humain.

Source : UNPAN, e-Government Survey 2014, <http://www2.unpan.org/egovkb/>

3. Capacité de changement

■ Crédits faciles à obtenir

Score «Facilité d'obtention de crédit» dans le cadre de l'étude Doing Business

L'étude Doing Business évalue les droits légaux des emprunteurs et des prêteurs vis-à-vis des transactions sécurisés par le biais d'un ensemble d'indicateurs et du partage d'informations de crédit. Le classement correspond à la moyenne simple des rangs centiles sur les indicateurs de l'index de facilité d'obtention de crédit : puissance des index de droits légaux (plage de 0 à 10) ; et profondeur de l'indice d'informations de crédit (plage de 0 à 6). Le premier ensemble d'indicateurs évalue s'il existe certaines caractéristiques susceptibles de faciliter le prêt dans les lois applicables en matière de garantie et de faillite. Le deuxième ensemble évalue la couverture, l'étendue et l'accessibilité des informations de crédit disponibles par le biais de prestataires de services d'évaluation de crédit, comme les bureaux de crédit ou les registres de crédit. Le classement des économies sur la facilité d'obtention de crédit est déterminé en fonction de leurs scores en termes de distance par rapport à la frontière pour obtenir un crédit.

Source : Banque mondiale, Ease of Doing Business Index 2014, étude Doing Business 2014, <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>

■ Écart des taux d'intérêts*

Score d'écart des taux d'intérêts

L'écart de taux d'intérêt correspond au taux d'intérêt appliqué par les banques sur les prêts accordés à des clients du secteur privé moins le taux d'intérêt payé par les banques commerciales ou assimilées pour les dépôts à vue, dépôts à terme ou dépôts d'épargne. Toutefois, les conditions générales liées à ces taux diffèrent selon les pays, ce qui limite leur comparabilité.

Source : La Banque mondiale, d'après des données du FMI, des statistiques financières internationales et de fichiers de données, 1988-2013, <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LNDP/countries>

■ Durée de scolarisation

Durée de scolarisation, du primaire à l'enseignement supérieur

Nombre total d'années d'enseignement escompté à l'avenir pour un enfant d'un certain âge, sachant que la probabilité de scolarisation à un âge donné est égale au taux de scolarisation actuel correspondant à cet âge.

Source : Institut de statistiques de l'UNESCO (ISU), 2001–2013, <http://stats.uis.unesco.org>

■ **Création d'entreprises facile**

Score «Facilité de création d'entreprise» dans le cadre de l'étude Doing Business

Les données de l'étude *Doing Business* évaluent le nombre de démarches, le temps et le coût nécessaires au démarrage et au fonctionnement officiel d'une PME. Pour pouvoir comparer les données entre les pays, l'étude Doing Business utilise un schéma d'entreprise standardisé, à savoir 100 % national, avec un capital de départ équivalent à 10 fois le revenu par habitant, consacré à des activités industrielles ou commerciales générales, et employant entre 10 et 50 personnes au cours du premier mois de fonctionnement.

Source : Banque mondiale, Ease of Doing Business Index 2014, étude Doing Business 2014, <http://www.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business>

■ **Demandes de brevets**

Demandes de brevets résidents (par million de personnes), décompte équivalent par pays d'origine du demandeur

Dépôts de brevet présentés par les demandeurs auprès de leur office national ou régional, également appelés demandes nationales. Les demandes présentées auprès des offices régionaux équivalent à des demandes multiples, une dans chaque état membre. Par conséquent, chaque demande est multipliée par le nombre correspondant d'états membres, sauf pour l'office européen des brevets (OEB) et l'African Regional Intellectual Property Organization (ARIPO), pour lesquels les pays désignés ne sont pas connus, auquel cas chaque demande compte comme une demande à l'étranger si le demandeur ne réside pas dans un état membre ; ou comme un résident et une demande à l'étranger si le demandeur réside dans un état membre.

Source : WIPO, 2000–2013, <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>

■ **Dépôts de marques**

Dépôts de marques résidents (par million de personnes), décompte de classe équivalent par pays d'origine du demandeur

En fonction des différents systèmes juridiques, une demande de dépôt de marque peut spécifier plusieurs classes. Sur le plan technique, la marque se transforme en plusieurs marques associées à différents biens ou services. Pour une question de comparabilité internationale, il convient d'étudier le décompte des classes afin d'éviter les différences systémiques entre pays.

Une marque est un signe de distinction, qui distingue certains biens ou services d'une entreprise de ceux produits ou assurés par d'autres entreprises. Le titulaire d'une marque déposée est légalement autorisé à utiliser exclusivement la marque à l'égard des produits ou services pour lesquels elle a été déposée. Le titulaire peut empêcher l'utilisation non autorisée de la marque, ou d'une marque similaire susceptible de porter à confusion, utilisée pour des biens ou services qui sont identiques ou similaires à ceux pour lesquels la marque a été déposée.

Contrairement aux brevets, les dépôts de marque peuvent potentiellement être maintenus de manière indéfinie, tant que le titulaire de la marque acquitte les frais de renouvellement et utilise effectivement la marque. Les procédures de dépôt de marque sont régies par les règles et réglementations des offices nationaux et régional de la propriété intellectuelle. Les droits de marque sont limités à la juridiction de l'organisme qui délivre la marque. Pour déposer des marques, il suffit de remplir une demande auprès du ou des office(s) national/aux ou régional/aux de la propriété intellectuelle ou de remplir une demande internationale par le biais du système Madrid.

Source : WIPO, 2004–2013, <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>

Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT

Entreprises affectées par les MNT

Les statistiques correspondent au niveau de l'entreprise et sont calculées d'après les réponses à la question suivante :

- *Certains de vos produits ont-ils été confrontés à des réglementations restrictives et contraignantes et aux obstacles au commerce afférents au cours des 12 derniers mois ?²*

Dans le cadre de l'exportation 1 *Oui* 2 *Non*

Dans le cadre de l'importation 1 *Oui* 2 *Non*

L'échantillon complet d'entreprises est utilisé dans les statistiques ci-dessus. Pour les autres questions, seules les réponses des entreprises exportatrices ont été prises en compte.

MNT signalées comme difficiles (exportateurs)

Les statistiques se basent sur le « cas de MNT », à savoir l'unité de données la plus ventilée de l'enquête. Chaque « cas de MNT » est multidimensionnel, compte tenu de l'entreprise interrogée, du/des produit(s) affecté(s), du type de MNT, du pays partenaire et, le cas échéant, des objectifs procéduraux afférents, comptés séparément. Le diagramme sur les types de MNT problématiques est généré à l'aide de réponses aux questions suivantes :

- *Pouvez-vous décrire en détail le type de réglementation contraignant rencontré pour ce produit, et indiquer quels sont les enjeux/obstacles procéduraux associés que vous rencontrez ? Veuillez répondre de manière aussi détaillée que possible.*
- *Veuillez indiquer le nom officiel de cette réglementation/exigence ou de ce document/certificat, si vous les connaissez ou en donner une description avec vos propres mots (p. ex. « certificat phytosanitaire ») :*
- *Qui applique la réglementation : votre pays d'origine ou le pays partenaire ?*
 - 1 *La réglementation est appliquée par le pays partenaire*
 - 2 *La réglementation est appliquée par le pays d'origine*
 - 3 *La réglementation est appliquée par le pays de transit*
 - 4 *Il ne s'agit pas d'une réglementation gouvernementale, mais d'une norme volontaire*

Les enquêteurs sont formés pour transférer les réponses sur les types de mesures et catégories définis dans la classification internationale des MNT pour les enquêtes. Le transfert est vérifié par l'équipe chargée du projet à l'ITC.

Obstacles réglementaires et procéduraux (exportateurs)

Les statistiques se basent sur les « cas de MNT » et sont élaborées d'après les réponses à la question suivante, en faisant une distinction entre les obstacles réglementaires et les obstacles procéduraux :

- *La réglementation décrite est-elle contraignante à cause :³*
 - 1 *de la mesure/exigence à proprement parler trop stricte ou trop compliquée à respecter*
 - 2 *des les obstacles procéduraux associés*
 - 3 *des les deux*

Localisation des obstacles procéduraux (exportateurs)

Chaque réglementation non tarifaire signalée peut être appliquée par le pays d'origine, par le pays de transit ou par le pays partenaire. Par ailleurs, chaque réglementation peut être associée à des obstacles procéduraux, qui peuvent à leur tour être localisés dans le pays d'origine, dans le pays de transit ou dans le pays partenaire. Les statistiques sur la localisation des obstacles procéduraux cumulent l'expérience dans les pays partenaires et de transit et la comparent à l'expérience dans le pays d'origine de l'exportateur.

Les statistiques se basent sur le nombre d'obstacles procéduraux liés à chaque « cas de MNT » et sont élaborées d'après les réponses aux questions suivantes :

- *Veillez préciser les obstacles procéduraux rencontrés par l'entreprise avec la mesure décrite (en d'autres termes, POURQUOI la mesure pose problème ?). Vous pouvez indiquer différents problèmes. (Remarque pour l'enquêteur: le cas échéant, demandez le nombre de jours de retard, le nombre de documents requis et leurs noms, la quantité de frais supplémentaires, les organismes impliqués, etc.).*
- *Q27a. Dans quel pays le problème se présente-t-il?*
 - Pays partenaire*
 - Pays d'origine*
 - Pays de transit*

Dans les profils pays, les données de l'enquête sur les MNT relatives aux pays partenaires et aux pays de transit sont présentées ensemble. Les entreprises qui n'indiquent pas leur taille apparaissent uniquement dans les statistiques globales. Vous pouvez consulter l'ensemble complet de données et d'autres détails à l'adresse suivante : <http://ntmsurvey.intracen.org>.

Évaluations du potentiel à l'exportation de l'ITC

Potentiel de croissance des exportations actuelles

Le potentiel de croissance des exportations actuelles est basé sur la combinaison de l'indicateur EPI et des indicateurs de développement.

L'indicateur EPI identifie les produits exportés affichant le plus grand potentiel d'exportation. L'approche est inspirée du modèle de gravité. Elle estime les parts potentielles que les produits du pays exportateur peuvent atteindre sur des marchés cibles donnés via l'utilisation d'un indicateur composite.⁴

Les indicateurs de développement suivants sont inclus :

- Le progrès technologique repose sur l'idée que les informations sur la technologie utilisée pour produire une marchandise sont intégrées aux schémas d'exportation observés dans les pays (concept de complexité des produits selon Hausmann et Hidalgo, 2009), d'après les statistiques du commerce au niveau des produits, obtenues avec les outils d'analyse de marché de l'ITC.
- La stabilité des revenus d'exportation repose sur l'écart standard des valeurs unitaires, d'après les données CEPII au niveau du produit sur les valeurs unitaires.
- Proportion de PME dans le secteur, d'après les données recueillies par la Banque mondiale dans le cadre des Enterprise Surveys.
- Emploi des femmes dans le secteur, d'après les données recueillies par la Banque mondiale dans le cadre des Enterprise Surveys.

Les marqueurs de développement correspondent à la situation actuelle du pays : en vert si les performances sont supérieures à la moyenne pondérée par les échanges, sinon, en rouge. Une cellule vide indique que les données des indicateurs de développement ne sont pas disponibles.

Les 20 premiers produits affichant le plus fort potentiel d'exportation dans le monde sont signalés dans les profils pays de ce rapport.

ANNEXE III.

Disponibilité des données

Composition des régions

Les 111 pays englobés dans les calculs de la Grille de compétitivité des PME sont indiqués ci-dessous, regroupés en fonction de leur zone géographique, avec mention de la catégorie à laquelle ils appartiennent : PD (pays en développement), PMA (pays moins avancé), PDSL (pays en développement sans littoral), PEID (petit état insulaire en développement) et/ou OCDE. Les pays reflétés dans les profils pays indiqués dans la troisième partie de ce rapport sont indiqués en gras, tandis que les moyennes régionales sont calculées pour les 111 pays énumérés ci-après. Le commerce Sud-Sud désigne les relations commerciales entre les pays qui n'appartiennent pas à l'OCDE.

TABLEAU 13 Couverture et groupes de pays, par zone géographique

Afrique					
Angola	PMA	Guinée	PMA	Nigéria	PD
Burundi	PMA, PDSL	Gambie	PMA	Rwanda	PMA, PDSL
Burkina Faso	PMA, PDSL	Kenya	PD	Sénégal	PMA
Botswana	PDSL	Lesotho	PMA, PDSL	Sierra Leone	PMA
Côte d'Ivoire	PD	Madagascar	PMA	Swaziland	PDSL
Cameroun	PD	Mali	PMA, PDSL	Tanzanie, République-Unie de	PMA
Cap Vert	PEID	Mozambique	PMA	Ouganda	PMA, PDSL
Tchad	PMA, PDSL	Mauritanie	PMA	Afrique du sud	PD
Éthiopie	PMA, PDSL	Maurice	PEID	Zambie	PMA, PDSL
Gabon	PD	Malawi	PMA, PDSL	Zimbabwe	PDSL
Ghana	PD	Namibie	PD		
Asie de l'est et Pacifique					
Chine	PD	République démocratique populaire du Laos	PMA, PDSL	Malaisie	PD
Indonésie	PD	Myanmar	PMA	Philippines	PD
Cambodge	PMA	Mongolie	PDSL	Thaïlande	PD
Corée, République de	OCDE			Timor-Leste	PMA, PEID
				Vietnam	PD
Europe et Asie centrale					
Albanie		Allemagne	OCDE	Croatie	
Arménie	PDSL	Espagne	OCDE	Hongrie	OCDE
Azerbaïdjan	PDSL	Estonie	OCDE	Irlande	OCDE
Bulgarie		Géorgie	PD	Kazakhstan	PDSL
République tchèque	OCDE	Grèce	OCDE	Kirghizistan	PDSL

Lituanie		Pologne	OCDE	Slovénie	OCDE
Lettonie		Portugal	OCDE	Suède	OCDE
République de Moldavie	PDSL	Roumanie		Tadjikistan	PDSL
Macédoine, ex-république yougoslave de	PDSL	Fédération de Russie		Turquie	OCDE
Monténégro		Serbie		Ukraine	
		Slovaquie	OCDE		

Amérique latine et Caraïbes

Argentine	PD	Guatemala	PD	Paraguay	PDSL
Bolivie	PDSL	Guyane	PEID	El Salvador	PD
Brésil	PD	Honduras	PD	Suriname	PEID
Barbade	PEID	Jamaïque	PEID	Trinité-et-Tobago	PEID
Chili	OCDE	Mexique	OCDE	Uruguay	PD
Colombie	PD	Nicaragua	PD	Venezuela	PD
Costa Rica	PD	Panama	PD		
République Dominicaine	PEID	Pérou	PD		

Moyen-Orient et Afrique du nord

Algérie	PD	Jordanie	PD	Tunisie	PD
Égypte	PD	Liban	PD	Yémen	PMA
Israël	OCDE	Maroc	PD		

Asie du sud

Bangladesh	PMA	Inde	PD	Népal	PMA, PDSL
Bhoutan	PMA, PDSL	Sri Lanka	PD	Pakistan	PD

Sources des données : Grille de compétitivité des PME

Toutes les sources de données, ainsi que l'année disponible la plus récente, utilisées dans le calcul de la Grille de compétitivité des PME sont énumérées ci-dessous, par pays. Les cellules « n/d » indiquent que les données ne sont pas disponibles. Les profils pays sont fournis pour les pays indiqués en gras.

TABLEAU 14 Indicateurs, sources et périodes correspondantes

Pays ou territoire	Enquête auprès des entreprises (BM)	Indice de performance logistique (BM)	Accès aux TIC et utilisation des TIC (UIT)	Tarifs appliqués* (ITC)	Écart des taux d'intérêts (BM)	Durée de scolarisation (UNESCO)	Demandes de brevets (WIPO)	Demandes de dépôt de marques (WIPO)
Afrique du sud	2007	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Albanie	2013	2012	2013	2015	2013	2003	2011	2013
Algérie	2007	2014	2013	2015	2013	2011	2013	2012
Allemagne	2005	2014	2013	2015	2002	2012	2013	2013
Angola	2010	2014	2013	2015	2013	2011	n/d	n/d
Argentine	2010	2014	2013	2014	2013	2012	2013	2013
Arménie	2013	2014	2013	2014	2013	2009	2013	2013
Azerbaïdjan	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Bangladesh	2013	2014	2013	2007	2013	2011	2000	2013
Barbade	2010	n/d	2013	2013	2013	2011	2013	2013
Bhoutan	2009	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
Bolivie (État plurinational de)	2010	2014	2013	2014	2013	2007	n/d	2007
Botswana	2010	2014	2013	2015	2013	2008	2013	n/d
Brésil	2009	2014	2013	2014	2013	2005	2013	2013
Bulgarie	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Burkina Faso	2009	2014	2013	2014	1992	2013	n/d	n/d
Burundi	2014	2014	n/d	2015	1988	2010	n/d	n/d
Cambodge	2013	2014	2013	2014	n/d	2008	n/d	2013
Cameroun	2009	2014	2013	2014	2007	2011	n/d	n/d
Cap Vert	2009	n/d	2013	2015	2013	2013	n/d	n/d
Chili	2010	2014	2013	2008	2013	2012	2013	2013
Chine	2012	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Colombie	2010	2014	2013	2014	2013	2010	2013	2013
Corée, Rép.	2005	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Costa Rica	2010	2014	2013	2014	2013	2013	2013	2012
Côte d'Ivoire	2009	2014	2013	2014	1992	2013	2012	n/d
Croatie	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Égypte	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	n/d
El Salvador	2010	2014	2013	2014	2000	2012	n/d	n/d
Espagne	2005	2014	2013	2015	2002	2012	2013	2013
Estonie	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013

Éthiopie	2011	2014	2013	2015	2008	2005	n/d	n/d
Fédération de Russie	2012	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Gabon	2009	2014	2013	2015	2007	2001	n/d	n/d
Gambie	2006	2014	2013	2012	2013	2010	n/d	2013
Géorgie	2013	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
Ghana	2013	2014	2013	2013	1988	2012	n/d	n/d
Grèce	2005	2014	2013	2015	2003	2012	2013	n/d
Guatemala	2010	2014	2013	2014	2013	2007	2009	2010
Guinée	2006	2014	2013	2012	2000	2012	n/d	n/d
Guyane	2010	2014	2013	2015	2013	2012	n/d	n/d
Honduras	2010	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
Hongrie	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Inde	2014	2014	2013	2009	n/d	2011	2013	2013
Indonésie	2009	2014	2013	2013	2013	2012	2013	2013
Irlande	2005	2014	2013	2015	2005	2012	2013	n/d
Israël	2013	2014	2013	2015	2012	2012	2013	2013
Jamaïque	2010	2014	2013	2011	2013	2013	2013	2013
Jordanie	2013	2014	2013	2014	2013	2012	2013	2013
Kazakhstan	2013	2014	2013	2015	n/d	2012	2013	2013
Kenya	2013	2014	2013	2015	2013	2009	2013	n/d
Kirghizistan	2013	2014	2013	2014	2013	2011	2013	2013
Lesotho	2009	2014	2013	2015	2013	2012	n/d	n/d
Lettonie	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Liban	2013	2014	2013	2015	2013	2013	n/d	n/d
Lituanie	2013	2014	2013	2015	2010	2012	2013	2013
Macédoine, ex. Rép. Yougoslave	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2004
Madagascar	2013	2014	2013	2014	2013	2012	2008	2013
Malaisie	2007	2014	2013	2014	2013	2005	2013	2013
Malawi	2014	2014	2013	2015	2013	2011	n/d	2006
Mali	2010	2014	2013	2014	1992	2011	n/d	n/d
Maroc	2013	2012	2013	2015	2005	2011	2013	2013
Maurice	2009	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Mauritanie	2014	2014	2013	2015	2012	2013	n/d	n/d
Mexique	2010	2014	2013	2014	2013	2012	2013	2013
Moldavie	2013	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
Mongolie	2013	2014	2013	2015	2013	2010	2013	2010
Monténégro	2013	2014	2013	2015	2013	2010	2013	n/d
Mozambique	2007	2014	2013	2014	2013	2013	2007	2007
Myanmar	2014	2014	2013	2013	2013	2007	n/d	2012
Namibie	2014	2014	2013	2015	2013	2006	n/d	n/d

Népal	2013	2014	2013	2014	2010	2011	2013	2013
Nicaragua	2010	2014	2013	2015	2013	2002	2012	2013
Nigéria	2014	2014	2013	2014	2013	2005	n/d	2013
Ouganda	2013	2010	2013	2015	2013	2011	n/d	2013
Pakistan	2013	2014	2013	2014	2013	2013	2013	2013
Panama	2010	2014	2013	2013	2013	2012	2013	2013
Paraguay	2010	2014	2013	2014	2013	2010	2010	2010
Pérou	2010	2014	2013	2014	2013	2010	2013	2012
Philippines	2009	2014	2013	2013	2013	2009	2013	2013
Pologne	2013	2014	2013	2015	2006	2012	2013	2013
Portugal	2005	2014	2013	2015	1999	2012	2013	2013
République démocratique populaire du Laos	2012	2014	2013	2015	2010	2013	n/d	n/d
République Dominicaine	2010	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
République tchèque	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
Roumanie	2013	2014	2013	2015	2013	2011	2013	2013
Rwanda	2011	2014	2013	2015	2010	2013	2012	2012
Sénégal	2014	2014	2013	2014	1992	2010	n/d	n/d
Serbie	2013	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
Sierra Leone	2009	2012	n/d	2006	2013	2001	n/d	n/d
Slovaquie	2013	2014	2013	2015	2008	2012	2013	2013
Slovénie	2013	2014	2013	2015	2009	2012	2011	2010
Sri Lanka	2011	2014	2013	2014	2013	2012	2013	2013
Suède	2014	2014	2013	2015	2005	2012	2013	2013
Suriname	2010	n/d	2013	2007	2013	2002	n/d	n/d
Swaziland	2006	n/d	2013	2015	2013	2011	2012	n/d
Tadjikistan	2013	2014	2008	2015	2013	2012	2012	2013
Tanzanie, République-Unie	2013	2014	2013	2015	2013	2012	n/d	2007
Tchad	2009	2014	2013	2011	2007	2011	n/d	n/d
Thaïlande	2006	2014	2013	2014	2013	2012	2013	2013
Timor-Leste	2009	2007	n/d	2015	2013	2010	n/d	n/d
Trinité-et-Tobago	2010	n/d	2013	2008	2013	2004	2008	n/d
Tunisie	2013	2014	2013	2015	1988	2011	2013	n/d
Turquie	2013	2014	2013	2014	n/d	2012	2013	2013
Ukraine	2013	2014	2013	2014	2013	2013	2013	2013
Uruguay	2010	2014	2013	2014	2013	2010	2012	2013
Venezuela (République bolivarienne du)	2010	2014	2013	2014	2013	2009	2011	2011
Vietnam	2009	2014	2013	2014	2013	n/d	2013	2013
Yémen	2013	2014	2013	2015	2013	2011	2013	2013
Zambie	2013	2014	2013	2013	2013	n/d	2013	2012
Zimbabwe	2011	2014	2013	2015	2007	2012	n/d	n/d

TABLEAU 15 Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises au sujet des MNT : Période d'entretien

Pays participant à l'enquête	Période d'entretien	Pays participant à l'enquête	Période d'entretien
Burkina Faso	Mar 2010 - Août 2010	Maroc	Avr 2010 - Fév 2011
Cambodge	Jan 2012 - Jan 2013	Maurice	Fév 2011 - Oct 2011
Colombie	Fév 2014 - Mai 2014	Paraguay	Avr 2010 - Avr 2011
Côte d'Ivoire	Mai 2012 - Oct 2012	Pérou	Jan 2010 - Juil 2010
Égypte	Mai 2011 - Nov 2011	Rwanda	Nov 2010 - Mai 2011
Guinée	Juin 2012 - Oct 2012	Sénégal	Oct 2011 - Juin 2012
Indonésie	Sep 2012 - Août 2013	Sri Lanka	Fév 2010 - Août 2010
Jamaïque	Août 2011 - Mar 2012	Tanzanie, République-Unie de	Juil 2012 - Mai 2013
Kazakhstan	Jan 2012 - Oct 2012	Thaïlande	Août 2013 - Juil 2014
Kenya	Déc 2010 - Sep 2011	Trinidad-et-Tobago	Août 2011 - Mai 2012
Madagascar	Avr 2011 - Juil 2011	Tunisie	Juil 2011 - Juil 2012
Malawi	Oct 2010 - Juin 2011	Uruguay	Août 2010 - Mar 2011

Sources des données : Évaluations du potentiel à l'exportation de l'ITC

TABLEAU 16 Données utilisées pour les calculs dans les évaluation du potentiel à l'exportation

Variable	Source	Lien
Valeurs d'exportation et importation	Outil Trade Map de l'ITC	www.trademap.org
Tarifs ad-valorem	Outil Market Access Map de l'ITC	www.macmap.org
Élasticités-prix	GTAP (Hertel et al., 2004)	https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/2931.pdf
Distances	CEPII GeoDist (Mayer et Zignago, 2011)	www.cepii.fr/CEPII/fr/bdd_modele/presentation.asp?id=6
Projections de croissance du PIB	Base de données World Economic Outlook	www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx
Classification étape de transformation	ITC d'après la liste des négociations commerciales multilatérales (NCM) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)	Disponible sur demande
Valeurs unitaires du commerce	VUC CEPII (Berthou et Emlinger, 2011)	www.cepii.fr/cepii/en/bdd_modele/presentation.asp?id=2
PME	Enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises	www.enterprisesurveys.org
Emploi des femmes	Enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises	www.enterprisesurveys.org

NOTES

1. Pour plus de détails sur la méthodologie et les résultats de l'enquête, veuillez vous reporter au document intitulé « Invisible Barriers to Trade: How businesses experience non-tariff measures » (ITC, 2015).
2. Dans les enquêtes précédentes, la question ne précisait pas la direction du flux des échanges, et les statistiques étaient reconstituées d'après les données obtenues à partir d'autres questions et d'après une hypothèse de proportionnalité.
3. Dans les enquêtes précédentes, il n'était pas possible de distinguer les cas où les difficultés découlaient exclusivement d'obstacles procéduraux (les réponses 2 et 3 étaient utilisées pour être fusionnées dans un même article, à propos de la présence/absence d'obstacles procéduraux).
4. L'indicateur EPI indique la marge intensive, en d'autres termes, le potentiel correspondant aux produits d'exportation existants. La marge étendue, ou les opportunités de diversification des pays avec d'autres produits, constitue une autre dimension importante pour le développement des exportations. L'ITC a donc mis au point l'indice PDI, une méthode statistique basée sur l'approche d'espace produit qui permet d'identifier une plage de produits pour diversifier les exportations (méthodologie signalée en annexe I).



Les références



- Abiola, Boladale Oluyomi (2008). The New Automotive Components Cluster in Nigeria. In *Knowledge, Technology, and Cluster-Based Growth in Africa*, Douglas Zhihua Zeng. Washington, D.C. : World Bank.
- Abor, Joshua and Peter Quartey (2010). Issues in SME Development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, vol. 39, pages 218-228.
- Acs, Zoltan J., David B. Audretsch and Maryann P. Feldman (1994). R&D Spillovers and Recipient Firm Size. *Review of Economics and Statistics*, vol. 76, N° 2, pages 336-340.
- Adams, Avril V. (2007). The Role of Youth Skills Development in the Transition to Work : A Global Review. Human Development Network Children and Youth Working Paper, No. 5. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://siteresources.worldbank.org/INTCY/Resources/395766-1187899515414/RoleofYouthSkills.pdf>.
- African Development Bank (2014). *Trade Finance in Africa*. Abidjan. Disponible à l'adresse suivante http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Trade_Finance_Report_AfDB_EN_-_12_2014.pdf.
- Aguirre, DeAnne and others (2012). Empowering the Third Billion—Women and the World of Work in 2012. Booz&Co. Disponible à l'adresse suivante http://www.strategyand.pwc.com/media/file/Strategyand_Empowering-the-Third-Billion_Full-Report.pdf.
- Albarra, Pedro, Raquel Carrasco and Adelheid Holl (2013). Domestic transport infrastructure and firms' export market participation. *Small Business Economics*, vol. 40, N° 4, pages 879-898.
- Allen, Franklin and Elena Carletti, Jun Qian and Patricio Valenzuela (2012). Financial Intermediation, Markets, and Alternative Financial Sectors. Working Papers, No. ECO 2012/11. Florence : European University Institute. Disponible à l'adresse suivante http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/21455/ECO_2012_11.pdf?sequence=1.
- Almeida, Rita, Jere Behrman and David Robalino (2012). The Right Skills for the Job? Rethinking Training Policies for Workers. Human Development Perspectives, No. 70908. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/13075/709080PUB0EPI0067869B09780821387146.pdf?sequence=1>.
- Amiti, Mary and Jozef Konings (2007). Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity : Evidence from Indonesia. *American Economic Review*, vol. 97, N° 5, pages 1611-1638.
- Arend, Richard J. and Joel D. Wisner (2005). Small Business and Supply Chain Management : Is There a Fit? *Journal of Business Venturing*, vol. 20, N° 3, pages 403-436. .
- Arvis, Jean-François, Monica Alina Mustra, John Panzer, Lauri Ojala and Tapio Naula (2007). Connecting to Compete : Trade Logistics in the Global Economy. In *Enabling Trade Report 2008*, World Economic Forum. Disponible à l'adresse suivante http://www.weforum.org/pdf/GETR08/Chap%201.4_Connecting%20to%20Compete.pdf.
- Asian Development Bank (ADB) (2013). *Asia SME Finance Monitor 2013*. Manila. Disponible à l'adresse suivante <http://www.adb.org/publications/asia-sme-finance-monitor-2013>.
- Asian Development Bank (ADB) (2014). *ADB Trade Finance Gap, Growth, and Jobs Survey*. ADB Briefs, No. 25. Manila. Disponible à l'adresse suivante <http://www.adb.org/publications/adb-trade-finance-gap-growth-and-jobs-survey>.
- Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) (2012). *Small and Growing Businesses: Investing in the Missing Middle for Poverty Alleviation*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/ande/ANDE%20Literature%20Review%20-%20FINAL.pdf>.
- Association of Chartered Certified Accountant (ACCA) (2010). *Small Business : A Global Agenda*. Disponible à l'adresse suivante www.accaglobal.org.uk/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-afb-sbaga.pdf
- Aterido, Reyes, Mary Hallward-Driemeier and Carmen Pagés (2011). Big Constraints to Small Firms' Growth? Business Environment and Employment Growth across Firms. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 59, N° 3, pages 609-647.
- Auboin, Marc (2015). Improving the availability of trade finance in developing countries: an assessment of remaining gaps. Staff Working Paper, No. ERSD-2015-06, Geneva : World Trade Organization. Disponible à l'adresse suivante https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201506_e.pdf.
- Audretsch, David B. (2002). The Dynamic Role of Small Firms : Evidence from the U.S.. *Small Business Economics*, vol. 18, N° 1-3, pages 13-40.
- Avendaño, Rolando, Christian Daude and José Ramón Perea (2013). SME Internationalization through Value Chains : What Role for Finance? INTAL, vol. 37, N° 17, pages 71-80. Washington, D.C. : Inter-American Development Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38634449>.
- Awazu, Yukika , Peter Baloh, Kevin C. Desouza, Christoph H. Wecht, Jeffrey Kim and Sanjeev Jha (2009). Information-Communication technologies open up innovation. *Research-Technology Management*, vol. 52, N° 1, pages 51-58.
- Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt and Vojislav Maksimovic (2011). Small vs. Young Firms across the World. Policy Research Working Paper, No. 5631. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5631>.
- Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt and Vojislav Maksimovic (2012). Financing of Firms in Developing Countries : Lessons from Research. Policy Research Working Paper, No. 6036. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/04/16222792/financing-firms-developing-countries-lessons-research>.

- Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt and Vojislav Maksimovic (2014). Who creates jobs in developing countries? *Small Business Economics*, vol. 43, pages 75-99
- B20 (2015a). *B20 SMEs & Entrepreneurship Taskforce Policy Paper*. Ankara. Disponible à l'adresse suivante http://b20turkey.org/policy-papers/b20turkey_sme.pdf.
- B20 (2015b). *Summary of B20 recommendations to the G20*. Ankara. Disponible à l'adresse suivante http://b20turkey.org/policy-papers/b20turkey_key.pdf.
- Baghdadi, Leila (2015). Firms, Trade and Employment in Tunisia. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.
- Balassa, Béla (1965). Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School*, vol. 33, N° 2, pages 99-123.
- Baldwin, Richard E. (1994). *Towards an Integrated Europe*. London: Centre for Economic Policy Research.
- Baldwin, Richard E. (2006). Globalisation: the great unbundling(s). In *Globalisation challenges for Europe and Finland*. Helsinki: Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office. Disponible à l'adresse suivante [http://appli8.hec.fr/map/files/globalisationthegreatunbundling\(s\).pdf](http://appli8.hec.fr/map/files/globalisationthegreatunbundling(s).pdf).
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) Research (2015). *Crowdfunding in 360°: alternative financing for the digital era*. Buenos Aires. Disponible à l'adresse suivante https://www.bbvaesearch.com/wp-content/uploads/2015/02/Crowdfunding_Watch.pdf.
- Banerjee, Abhijit V. and Esther Duflo (2007). The Economic Lives of the Poor. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, N° 1, pages 141-168.
- Banerji, Angana, Sergejs Saksonovs and Huidan Lin and Rodolphe Blavy (2014). Youth Unemployment in Advanced Economies in Europe: Searching Solutions. Staff Discussion Note, No. 14/11. Washington, D.C.: International Monetary Fund. Disponible à l'adresse suivante <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1411.pdf>.
- Bank for International Settlements (BIS) (2010). Internationalisation of Innovative and High Growth SMEs. Economics Paper, No. 5. Basel. Disponible à l'adresse suivante <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/economics-and-statistics/docs/10-804-bis-economics-paper-05>.
- Bank for International Settlements (BIS) (2014). *Trade Finance: Developments and Issues*. Committee on the Global Financial System Papers, No. 50, Basel. Disponible à l'adresse suivante <http://www.bis.org/publ/cgfs50.htm>.
- Barbero, José A. (2010). Freight Logistics in Latin America and the Caribbean: An Agenda to Improve Performance. Technical Note, No. IDB-TN-103. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/05888.pdf>.
- Bas, Maria (2012). Input-trade liberalization and firm export decisions: evidence from Argentina. *Journal of Development Economics*, vol. 97, N° 2, pages 481-493.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt and Maria S. Martínez Pería (2008). Bank Financing for SMEs around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices. Policy Research Working Paper, No. 4785. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-4785>.
- Beck, Thorsten, Leora F. Klapper and Juan C. Mendoza (2010). The Typology of partial credit guarantee funds around the world. *Journal of Financial Stability*, vol. 6, pages 10-25.
- Bellone, Flora, Patrick Musso, Lionel Nesta and Stefano Schiavo (2010). Financial constraints and firm export behaviour. *World Economy*, vol. 33, N° 3, pages 347-373.
- Berge, Lars Ivar Oppedal, Kjetil Bjorvatn and Bertil Tungodden (2012). Human and financial capital for microenterprise development: Short-term and long-term evidence from a field experiment in Tanzania. Disponible à l'adresse suivante https://www.dartmouth.edu/~neudc2012/docs/paper_173.pdf.
- Berger, Allen N. and Gregory F. Udell (2006). A More Complete Conceptual Framework for SME Finance. *Journal of Banking and Finance*, vol. 30, N° 11, pages 2945-2966.
- Berger, Allen N., W. Scott Frame and Nathan H. Miller (2005). Credit Scoring and the Availability, Price, and Risk of Small Business Credit. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 37, N° 2, pages 191-222.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding and Peter K. Schott (2007). Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, N° 3, pages 105-130.
- Berthou, A., Emlinger, C. (2011), The Trade Unit Values Database, CEPII Working Paper 2011-10.
- Bjorvatn, Kjetil and Bertil Tungodden (2010). Teaching Business in Tanzania: Evaluating Participation and Performance. *Journal of the European Economic Association*, vol. 8, N° 2-3, pages 561-570.
- Blackden, Mark and Mary Hallward-Driemeier (2013). Ready to Bloom? *Finance & Development*, vol. 50, N° 2, pages 16-19.
- Blalock, Garrick and Paul J. Gertler (2008). Welfare Gains from Foreign Direct Investment through Technology Transfer to Local Suppliers. *Journal of International Economics*, vol. 74, N° 2, pages 402-421.
- Bloom, Nicholas and John Van Reenen (2010). Why do Management Practices Differ across Firms and Countries? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, N° 1, pages 326-365.
- Bloom, Nicholas, Aprajit Mahajan, David McKenzie and John Roberts (2010). Why Do Firms in Developing Countries Have Low Productivity? *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 100, N° 2, pages 619-23.

-
- Bloom, Nicholas, Benn Eifert, Aprajit Mahajan, David McKenzie and John Roberts (2013). Does Management Matter? Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, N° 1, pages 1-51.
- Boermans, Martijn Adriaan (2013). Learning-by-exporting and destination effects : Evidence from African SMEs. *Applied Econometrics and International Development*, vol. 13, N° 2, pages 155-173.
- Borden, Neil (1964). The Concept of the Marketing Mix. In *Science in Marketing*, George Schwartz ed. Reproduced in Journal of Advertising Research, Classics Volume II, September 1984.
- Boschma, Ron and Gianluca Capone (2014). Relatedness and Diversification in the EU-27 and ENP countries. Papers in Evolutionary Economic Geography, No. 14.07. Utrecht. Utrecht University. Disponible à l'adresse suivante <http://econ.geo.uu.nl/peeg/peeg1407.pdf>.
- Bossuroy, Thomas and others (2013). Shape Up or Ship Out? Gender Constraints to Growth and Exporting in South Africa. In *Women and Trade : Realizing the Potential*, Brenton, P., E. Gamberoni and C. Sear ed. Washington, D.C. : World Bank.
- Bosworth, Derek, and Carol Stanfield (2009). Review of employer collective measures : a conceptual review from a public policy perspective. Evidence Report, No. 6. London : UK Commission for Employment and Skills. Disponible à l'adresse suivante <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140108090250/http://www.ukces.org.uk/assets/ukces/docs/publications/evidence-report-6-employer-collective-measures-conceptual-review.pdf>.
- Brainard, Lael S. (1997). An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade. *American Economic Review*, vol. 87, N° 4, pages 520-544.
- Brenton, Peter and Elisa Gamberoni (2013). Introduction. In *Women and Trade : Realizing the Potential*, Brenton, Peter, Elisa Gamberoni and Catherine Sear ed. Washington, D.C. : World Bank.
- Brown, Gregory W., Larry W. Chavis and Leora F. Klapper (2010). A New Lease on Life : Institutions, External Financing, and Business Growth. AFA 2008 New Orleans Meetings Paper. Cambridge, MA : American Finance Association, Harvard University. Disponible à l'adresse suivante SSRN : <http://ssrn.com/abstract=972385>.
- Bruhn, Miriam and Bilal Zia (2013). Stimulating managerial capital in emerging markets : the impact of business training for young entrepreneurs. *Journal of Development Effectiveness*, vol. 5, N° 2, pages 232-266.
- Bruhn, Miriam, Dean Karlan and Antoinette Schoar (2010). What Capital Is Missing in Developing Countries? *American Economic Review*, vol. 100, N° 2, pages 629-633.
- Bruhn, Miriam, Dean Karlan and Antoinette Schoar (2013). The Impact of Consulting Services on Small and Medium Enterprises-Evidence from a Randomized Trial in Mexico. Policy Research Paper, No. 6508. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/06/26/000158349_20130626085837/Rendered/PDF/WPS6508.pdf.
- Cadot, Olivier, Ana Fernandes, Julien Gourdon and Aaditya Mattoo (2011). Impact Evaluation of Trade Interventions: Paving the Way. Discussion Paper Series, N° 8638. London. Centre for Economic Policy Research. Disponible à l'adresse <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5877>.
- Cadot, Olivier, Ana M. Fernandes, Julien Gourdon and Aaditya Mattoo (2015). Are the benefits of export support durable? Evidence from Tunisia. *Journal of International Economics*.
- Cadot, Olivier, Céline Carrère and Vanessa Strauss-Kahn (2011). Trade Diversification : Drivers and Impacts. In *Trade and Employment : From Myths to Facts*, Marion Jansen, Ralf Peters, and José Manuel Salazar-Xirinachs, ed. Geneva : International Labour Organization.
- Cainelli, Giulio, Rinaldo Evangelista and Maria Savona (2004). The impact of innovation on economic performance in services. *Service Industries Journal*, vol. 24, N° 1, pages 116-130.
- Canadian Chamber of Commerce (2013). *Upskilling the Workforce : Employer-Sponsored Training and Resolving the Skills gap*. Disponible à l'adresse suivante http://www.chamber.ca/media/blog/131009_Upskilling-the-Workforce/131009_Upskilling_the_Workforce.pdf.
- Carballo, Jerónimo, Christian Volpe Martincus and Ana Cusolito (2013). New roads to export : Insights from the Inca roads. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.voxeu.org/article/new-roads-export-insights-inca-roads>.
- Cavusgil, Salih Tamer and Gary A. Knight (2009). *Born Global Firms : A New International Enterprise*. New York : Business Expert Press.
- Centre for European Economic Research (ZEW) (2013). *German Innovation Survey 2013*. Mannheim : Centre for European Economic Research (ZEW). Disponible à l'adresse suivante <http://www.zew.de/en/publikationen/innovationserhebungen/euroinno.php3>.
- Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI) (2015). *SMEs and exporting. Business Issues, SMEs, Confederation of British Industries*. Amsterdam. Disponible à l'adresse suivante <http://www.cbi.org.uk/business-issues/smes/exporting/>.
- Cernat, Lucian, Ana Norman-López and Ana Duch T-Figueras (2014). SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs. Chief Economist Note, vol 3. Brussels : European Commission. Disponible à l'adresse suivante http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf.

- Chang, Han-Hsin and Charles van Marrewijk (2013). Firm heterogeneity and development: Evidence from Latin American countries. *Journal of International Trade & Economic Development*, vol. 22, N° 1, pages 11-52.
- Cheong, David, Marion Jansen and Ralf Peters (2013). Shared Harvests: Agriculture, Trade and Employment. Geneva: International Labour Organization and United Nations Conference on Trade and Development. Disponible à l'adresse suivante http://www.ilo.org/employment/areas/trade-and-employment/WCMS_212849/lang--en/index.htm.
- Chesbrough, Henry (2006). Open innovation: A new paradigm for understanding industrial innovation. In *Open Innovation: Researching a New Paradigm*, Henry Chesbrough, Wim Vanhaverbeke and Joel West ed. Oxford: University Press.
- Chiu, Richard (2012). Entrepreneurship education in the Nordic countries: strategy implementation and good practices. Nordic Innovation Publication 2012:24. Disponible à l'adresse suivante <http://www.nordicinnovation.org/>.
- Christensen, Clayton M. (1997). *The Innovator's Dilemma*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Christensen, Poul R. (1991). The small and medium-sized exporters' squeeze: Empirical evidence and model reflections. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 3, N° 1, pages 49-65.
- Christopherson, Susan, Michael Kitson and Jonathan Michie (2008). Innovation, Networks and Knowledge Exchange. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 2, N° 2, pages 165-173.
- Collins, Daryl and others (2009). *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Collins, Jim (2001). *Good to Great*. London: Random House Business Books.
- Cook, Lisa D. (1999). Trade credit and bank finance: Financing small firms in Russia. *Journal of Business Venturing*, vol. 14, N° 5-6, pages 493-518.
- Copeland, Brian R. (2008). Is there a case for Trade and Investment promotion policies? University of British Columbia, Department of Foreign Affairs and International Trade. Disponible à l'adresse suivante http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/research/TPR_2007/Chapter1-Copeland-en.pdf.
- Creusen, Harold and Arjan Lejour (2013). Market Entry and Economic Diplomacy. *Applied Economics Letters*, vol. 20, N° 5, pages 504-507.
- Criscuolo, Chiara, Peter N. Gal and Carlo Menon (2014). The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries. Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 14. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. Disponible à l'adresse suivante <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.
- Cruz, Mario and Maurizio Bussolo (2015). Does Input Tariff Reduction Impact Firms' Export in the Presence of Import Exemption Regimes? Policy Research Working Paper, No. 7231. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/04/07/090224b082d62678/2_0/Rendered/PDF/Does0input0tar00exemption0regimes00.pdf.
- Cuyvers, Ludo, Ermie Steenkamp and Wilma Viviers (2012). The methodology of the Decision Support Model (DSM). In *Export Promotion: a Decision Support Model Approach*, Cuyvers, Ludo and Wilma Viviers ed. South Africa: Sun Media Metro.
- Damijan, Jože P., Črt Kostevc and Sašo Polanec (2010). From Innovation to Exporting or Vice Versa? *World Economy*, vol. 33, N° 3, pages 374-398.
- De Kok, Jan and others (2011). Do SMEs create more and better jobs? Report prepared by EIM Business & Policy Research with financial support from the European Communities, under the Competitiveness and Innovation Programme 2007-2013. Zoetermeer, November. Disponible à l'adresse suivante http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/do-smes-create-more-and-better-jobs_en.pdf.
- De Kok, Jan, Claudia Deijl and Christi Veldhuis-Van Essen (2013). Is Small Still Beautiful? Geneva and Bonn: International Labour Organization and Deutsche Gesellschaft für International Zusammenarbeit. Disponible à l'adresse suivante http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/employment-reports/WCMS_216909/lang--en/index.htm.
- Decreux, Yvan and Julia Spies (forthcoming). Export Potential Assessments: A methodology to identify (new) export opportunities for developing countries. Working Paper. Geneva. International Trade Centre.
- Deloitte (2014). *Supply Chain & Operations: Leverage the backbone of your business as a source of competitive advantage*. Brussels: Deloitte. Disponible à l'adresse suivante http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/be/Documents/Operations/201411_SupplyChainOperations_2014.pdf.
- Deming, W. Edwards (1982). *Out of the Crisis*. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA: MIT-CAES.
- Demirgüç-Kunt, Asli and Vojislav Maksimovic (2001). Firms as financial intermediaries - evidence from trade credit data. Policy Research Working Paper, No. 2696. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-2696>.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Thorsten Beck and Patrick Honohan (2008). Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access. Policy Research Report. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf.
- Dezsö, Cristian L. and David Gaddis Ross (2012). Does female representation in top management improve firm performance? A panel data investigation. *Strategic Management Journal*, vol. 33, pages 1072-1089.

-
- DHL (2013). *Internationalization—a driver for business performance*. Disponible à l'adresse suivante http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/press/publication/dhl_research_internationalization_report.pdf.
- DHL Express-IHS Global Insight (2013). *Internationalization—a driver for business performance*. Disponible à l'adresse suivante <http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/press/publication/sme-competitiveness-study.pdf>.
- Dinh, Hint T., Dimitris A. Mavridis and Hoa B. Nguyen (2010). The Binding Constraint on Firms' Growth in Developing Countries. Policy Research Working Paper, No. 5485. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-5485>.
- Djankov, Simeon, Caralee McLiesh and Andrei Shleifer (2007). Private credit in 129 countries. *Journal of Financial Economics*, vol. 84, N° 2, pages 299-329.
- Dominicé, Roland and Julia Minici (2013). Small Enterprise Impact Investing: Exploring the “Missing Middle” beyond Microfinance. Symbiotics. Disponible à l'adresse suivante http://smefinanceforum.org/sites/default/files/media/node-files/sy/457628_symbiotics-small-enterprise-impact-investing.pdf.
- Donges, Juergen B. and James Riedel (1977). The expansion of manufactured exports in developing countries: An empirical assessment of supply and demand issues. *Review of World Economics*, vol. 113, N° 1, pages 58-87.
- Drexler, Alejandro, Greg Fischer and Antoinette Schoar (2014). Keeping It Simple : Financial Literacy and Rules of Thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 6, N° 2, pages 1-31.
- Dunne, Timothy, Mark J. Roberts and Larry Samuelson (1988). Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries. *RAND Journal of Economics*, vol. 19, N° 4, pages 495-515.
- Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA) (2014). *ASEAN SME Policy Index 2014 - Towards Competitive and Innovative ASEAN SMEs*. ERIA Research Project Report, No. 8. Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia. Disponible à l'adresse suivante http://www.eria.org/publications/research_project_reports/FY2012-no.8.html.
- Edinburgh Group (2013). *Growing the global economy through SME*. Disponible à l'adresse suivante http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf.
- Egger, Peter (2002). An Econometric View of the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials. *World Economy*, vol. 25, N° 2, pages 297-312.
- Estache, Antonio (2010). Infrastructure finance in developing countries: an overview. EIB Papers, vol. 15, N° 2, pages 60–88. Luxembourg: European Investment Bank. Disponible à l'adresse suivante http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2010_v15_n02_en.pdf.
- European Centre for the Development of Vocational Training (CEDEFOP) (2010). *The skill matching challenge: analysing skill mismatch and policy implications*. Luxembourg. European Centre for the Development of Vocational Training. Disponible à l'adresse suivante <http://www.cedefop.europa.eu/en/news-and-press/news/new-publication-analyses-policy-implications-mismatched-skills>.
- European Centre for the Development of Vocational Training (CEDEFOP) (2012). *Skill Mismatch: The Role of the Enterprise*. Research Paper, No. 21. Luxembourg. European Centre for the Development of Vocational Training. Disponible à l'adresse suivante <http://www.cedefop.europa.eu/en/publications-and-resources>.
- European Commission (EC) (2002). *Regional clusters in Europe*. Observatory of European SMEs, No. 3. Brussels. Disponible à l'adresse suivante http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/innovation/pdf/library/regional_clusters.pdf.
- European Commission (EC) (2007). *Final Report of the expert group on enterprise clusters and networks*. Brussels. Disponible à l'adresse suivante http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=867&lang=en&title=Final-report-of-the-expert-group-on-enterprise-clusters-and-networks.
- European Commission (EC) (2008). *The European qualifications framework for lifelong learning (EQF)*. Brussels. European Commission. Disponible à l'adresse suivante https://ec.europa.eu/ploteus/sites/eac-eqf/files/brochexp_en.pdf.
- European Commission (EC) (2012). Using standards to support growth, competitiveness and innovation. *How to support SME Policy from Structural Funds*. Brussels. Disponible à l'adresse suivante http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/regional-sme-policies/documents/no.2_sme_standards_en.pdf.
- European Commission (EC) (2013). *Annual Report on European SMEs 2012/2013: A recovery on the Horizon*. Brussels. Disponible à l'adresse suivante http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf.
- European Commission (EC) (2014). *Annual Report on European SMEs 2013/2014: A partial and fragile recovery*. Brussels. Disponible à l'adresse suivante http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf.
- Fawcett, Stanley E., Gregory M. Magnan and Matthew W. McCarter (2008). A three-stage implementation model for supply chain collaboration. *Journal of Business Logistics*, vol. 29, N° 1, pages 93-112.
- Fedderke, Johannes W. and Zeljko Bogetic (2006). Infrastructure and growth in South Africa: direct and indirect productivity impacts of 19 infrastructure measures. Policy Research Working Paper, No. 3989. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-3989>.

- Feng, Ling, Zhiyuan Li and Deborah L. Swenson (2012). The connection between imported intermediate inputs and exports : evidence from Chinese firms. Working Paper Series, No. 18260. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research. Disponible à l'adresse suivante <http://www.nber.org/papers/w18260.pdf>.
- Field, Erica, Seema Jayachandran and Rohini Pande (2010). Do Traditional Institutions Constrain Female Entrepreneurship? A Field Experiment on Business Training in India. *American Economic Review*, vol. 100, N° 2, pages 125-129.
- Figal Garone, Lucas, Allesandro Maffioli, Joao Alberto de Negri, Cesar M. Rodriguez and Gonzalo Vázquez-Baré (2015). Cluster development policy, SME's performance, and spillovers : evidence from Brazil. *Small Business Economics*, vol. 44, N° 4, pages 925-948.
- Fleisig, Heywood, Mehnaz Safavian, and Nuria de la Peña (2006). Reforming Collateral Laws to Expand Access to Finance. Washington, D.C. : World Bank and International Finance Corporation. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/978-0-8213-6490-1>.
- Fliess, Barbara and Carlos Busquets (2006). The Role of Trade Barriers in SME Internationalisation. Trade Policy Working Paper, No. 45. Paris. Organization for Economic Co-Operation and Development. Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd.org/trade/ntm/37872326.pdf>.
- Fontagné, Lionel, Gianluca Orefice, Roberta Piermartini, Nadia Rocha (2015). Product standards and margins of trade : Firm-level evidence. *Journal of International Economics*, forthcoming.
- Fontagné, Lionel, Michael Pajot and Jean-Michel Pateels (2002). Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravité. *Economie internationale*, vol. 1, N° 152-153, pages 115-139.
- Fortunato, Piergiuseppe, Carlos Razo and Kasper Vrolijk (2015). Operationalizing the Product Space : A Road Map to Export Diversification. Discussion Papers, No. 219. Geneva : United Nations Conference on Trade and Development. Disponible à l'adresse suivante http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20151_en.pdf.
- Fortwengel, Johann (2011). Upgrading through Integration? The Case of the Central Eastern European Automotive Industry. *Transcience Journal*, vol. 2, N° 1, pages 1-25.
- G 20 (2015). *Turkish presidency priorities for 2015*. Istanbul. Disponible à l'adresse suivante <https://g20.org/wp-content/uploads/2014/12/2015-TURKEY-G-20-PRESIDENCY-FINAL.pdf>.
- Gaulier, Guillaume and Soledad Zignago (2002). La discrimination commerciale révélée comme mesure désagrégée de l'accès aux marchés. *Economie internationale*, vol. 1, N° 89-90, pages 261-280.
- Gelb, Alan, Christian J. Meyer and Vijaya Ramachandran (2014). Development as Diffusion : Manufacturing Productivity and Sub-Saharan Africa's Missing Middle. Center for Global Development Working Paper, No. 357. Washington, D.C. : Center for Global Development. Disponible à l'adresse suivante <http://www.cgdev.org/publication/development-diffusion-manufacturing-productivity-and-africas-missing-middle-working>.
- Gerber, Michael E. (1995). *The E-Myth Revisited : Why Most Small Business Don't Work and What to Do about It*. New York : Harper Business.
- Gereffi, Gary (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains : How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In *Commodity Chains and Global Capitalism*, Miguel Korzeniewicz and Gary Gereffi, ed. London : Praeger.
- Gereffi, Gary (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, vol. 48, pages 37-70.
- Gereffi, Gary, John Humphrey and Tim Sturgeon (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, vol. 12, N° 1, pages 78-104.
- Geroski, P. A., José Mata and Pedro Portugal (2010). Founding conditions and the survival of new firms. *Strategic Management Journal*, vol. 31, N° 5, pages 510-529.
- Gertler, Meric S. and Wolfe, David A. (2008) : Spaces of knowledge flows. Clusters in global context. In *Clusters and Regional Development. Critical reflections and explorations*, Bjørn T. Asheim, Philip Cooke, Ron Martin ed. London : Routledge.
- Gibson, Tom and Hubertus Jan van der Vaart (2008). Defining SMEs : Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries. Washington, D.C. : Brooking Global Economic and Development. Disponible à l'adresse suivante http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/development%20gibson/09_development_gibson.pdf.
- Giovannetti, Giorgia, Enrico Marvasi and Marco Sanfilippo (2014). Supply Chains and the Internalization of SMEs : Evidence from Italy. Working Papers, No. RSCAS 2014/62. Florence : European University Institute. Disponible à l'adresse suivante <http://cadmus.eui.eu/handle/1814/31454>.
- Glaeser, Edward L., William R. Kerr and Giacomo A.M. Ponzetto (2010). Clusters of entrepreneurship. *Journal of Urban Economics*, vol. 67, pages 150-168.
- Glavan, Bogdan (2008). Coordination Failures, Cluster Theory, and Entrepreneurship : A Critical View. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 11, pages 43-59.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2008). *2007 Executive Report*. Disponible à l'adresse suivante <http://www3.imperial.ac.uk/pls/portallive/docs/1/52833696.PDF>.

-
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2013). *2012 Global Report*. Disponible à l'adresse suivante <http://gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor (2013). *2013 Global Report*. London. Disponible à l'adresse suivante <http://gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor (2015). *2014 Global Report*. London. Disponible à l'adresse suivante <http://www.gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2015). *2014 Global Report*. Disponible à l'adresse suivante <http://gemconsortium.org/report>.
- Goldberg, Pinelopi, Amit Kumar Khandelwal, Nina Pavcnik and Petia Topalova (2015). Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, N° 4, pages 1727-1767.
- Gönenç, Rauf, Oliver Röhn, Vincent Koen and Fethi Öğünç (2014). Fostering Inclusive Growth in Turkey by Promoting Structural Change in the Business Sector. Economics Department Working Papers, No. 1161. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd-ilibrary.org/economics/fostering-inclusive-growth-in-turkey-by-promoting-structural-change-in-the-business-sector_5jxx0554v07c-en.
- Gourio, François and Nicolas Roys (2014). Size-dependent regulations, firm size distribution, and reallocation. *Quantitative Economics*, vol. 5, pages 377-416.
- Grimm, Michael, Renate Hartwig and Jann Lay (2012). How much does utility access matter for the performance of micro and small enterprises? Working Paper, No. 77935. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/11/17753012/much-utility-access-matter-performance-micro-small-enterprises>.
- Gros, Daniel and Andrzej Gonciarz (1996). A note of the Trade Potential of Central and Eastern Europe. *European Journal of Political Economy*, vol. 12, N° 4, pages 709-721.
- Grover, Aseem and Katie Suominen (2014). 2014 Summary—State of SME Finance in the United States, White Paper, Trade Up. Disponible à l'adresse suivante http://www.growadvisors.com/uploads/2/7/9/9/27998715/state_of_sme_finance_in_the_united_states_tradeup_2014.pdf.
- Haltiwanger, John C., Ron S. Jarmin and Javier Miranda (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, vol. XCV, N° 2, pages 347-361.
- Hammer, Michael and James Champy (1993). *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. New York: Harper Business.
- Hansen, Henrik and John Rand (2014). The Myth of Female Credit Discrimination in African Manufacturing. *Journal of Development Studies*, vol. 50, N° 1, pages 81-96.
- Harrison, Ann and Andrés Rodríguez-Clare (2010). Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries. *Handbook of Development Economics*, vol. 5, pages 4039-4214.
- Harvard Center for International Development (CID) (2015). *The Missing Middle*. Boston, MA. Disponible à l'adresse suivante <http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/programs/entrepreneurial-finance-lab-research-initiative/the-missing-middle>.
- Harvie, Charles (2015). SMEs, Trade and Development in South-east Asia. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.
- Hausmann, Ricardo and Bailey Klinger (2007). Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. Working Paper, No. 128. Cambridge, MA: Harvard Centre for International Development. Disponible à l'adresse suivante <http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/publications/faculty-working-papers/cid-working-paper-no.-128>.
- Hausmann, Ricardo and Dani Rodrik (2006). Doomed to choose: Industrial policy as predicament. Center for International Development Blue Sky Conference, September 9 2006, Cambridge, MA. Disponible à l'adresse suivante http://www.hks.harvard.edu/index.php/content/download/69495/1250790/version/1/file/hausmann_doomed_0609.pdf.
- Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik and Charles F. Sabel (2008). Reconfiguring Industrial Policy: A Framework with an Application to South Africa. Working Paper, No. 168. Cambridge, MA: Center for International Development at Harvard University. Disponible à l'adresse suivante <http://www.hks.harvard.edu/content/download/69285/1249950/version/1/file/168.pdf>.
- Hausmann, Ricardo, Jason Hwang and Dani Rodrik (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, vol. 12, N° 1, pages 1-25.
- Head, Keith and Thierry Mayer (2014). Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook. In *Handbook of International Economics*, vol. 4, Gopinath, Gita, Elhanan Helpman and Kenneth Rogoff. Amsterdam: Elsevier.
- Helmets, Christian and Jean-Michel Pasteels (2006). Assessing Bilateral Trade Potential at the Commodity Level: An Operational Approach. Working Paper, November 2006. Geneva: International Trade Centre. Disponible à l'adresse suivante <http://legacy.intracen.org/mas/pdfs/pubs/2006-11-itc-wp-bilateral-trade-potential.pdf>.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz and Stephen R. Yeaple (2003). Export versus FDI. Working Paper Series, No. 9439. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Disponible à l'adresse suivante <http://www.nber.org/papers/w9439.pdf>.
- Hertel, Thomas, David Hummels, Maros Ivanic and Roman Keeney (2004). How Confident Can We Be in CGE-Based Assessments of Free Trade Agreements? Working Paper Series, No. 10477. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Disponible à l'adresse suivante <http://www.nber.org/papers/w10477>.

- Hidalgo, César A. and Ricardo Hausmann (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 106, N° 26, pages 10570-10575.
- Hidalgo, César A., Bailey Klinger, Albert-László Barabasi and Ricardo Hausmann (2007). The product space conditions the development of nations. *Science*. vol. 317, N° 5837, pages 482-487.
- Humphrey, John and Hubert Schmitz (2000). Governance and upgrading : linking industrial cluster and global value chain research. Working Paper, No. 120. Sussex: Institute of Development Studies, University of Sussex. Disponible à l'adresse suivante <https://www.ids.ac.uk/files/Wp120.pdf>.
- Humphrey, John and Hubert Schmitz (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, vol. 36, N° 9, pages 1017-1027.
- Iacovone, Leonardo, Beata Smarzynska Javorcik, Wolfgang Keller and James R. Tybout (2011). Supplier Responses to Wal-Mart's Invasion of Mexico. *Journal of International Economics*, vol. 95, N° 1, pages 1-15.
- Independent Evaluation Group (IEG) (2013). *Improving Institutional Capability and Financial Viability to Sustain Transport: An Evaluation of World Bank Group Support Since 2002*. Washington, DC: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://ieg.worldbankgroup.org/evaluations/improving-institutional-capability-and-financial-viability-sustain-transport>.
- Inter-American Development Bank (IDB) (2013). Too Far to Export: Domestic Transport Costs and Regional Export Disparities in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <http://publications.iadb.org/handle/11319/3664?locale-attribute=en>.
- Inter-American Development Bank (IDB) (2014). *Going global: promoting the internationalization of small and midsize enterprises in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6412/Going%20Global.pdf?sequence=4>.
- International Finance Corporation (IFC) (2010). *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*. G20 Seoul Summit. Disponible à l'adresse suivante <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bd1b060049585ef29e5abf19583b6d16/ScalingUp.pdf?MOD=AJPERES>.
- International Finance Corporation (IFC) (2010b). *SME Banking Knowledge Guide*. Second edition. Washington, D.C.. Disponible à l'adresse suivante http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/smebankknowledge+guide.
- International Finance Corporation (IFC) (2011). *Posing the Challenge on SME Finance*. SME Finance DFI Meeting, Paris, March 2011.
- International Finance Corporation (IFC) (2012a). *Credit Reporting Knowledge Guide*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/credit+reporting+knowledge+guide.
- International Finance Corporation (IFC) (2012b). *Customer Management in SME Banking: A Best-in-Class Guide*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21739>.
- International Finance Corporation (IFC) (2013). *Closing the credit gap for formal and informal micro, small, and medium enterprises*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/01/24162672/closing-credit-gap-formal-informal-micro-small-medium-enterprises>.
- International Finance Corporation (IFC) (2014). *Women-Owned SMEs: A Business Opportunity for Financial Institutions*. Washington, D.C.. Disponible à l'adresse suivante <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/b229bb004322efde9814f-c384c61d9f7/WomenOwnedSMes+Report-Final.pdf?MOD=AJPERES>.
- International Labour Organization (ILO) (2001). Job Creation in Small and Medium-Sized Enterprises: Guide to ILO Recommendation, No. 189, adopted by the ILC 2-18 June 1998. Geneva. Disponible à l'adresse suivante http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_127673/lang-en/index.htm.
- International Labour Organization (ILO) (2008). Promotion of Rural Employment for Poverty Reduction. Geneva: International Labour Conference, 97th session.
- International Labour Organization (ILO) (2010). A Skilled Workforce for Strong, Sustainable and Balanced Growth: A G20 Training Strategy. Geneva. Disponible à l'adresse suivante http://www.skillsforemployment.org/KSP/en/Details/?dn=FM11G_021626.
- International Labour Organization (ILO) (2015). *Small and medium-sized enterprises and decent and productive employment creation*. Geneva. Disponible à l'adresse suivante http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms_358294.pdf.
- International Organization for Standardization (ISO), International Trade Centre (ITC) and United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) (2015). ISO 50001 : A Practical Guide for SMEs. Vernier. International Organization for Standardization. Disponible à l'adresse suivante http://www.iso.org/iso/50001_handbook_preview.pdf.
- International Trade Centre (2003). The Business Management System: A Guide on Enterprise Competitiveness. Geneva. International Trade Centre. Disponible à l'adresse suivante http://www.portaldecomert.ro/Files/BMS_Guide_for_Managers_20092185737328.pdf.
- International Trade Centre (ITC) (2013). *How can we help you better? The Role of multi-lateral trade promotion agencies*. Presented to June, 2013. Disponible à l'adresse suivante <http://www.comcec.org/UserFiles/Files/WG/Trade/1/RobertSkidmore.pdf>.

-
- International Trade Centre (ITC) (2014). *ACP Trade: Prospects for Stronger Performance and Cooperation*, ITC Technical Paper. Geneva: International Trade Centre. Disponible à l'adresse suivante <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/ACP%20Study-FINAL%2011-Sept-14%20with%20cover%20-%20low%20res.pdf>.
- International Trade Centre (ITC) (2015). *Connecting Markets, Improving Lives*. Geneva. International Trade Centre (ITC). Disponible à l'adresse suivante [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web\(1\).pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web(1).pdf).
- International Trade Centre (ITC) (2015a). *The Invisible Barriers to Trade: How Businesses Experience Non-Tariff Measures*. Geneva. Disponible à l'adresse suivante <http://www.intracen.org/publication/The-Invisible-Barriers-to-Trade---How-Businesses-Experience-Non-Tariff-Measures/>.
- International Trade Centre (ITC) (2015). *The Invisible Barriers to Trade: How businesses experience non-tariff measures*. Working Paper. Geneva. International Trade Centre. Disponible à l'adresse suivante <http://www.intracen.org/publication/The-Invisible-Barriers-to-Trade---How-Businesses-Experience-Non-Tariff-Measures/>.
- Intuit Inc. (2012). *Understanding and Overcoming Barriers to Technology Adoption Among India's Micro, Small and Medium Enterprises: Building a Roadmap to Bridge the Digital Divide*. Disponible à l'adresse suivante http://www.intuit.in/images/MSME%20White%20Paper_FINAL.pdf.
- Ivarsson, Inge and Claes Göran Alvstam (2005). Technology Transfer from TNCs to Local Suppliers in Developing Countries: A Study of AB Volvo's Truck and Bus Plants in Brazil, China, India and Mexico. *World Development*, vol. 33, N° 8, pages 1325-1344.
- Jain, Sanjay and Swee Leong (2005). Stress testing a supply chain using simulation. Proceedings of the 37th conference on Winter simulation, pages 1650-1657. Disponible à l'adresse suivante <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=1162995>.
- Jansen, Marion and Rainer Lanz (2013). Skills and Export Competitiveness for Small and Medium-Sized Enterprises. Geneva. World Trade Organization. Disponible à l'adresse suivante https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/skills_and_export_competitiveness_e.pdf.
- Jappelli, Tullio and Marco Pagano (2002). Information Sharing, Lending and Defaults: CrossCountry Evidence. *Journal of Banking and Finance*, vol. 26, pages 2017-2045.
- Jaud, MéliSe and Caroline Freund (2015). Champions Wanted—Promoting Exports in the Middle East and North Africa. Directions in Development—Trade, No. 95681. Washington, D.C.: World Bank: Disponible à l'adresse suivante http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/05/18/090224b082df91b3/1_0/Rendered/PDF/Champions0want0ast0and0North0Africa.pdf.
- Johnson, Robert C. and Guillermo Noguera (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, vol. 86, N° 2, pages 224-236.
- Jourard, Isabelle, Urban Sila and Hermes Morgavi (2015). Challenges and Opportunities of India's Manufacturing Sector. Economics Department Working Papers, No. 1183. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd-ilibrary.org/economics/challenges-and-opportunities-of-india-s-manufacturing-sector_5js7t9q14m0q-en.
- Jung, Andrés, Cecolia Plottier and Heber Francia (2011). Firm growth: Regional, industry and strategy effects in a Latin American economy. Paper presented at ERSA Congress 2011, Barcelona. Disponible à l'adresse suivante <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa11/e110830aFinal01502.pdf>.
- Kaplinsky, Raphael and Mike Morris (2001). Handbook for value chain research. Report prepared for International Development Research Centre. Ottawa. Disponible à l'adresse suivante <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/ValuechainHBRKMMNov2001.pdf>.
- Karlan, Dean and Martin Valdivia (2011). Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions. *Review of Economics and Statistics*, vol. 93, N° 2, pages 510-527.
- Kaspar, Lea and Andrew Puddephatt. (2012, March). Benefits of Transparency in Public Procurement for SMEs: General Lessons for Egypt. Global Partners and Associates. Disponible à l'adresse suivante <http://global-partners.co.uk/wp-content/uploads/Benefits-of-transparency-in-PP-forSMEs.pdf>.
- Kauffmann, Céline (2005). Financing SMEs in Africa. Policy Insights, No. 7. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Disponible à l'adresse suivante <http://dx.doi.org/10.1787/021052635664>.
- Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita and Marcelo Olarreaga (2009). Estimating trade restrictiveness indices. *Economic Journal*, vol. 119, pages 172-199.
- Ketels, Christian (2009). Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Report No. 30 to Sweden's Globalisation Council. Stockholm: The Globalisation Council. Disponible à l'adresse suivante http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/d6e53822_c15a31c1-2998-49d1-bd5e-8ddcb31cccc5.pdf.
- Khalifa, Sherif and Evelina Mengova (2012). Offshoring and Wage Inequality in Developing Countries. *Journal of Economic Development*, vol. 35, N° 3, pages 1-42.
- Kirby, Carlos and Nicolau Brosa (2011). Logistics as a Competitiveness Factor for Small and Medium Enterprises in Latin America and the Caribbean. Discussion Paper, No. IDB-DP-191. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36592936>.

- Kirby, Eleanor and Shane Worner (2014). Crowdfunding : An Infant Industry Growing Fast. Staff Working Paper, No. 3. Madrid : International Organization of Securities Commissions. Disponible à l'adresse suivante <http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/gjb/gjzhzz/ioscogkwj/201505/P020150518750893759706.pdf>.
- Kirubi, Charles, Arne Jacobson, Daniel M. Kammen and Andrew Mills (2009). Community-Based Electric Micro-Grids Can Contribute to Rural Development : Evidence from Kenya. *World Development*, vol. 37, N° 7, pages 1208-1221.
- Kishimoto, Chikashi (2004). Clustering and upgrading in global value chains : The Taiwanese personal computer industry. In *Local Enterprises in the Global Economy : Issues of Governance and Upgrading*, Hubert Schmitz, ed. Cheltenham : Edward Elgar.
- Kitching, John, Mark Hart and Nick Wilson (2015). Burden or benefit? Regulation as a dynamic influence on small business performance. *International Small Business Journal*, vol. 33, N° 2, pages 130-147.
- Klapper, Leora (2005). The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. Policy Research Working Paper, No. 3593. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8939/wps3593.pdf?sequence=1>.
- Klapper, Leora (2006). Export financing for SMEs : the role of factoring. Trade Note, No. 38239. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/12/21/000090341_20061221162155/Rendered/PDF/382390Trade1Note1291Klapper01PUBLIC1.pdf.
- Klasen, Stephan (2005). Economic growth and poverty reduction : Measurement and policy issues. Development Centre Working Papers, No. 246. Paris : Organization for Economic Co-operation and Development. Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd.org/dev/35393795.pdf>.
- Klasen, Stephan and Claudia Wink (2002). A Turning Point in Gender Bias in Mortality? An Update on the Number of Missing Women. *Population and Development Review*, vol. 28, N° 2, pages 285-312.
- Klasen, Stephan and Francesca Lamanna (2008). The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth in Developing Countries : Updates and Extensions. Discussion Papers, No. 175. Göttingen : Ibero-America Institute for Economic Research. Disponible à l'adresse suivante <https://ideas.repec.org/p/got/iaidps/175.html>.
- Knaup, Amy E. and Merissa C. Piazza (2007). Business Employment Dynamics data : Survival and longevity II. *Monthly Labor Review*, vol. 130, N° 9, pages 3-10.
- Kniahin, Dzmitry (2014). Modeling International Trade Patterns with the Product Space Methodology, Master thesis. Disponible à l'adresse suivante http://kniahin.com/KNIAHIN_Modeling_International_Trade_Patterns_Product_Space_2014.pdf.
- Knight, Gary A. and Salih Tamer Cavusgil (1996). The Born Global Firm : A Challenge to Traditional Internationalization Theory. *Advances in International Marketing*, vol. 8.
- Koltai & Company (2010). *Backgrounder*. Disponible à l'adresse suivante <http://koltai.co/wp-content/uploads/2014/04/KolCo-Backgrounder.pdf>.
- KPMG International and Oxford Economics (2015). 2015 Change Readiness Index. June 2015. Available from kpmg.com/changereadiness
- Kubitz, Michal (2011). Leveraging Training : Skills Development in SMEs : An Analysis of Zaglebie sub-region, Poland. Local Economic and Employment Development (LEED) Working Paper, No. 2011/06. Paris : Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5kgchzjsvfn3.pdf?expires=1440059116&id=id&accname=guest&checksum=B33D8B27400EF8919CCF45A60F985C20>.
- Kushnir, Khrystyna, Melina Laura Mirmulstein and Rita Ramalho (2010). Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World : How Many Are There, and What Affects the Count? Washington, D.C. : World Bank/ International Finance Corporation. Disponible à l'adresse suivante <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES>.
- Lall, Sanjaya (2001). *Competitiveness, Technology and Skills*. Cheltenham, UK : Edward Elgar Publishing, Inc.
- Lall, Sanjaya and Carlo Pietrobelli (2002). *Failing to Compete : Technology Development and Technology Systems in Africa*. Cheltenham : Edward Elgar.
- Lall, Sanjaya and Carlo Pietrobelli (2003). Manufacturing in Sub-Saharan Africa and the Need of a National Technology System. In : *The Making of African Innovation Systems*. Mammo Muchie, Peter Gammeltoft, Bengt-Åke Lundvall, ed. Aalborg : Aalborg University Press.
- Lall, Sanjaya and Carlo Pietrobelli (2005). National Technology Systems in Sub-Saharan Africa. *International Journal of Technology and Globalisation*. vol. 1, N° 3/4, pages 311-342.
- Lauterborn, Bob (1990). New Marketing Litany : Four Ps Passé : C-Words Take Over. *Advertising Age*, vol. 61, N° 41, page 26.
- Lawson, Ben and Danny Samson (2001). Developing Innovation Capability In Organisations : A Dynamic Capabilities approach. *International Journal of Innovation Management*, vol. 5, N° 3, pages 377-400.
- Lederman, Daniel and William F. Maloney (2012). Does What You Export Matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies. Washington, D.C. : World Bank. Disponible à l'adresse suivante <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2013/SPR/pdf/malo2.pdf>.

- Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga and Lucy Payton (2006). Export Promotion Agencies, What Works and what doesn't? Policy Research Working Paper, No. 4044. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-4044>.
- Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga and Lucy Payton (2009). Export Promotion Agencies Revisited. Policy Research Working Paper, No. 5125. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5125>.
- Lee, Joonkoo and Gary Gereffi (2013). The Co-Evolution of Concentration in Mobile Phone Value Chains and Its Impact on Social Upgrading in Developing Countries. Capturing the Gains Working Paper, N° 25. Hayang University and Duke University. Disponible à l'adresse http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2237510.
- Leromain, Elsa and Gianluca Orefice (2014). New revealed comparative advantage index: Dataset and empirical distribution. *International Economics*, vol. 139, pages 48-70.
- Levinson, Jay Conrad (1984, 2007). *Guerrilla Marketing: Easy and Inexpensive Strategies for Making Big Profits from Your Small Business*, Ed. 4 (First published in 1984). London: Piatkus
- Levitsky, Jacob (1997). Credit guarantee schemes for SMEs—an international review. *Small Enterprise Development*, vol. 8, N° 2, pages 4-17.
- Li, Yue and Martín Rama (2015). Firm Dynamics, Productivity Growth, and Job Creation. *World Bank Research Observer*, vol. 30, N° 1, pages 3-38.
- Liotta, Giacomo (2012). Simulation of Supply-Chain Networks: A Source of Innovation and Competitive Advantage for Small and Medium-Sized Enterprises. Technology Innovation Management Review. November 2012. Disponible à l'adresse suivante http://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/Liotta_TIMReview_November2012.pdf.
- Lloyd-Jones, Roger and A.A. Le Roux (1980). The Size of Firms in the Cotton Industry: Manchester 1815–41, *Economic History Review*, vol. 33, N° 1, pages 72-82.
- Love, Inessa and Nataliya Mylenko (2003). Credit Reporting and Financing Constraints. Policy Research Working Paper, No. 3142. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Credit_Reporting_and_Financing_Constraints.pdf.
- Love, Inessa, Maria S. Martínez Pería and Sandeep Singh (2013). Collateral registries for movable assets: does their introduction spur firms' access to bank finance? Policy Research Working Paper, No. 6477. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-6477>.
- Love, James and Stephen Roper (2013). SME Innovation, Exporting and Growth. White Paper, No. 5. Enterprise Research Centre. Disponible à l'adresse suivante http://www.enterpriseresearch.ac.uk/wp-content/uploads/2013/12/ERC-White-Paper-No_5-Innovation-final.pdf.
- Lundström, Anders and Lois Stevenson (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. New York: Springer Science+Business Media, Inc.
- Lundvall, Bengt-Åke (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Anthem Press.
- Madsen, Tage Koed and Per Servais (1997). The Internationalisation of Born Globals: An evolutionary process? *International Business Review*, vol. 6, N° 6, pages 561-583.
- Maertens, Miet, Colen, Liesbeth and Swinnen, Johan F.M. (2011). Globalisation and poverty in Senegal: a worst case scenario? *European Review of Agricultural Economics*, vol. 38, N° 1, pages 31-54.
- Maffioli, Alessandro Carlo Pietrobelli and Rodolfo Stucchi (2015). *The Evaluation of Cluster Development Programs: Methods and Practice*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Mahate, Ashraf (2015). SME Competitiveness: A Development Perspective of GCC Countries. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.
- Maloney, William F. and Felipe Valencia Caicedo (2014). Engineers, Innovative Capacity and Development in the Americas. Policy Research Working Paper, No. 6814. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-6814>.
- Mano, Yukichi, Alhassan Iddrisu, Yutaka Yoshino and Tetsushi Sonobe (2012). How Can Micro and Small Enterprises in Sub-Saharan Africa Become More Productive? *World Development*, vol. 40, N° 3, pages 458-468.
- Martincus, Christian Volpe and Juan Blyde (2013). Shaky roads and trembling exports: Assessing the trade effects of domestic infrastructure using a natural experiment. *Journal of International Economics*, vol. 90, N° 1, pages 148-161.
- Martínez Pería, Maria S. and Sandeep Singh (2014). The Impact of Credit Information Sharing Reforms On Firm Financing. Policy Research Working Paper, No. 7013. Washington, D.C.: The World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://hdl.handle.net/10986/20348>.
- Martinez-Fernandez, Cristina and Ian Miles (2011). Knowledge intensive service activities: integrating knowledge for innovation. In *The Knowledge Economy at Work: Skills and Innovation in Knowledge Intensive Service Activities*, Cristina Martinez-Fernandez, Ian Miles and Tamara Weyman, ed. Cheltenham: Edward Elgar

- Martinez-Fernandez, Cristina and Samantha Sharpe (2010). Leveraging Training and Skills Development in Small and Medium Enterprises (SMES) : Preliminary Cross-country Analysis of the TSME Survey. Paris. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).
- Massolution (2015). *2015CF The Crowdfunding Industry report*. Disponible à l'adresse suivante http://reports.crowdsourcing.org/?route=product/product&product_id=54.
- Mathews, John A. (1996). High Technology Industrialization in East Asia. *Journal of Industry Studies*, vol. 3, N° 2, page 1-77.
- Mayer, Frederick and William Milberg (2013). Aid for Trade in a World of Global Value Chains : Chain Power, the Distribution of Rents and Implications for the Form of Aid. Capturing the Gains Working Paper, No. 34. Duke University and New School for Social Research. Disponible à l'adresse suivante <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2013-34.pdf>.
- Mayer, Thierry and Soledad Zignago (2011). Notes on CEPII's distances measures : the GeoDist Database, Working Paper, No. 2011-25. Paris : Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII). Disponible à l'adresse suivante <http://www.cepii.fr/CEPII/en/publications/wp/abstract.asp?NoDoc=3877>.
- McCarthy, Jerome E. (1960). *Basic Marketing. A Managerial Approach*. Homewood, IL : Richard D. Irwin.
- McCormick, Dorothy (1987). Fundis and Formality : Very Small Manufacturers in Nairobi. In *The Political Economy of Kenya*, Michael G. Schatzberg, ed. New York : Praeger Publishers.
- McCormick, Dorothy (1993). Risk and Firm Growth : The Dilemma of Nairobi's Small-scale Manufacturers. IDS Discussion Paper, No. 291. Nairobi : University of Nairobi, Institute for Development Studies. Disponible à l'adresse suivante http://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/handle/123456789/770#.Vcn94_mqpBc.
- McDermott, Gerald A. and Carlo Pietrobelli (2015). SMEs, Trade and Development in Latin America : Toward a new approach on Global Value Chain Integration and Capabilities Upgrading. ITC Working paper. Geneva : International Trade Centre.
- McKenzie, David and Christopher Woodruff (2014). What Are We Learning from Business Training and Entrepreneurship Evaluations around the Developing World? *World Bank Research Observer*, vol. 29, N° 1, pages 48-82.
- McKinsey & Company (2008). *Women Matter - Female leadership, a competitive edge for the future*. Disponible à l'adresse suivante http://www.mckinsey.de/suche/Women_Matter_2_brochure.pdf.
- McKinsey Global Institute (2013). *Infrastructure Productivity : How to Save \$1 Trillion a Year*. McKinsey Global Institute. Disponible à l'adresse suivante http://www.mckinsey.com/insights/engineering_construction/infrastructure_productivity.
- McMillan, John and Christopher Woodruff (1999). Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, N° 4, pages 1285-1320.
- Melchior, Arne, Jinghai Zheng and Åshild Johnsen (2009). Trade barriers and export potential : Gravity estimates for Norway's exports. Paper written for the Ministry of Trade and Industry, Norway. Disponible à l'adresse suivante <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/nhd/handelsavtaler/trade-barriers-and-export-potential.pdf>.
- Melitz, Marc J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, vol. 71, N° 6, pages 1695-1725.
- Miroudot, Sébastien, Rainer Lanz and Alexandros Ragoussis (2009). Trade in Intermediate Goods and Services. Trade Policy Working Paper, No. 93. Paris : Organization for Economic Co-operation and Development. Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd.org/trade/its/44056524.pdf>.
- Mokyr, Joel (2001). The rise and fall of the factory system : technology, firms and households since the Industrial Revolution. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 55, N° 1, pages 1-45.
- Montfort, Philippe, Hylke Vandenbussche and Emanuele Forlani (2008). Chinese Competition and Skill Upgrading in European Textiles : Firm-level Evidence. Discussion Paper, No. 198. Leuven. LICOS Centre for Institutions and Economic Performance. Disponible à l'adresse suivante <http://feb.kuleuven.be/drc/licos/publications/dp/dp198.pdf>.
- Morrison, Andrea and Carlo Pietrobelli and Roberta Rabellotti (2007). Global Value Chains and Technological Capabilities : A Framework to Study Learning and Innovation in Developing Countries. Working Paper, No. 117. SEMEQ Department - Faculty of Economics - University of Eastern Piedmont. Disponible à l'adresse suivante <https://ideas.repec.org/p/upo/upopwp/117.html>.
- Moyo, Busani (2012). Do Power Cuts Affect Productivity? A Case Study Of Nigerian Manufacturing Firms. *International Business & Economics Research Journal*, vol. 11, N° 10, pages 1163-1174.
- Musso, Patrick and Stefano Schiavo (2008). The impact of financial constraints on firm survival and growth. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 18, N° 2, pages 135-149.
- Neely, Andy, Roberto Filippini, Cipriano Forza, Andrea Vinelli and Jasper Hii (2001). A framework for analysing business performance, firm innovation and related contextual factors : perceptions of managers and policy makers in two European regions. *Integrated Manufacturing Systems*, vol. 12, N° 2, pages 114-24.
- Nelson, Richard R. (1993). *National Innovation Systems*. New York : University Oxford Press.
- Neumark, David, Brandon Wall and Junfu Zhang (2008). Do small business create more jobs? New evidence from the national establishment time series. Working Paper Series, No. 13818. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research. Disponible à l'adresse suivante <http://www.nber.org/papers/w13818>.

-
- Neumark, David, Brandon Wall, Junfu Zhang (2011). Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series. *Review of Economics and Statistics*, vol. 93, N° 1, pages 16-29.
- Niepmann, Friederike and Tim Schmidt-Eisenlohr (2014). International Trade, Risk and the Role of Banks. Working Paper, No. 4761, Munich: CESifo Group. Disponible à l'adresse suivante http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2436838.
- Nooteboom, Bart and Robert W. Vossen (1995). Firm size and efficiency in R&D spending. *Studies in Industrial Organization*, vol. 20, pages 69-86.
- Ohno, Taiichi (1988). *Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production* (English translation ed.). Portland, Oregon: Productivity Press.
- Okada, Aya (2004). Skills Development and Interfirm Learning Linkages under Globalization: Lessons from the Indian Automobile Industry. *World Development*, vol. 32, N° 7, pages 1265-1288.
- Okello-Obura, Constant, Mabel K. Minishi-Majanja, Linda Cloete and J.R. Ikoja-Odongo (2008). Improving information use by SMEs in northern Uganda through ICT. *MOUSAION*, vol. 26, N° 1, pages 126-149.
- Ono, Masanori, (2001). Determinants of Trade Credit in the Japanese Manufacturing Sector. *Journal of the Japanese and International Economies*, vol. 15, N° 2, pages 160-177.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)–United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UN-ECLAC)–Development Bank of Latin America (CAF) (2013). *Latin American Economic Outlook 2014: Logistics and Competitiveness for Development*. Paris, Santiago de Chile and Caracas. Disponible à l'adresse suivante <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/480/Outlook2014-eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)–United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UN-ECLAC) (2012). *Latin American Economic Outlook 2012–Transforming the State for Development*. Paris and Santiago de Chile. Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd.org/dev/americas/48965859.pdf>.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)–United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UN-ECLAC) (2013). *Latin American Economic Outlook 2013–SME Policies for Structural Change*. Paris and Santiago de Chile. Disponible à l'adresse suivante <http://www.cepal.org/en/publications/latin-american-economic-outlook-2013-smes-policies-structural-change>.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2004). *The Economic Impact of ICT–Measurement, Evidence and Implications*. Paris. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd-ilibrary.org/economics/the-economic-impact-of-ict_9789264026780-en.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2004). *Networks, partnerships, clusters and intellectual property rights: opportunities and challenges for innovative SMEs in a global economy networks*. 2nd OECD Conference of ministers responsible for SMEs, Istanbul, Turkey 3-5 June 2004.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2006). *The SME Financing Gap: Theory and Evidence*. *Financial Market Trends*, vol. 2006, N° 2, pages 89-97. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/2706021ec004.pdf?expires=1439999825&id=id&accname=ocid195767&checksum=11FBBFDB0A45BE0E300E1B8FC479BA0F>.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2007). *The OECD Tokyo Action Statement for Strengthening the Role of SMEs in Global Value Chains*. Paris. Organization for Economic Co-operation and Development. Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd.org/cfe/smes/38774814.pdf>.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2010). *Tackling Inequalities in Brazil, China, India and South Africa: The Role of Labour Market and Social Policies*. Paris. Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/tackling-inequalities-in-brazil-china-india-and-south-africa-2010_9789264088368-en.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2008). *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. Paris. Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/enhancing-the-role-of-smes-in-global-value-chains_9789264051034-en.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2010b). *SMEs, Entrepreneurship and Innovation. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*. Paris. Organization for Economic Co-Operation and Development. Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd.org/cfe/smesentrepreneurshipandinnovation.htm>.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2011). *Intellectual Assets and Innovation: The SME Dimension*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris. Organisation for Economic Co-Operation and Development. Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/intellectual-assets-and-innovation_9789264118263-en.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013a). *Skills Development and Training in SMEs*. Local Economic and Employment Development (LEED). Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/skills-development-and-training-in-smes_9789264169425-en.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013b). *Trade Costs: What have we learned? A synthesis report*. Trade Policy Paper, No. 150. Paris. Organization for Economic Co-Operation and Development. Disponible à l'adresse suivante [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP\(2013\)3/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP(2013)3/FINAL&docLanguage=En).

- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013c). *OECD-ASEAN Training on Investment Policy Making*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/Module3_2013.pdf.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2015). *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)/European Commission (EC) (2005). *Oslo Manual 3rd edition: Guidelines for collecting and interpreting innovation data*. Statistical Office of the European Communities and OECD. Disponible à l'adresse suivante <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5889925/OSLO-EN.PDF/60a5a2f5-577a-4091-9e09-9fa9e741dcf1?version=1.0>.
- Osterwalder, Alexander and Yves Pigneur (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game changers and Challengers*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Osterwalder, Alexander, Yves Pigneur, Gregory Bernarda and Alan Smith (2014). *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Oughton, Christine and Geoff Whittam (1997). Competition and cooperation in the small firm sector. *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 44, N° 1, pages 1-30.
- Ouimet, Paige and Rebecca Zarutskie (2013). Who works for startups? The relation between firm age, employee age and growth. Finance and Economics Discussion Series, No. 2013-75. Washington, D.C.: Federal Reserve Board. Disponible à l'adresse suivante <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2013/201375/201375pap.pdf>.
- Page, John and Måns Söderbom (2012). Is Small Beautiful? Small Enterprise, Aid and Employment in Africa. Working Paper, No. 2012/94. Helsinki: United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER). Disponible à l'adresse suivante http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2012/en_GB/wp2012-094/.
- Palangkaraya, Alfons, Andreas Stierwald and Jongsay Yong (2009). Is Firm Productivity Related to Size and Age? The Case of Large Australian Firms. *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 9, N° 2, pages 167-195.
- Pande, Peter, Robert Neuman and Roland Cavanagh (2000). *The Six Sigma Way: How GE, Motorola and other Top Companies are Honing Their Performance*. New York: McGraw Hill Professional.
- Park, Albert, Gaurav Nayyar and Patrick Low (2013). Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review. Hong Kong and Geneva: Fung Global Institute and World Trade Organization. Disponible à l'adresse suivante https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradesupplychain13_e.pdf.
- Pavlínek, Petr, Boleslaw Domański and Robert Guzik (2009). Industrial upgrading through foreign direct investment in Central European automotive manufacturing. *European Urban and Regional Studies*, vol. 16, N° 1, pages 43-63.
- Pietrobelli, Carlo (2008). Global value chains in the least developed countries of the world: threats and opportunities for local producers. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, vol. 1, N° 4, pages 459-481.
- Pietrobelli, Carlo and Roberta Rabelotti (2006). Supporting Enterprise Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America. In *Upgrading to Compete. Global Value Chains, SMEs and Clusters in Latin America*, Inter-American Development Bank ed. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Pietrobelli, Carlo and Roberta Rabelotti (2011). Global Value Chains Meet Innovation Systems. *World Development*, vol. 39, N° 7, pages 1261-1269.
- Plehn-Dujowich, Jose (2007). Innovation, Firm Size, and RDSearch. *Economics Bulletin*, vol. 12, N° 17, pages 1-8.
- Pomfret, Richard and Patricia Sourdin (2010). Trade Facilitation and the Measurement of Trade Costs. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*. vol. 1, N° 1, pages 145-163.
- Poon, Teresa Shuk-Ching (2004). Beyond the global production networks: a case of further upgrading of Taiwan's information technology industry. *International Journal of Technology and Globalisation*, vol. 1, N° 1, pages 130-144.
- Porter, Michael E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- Porter, Michael E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Porter, Michael E. (1998). *On Competition*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Porter, Michael E. (2008). Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. In: *On Competition* (new edition), Porter, Michael E.. Boston: Harvard Business School Press.
- Porter, Michael E. and Mark R. Kramer (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review*, January-February 2011 Issue. Disponible à l'adresse suivante <https://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value>.
- Powell, David and Joachim Wagner (2014). The Exporter Productivity Premium along the Productivity Distribution: Evidence from Quantile Regression with Nonadditive Firm Fixed Effects. *Review of World Economics*, vol. 150, N° 4, pages 763-785.
- Rammer, Christian, Dirk Czarnitzki, Alfred Spielkamp (2009). Innovation success of non-R&D-performers: substituting technology by management in SMEs. *Small Business Economics*. vol. 33, pages 35-58.

-
- Reid, Stan (1984). Information acquisition and export entry decisions in small firms. *Journal of Business Research*, vol. 12, N° 2, pages 141-157.
- Rijkers, Bob, Hassen Arouri, Caroline Freund and Antonio Nucifora. 2014. Which Firms Create the most jobs in developing countries? Evidence from Tunisia. Policy Research Working Paper, No. 7068. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-7068>.
- Roberts, Mark J. and James R. Tybout (1997). The Decision to Export in Colombia, An Empirical Model of Entry with Sunk Costs. *American Economic Review*, vol. 87, N° 4, pages 545-564.
- Rodríguez-Clare, Andres (2005). Coordination failures, clusters and microeconomic interventions. Working Paper, No. 544. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. Disponible à l'adresse suivante http://www.iadb.org/en/research-and-data/publication-details,3169.html?pub_id=wp-544.
- Rose, Andrew K. (2005). The Foreign Service and Foreign Trade, Embassies as Export Promotion. Working Paper Series, No. 11111. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Disponible à l'adresse suivante <http://www.nber.org/papers/w11111>.
- Ruffier, Jean (2008). China Textile in Global Value Chain. In *Chinese Firms in the Era of Globalisation*, Jean-Francois Huchet and Wang Wei. China Development Press.
- Schmitz, Hubert (1995). Collective efficiency: growth path for small-scale industry. *Journal of Development Studies*, vol. 34, N° 4, pages 529-566.
- Schmitz, Hubert (1999). Collective efficiency and increasing returns. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, N° 4, pages 465-483.
- Schmitz, Hubert (2004). Local upgrading in global chains: recent findings. DRUID Summer Conference 2004 on Industrial Dynamics, Innovation and Development, Elsinore, Denmark June 14-16. Disponible à l'adresse suivante http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/ds2004-1422.
- Schoar, Antoinette (2009). The Divide between Subsistence and Transformational Entrepreneurship. In *Innovation Policy and the Economy*, Joshua Lerner and Scott Stern ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Schoof, Ulrich (2006): Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. Series on Youth and Entrepreneurship Working Paper, No. 76. Geneva: International Labour Organization. Disponible à l'adresse suivante http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_094025.pdf.
- Schwartz, Jordan, José Luis Guasch, Gordon Wilmsmeier and Aiga Stokenberga (2009). Logistics, transport and food prices in LAC: policy guidance for improving efficiency and reducing costs. Sustainable Development Occasional Paper, No. 2009/2. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante http://siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/258553-1252607325125/LCSDS_OccasionalPapers_August.pdf.
- Seringhaus, Rolf (1987). The role of information assistance in the small firm's export involvement. *International Small Business Journal*, vol. 5, N° 2, pages 26-365.
- Shaffer, Paul and Trung Dang Le (2014). Pro-Poor Growth and Firm Size: Evidence from Vietnam. *Oxford Development Studies*, vol. 41, N° 1, pages 1-28.
- Shepotylo, Oleksandr (2009). Gravity with Zeros: Estimating Trade Potential of CIS countries. Discussion Paper, No. 16. Kyiv School of Economics. Disponible à l'adresse suivante http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1347997.
- Shimizu, Koichi (2009). *Advertising Theory and Strategies*. 16th edition, Souseisha Book Company.
- Shingal, Anirudh (2015). Labour market effects of integration into GVCs: Review of Literature. R4D Working Paper, No. 2015/10. Bern: World Trade Institute. Disponible à l'adresse suivante <http://www.r4d-employment.com/wp-content/uploads/2014/09/GVC.pdf>.
- Shinnar, Rachel S., Olivier Giacomini and Frank Janssen (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: the role of gender and culture. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 36, N° 3, pages 465-493.
- Simon, Mark, Susan M. Houghton and Karl Aquino (2000). Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies. *Journal of Business Venturing*, vol. 15, N° 2, pages 113-134.
- Sokoloff, Kenneth Lee (1984). Was the Transition from the Artisanal Shop to the Nonmechanized Factory Associated with Gains in Efficiency? Evidence from the U.S. Manufacturing Censuses of 1820 and 1850. *Explorations in Economic History*, vol. 21, N° 4, pages 351-382.
- Sölvell, Örjan, Göran Lindqvist and Christian Ketels (2003). *The Cluster Initiative Greenbook*. Stockholm: Bromma Tryck AB.
- Sonobe, Tetsushi and Keiji Otsuka (2006). *Cluster-Based Industrial Development: An East Asian Model*. New York: Palgrave Macmillan.
- Sonobe, Tetsushi and Keiji Otsuka (2011). *Cluster-Based Industrial Development: A Comparative Study of Asia and Africa*. New York: Palgrave Macmillan.
- Sonobe, Tetsushi, Yuki Higuchi and Keiji Otsuka (2012). Productivity Growth and Job Creation in the Development Process of Industrial Clusters. Policy Research Working Paper, No. 6280. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-6280>.

- Stiglitz, Joseph E. and Andrew Weiss. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, vol. 71, N° 3, pages 393-410.
- Stone, Ian (2012). Upgrading workforce skills in small businesses: Reviewing international policy and experience. Presented at the OECD LEED international workshop on Skill Development for SMEs and Entrepreneurship, Danish Business Authority–Copenhagen, 28 November 2012. Disponible à l'adresse suivante http://www.oecd.org/cfe/leed/Skills%20Workshop%20Background%20report_Stone.pdf.
- Sturgeon, Tim and Olga Memedovic (2010). Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy. Development Policy and Strategic Research Working Paper, No. 5. Vienna. United Nations Industrial Development Organization. Disponible à l'adresse suivante http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Research_and_statistics/Branch_publications/Research_and_Policy/Files/Working_Papers/2010/WP%2005%20Mapping%20Global%20Value%20Chains.pdf.
- Syverson, Chad (2011). What determines productivity? *Journal of Economic Literature*, vol. 49, N° 2, pages 326-365.
- Tambunan, Tulus (2009). SMEs in Asian Developing Countries. *Journal of Development and Agricultural Economics*, vol. 1, N° 2, pages 27-40.
- Tanabe, Koji and Chihiro Watanabe (2003). Advancing technological innovation. Strategies for small and medium enterprises in an IT economy. *Asian Pacific Tech Monitor*, vol. 20, N° 4, pages 47-51.
- Teignier, Marc and David Cuberes (2014). Aggregate Costs of Gender Gaps in the Labor Market: A Quantitative Estimate. Economics Working Papers, No. 308. Barcelona: Universitat de Barcelona. Disponible à l'adresse suivante http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2405006.
- The Boston Consulting Group (2013). *Bridging the Gap: Meeting the Infrastructure Challenge with Public-Private Partnership*. The Boston Consulting Group. Disponible à l'adresse suivante <http://www.bcg.de/documents/file128534.pdf>.
- The Economist (2015). Spanish businesses: Supersize me. 21 February 2015. Disponible à l'adresse suivante <http://www.economist.com/news/business/21644172-lack-larger-firms-means-fewer-jobs-and-less-resilient-economy-supersize-me>.
- The Huffington Post (2015). Hearts and Minds. 30 March 2015. Disponible à l'adresse suivante http://www.huffingtonpost.com/janine-garner/hearts-and-minds_3_b_6963334.html?
- Türk Ekonomi Bankası (2013). *Annual Report 2013*. Istanbul. Disponible à l'adresse suivante http://www.teb.com.tr/Yatirimci/interaktif_2013/en/en-teb2013.pdf.
- Uchida, Hirofumi, Gregory F. Udell and Wako Watanabe (2013). Are trade creditors relationship lenders? *Japan and the World Economy*, vol. 25, pages 24-38.
- United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UN-ESCAP) (2012). *Policy guidebook for SME development in Asia and the Pacific*. Bangkok. Disponible à l'adresse suivante <http://www.unescap.org/resources/policy-guidebook-sme-development-asia-and-pacific>.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1998). *Promoting and sustaining SMEs clusters and networks for development*. New York and Geneva: United Nations. <http://unctad.org/en/docs/c3em5d2.pdf>.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2001). Best Practices in Financial Innovations for SMEs. A paper presented at UNCTAD's intergovernmental Expert Meeting on "Improving the competitiveness of SMEs in developing countries: The Role of Finance To Enhance Enterprise Development" held in Geneva on 22-24 October 2001, UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2005). Improving the Competitiveness of SMEs Through Enhancing Productive Capacity. Proceedings of four expert meetings. New York and Geneva: United Nations. Disponible à l'adresse suivante http://unctad.org/en/Docs/iteteb20051_en.pdf.
- United States International Trade Commission (USITC) (2014). *Trade Barriers That U.S. Small and Medium-sized Enterprises Perceive as Affecting Exports to the European Union*, Investigation No. 332-541, Publication 4455. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4455.pdf>.
- Vaaland, Terje I. and Morten Heide (2007). Can the SME survive the supply chain challenges? *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 12, N° 1, pages 20-31.
- Van Ark, Bart and Erik Monnikhof (1996). Size Distribution of Output and Employment: A Data Set For Manufacturing Industries in Five OECD Countries, 1960s-1990. Economics Department Working Paper, No. 166. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. Disponible à l'adresse suivante <http://www.oecd.org/eco/outlook/1863515.pdf>.
- Van Praag, C. Mirkam (2003). Business Survival and Success of Young Small Business Owners. *Small Business Economics*, vol. 21, N° 1, pages 1-17.
- Van Stel, André, Nardo de Vries and Jan de Kok (2014). The effect of SME productivity increases on large firm productivity in the EU-27. Disponible à l'adresse suivante http://www.uni-klu.ac.at/sozio/downloads/Van_Stel_De_Vries_De_Kok_Klagenfurt_ECFED_2014.pdf.
- Vogel, Alexander and Joachim Wagner (2010). Higher productivity in importing German manufacturing firms: self-selection, learning from importing, or both? *Review of World Economics*, vol. 145, N° 4, pages 641-665.

-
- Vollrath, Thomas (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 127, N° 2, pages 265-280.
- Volpe Martincus, Christian (2010). Odyssey in International Markets An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean. Special Report on Integration and Trade. Washington, D.C. : Inter-American Development Bank. Disponible à l'adresse suivante http://www.iadb.org/research/books/IDB-BK-100/summary/summary_english.pdf.
- Volpe Martincus, Christian, Antoni Estevadeordal, Andrés Gallo and Jessica Luna (2010). Information Barriers, Export Promotion Institutions, and the Extensive Margin of Trade. Working Paper, No. IDB-WP-200. Washington, D.C. : Inter-American Development Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35340252>.
- Wacziarg, Romain and Karen Horn Welch (2008). Trade Liberalization and Growth : New Evidence. *World Bank Economic Review*, vol. 22, N° 2, pages 187-231.
- Wagner, Joachim (2005). Exports and Productivity : a survey of the evidence from firm level data. Working Paper Series in Economics, No. 4. Lüneburg : University of Lüneburg. Disponible à l'adresse suivante http://www.leuphana.de/fileadmin/user_upload/Forschungseinrichtungen/ifwv/WorkingPapers/wp_04_Upload.pdf.
- Wagner, Joachim (2012). International Trade and Firm Performance : A Survey of Empirical Studies since 2006. *Review of World Economics*, vol. 148, N° 2, pages 235-267.
- Wamalwa, Herbert and Dorothy McCormick (2015). Small and Medium Enterprises (SMEs), Trade and Development in Africa. ITC Working paper. Geneva : International Trade Centre.
- Wang, Z. K. and Winters, Alan L. (1992). The Trading Potential of Eastern Europe. *Journal of Economic Integration*, vol. 7, N° 2, pages 113-136.
- Wignaraja, Ganeshan (2015). Factors Affecting Entry into Supply Chain Trade : An Analysis of Firms in Southeast Asia. *Asia & the Pacific Policy Studies*.
- Wilkinson, Timothy and Lance Eliot Brouthers (2006). Trade promotion and SME export performance. *International Business Review*, vol. 15, N° 3, pages 233-252.
- Wilson, Karen E. and Marco Testoni (2014). Improving the Role of Equity Crowdfunding in Europe's Capital Markets. Bruegel Policy Contribution, No. 2014/09. Brussels : Bruegel. Disponible à l'adresse suivante SSRN : <http://ssrn.com/abstract=2502280>.
- Winch, Graham. W. and Carmine Bianchi (2006). Drivers and Dynamic Processes for SMEs Going Global. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 13, N° 1, pages 73-88.
- Winters, Rob and Erik Stam (2007). Innovation Networks of High-Tech SMEs : Creation of Knowledge But No Creation of Value. Jena Economic Research Papers, No. 2007-042. Friedrich-Schiller University and the Max Planck Institute of Economics. Disponible à l'adresse suivante http://zs.thulb.uni-jena.de/servlets/MCRFileNodeServlet/jportal_derivate_00036454/wp_2007_042.pdf.
- Woessman, Ludger (2011). Education Policies to Make Globalization More Inclusive. In Making Globalization Socially Sustainable, Marion Jansen and Marc Bacchetta, ed. Geneva : International Labour Organization and World Trade Organization.
- World Bank - InfoDev (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf.
- World Bank (2006). *Information and Communications for Development : Global Trends and Policies*. Washington, D.C. Disponible <http://documents.worldbank.org/curated/en/2006/01/6739395/global-trends-policies-2006-information-communications-development>.
- World Bank (2008). *World Development Report 2008 : Agriculture for Development*. Washington, D.C. World Bank. Disponible à l'adresse suivante <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTWDRS/0,,contentMDK:23062293~pagePK:478093~piPK:477627~theSitePK:477624,00.html>.
- World Bank (2011a). *Industrial Clusters and Micro and Small Enterprises in Africa : From Survival to Growth*. Directions in Development, No. 58850. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2546>.
- World Bank (2011b). *World Development Report 2012 : Gender Equality and Development*. Washington, D.C.. Disponible à l'adresse suivante <https://siteresources.worldbank.org/INTWDR2012/Resources/7778105-1299699968583/7786210-1315936222006/Complete-Report.pdf>.
- World Bank (2012). *Africa Can Help Feed Africa, Removing barriers to regional trade in food staples*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <http://siteresources.worldbank.org/INTAFRICA/Resources/Africa-Can-Feed-Africa-Report.pdf>.
- World Bank (2014a). *Doing Business 2015 : Going Beyond Efficiency*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante DOI : 10.1596/978-1-4648-0351-2.
- World Bank (2014b). *Connecting to Compete 2014–Trade Logistics in the Global Economy*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/LPI2014.pdf>.
- World Bank (2015). *Enterprise Surveys*. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante <http://www.enterprisesurveys.org/>.
- World Bank Group (2014). *Practical Solutions and Models for Addressing Obstacles to Institutional Investment in*

Infrastructure in Developing Countries. Prepared by the Staff of the World Bank Group for the G-20 Investment and Infrastructure Working Group, January 2014.

World Bank Group (2015). *Export Competitiveness. Trade and Competitiveness Global Practice*, Viewpoint Note No. 348. Washington, D.C. Disponible à l'adresse suivante http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/07/09/090224b082fe2dab/2_0/Rendered/PDF/Export0competi00Competition0Matters.pdf.

World Economic Forum (WEF) (2008). *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneva. World Economic Forum. Disponible à l'adresse suivante <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2008-2009>.

World Economic Forum (WEF) (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. Geneva. Disponible à l'adresse suivante http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

World Economic Forum (WEF) (2015). *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. Geneva. Disponible à l'adresse suivante <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2012). *The Global Innovation Index 2012 Stronger Innovation Linkages for Global Growth*. Paris and Geneva. Disponible à l'adresse suivante http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2012.pdf. World Trade Organization (WTO) (2012). *World Trade Report 2012: Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*. Geneva. Disponible à l'adresse suivante https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf.

World Trade Organization (WTO) (2014). *World Trade Report 2014. Trade and Development: Recent trends and the role of the WTO*. Geneva. Disponible à l'adresse suivante <http://www.r4d-employment.com/wp-content/uploads/2014/09/GVC.pdf>.

World Trade Organization (WTO) (2015). *Background note on Aid For Trade and infrastructure: Financing the gap*. Committee on Trade and Development Aid for Trade, WT/COMTD/AFT/W/56. 13 February 2015. Disponible à l'adresse suivante https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/wkshop_feb15_e/wkshop_feb15_e.htm.

World Trade Organization (WTO) (forthcoming). *World Trade Report 2015: Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the Trade Facilitation Agreement*. Geneva.

World Trade Organization (WTO) and Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013). *Aid for Trade at a Glance Connecting to Value Chains*. Geneva and Paris. Disponible à l'adresse suivante https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade13_e.pdf.

World Trade Organization (WTO) and Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2015). *Aid for Trade at a Glance Reducing trade costs for inclusive, sustainable growth*. Geneva and Paris. Disponible à l'adresse suivante https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/aid4trade15_e.htm.

Yoshino, Yutaka (2011). *Industrial Clusters and Micro and Small Enterprises in Africa: From Survival to Growth*. Directions in Development, No. 58850. Washington, D.C.: World Bank. Disponible à l'adresse suivante <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2546>.

Zahid, Z and M. Mokhtar (2007). *Estimating Technical Efficiency of Malaysian Manufacturing Small and Medium Enterprises: A Stochastic Frontier Modelling*, The 4th SMEs in a Global Economy Conference, University of Wollongong, 9-10 July.

Zhalilo, Yaroslav A. (2015). *SMEs, Trade and Economic Development in Ukraine*. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.

Zhang, Lei and Wei Xia (2014). *Integrating small and medium-sized enterprises into global trade flows: the case of China*. In *Connecting to global markets*, Marion Jansen, Mustapha Sadni Jallab and Maarten Smeets, ed. Geneva: World Trade Organization (WTO).

Zhang, Lei, Longxiang Shi and Hang Zhang (2015). *Explorations of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in China*. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.



Centre du
Commerce
International

