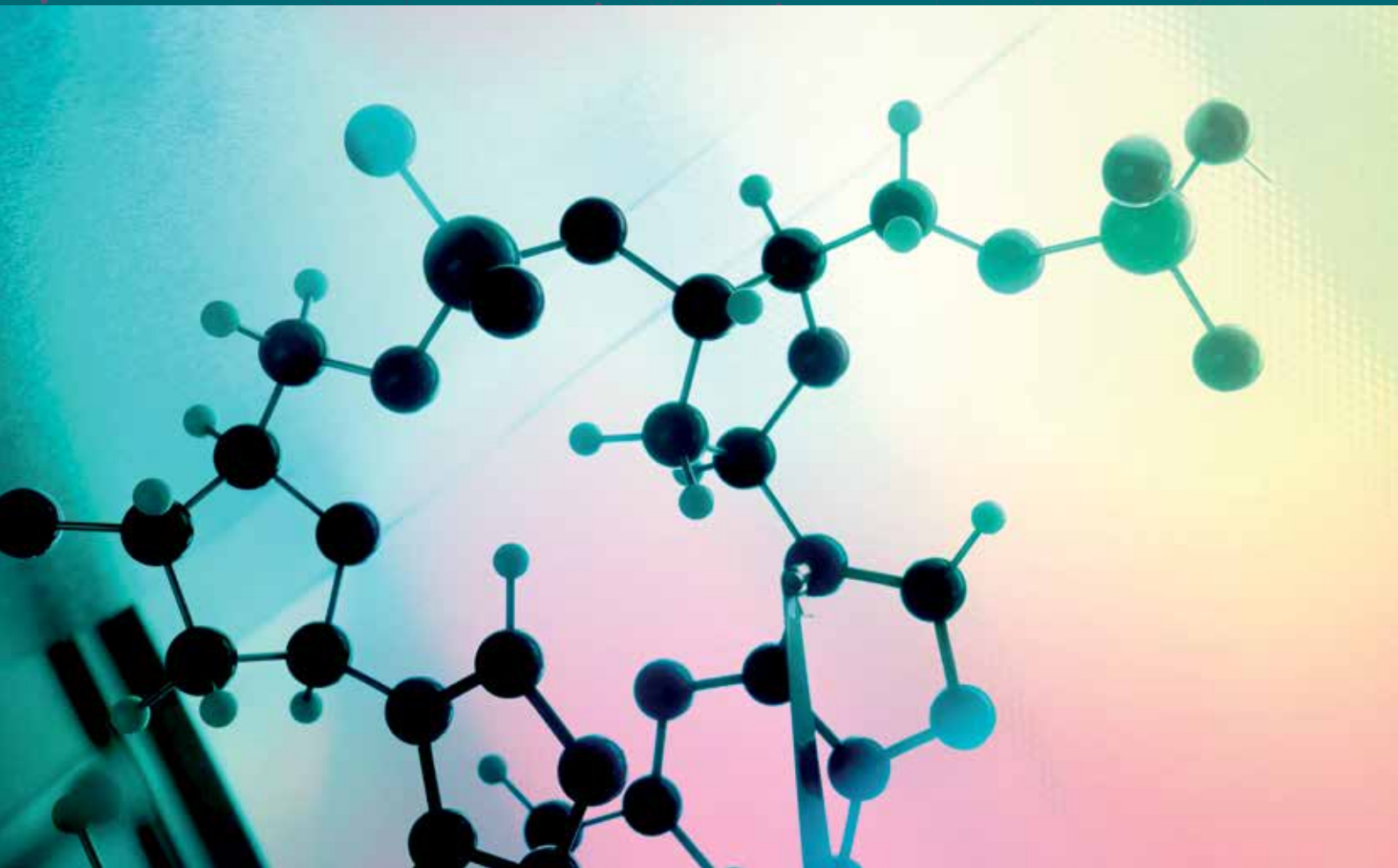


PERSPECTIVE DE LA COMPÉTITIVITÉ DES PME

2015

Synthèse

Connectivité, concurrence et changement pour une croissance solidaire



Centre du
Commerce
International

LE COMMERCE POUR
LE BIEN DE TOUS

© 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>



Synthèse

Connectivité, concurrence et changement
pour une croissance solidaire

Table des matières

Première partie. Les PME et les marchés internationaux : Le maillon manquant dans la recherche d'une croissance solidaire.....	1
1. À propos des PME.....	1
2. L'importance du maillon manquant.....	2
3. Les PME, maillon manquant dans la recherche d'une croissance solidaire.....	2
4. Intégration aux chaînes de valeurs internationales	3
5. L'internationalisation en toute élégance : la compétitivité est une composante essentielle	4
6. Réponse aux enjeux de l'internationalisation.....	7
7. Petites en taille mais grandes en nombre : Mutualiser les ressources, créer des liens.....	10
8. Les PME et les initiatives politiques mondiales.....	11
 Deuxième partie. Compétitivité des PME : Évaluation pilote.....	 13
 Présentés dans la Perspective de la compétitivité des PME 2015.....	 17
Profils des pays.....	17
Leaders d'opinion.....	18
Études de cas.....	18

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 moyen 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 (par 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 (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 milliards de \$US. 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 milliards 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 aujourd'hui	Capacité à utiliser les outils internet	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 utiliser les outils internet 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 couches 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/couche, 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 utiliser les outils internet, 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 utiliser les outils internet. 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 utiliser les outils internet. 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 toutes les couches 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.



Présentés dans la Perspective de la compétitivité des PME 2015

Profils des pays

1. Bangladesh
2. Burkina Faso
3. Cambodge
4. Colombie
5. Côte d'Ivoire
6. Égypte
7. Guinée
8. Indonésie
9. Jamaïque
10. Kazakhstan
11. Kenya
12. Madagascar
13. Malawi
14. Maurice
15. Maroc
16. Paraguay
17. Pérou
18. Rwanda
19. Sénégal
20. Sri Lanka
21. la République-Unie de Tanzanie
22. Thaïlande
23. Trinité-et-Tobago
24. Tunisie
25. Uruguay

Leaders d'opinion



Axel M. Addy

Les PME à la base du programme de transformation du Libéria



Carmen Castillo

En affaires, David et Goliath doivent parfois travailler ensemble



Victor K. Fung

Gestion des risques et préparation au changement dans les chaînes de valeurs internationales



Anabel Gonzalez

Apprentissage de la croissance : revitalisation du programme des PME



Rifat Hisarcıkhoğlu

Forum mondial sur les PME et programme du B20

Études de cas



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



Doux au toucher : Les producteurs de soie cambodgiens trouvent de nouveaux acheteurs et augmentent leurs bénéfices



Le certificat de sécurité américain pourrait quintupler les exportations péruviennes de denrées alimentaires autochtones



La certification Halal aide le groupe laitier égyptien à multiplier par quatre ses ventes en Malaisie et à trouver de nouveaux marchés



Des outils ITC qui permettent d'obtenir des informations de marché



Le benchmarking, pour aider les OSC à « viser » plus haut



La Côte d'Ivoire s'attaque aux MNT avec l'alerte des obstacles au commerce



Exportations de services informatiques du Bangladesh

Imprimé par le Service d'impression numérique de l'ITC.

Un exemplaire gratuit au format pdf est disponible sur le site Internet de l'ITC à l'adresse suivante:
www.intracen.org/publications.



Centre du
Commerce
International

