

Conférence Ministérielle sur les PME

22-23 février 2018

Mexico City

Favoriser une plus grande participation des PME à une économie mondialement intégrée

Session Plénière 3

3



■ Documentation de référence

Cet ouvrage est un document de référence destiné à la Conférence ministérielle de l'OCDE sur les petites et moyennes entreprises organisée les 22 et 23 février 2018 au Mexique, à laquelle il servira de base de réflexion et de discussion.

■ À propos de la Conférence ministérielle

La Conférence ministérielle 2018 de l'OCDE sur le renforcement des PME et de l'entrepreneuriat au service de la productivité et de la croissance inclusive s'inscrit dans le Processus de Bologne de l'OCDE sur les politiques à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat. Elle offrira une plateforme à un dialogue ministériel à haut niveau sur les grands thèmes d'actualité concernant les PME et l'entrepreneuriat. Elle aura pour objectif de faire progresser la réponse mondiale à une triple question : comment les pouvoirs publics peuvent-ils contribuer à consolider les apports des PME à la productivité et à la croissance inclusive ? Comment les PME peuvent-elles aider à prendre en compte les grandes tendances et les principaux enjeux de l'économie et de la société ? Et comment l'OCDE peut-elle assister les gouvernements dans leur travail de formulation et d'application de politiques efficaces pour les PME ?

Pour en savoir plus : oe.cd/SMEs



Rejoignez-vous sur Twitter : suivez-nous sur « OECD SMEs, Regions, Cities » ([@OECD_local](https://twitter.com/OECD_local) #OECDsme)

© OECD 2018

Ce document est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations qui y sont exprimées et les arguments qui y sont employés ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des gouvernements des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre ne préjugent en rien du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Conférence ministérielle sur les PME (2018)

**Favoriser une plus grande
participation des PME à une
économie mondialement intégrée**

Papier de discussion



Table des matières

Un meilleur accès des PME aux marchés mondiaux est essentiel pour leur permettre de mieux contribuer au développement économique et au bien-être social	5
Les changements survenant dans l'environnement du commerce mondial offrent de nouveaux débouchés aux PME.....	8
L'aptitude des PME à participer aux marchés mondiaux dépend d'un éventail de facteurs internes et externes	12
Les PME adaptent leurs stratégies d'internationalisation pour le 21 ^e siècle.....	15
Les politiques peuvent permettre aux PME de s'intégrer sur les marchés mondiaux.....	18
La création d'un environnement opérationnel national et international favorable aux PME demande une approche à l'échelle de l'ensemble de l'administration	21
Références.....	21

Graphiques

Graphique 1. Une propension des PME à l'exportation plus élevée est liée à des écarts salariaux plus faibles avec les grandes entreprises	5
Graphique 2. Au regard de leurs contributions aux économies nationales, les PME sont sous-représentées dans les échanges mondiaux.....	6
Graphique 3. L'écart au niveau des activités d'exportation dans le secteur industriel est particulièrement élevé.....	7
Graphique 4. Les PME représentent une part plus importante de la valeur ajoutée dans les échanges internationaux lorsque l'on tient compte des exportations indirectes	10
Graphique 3.5. Les contributions des exportations indirectes à la valeur ajoutée relèvent une importance particulière pour les PME indépendantes	11
Graphique 6. Le nombre et la complexité des restrictions à la circulation internationale des données sont en hausse.....	18

Resumé

- La participation accrue des PME aux marchés mondiaux crée des possibilités de se développer, en accélérant l'innovation, en facilitant la diffusion de la technologie et des compétences de gestion, en élargissant et en approfondissant l'éventail des compétences et en améliorant la productivité.
- Les chaînes de valeur mondiales (CVM) offrent aux PME de nouvelles occasions de s'intégrer à l'économie internationale en qualité d'exportatrices, de fournisseuses auprès de grandes entreprises qui exportent et d'importatrices d'intrants et de technologies de l'étranger à des prix compétitifs. Cependant, les avantages qu'elles tirent de leur participation aux CVM dépendent de la nature des liens interentreprises et de la position qui est la leur dans les réseaux de production mondiaux.
- La transformation numérique est en train de faire baisser les coûts commerciaux, d'accroître la participation des PME au commerce et de donner le jour à une nouvelle espèce d'entreprises ayant d'emblée une «vocation mondiale ». Mais les coûts commerciaux et les restrictions demeurent et pèsent de façon disproportionnée sur des PME. En outre, la multiplication des « contrôles aux frontières » de plus en plus complexes risque de compromettre les bienfaits que tirent les PME du commerce numérique.
- À la complexité croissante de l'environnement commercial doit répondre une meilleure coopération internationale visant à apporter des solutions mondiales aux difficultés mondiales, de la question des normes classiques aux nouveaux défis que pose la réglementation à l'ère numérique. La situation réclame en outre l'adoption d'approches à l'échelle de l'ensemble de l'administration, pour réduire les contraintes pesant sur les PME en voie d'internationalisation, notamment en matière d'accès aux informations, aux compétences, aux technologies et aux financements, ainsi que de facilitation des échanges et de connectivité.

Questions à examiner

1. Quelles stratégies mises en place par les pouvoirs publics se sont avérées efficaces pour renforcer la participation des PME au commerce international ? Quelles sont les nouvelles approches nécessaires ?
2. Quels types d'entreprises s'intègrent le mieux aux chaînes de valeur mondiales et comment faire pour faciliter l'intégration d'autres PME ? Quels sont les aspects de l'ouverture des marchés qui importent le plus pour la participation des PME aux chaînes de valeur mondiales ?
3. Comment les politiques publiques peuvent-elles aider les PME à tirer parti des technologies numériques pour leur activité internationale ?

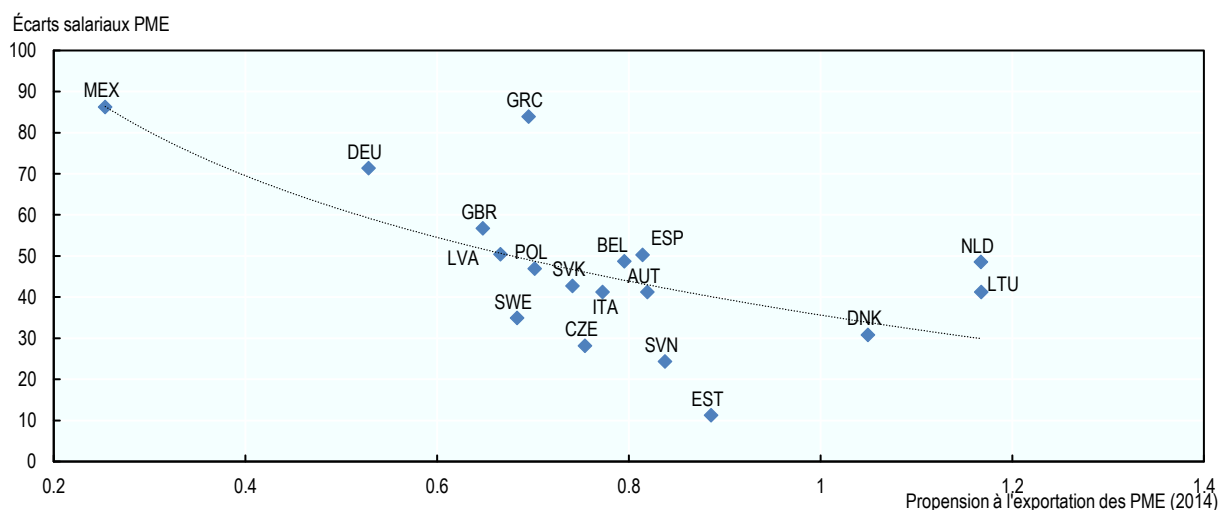
Un meilleur accès des PME aux marchés mondiaux est essentiel pour leur permettre de mieux contribuer au développement économique et au bien-être social

Une plus forte participation des PME aux marchés mondiaux peut générer des possibilités de développement et des gains de productivité, en accélérant l'innovation, en facilitant la diffusion de la technologie et des compétences de gestion, et en élargissant et en approfondissant l'éventail des compétences. L'activité internationale, que ce soit par le biais de l'importation, de l'exportation ou de l'investissement direct étranger (IDE), s'accompagne le plus souvent d'une meilleure productivité et peut constituer un important moteur de croissance de l'emploi (Wagner, 2012).

En outre, il apparaît de plus en plus nettement que la répartition des avantages de la mondialisation n'a pas été équitable au sein de chaque économie, et que cela a peut-être exacerbé des écarts salariaux durables entre grandes et petites entreprises. La rémunération moyenne par travailleur dans les pays de l'OCDE baisse sensiblement et de façon proportionnelle à la taille de l'entreprise, les niveaux de rémunération étant inférieurs d'environ 20 % dans les entreprises de taille moyenne que dans les grandes entreprises. Cela se doit en grande mesure à leur moindre productivité, mais il semble que le volume des exportations directes des PME y soit aussi pour quelque chose. Dans les pays où les PME réalisent une part relativement importante des exportations, par exemple, les écarts du salaire moyen entre les PME et les grandes entreprises sont moins nets (graphique 1).

Graphique 1. Une propension des PME à l'exportation plus élevée est liée à des écarts salariaux plus faibles avec les grandes entreprises

Écarts de salaire et activité commerciale des PME du secteur manufacturier, 2014



Note : Les écarts salariaux des PME correspondent à la différence de salaire moyen par employé entre les grandes entreprises et les PME, rapportée au salaire moyen dans les PME. La propension des PME à l'exportation est le quotient de la part des exportations des PME divisée par celle de leur production..

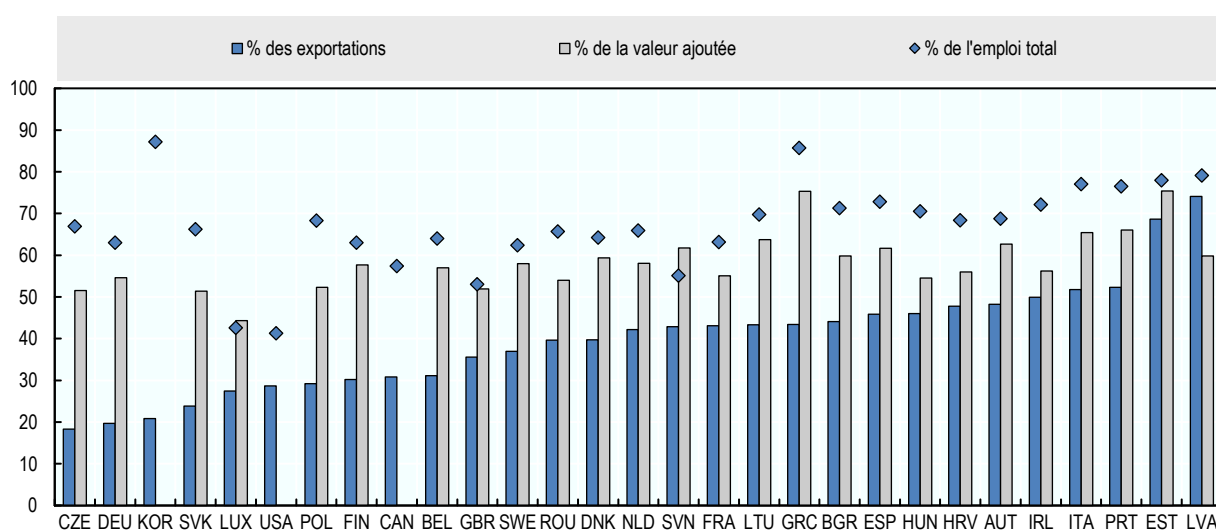
Source : tiré de la base de données des Statistiques structurelles et démographiques des entreprises et de la base de données OCDE des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises.

Les PME sont sous-représentées dans les échanges internationaux

Au regard de leur part de l'ensemble de l'activité et de l'emploi, les PME ne réalisent qu'une faible proportion des exportations (OCDE et Banque mondiale, 2015). Dans la plupart des pays de l'OCDE, par exemple, les PME représentent plus de 95 % de l'ensemble des entreprises, environ les deux-tiers de l'emploi total et plus de la moitié de la valeur ajoutée du secteur des entreprises, mais leur contribution à l'ensemble des exportations est sensiblement inférieure – entre 20 et 40 % dans la plupart des pays de l'OCDE (graphique 2).

Graphique 2. Au regard de leurs contributions aux économies nationales, les PME sont sous-représentées dans les échanges mondiaux

Part des PME dans les exportations, la valeur ajoutée et l'emploi, en pourcentage, 2013

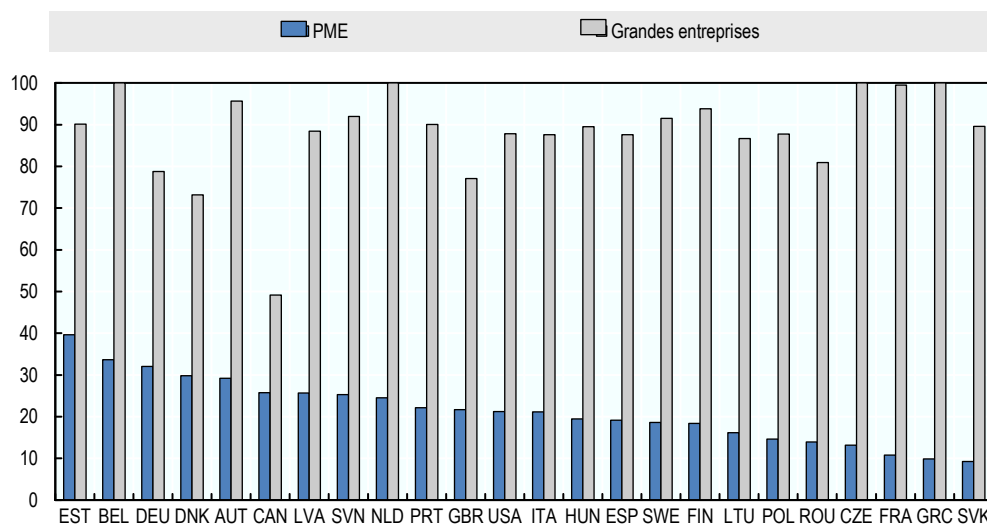


Source : base de données des Statistiques structurelles et démographiques des entreprises et base de données OCDE des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises.

La contribution relativement modeste des PME à l'ensemble des exportations est en partie le reflet de leur faible présence dans les secteurs minier et manufacturier, où interviennent les économies d'échelle. Toutefois, même au sein du secteur industriel, la part des PME qui se livrent à l'exportation est très inférieure à la part correspondante des grandes entreprises. Dans la plupart des économies, plus de 90 % des grandes sociétés industrielles sont exportatrices, contre 10 %-2 % des PME (graphique 3)

Graphique 3. L'écart au niveau des activités d'exportation dans le secteur industriel est particulièrement élevé

Entreprises industrielles se livrant à des activités d'exportation, en pourcentage de l'ensemble des entreprises par catégorie de taille, 2013



Source : base de données OCDE des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises.

Se lancer sur les marchés internationaux s'avère souvent coûteux et seules les sociétés les plus productives peuvent habituellement se le permettre (Melitz, 2003 et Bernard et al., 2007). En l'absence d'économies d'échelle, les coûts des échanges représentent une part plus importante des exportations des PME – c'est-à-dire qu'elles sont pénalisées de façon disproportionnée par les obstacles tarifaires et non-tarifaires au commerce (OMC, 2016a). En outre, les PME rencontrent des difficultés considérables en matière d'accès au financement de nouveaux investissements, aux informations, aux compétences et à la technologie, autant de facteurs réduisant leur compétitivité internationale et leur capacité à affronter les coûts commerciaux. L'*Enquête Facebook-OCDE-Banque mondiale* corrobore ces conclusions. Lorsqu'on leur a demandé en 2017 de citer les obstacles au commerce, les PME à présence numérique ont cité les facteurs suivants : la quête de partenaires commerciaux (63 %) ; les limitations d'accès aux marchés (41 %) ; les différences de réglementation avec les autres pays (38 %) ; les réglementations douanières (35 %) ; le fossé linguistique et/ou culturel (33 %) ; la difficulté de financement des exportations (31 %) ; la médiocrité des options de paiement en ligne pour la vente en ligne (29 %) ; l'éloignement géographique du pays d'origine (26 %) et la mauvaise connexion à internet pour la vente en ligne (18 %).

Dans de nombreux pays, les femmes chefs d'entreprise se heurtent à des difficultés plus importantes pour participer aux marchés internationaux. Les entreprises dirigées par des femmes ont moins de chances d'intervenir dans les échanges mondiaux que ce soit dans des activités d'exportation ou d'importation, que celles dirigées par des hommes. Par ailleurs, s'agissant des exportations, les entreprises dirigées par des femmes sont en général davantage ciblées sur les consommateurs individuels et prennent moins part aux échanges entre entreprises que celles dirigées par des hommes, une différence qui témoigne, en partie, des différences entre les sexes dans les secteurs d'activité (OCDE, 2017a).

Les changements survenant dans l'environnement du commerce mondial offrent de nouveaux débouchés aux PME...

Cependant, les récents changements du paysage du commerce mondial, notamment l'émergence des chaînes de valeur mondiales (CVM) et la transformation numérique, offrent aux PME de nouvelles occasions d'intégration à l'économie mondiale. En montrant davantage de flexibilité et une meilleure capacité à personnaliser et à différencier leurs produits, les PME pourraient profiter d'un avantage comparatif sur les marchés mondiaux par rapport aux grandes entreprises, car elles sont plus réactives à l'évolution des conditions sur les marchés et à des cycles de production de plus en plus courts.

Certains marchés internationaux de niche sont dominés par les PME, et les petites entreprises innovantes sont souvent un partenaire-clé d'entreprises multinationales plus grandes souhaitant concevoir de nouveaux produits ou s'aventurer sur de nouveaux marchés. Ainsi, en Allemagne, les petites et moyennes entreprises détiennent entre 70 % et 90 % de la part mondiale de marché de certains segments manufacturiers spécialisés, et constituent l'essentiel de l'excédent commercial international de l'Allemagne. En 2015, la part des PME dans les exportations de marchandises des secteurs du textile, de l'habillement et des produits du bois représentait respectivement 66 %, 64 % et 61 % du total dans douze pays de l'OCDE (OCDE, 2016a).

Dans le même temps, la catégorie des PME recouvre un ensemble très hétérogène d'entreprises, et les possibilités d'internationalisation dépendent à la fois de l'activité et du secteur (exportateur ou non).

....par le biais des CVM...

Les CVM permettent aux PME de se spécialiser dans des segments de production précis plutôt que d'avoir à maîtriser tous les procédés nécessaires à la création de biens finis, s'intégrant ainsi à certains segments des chaînes de production mondiales. Elles peuvent ensuite y trouver une voie de développement économique par l'augmentation de la productivité, l'exportation de produits plus sophistiqués et une moindre concentration du panier d'exportations (Kowalski et al., 2015).

Cette intégration peut se produire au niveau de la « sortie », par les exportations transfrontalières directes, mais aussi de façon indirecte par l'approvisionnement en amont de plus grandes entreprises, qui offrent alors un véhicule permettant de faire face aux coûts et aux difficultés liés aux échanges commerciaux. Mais les PME peuvent aussi trouver leur compte du côté de « l'entrée » par l'accès à des intrants et des biens d'équipement à plus bas prix ainsi que par un meilleur approvisionnement ou une meilleure utilisation de technologies, de produits ou de savoir-faire provenant de l'étranger (Lopez-Gonzalez, 2017).

L'IDE sortant peut aussi ouvrir aux PME l'accès des marchés internationaux et les intégrer dans les CVM, souvent indirectement, en tant que fournisseur en amont d'exportateurs (OCDE-Banque mondiale, 2015). Des données d'enquête montrent que dans les faits, la proximité, en tant que fournisseurs, d'entreprises mondiales, est l'un des principaux moteurs de l'IDE sortant des petites entreprises, même si cette forme d'internationalisation est relativement peu commune parmi les PME : selon une enquête de 2009 menée auprès de PME européennes, seuls 2 % ont indiqué procéder à des investissements directs à l'étranger (Commission européenne, 2010). À cet égard, il y a lieu de penser que les mesures publiques à l'appui de l'IDE sortant par les PME ont une

certaine efficacité dans l'amélioration des performances en termes de chiffre d'affaires sur le marché intérieur et de croissance de la productivité, en particulier pour les plus petites et les plus jeunes d'entre elles (Bannò et al., 2014).

... en tant qu'exportatrices...

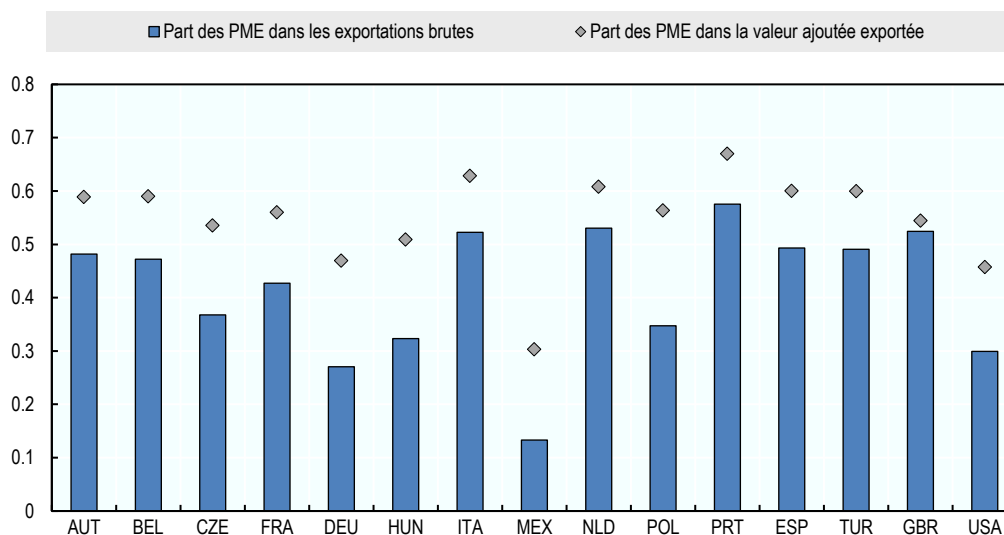
La participation directe aux CVM consiste pour les PME à exporter des biens et des services intermédiaires à des fins de transformation. Les données relatives aux pays du Sud-est asiatique montrent toute l'importance de la vente d'intrants : les PME manufacturières y tendent davantage que les grandes entreprises à exporter des biens et des services directement vendus dans les CVM. En Thaïlande, par exemple, 16 % de la valeur ajoutée des exportations des PME manufacturières est directement vendue à des sociétés étrangères à des fins de transformation ultérieure contre seulement 6 % pour les grandes entreprises manufacturières. Les débouchés qui s'offrent aux PME sont peut-être plus importants encore dans le secteur des services. Au Vietnam, la part des exportations réalisées par les PME qu'utilisent les autres pays pour produire à leur tour des exportations passe de 5 % (secteur manufacturier uniquement) à 26 % lorsqu'on y inclut les sociétés de services (Lopez-Gonzalez, 2017).

... en tant que fournisseuses de grandes entreprises exportatrices

Les PME peuvent également tirer profit des CVM par le biais des exportations indirectes ou en fournissant des biens et des services intermédiaires à des entreprises – aussi bien nationales qu'étrangères – généralement plus grandes qui se livrent ensuite à l'exportation. Certaines données récentes laissent entendre que dans les pays de l'OCDE, la prise en compte des seules exportations directes des PME entraîne une sous-représentation de l'implication réelle de ces dernières dans les exportations brutes d'un pays (graphique 4). Au Mexique, par exemple, les PME représentent moins de 15 % des exportations brutes, mais 30 % de la valeur ajoutée totale des exportations du pays. En d'autres termes, lorsque l'on tient compte du rôle des PME en tant que fournisseuses d'intrants auprès d'exportateurs directs de plus grande taille, l'importance des PME en tant qu'exportatrices est multipliée par deux.

Graphique 4. Les PME représentent une part plus importante de la valeur ajoutée dans les échanges internationaux lorsque l'on tient compte des exportations indirectes

Activité d'exportation directe et indirecte des PME dans les pays de l'OCDE, en pourcentage des exportations brutes, 2009



Source : OCDE, bases de données du Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (TEC), des Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS) et des Tableaux des Entrées-Sorties en valeur ajoutée (TIES/TiVA)

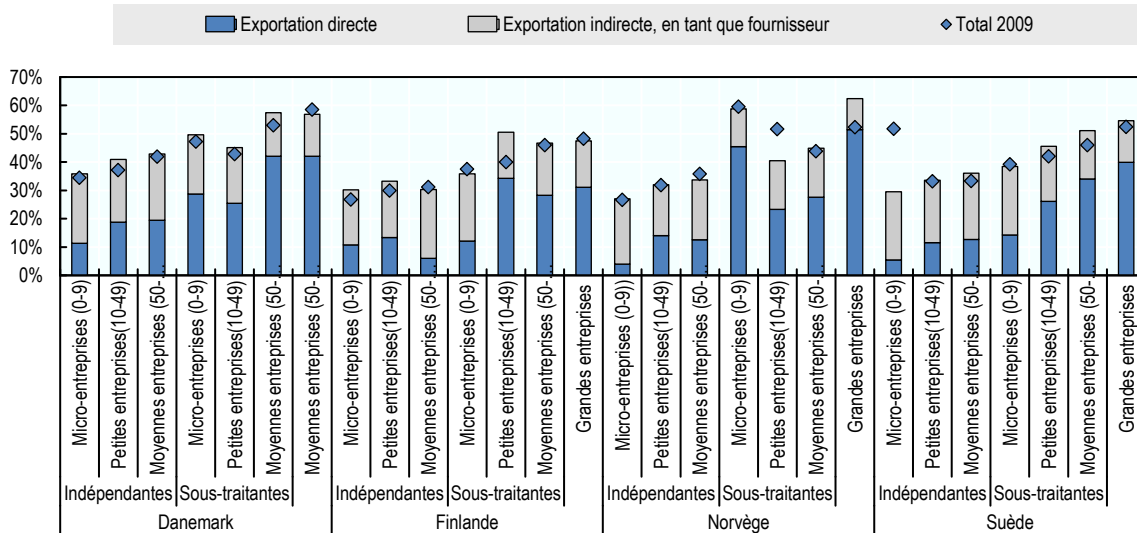
Les voies indirectes revêtent une importance particulière pour les PME indépendantes (c'est-à-dire celles qui n'appartiennent pas à une entreprise nationale de plus grande taille ni à une entreprise étrangère). En Suède, par exemple, 3 % de la valeur ajoutée totale générée par les micro-entreprises et les PME indépendantes sont directement exportés, mais 18 % supplémentaires s'inscrivent parmi les exportations indirectes (graphique 5).

Les exportations indirectes réalisées par les PME sont particulièrement volumineuses dans les secteurs où les CVM sont importantes et où l'échelle compte. Dans celui des matériels de transport, par exemple, les PME représentent plus de 40 % du total de la valeur ajoutée exportée des États-Unis, la quasi-totalité de cette contribution correspondant aux fournisseurs d'amont de pièces et de services à l'industrie du transport. Cette forme indirecte d'internationalisation offre aux PME un accès aux marchés étrangers et à de nouvelles sources de croissance, mais sans leur faire encourir les coûts relatifs à la commercialisation.

Les PME peuvent renforcer et améliorer les liens d'approvisionnement en passant des accords contractuels spécifiques avec les entreprises multinationales (EMN), tels que des contrats d'approvisionnement ou de fabrication, des contrats de licence, des accords de recherche et de développement, de transfert de technologies et d'accompagnement qualité, ainsi qu'en recevant des IDE entrants. La présence de pôles d'activité au niveau local est un facteur de localisation pour de nombreuses PME.

Graphique Error! No text of specified style in document..5. Les contributions des exportations indirectes à la valeur ajoutée relèvent une importance particulière pour les PME indépendantes

Activité d'exportation directe et indirecte des PME dans les pays nordiques, en pourcentage de la valeur ajoutée totale, 2013



Source : Nordic countries in Global Value Chains (2016), Statistiques de l'OCDE sur le Danemark.

... et en tant qu'importatrices d'intrants et de technologies étrangers à prix compétitif

Les importations comptent en matière de compétitivité des exportations et les PME peuvent aussi profiter des CVM du côté entrant, celui de l'achat (Lopez-Gonzalez, 2016 et 2017). Les sociétés qui utilisent davantage de biens et de services importés sont plus productives et plus aptes à faire face aux coûts d'exportation (Bas et Strauss-Kahn, 2014 et 2015).

Les PME, y compris celles qui n'exportent pas, peuvent améliorer leur productivité en s'appuyant sur des importations moins chères et plus sophistiquées, en exploitant de nouvelles technologies intégrées à de nouveaux produits essentiels plus économiques et en profitant d'un meilleur accès aux nouvelles technologies par l'interaction avec des sociétés tournées vers l'international, notamment à travers les liens issus de l'investissement étranger. L'ensemble de ces voies peut aussi conduire les PME à vouloir se spécialiser dans certains tronçons de la chaîne de valeur où elles possèdent certains avantages comparatifs et dont elles favoriseront la revalorisation.

Il reste toutefois un certain potentiel à exploiter. Dans les pays scandinaves, par exemple, les PME se fournissent systématiquement moins que les grandes entreprises en biens et services étrangers pour produire des exportations. En outre, tout indique que les PME dépendantes sont plus intégrées que les indépendantes du point de vue de l'entrée (importations), et qu'elles ont donc le loisir de tirer parti de ces liens pour franchir les obstacles commerciaux à l'importation. Cela souligne toute l'importance des politiques publiques visant à alléger les contraintes qui pèsent sur les petites entreprises en matière d'exportation, mais aussi d'importation.

... mais ces gains peuvent aussi bien dépendre de la position que de la participation aux CVM

Les avantages à tirer de la participation aux CVM ne dépendent pas seulement du niveau d'intégration ou de participation, mais aussi de la position occupée au sein des réseaux de production mondiale et des caractéristiques des autres participants à la chaîne de valeur. Les sociétés et les industries situées au centre de réseaux de production complexes ont accès à une plus grande diversité d'intrants étrangers, et potentiellement à une gamme plus étendue de technologies, que celles qui se trouvent à la périphérie. Les petites entreprises affichent une croissance de productivité plus rapide dans les secteurs devenus centraux pour la production mondiale que dans les secteurs périphériques, ainsi que dans les secteurs fortement liés à des acheteurs ou des fournisseurs productifs. (Crisuolo et Timmis, à paraître).

En outre, les PME qui participent aux CVM peuvent être confrontées à des risques particuliers du fait de leur pouvoir de négociation généralement moindre vis-à-vis des grandes entreprises. À cet égard, les prescriptions de diligence raisonnable et leur application sont essentielles pour instaurer des conditions équitables. Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, qui couvrent aussi les relations avec les sous-traitants et les fournisseurs, constituent une référence importante¹.

L'aptitude des PME à participer aux marchés mondiaux dépend d'un éventail de facteurs internes et externes

La fragmentation et la spécialisation de l'activité économique mondiale ouvrent un certain nombre de débouchés aux PME, mais certains obstacles à leur exploitation demeurent, dus à certains facteurs internes et externes.

Facteurs internes

L'innovation

Les PME qui innovent ont plus de chances de s'impliquer dans les marchés mondiaux que celles qui ne le font pas. L'innovation de procédé et celle d'organisation, par exemple, sont susceptibles d'accroître la productivité d'une entreprise en réduisant ses coûts de production et en lui permettant d'atteindre le niveau minimum d'efficacité requis pour couvrir les coûts fixes de l'exportation. Par l'innovation de produit, l'innovation de commercialisation et les stratégies de marque innovantes, les PME distinguent leurs produits de ceux de leurs concurrents, ce qui leur permet de conquérir des parts de marché sur les marchés mondiaux.

L'adoption de technologies

L'utilisation de technologies émergentes est en mesure de stimuler sa productivité, ce qui lui facilite l'accès aux marchés étrangers en position concurrentielle. Mais les nouvelles technologies supposent souvent des coûts initiaux considérables et leur adoption et leur mise en œuvre efficace requièrent la réorganisation de l'entreprise, ce qui les met au-dessus des capacités d'investissement des PME et plus à la portée des grandes entreprises,

¹ <http://www.oecd.org/fr/daf/inv/mne/2011102-fr.pdf>

notamment les technologies numériques. Les petites entreprises sont par exemple moins enclines à adopter toute une gamme technologique de matériel et de logiciels, telle que les serveurs, les progiciels de gestion intégrés (PGI), les systèmes de gestion de bases de données et les logiciels d'innovation (DeStefano et al., 2017).

En outre, les PME possèdent considérablement moins de capital intellectuel et de technologie accumulée que les grandes entreprises, ce qui leur rend plus difficile l'adoption de technologies émergentes (Gibbs et Kraemer, 2004). En fait, il se peut même que certaines technologies favorisent les grandes multinationales, qui exploitent les progrès des technologies de l'information et de la communication pour se coordonner et profiter de la complexité et de la fragmentation des réseaux de production (OCDE et Banque mondiale, 2015).

Gestion d'entreprise et capital humain

Les PME, surtout celles des marchés émergents, souffrent généralement de capacités de gestion inférieures et de pratiques organisationnelles moins efficaces que les grandes entreprises, ce qui peut faire obstacle à leur participation efficace aux marchés mondiaux. De mauvaises capacités de gestion s'accompagnent souvent de faibles niveaux de productivité, d'une mauvaise utilisation de la main-d'œuvre, de fréquences plus élevées de déperdition et d'endommagement des outils, des machines, des matériaux et des intrants, et d'une utilisation globalement inefficace du site de production (Bloom et al, 2012 ; Iacovone et Qasim, 2013). À cet égard, la gestion peut être considérée comme un type de technologie qui, bien utilisé, peut améliorer la compétitivité d'une entreprise (Bloom et al, 2012 ; Bloom et al, 2013), et sensiblement accroître sa productivité (Andrews et Criscuolo, 2013). Une main-d'œuvre dotée d'un niveau plus élevé de capital humain s'adapte mieux aux changements technologiques, et cela facilite l'adoption des nouvelles technologies par les entreprises et leur réorganisation autour d'elles (Bartel et Lichtenberg, 1987 ; Bresnahan et al, 2002). Cependant, le développement ou l'acquisition du juste dosage de compétences, d'idées et de talents constitue pour les PME une difficulté, et plus encore dans un marché où les compétences requises sont rares ou coûteuses. Les compétences des travailleurs d'une PME sont aussi un facteur important de sa relation aux entreprises multinationales et de son lien avec les investissements directs étrangers (IDE). Cependant, tout indique que les travailleurs des petites entreprises ont en général un niveau de compétences cognitives (en matière de lecture et d'écriture, de calcul et de résolution de problèmes) plus faible que ceux des grandes entreprises, ce qui fait courir un plus grand risque aux PME de ne pas être à la hauteur des compétences requises par les multinationales. Les relations entre les multinationales et les filiales (ou les fournisseurs locaux) – et leurs pouvoirs respectifs de négociation – sont aussi susceptibles d'influencer la diffusion de savoir et de technologies, et par conséquent la capacité des entreprises à gagner une part plus importante de la valeur générée au sein des CVM. Se doter des compétences leur permettant d'absorber les nouvelles technologies peut aider les PME à développer le type de rapports qui favorisent la diffusion du savoir (OCDE, 2017b).

Facteurs externes

Accès aux financements

Un grand nombre de facteurs internes de la participation des PME aux CVM dépendent de l'accès aux sources de financement. L'innovation de produit ou l'innovation de procédé, par exemple, demandent des investissements initiaux considérables parfois hors

de portée des PME. En outre, les technologies émergentes sont généralement coûteuses et représentent elles aussi un investissement important. Il s'avère que les obstacles financiers font entrave à la R&D ainsi qu'à l'investissement (Hall, 2002 ; Lerner et Hall, 2010) et qu'ils freinent considérablement l'investissement dans la technologie, première cause du fossé de productivité et d'innovation qui sépare les sociétés nationales et étrangères (Gorodnichenko et Schnitzer, 2013).

L'accès des PME aux financements est limité par certaines difficultés particulières. Ces dernières découlent en grande mesure de celle, plus importante encore, qu'ont les prêteurs à évaluer et observer les PME, et qui entraîne des coûts de transaction et de recherche d'informations plus élevés que s'il s'agissait d'une grande entreprise. C'est notamment ce qui se produit dans le cas des prêts bancaires traditionnels, première source de financement extérieur des PME. Cependant, des marchés financiers de plus en plus complexes et interconnectés offrent certaines occasions répondant aux besoins des PME qui souhaitent intégrer les marchés mondiaux (OCDE, 2015a). Plus précisément, les instruments de crédit commercial (par exemple l'affacturage, les lettres de crédit, les cautionnements, les crédits à l'exportation et l'assurance-crédit) ont pris de l'importance pour atténuer les risques liés aux transactions transfrontalières. Le financement de la chaîne d'approvisionnement s'est lui aussi développé, du fait notamment de la complexité croissante des chaînes d'approvisionnement et des progrès des technologies numériques. Il demeure qu'au niveau mondial, plus de la moitié des demandes de crédit commercial émanant de PME sont rejetées, contre 7 % pour les entreprises multinationales. Cet écart atteint son plus fort niveau dans les pays connaissant une croissance rapide des débouchés commerciaux, à mesure qu'évoluent les modes mondialisés de production (OMC, 2016b).

Accès à l'information

L'implication des PME aux activités internationales peut aussi se voir entravée par le fait qu'elles manquent d'informations sur les marchés étrangers où elles comptent vendre leurs biens et services, et qu'elles comprennent mal le fonctionnement de ces marchés. Cette méconnaissance limite leur capacité à adapter leurs produits aux besoins divers des consommateurs et à les mettre en conformité avec les exigences et les normes des environnements réglementaires locaux.

Par rapport aux entreprises de plus grande taille, les PME manquent aussi de contacts avec des fournisseurs et des partenaires commerciaux étrangers. Si les progrès des technologies des communications comblent en partie ce déficit d'information, les contacts étrangers sont essentiels pour venir à bout des obstacles qui subsistent, plus encore pour les PME.

Des goulets d'étranglement : les infrastructures et les distances

L'intégration des petites entreprises aux CVM rencontre par ailleurs un certain nombre d'obstacles d'ordre plus général. La localisation géographique d'une société, par exemple, est un déterminant important de son entrée dans les CVM (Kowalski et al., 2015). Si la distance séparant les partenaires commerciaux est un facteur important, l'aptitude des entreprises à accéder aux marchés étrangers et à participer aux CVM dépend en grande mesure de la qualité des infrastructures physiques telles que les routes, les ports et les aéroports, ainsi que de l'efficacité des procédures que leur réclame leur utilisation (Bernhofen et al 2016). En particulier, dans les pays en développement à faible revenu (PDFR), la capacité à commercer des entreprises et des industries dépend en bien plus grande mesure de la qualité de leurs installations portuaires (maritimes et aériennes)

que du type d'accès préférentiel aux grands marchés industriels dont elles disposent ou non (OCDE-Banque mondiale, 2015).

Les infrastructures des télécommunications sont un autre support important des chaînes de valeur des biens physiques mais elles sont aussi un facteur de création et d'échange de services numériques qui représentent une part croissante de l'ensemble du commerce international. L'accès à ces infrastructures peut par conséquent s'avérer précieux pour les PME qui cherchent à participer aux marchés mondiaux.

Les infrastructures logistiques réduisent la durée, les coûts et la part d'incertitude propres aux activités d'importation et d'exportation pour tous les types d'entreprise. Mais l'amélioration d'ensemble des infrastructures logistiques d'un pays demeure plus importante pour les petites entreprises que pour les grandes, car les coûts des échanges ne dépendent pas du revenu de la société.

Propriété intellectuelle

Les droits de propriété intellectuelle (DPI) sont autant d'instruments utiles aux PME pour protéger leurs innovations et leur propriété intellectuelle, notamment s'il s'agit d'un produit facilement reproductible par d'autres. En outre, les DPI peuvent accroître la valeur perçue d'une société, ce qui lui permettra d'accéder à des sources externes de financement ainsi qu'à attirer du savoir et des partenaires commerciaux.

Lorsqu'elles doivent utiliser les DPI dans un contexte international, les PME se heurtent à un ensemble très particulier de difficultés, essentiellement liées au coût, notamment des dépenses juridiques, à la multiplication des notifications, aux écarts de réglementation et de techniques entre pays souvent aggravés par une mauvaise connaissance du dossier et à la robustesse du respect local de la PI. La simplification des procédures et la réduction des coûts et des délais d'inscription, notamment dans les secteurs où l'innovation est rapide, et l'amélioration des mécanismes de contentieux et de contrainte sont autant de facteurs importants pour les PME souhaitant participer aux CVM et aux marchés internationaux. De même, l'amélioration de la diffusion d'information, de la coordination et de l'application transfrontalière de la PI, notamment l'accès aux mécanismes de protection que procurent les traités internationaux, sont susceptibles de faciliter la participation des PME aux CVM et aux marchés exportateurs (OCDE, 2011). L'Union européenne a d'ailleurs mis en place l'European IPR Helpdesk, qui fournit un soutien gratuit et de premier niveau sur les questions de propriété intellectuelle aux bénéficiaires de projets de recherche financés par l'UE et aux PME participant à des accords de partenariat transnationaux.

Les PME adaptent leurs stratégies d'internationalisation pour le 21^e siècle

La transformation numérique est en train de modifier le contenu de nos échanges, mais aussi leurs modalités (Lopez-Gonzalez et Jouanjean, 2017) et les PME sont à la fois en train de rencontrer de nouvelles difficultés et d'adopter de nouvelles stratégies.

Les plateformes numériques réduisent les coûts commerciaux et augmentent l'implication des PME dans les échanges

L'accès aux technologies numériques a considérablement réduit les obstacles à l'entrée dans les marchés mondiaux, permettant aux PME d'accéder à l'internationalisation à bien moindre prix et leur facilitant la participation aux réseaux de production internationaux, la quête de clients à l'étranger et la réalisation de paiements internationaux. Un grand

nombre de TIC indispensables à la vente de biens à l'étranger sont désormais accessibles à bas prix avec une simple connexion à internet. Les plateformes en ligne, par exemple, font baisser le coût et la durée de la quête d'acheteurs de leurs produits et services et de vendeurs d'intrants intermédiaires dans le pays et à l'étranger, reliant ainsi l'offre et la demande à l'échelon mondial. Bon nombre de ces plateformes numériques offrent des services de paiement, d'entreposage et de logistique, ce qui réduit encore les coûts liés aux échanges. Tout cela contribue à accroître la participation des PME au commerce, et multiplie le nombre de petits colis franchissant les frontières internationales (Lopez-Gonzalez and Jouanjean, 2017).

Mais si certains coûts commerciaux s'effondrent, d'autres ne bougent pas. L'acheminement des biens jusqu'à la frontière, à travers la frontière et après la frontière demeure considérablement coûteux, ce qui souligne la nécessité de redoubler d'efforts pour rationaliser la facilitation des échanges. Réformer les procédures frontalières trop lentes ou trop lourdes pourrait entraîner une baisse de 12 à 18 % des coûts commerciaux, selon le niveau de développement du pays (OCDE, 2015b). Les coûts des échanges que supportent les PME dépendent aussi du seuil de minimis en vigueur, c'est-à-dire le seuil de valeur en deçà duquel ne s'applique aucun droit de douane ni impôt. Au-dessus de ce seuil, il faudra non seulement payer des droits de douane, mais les colis risquent d'être retardés à la frontière pour inspection, rallongeant les délais de livraison.

Certains pays ne prévoient pas de disposition de minimis, si bien que, le cas échéant, tous les colis qui arrivent sont soumis à l'inspection et à la perception de droits par leurs services douaniers. Mais parmi les autres pays, les seuils sont extrêmement variables. Cela représente un inconvénient pour les PME à deux égards : d'abord, un seuil de minimis trop bas peut entraîner une hausse des coûts commerciaux en rallongeant les formalités et en faisant augmenter les droits de douane – qui pèsent de façon disproportionnée sur les flux de marchandises à faible débit ou de faible valeur. Ensuite, les écarts entre différents seuils de minimis compliquent l'estimation des coûts pour ceux qui souhaitent vendre leurs produits sur différents marchés.

... mais les restrictions sur les services frappent plus durement les PME que les grandes entreprises

La transformation numérique est aussi en train de donner le jour à une nouvelle « industrie de l'information », qui comprend par exemple l'analyse de données massives, les solutions de cybersécurité ou l'informatique quantique à distance, et porteuse de nouveaux débouchés pour les PME. Cependant, du fait des restrictions auxquels elle est soumise, ces débouchés restent inexplorés, notamment par les petites entreprises.

En matière d'exportation de services, le niveau de restrictivité des échanges représente en moyenne pour les PME l'équivalent d'un supplément de 12 % en droits de douane par rapport aux grandes entreprises (graphique 3.11a). Ouvrir une filiale à l'étranger suppose un ensemble encore plus vaste de coûts irréversibles et fixes. Pour une entreprise de taille moyenne au chiffre d'affaires de 5 millions EUR qui vend des services spécialisés par l'intermédiaire de filiales étrangères, le niveau moyen de la restrictivité des échanges de services peut équivaloir à un surcroît de 19 % des droits de douane par rapport aux grandes entreprises.

L'ouverture des marchés des services profiterait avant tout aux PME. Pas seulement parce qu'elle améliorerait leur accès aux marchés, mais parce qu'elle réduirait le coût des intrants des services, élément essentiel des opérations internationales des PME.

... et le commerce du 21^e siècle exige de la connectivité numérique

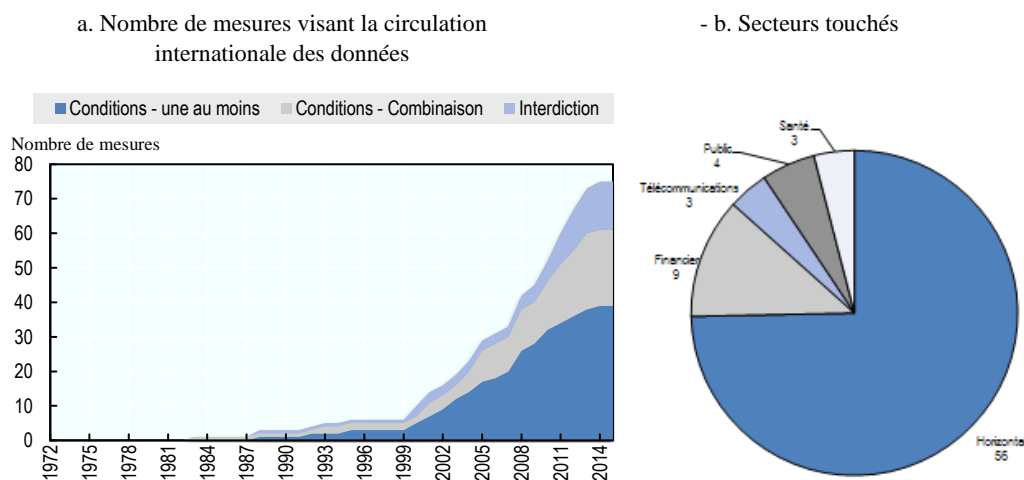
Les entreprises s'appuient de plus en plus sur les solutions numériques, pas seulement dans les phases de production et pour la livraison de biens et de services, mais aussi comme moyen de relier différents fournisseurs ou clients géographiquement dispersés, notamment dans le cadre des CVM. La numérisation leur permet en outre de puiser dans les données provenant de la clientèle pour mieux répondre aux préférences du public et mieux cibler leurs services ainsi que pour connecter et personnaliser les procédés de production.

Une PME souhaitant se lancer dans le commerce numérique doit pouvoir disposer d'un accès fiable et peu coûteux aux réseaux numériques. Cela suppose de bonnes infrastructures physiques et des cadres réglementaires adaptés. Les restrictions aux échanges de services de télécommunication peuvent entraîner la hausse des coûts d'accès aux réseaux, ce qui prive de façon disproportionnée les PME des nouveaux débouchés qu'offrent les échanges numériques.

L'environnement du commerce numérique a donné naissance à une nouvelle catégorie de « micromultinationales » ayant d'emblée une « vocation mondiale » (Lund et Manyika, 2016). L'accès aux intrants en ligne contribue à la compétitivité des PME et les aide à intervenir sur des marchés distants pour mieux faire face aux coûts commerciaux. L'informatique en nuage permet aux PME d'accéder aux services de TI avec très peu d'investissement initial et de faire évoluer leurs fonctions informatiques au gré des changements de la demande. Mieux accéder, et plus rapidement, au savoir et aux informations qui comptent peut aussi aider les PME à compenser leur déficit d'information, notamment par rapport aux entreprises de plus grande taille, et à se placer en meilleure position concurrentielle. Grâce à internet et à la circulation mondiale des données, les PME sont plus connectées, elles peuvent améliorer leur capacité à obtenir des contrats et à les honorer ainsi qu'à accéder aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Il en découle que les PME jouent de plus en plus un rôle moteur au sein des CVM et qu'elles se connectent à d'autres PME (notamment des micro-entreprises) en tant que fournisseuses d'intrants.

Cependant, l'omniprésence des échanges de données a entraîné l'apparition de mesures de « localisation de données » visant à répondre à des problèmes qui vont de la sécurité à la protection de la vie privée en passant par la portée de la réglementation et des contrôles. Ces mesures donnent lieu à des « contrôles aux frontières » numériques par le biais de restrictions sur les transferts transfrontaliers de données ou d'exigences de stockage local. De plus en plus nombreuses et complexes (graphique 6), elles peuvent remettre en cause les avantages que tirent les PME de la participation au commerce numérique. Il sera essentiel de trouver un équilibre entre les principaux objectifs d'une réglementation d'intérêt général tout en préservant les avantages d'un internet ouvert.

Graphique 6. Le nombre et la complexité des restrictions à la circulation internationale des données sont en hausse



Note : parmi les mesures visant la circulation internationale des données, on distingue celles classées dans les Conditions - une au moins (sur un ensemble de conditions, au moins une condition doit être satisfaite) et celles classées dans Conditions - Combinaison (une combinaison de conditions doit être réunie).

Source : OCDE (2016b).

Les politiques peuvent permettre aux PME de s'intégrer sur les marchés mondiaux

Les politiques publiques sont déterminantes pour venir à bout des obstacles à l'intégration des PME dans les marchés mondiaux. Étant donné la complexité du tissu économique mondial, la gamme des mesures utiles, de l'échange de services à l'efficacité des marchés intérieurs, est très étendue.

Les chaînes de valeur mondiales amplifient l'importance des politiques commerciales pour les biens comme pour les services. Les réseaux de production modernes reposent sur le flux à double sens d'importation et d'exportation de biens et de services. Ces intrants intermédiaires sont souvent amenés à franchir les frontières à plusieurs reprises, accumulant à chaque fois des coûts commerciaux supplémentaires, et ces coûts commerciaux affectent de façon disproportionnée les PME, dont la base de revenus est inférieure. Bien que dans les économies avancées les droits de douane pour de nombreux biens soient modiques, d'importants obstacles demeurent pour les services. Les travaux de l'OCDE sur les indicateurs de restrictivité de l'échange de services révèlent l'existence de restrictions à la propriété étrangère, à la circulation des personnes (par exemple, les quotas, la limitation de séjour) et les obstacles à la concurrence, même parmi les économies avancées (OCDE, 2017c).

La compétitivité des marchés intérieurs stimule la participation aux CVM, mais il y a encore matière à libéraliser un peu plus les services. La levée des réglementations des marchés de produits favorise l'innovation et la croissance des PME les plus efficaces par le biais d'une concurrence accrue qui renforce leur participation aux CVM. En outre, en leur procurant un accès simplifié et moins coûteux aux intrants, la réduction des réglementations peut aussi profiter aux entreprises d'aval qui utilisent ces intrants (Abe, 2013). Il est particulièrement important de réduire les obstacles à l'entrepreneuriat dans les secteurs de services tels que les télécommunications, les transports et la logistique, ainsi que dans ceux des services professionnels, pour élargir la participation aux CVM.

La disparité des normes de réglementation peut constituer un obstacle majeur à l'intégration des PME aux CVM. Les obstacles techniques aux échanges touchent 30 % du commerce international et plus de 60 % des produits agricoles sont soumis à des mesures sanitaires et phytosanitaires (Nicita et Gourdon, 2013). Mais les normes sont loin d'être homogènes entre pays et la mise en conformité avec la réglementation et les normes en vigueur dans chaque pays de destination peut exiger de coûteux investissements pour l'adaptation des procédés spécifiques de production, d'emballage ou d'étiquetage ou la soumission du même produit à plusieurs processus de certification (OCDE, 2013). La reconnaissance mutuelle et la convergence des normes réglementaires réduirait le fardeau de la mise en conformité, notamment pour les exportateurs à petite échelle (OCDE-Banque mondiale, 2015).

La participation aux CVM exige souvent des investissements dans l'innovation de produit et de procédés pour une mise à niveau technologique et un fonds de roulement pour financer les exportations. Toutefois, l'accès des PME aux financements est particulièrement difficile et réclame l'adoption de mesures visant à réduire les imperfections du marché du crédit et à élargir la gamme des instruments financiers à la portée des PME, conformément aux Principes de haut niveau de l'OCDE et du G20 sur le financement des PME. Il s'agit notamment de mettre en œuvre des garanties de crédit à l'exportation et de développer le financement des chaînes d'approvisionnement (OCDE-Banque mondiale, 2015 ; BIAC et al., 2016). Ainsi au Mexique, le Programme pour les chaînes de production, lancé par la banque publique de développement NAFIN, permet aux petits fournisseurs d'utiliser leurs créances dues par des acheteurs importants pour financer leurs besoins de fonds de roulement. Il fournit une formation et une assistance financières aux PME et facilite les interactions entre les grands acheteurs, les PME et les institutions financières dans le cadre d'une plateforme électronique (OCDE, 2015a).

La complexité des procédures douanières et la qualité des infrastructures de transport influencent le coût de l'accès aux marchés d'exportation et des intermédiaires d'importation. Cela entraîne l'augmentation du coût de la mise en conformité et l'allongement des délais, ces derniers condamnant les entreprises à conserver des stocks plus volumineux et un fonds de roulement plus important, ce qui est particulièrement difficile pour les PME. La promotion de politiques de simplification des procédures douanières et des documents commerciaux et l'automatisation des processus frontaliers seront probablement utiles à cet égard (OCDE, 2015b). Il n'existe pas de dispositif institutionnel unique pouvant être mis en place par les pays pour appliquer des réformes sur le plan de la logistique. Toutefois, la présence d'un cadre collectif qui associe le secteur privé est importante pour assurer une mise en œuvre cohérente. Le Canada, la Chine, la Finlande, l'Allemagne, la Malaisie et le Maroc ont sous mis en place des conseils ou des dispositifs similaires de coordination à cette fin (OCDE-Banque mondiale, 2015).

Les pouvoirs publics peuvent aider les PME à surmonter les problèmes d'information qu'elles rencontrent en ce qui concerne les débouchés commerciaux, les normes étrangères en matière de produits, les procédures commerciales et les moyens de contact avec les acheteurs ou les fournisseurs potentiels, par exemple en leur fournissant des renseignements sur la réglementation, sur les marchés et les foires internationales de commerce ou en identifiant les partenaires commerciaux étrangers (Commission européenne, 2010). En outre, certaines retombées peuvent provenir d'entreprises voisines exerçant dans le même secteur d'activité, qui exportent vers le même marché et embauchent des travailleurs ayant l'expérience de ce marché extérieur (Choquette et Meinen, 2015). Toutefois, de nombreuses PME, y compris parmi celles qui sont actives à

l'étranger, n'ont pas connaissance des aides disponibles (Commission européenne, 2010). Il s'agit là d'un fait qui perdure, malgré certains signes indiquant que les organismes de promotion des exportations (qui offrent souvent toute une gamme de services informatifs de ce type) influencent davantage les exportations des PME que celles des grandes entreprises (Cruz, 2014). En Corée, le Projet sur le renforcement des capacités d'exportation, mis en œuvre par la *Small and Medium Business Administration* (SMBA), offre aux PME une vaste panoplie de services, en matière notamment d'éducation, de fourniture d'informations sur les marchés mondiaux, de commercialisation, de recherches sur les marchés, de stratégie et de développement de marque au niveau mondial (Kyung-ho, 2017).

La mise à niveau des technologies et l'augmentation de la production demandent des compétences et un capital organisationnel. Il est à cet égard fondamental de soutenir l'investissement dans les compétences, notamment par des politiques qui associent une formation initiale de qualité à l'enseignement professionnel et des occasions de formation continue, et des initiatives visant à aider les PME à attirer des individus qualifiés et les compétences nécessaires pour mener des activités internationales (OCDE-Banque mondiale, 2015). Au Portugal, par exemple, le programme « INOV Contacto » met en relation de jeunes diplômés avec des entreprises à la recherche d'une main-d'œuvre à fort potentiel intéressée par une carrière internationale.

Les programmes de soutien des capacités internes par la formation et le développement de compétences peuvent aussi avoir une influence déterminante sur le processus d'internationalisation des PME (OCDE, 2008). Les programmes qui associent la formation à un encadrement par un consultant ou un conseiller en exportation peuvent offrir une approche globale à l'appui de l'amélioration des compétences spécialisées et des capacités dont disposent les PME pour naviguer sur les marchés internationaux. Tel est le cas du programme Vitus, au Danemark. Lancé en 2010, il est ciblé sur les PME qui présentent un potentiel de croissance à l'international particulièrement élevé, et propose des conseils et un encadrement intensif d'un an axés sur l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie d'exportation. À l'opposé, les politiques qui entravent la flexibilité du marché du travail et limitent l'immigration risquent de nuire à la capacité des PME d'embaucher les travailleurs qualifiés dont elles ont besoin pour réorganiser et accroître leur production.

Les mesures de soutien à l'investissement dans l'innovation locale, comme la protection de la propriété intellectuelle, les incitations fiscales à la R-D ou encore les collaborations entre universités et industrie, peuvent aider les PME à développer leur capacité d'absorption des nouvelles technologies. Les politiques encourageant le renforcement des liens entre l'entreprise et les organismes de recherche, d'enseignement et de formation sont susceptibles de faciliter le transfert de savoirs que requiert le passage aux CVM. En outre, celles qui promeuvent les partenariats entre PME et entreprises étrangères peuvent entraîner le développement ou le transfert de technologies, de produits, de procédés ou de pratiques de gestion (OCDE, 2008). Dans le prolongement de la décision du ministère de l'Économie de la Turquie d'appuyer la participation aux sites internet de commerce électronique, l'Assemblée des exportateurs turcs a signé en 2017 un accord avec les plateformes de commerce en ligne Alibaba et Kompass, dans le but de promouvoir la participation des PME aux marchés électroniques mondiaux et l'accession de nouveaux entrants.

La création d'un environnement opérationnel national et international favorable aux PME demande une approche à l'échelle de l'ensemble de l'administration

L'environnement commercial de plus en plus complexe réclame que l'on s'intéresse davantage aux approches intérieures déployées à l'échelle de l'ensemble de l'administration. Un grand nombre des contraintes qui pèsent sur les PME en voie d'internationalisation concerne l'accès aux informations, aux compétences, aux technologies ou au financement, ce qui souligne toute l'importance d'une action menée dans la durée pour y remédier. En matière de réglementation commerciale, la réduction des coûts d'importation par la libéralisation des biens et des services et le soutien constant apporté à la facilitation des échanges et à la connectivité seront particulièrement utiles aux PME pour mieux saisir les nouvelles opportunités qui s'offrent à elles. Il est possible d'améliorer la compétitivité des PME au moyen de mesures plus générales qui reconnaissent leur rôle important en amont. Il faudrait adapter les politiques et les inscrire dans une perspective globale de la production, surtout dans les secteurs réclamant un déploiement à grande échelle.

Les programmes qui améliorent l'information des PME en matière de débouchés et favorisent la création de liens et de partenariats avec des grandes entreprises à l'échelon national ou international peuvent aider les PME à tirer un meilleur parti de leur avantage comparatif dans la production de biens et de services intermédiaires.

Promouvoir la connectivité numérique en améliorant la qualité des infrastructures correspondantes et en réduisant le coût d'accès donnera aussi les moyens aux petites entreprises de pleinement profiter de la révolution du commerce numérique. À cette fin, il sera également essentiel pour les décideurs d'étudier de nouvelles façons d'atteindre certains objectifs-clés de politique publique de la façon qui fausse le moins les échanges et préserve les avantages d'un internet libre et ouvert. Il faut pour cela élargir le dialogue international en y impliquant différents acteurs parmi lesquels notamment des entreprises de toutes tailles et des représentants de la société civile.

Une intensification des efforts à l'échelon international est nécessaire dans ce domaine. À mesure que l'économie se mondialise et s'interconnecte, les coûts d'opportunité du déficit de coopération internationale augmentent. De la question des normes traditionnelles à celle des nouvelles réglementations à l'ère numérique, les difficultés mondiales réclament des solutions mondiales pour créer un environnement opérationnel international favorisant l'épanouissement des PME.

Références

- Abe, M. (2013), "Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going", in D.K. Elms and P. Low (eds.), *Global value chains in a changing world*, Publications de l'OMC, Organisation mondiale du Commerce, Genève.
- Andrews, D. et C. Criscuolo (2013), « Knowledge-Based Capital, Innovation and Resource Allocation », Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 1046, Éditions OCDE.
- Bannó, M., L. Piscitello et C.A. Varum (2014), « The Impact of Public Support on SMEs' outward FDI: Evidence from Italy », *Journal of Small Business Management*, vol. 52, n° 1, pp. 22-38
- Bartel, A.P. et F.R. Lichtenberg (1987), « The Comparative Advantage of Educated Workers in Implementing New Technology », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69, n° 1, pp. 1-11.

- Bas, M. et V. Strauss-Kahn (2015), « Input-trade Liberalisation, export prices and quality upgrading », *Journal of International Economics*, vol. 95, n° 2, pp. 250-262.
- Bas, M. et V. Strauss-Kahn (2014), « Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France », *Review of World Economics*, vol. 150, n° 2, pp. 241-275.
- Bernard, A., J. Jensen, S.J. Redding et P.K. Schott (2007), « Firms in international trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 3, pp. 105-130.
- Bernhofen D., E. Souheir et R. Kneller (2016), « [Estimating the Effects of the Container Revolution on World Trade](#) », *Journal of International Economics*, vol. 98, pp. 36-50
- BIAC, B20 China, World SME Forum, SME Finance Forum (2016), *Financing Growth; SMEs in Global Value Chains*, <http://biac.org/wp-content/uploads/2016/06/Financing-Growth-SMEs-in-Global-Value-Chains.pdf>.
- Bloom, N, R. Sadun et J. Van Reenen (2012), “Americans Do IT Better: US Multinationals and the Productivity Miracle”, *The American Economic Review*, 102(1): 167–201.
- Bloom, N., E. Benn, M. Aprajit, M. David et J. Roberts (2013), “Does Mangement Matter? Evidence from India”, *the Quarterly Journal of Economics*, 128(1): 1-51.
- Bresnahan, T.F., E. Brynjolfsson et M. Hitt (2002), « Information Technology, Workplace Organization, And The Demand For Skilled Labor: Firm-Level Evidence », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, n° 1, pp. 339-376.
- Choquette, E. et P. Meinen (2015), “Export Spillovers: Opening the Black Box”, *The World Economy*, 38(12): 1912-1946.
- Commission européenne (2010), « Internationalisation of European SMEs », Direction générale Entreprise et industrie, Bruxelles.
- Criscuolo, C. et J. Timmis (à paraître), « GVCs and Centrality: Mapping Key Hubs, Spokes and the Periphery », *OECD Productivity Working Papers*, Éditions OCDE, Paris.
- Cruz, M. (2014), "Do Export Promotion Agencies Promote New Exporters?" Policy Research Working Paper; No. 7004. World Bank Group, Washington, DC.
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/20362> License: CC BY 3.0 IGO.”
- DeStefano, T., K. De Backer et L. Moussiégt (2017), « Determinants of digital technology use by companies », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 40, Éditions OCDE, Paris.
- Gibbs, J. et K. Kraemer (2004), « A Cross-Country Investigation of the Determinants of Scope of ECommerce Use: An Institutional Approach », *Electronic Markets*, vol. 14, n° 2, pp. 124-137.
- Gorodnichenko, Y. et M. Schnitzer (2013), « Financial Constraints and Innovation: Why Poor Countries Don't Catch Up », *Journal of the European Economic Association*, vol. 11, n° 5, pp. 1115-1152.
- Hall, B.H. (2002), « The Financing of Research and Development », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 18, n° 1, pp. 35-51.
- Iacovone, L. et Q. Qasim (2013), « Entrepreneurship Policy Brief: A Tool for Analysis and Promotion », Banque mondiale, Washington, DC.
- Kowalski, P., J. Lopez-Gonzalez, A. Ragoussis et C. Ugarte (2015), “Developing countries participation in global value chains and its implications for trade and trade related policies”, *OECD Trade Policy Paper*, No. 179, Éditions OCDE, Paris.

- Kyung-ho, K. (2017), « Korea seeks to boost SME exports », *The Korea Herald*, 30 janvier, <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20170130000253>
- Lerner, J. et B.H. Hall (2010), « The Financing of R&D and Innovation », avril, <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=43501>.
- Lopez-Gonzalez, J. (2017), « Mapping the participation of ASEAN small- and medium- sized enterprises in global value chains », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 203, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/2dc1751e-en>.
- Lopez-Gonzalez, J. (2016), « Using Foreign Factors to Enhance Domestic Export Performance: A Focus on Southeast Asia », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 191, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jlpq82v1jxw-en>
- Lopez-Gonzalez, J. et M. Jouanjean (2017), « Digital Trade: Developing a Framework for Analysis », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 205, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/524c8c83-en>
- Lund, S. et J. Manyika (2016). *How Digital Trade is Transforming Globalisation*. Initiative E15, Centre international pour le commerce et le développement durable (ICTSD) et Forum économique mondial, Genève, www.e15initiative.org/
- Melitz, M.J. (2003), « The Impact of trade on aggregate industry productivity and intra-industry reallocations », *Econometrica*, vol. 71, pp. 1695-1725.
- Nicita, A. et J. Gourdon (2013), « A Preliminary Analysis on Newly Collected Data on Non-Tariff Measures », *UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities*, n° 53.
- OCDE (2017a), *Panorama de l'entreprenariat 2017*, Éditions OCDE, Paris
- OCDE (2017b), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris
- OCDE (2017c), *Services Trade Policies and the Global Economy*, Éditions OCDE, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275232-en>
- OCDE (2017d), « Inclusive investment and GVCs: Opportunities for SMEs in ASEAN », Comité de l'investissement.
- OCDE (2016a), *Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises*, base de données, http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=TEC1_REV4.
- OCDE (2016b), «Localising data in a globalised world», Groupe de travail du Comité des échanges, OCDE, Paris.
- OCDE (2015a), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing. Broadening the range of instruments*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2015b), « Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges : Effets possibles de la mise en œuvre sur le coût des échanges », Direction des échanges et de l'agriculture, OCDE, http://www.oecd.org/tad/tradedev/WTO-TF-Implementation-Policy-Brief_EN_2015_06.pdf
- OCDE (2013), *Économies interconnectées : Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2011), *Intellectual Assets and Innovation: The SME Dimension*, Éditions OCDE, Paris
- OCDE (2008), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, Éditions OCDE, Paris.

- OCDE-Banque mondiale (2015), « Inclusive Global Value Chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium sized enterprises and low income developing countries », OCDE et Banque mondiale, rapport rédigé en vue de sa soumission lors de la Réunion des ministres du Commerce des pays du G20, Istanbul, Turquie, 6 octobre.
- OCDE, OMC et Banque mondiale (2014), « Global Value Chains: Challenges, Opportunities, and Implications for Policy », rapport rédigé en vue de sa soumission lors de la Réunion des ministres du Commerce des pays du G20, Sydney, Australie, 19 juillet.
- OMC (2016a), *Rapport sur le commerce mondial 2016 : Égaliser les conditions du commerce pour les PME*, Publications de l'OMC, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- OMC (2016b), *Le financement du commerce et les PME : Comblent les lacunes en matière d'offre*, Publications de l'OMC, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Rouzet, D., S. Benz et F. Spinelli (2017), « Trading firms and trading costs in Services: firm-level analysis », *GTAP Resource*, n° 5276, avril, <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/8488.pdf>
- Wagner. J. (2012), « International Trade and Firm Performance: A Survey of Empirical Studies since 2006 », *Review of World Economics*, vol. 148, n° 2, pp. 235-267.