

2^{ème} CONFÉRENCE DE L'OCDE DES MINISTRES
EN CHARGE DES PETITES ET MOYENNES ENTERPRISES (PME)

**PROMOUVOIR L'ENTREPRENARIAT ET LES PME INNOVANTES
DANS UNE ÉCONOMIE MONDIALE :**
VERS UNE MONDIALISATION PLUS RESPONSABLE ET MIEUX PARTAGÉE

Istanbul, Turquie
3-5 juin 2004

FACILITER L'ACCÈS DES PME
AUX MARCHÉS INTERNATIONAUX



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1er de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996), la Corée (12 décembre 1996) et la République slovaque (14 décembre 2000). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

www.oecd.org

Copyright OCDE, 2004

Les demandes d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doivent être adressées aux Éditions de l'OCDE, 2 rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

AVANT PROPOS

Lors de la première Conférence de l'OCDE des Ministres en charge des PME accueillie par le gouvernement italien à Bologne (Italie) en juin 2000, les ministres de près de 50 pays Membres et non membres de l'Organisation ont adopté la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME. Pour eux, la Conférence de Bologne a marqué le début d'un dialogue sur les politiques impliquant à la fois des pays Membres de l'OCDE et des économies non membres, et devait donner lieu à un suivi continu dans le cadre de la mise en œuvre de la Charte de Bologne. Ce dialogue et ce suivi sont aujourd'hui désignés par l'appellation « Processus de Bologne de l'OCDE ». La deuxième Conférence de l'OCDE des Ministres en charge des PME accueillie par le ministère turc de l'Industrie et du Commerce (Istanbul, du 3 au 5 juin 2004), est une occasion d'évaluer l'impact sur les PME de la nouvelle donne que crée la mondialisation.

Le présent document est l'un des dix rapports de référence établis pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, le thème de chacun étant lié à un atelier spécifique de cette Conférence. Plusieurs versions précédentes de ce rapport ont été examinées par le Groupe de travail sur les petites et moyennes entreprises et l'entrepreneuriat de l'OCDE dont les observations ont été intégrées dans la version finale. Les économies non membres participant au Processus de Bologne de l'OCDE ont également eu l'occasion de formuler des commentaires. La version finale du rapport énonce les principaux messages et les principales recommandations d'action résultant des travaux préparatoires menés depuis la Conférence de Bologne au sein du Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat de l'OCDE. En raison du caractère très disparate du développement économique, des dispositifs institutionnels et du contexte politique que l'on rencontre dans les économies participant au Processus de Bologne – désormais au nombre de 80 – les composantes de telle ou telle politique ou de tel ou tel programme ne sont pas toujours adaptées à l'ensemble des protagonistes. Néanmoins, dans leurs grandes lignes, les messages et recommandations d'action ci-inclus représentent un ensemble qui traduit dans les faits les thèmes de la Charte de Bologne, et dont les responsables politiques sont invités à s'inspirer pour œuvrer en faveur des PME innovantes dans une économie mondiale. Les ministres examineront cet ensemble ainsi que d'autres recommandations lors de leurs délibérations à la Conférence d'Istanbul.

Le présent rapport a été établi par le Secrétariat de l'OCDE (Marie-Florence Estimé et Marian Murphy) en coopération avec le consultant extérieur, Dr. Chris Hall, Université Macquarie, Sydney, Australie.

Le présent rapport est diffusé sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les vues exprimées sont celles de ses auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Organisation ou de ses pays Membres.

Les rapports de référence préparés pour la 2^{ème} Conférence Ministérielle de l'OCDE sur les PME sont disponible in extenso sur les sites Internet suivants :

Site Internet de l'unité PME : <http://www.oecd.org/sti/smes>

Site Internet de la Conférence : <http://www.oecd-istanbul.sme2004.org>

TABLE DES MATIÈRES

NOTE DE SYNTHÈSE.....	5
I. Introduction	6
II. Données sur les tendances et les niveaux actuels de l'activité transnationale des PME.....	8
III. Barrières et obstacles à l'accès des PME aux marchés et à leur internationalisation.....	17
IV. Conséquences pour l'action des pouvoirs publics.....	19

FACILITER L'ACCÈS DES PME AUX MARCHÉS INTERNATIONAUX

NOTE DE SYNTHÈSE

La mondialisation des PME peut se réaliser par le biais de diverses activités transnationales, notamment les échanges, l'investissement international et la participation à des alliances stratégiques, à des partenariats et les accords de mise en réseau qui concernent une variété de fonctions de l'entreprise allant de la recherche et du développement de produits à la distribution. La mondialisation de l'activité commerciale, notamment la vague récente de restructuration industrielle à l'échelle mondiale, amène de plus en plus les PME, surtout celles opérant dans les secteurs soumis à de puissantes forces de mondialisation, à s'intégrer dans des chaînes mondiales de valeur par le biais de différents types d'activités transnationales. On constate qu'une catégorie de PME à fort potentiel de croissance a besoin d'accéder très tôt aux marchés internationaux pour assurer le développement de leur activité et leur expansion. Si, d'une manière générale, les PME font état d'un accroissement de leurs contacts commerciaux internationaux ces dernières années, les faits semblent indiquer que par rapport à la contribution qu'elles apportent aux économies locales et nationales, les PME restent, dans l'ensemble, sous-représentées dans l'économie internationale et cette situation n'évolue que lentement. Par exemple, alors que les PME contribuent habituellement pour environ 50 % du PIB, et 60 % des emplois dans les économies nationales ou locales, la plupart des données disponibles donnent à penser qu'elles ne contribuent que pour 30 % environ aux exportations et encore moins à l'investissement international.

Principales recommandations à l'intention des pouvoirs publics

- **S'efforcer, par le biais des négociations de l'OMC et par d'autres voies, d'atténuer les obstacles commerciaux auxquels sont confrontées les PME pour accéder aux marchés internationaux.**
- **Promouvoir le rôle que l'IDE peut jouer en tant que vecteur d'accès des PME aux marchés internationaux.** En particulier, l'intégration des PME locales dans les chaînes d'approvisionnement des entreprises multinationales et leur participation qui en résulte (indirecte) à des activités d'exportation peut permettre une large diffusion des technologies et des modèles d'entreprise efficaces pour les PME et, partant, améliorer leur compétitivité au niveau international.
- **Encourager une expansion transnationale et régulière des PME en réduisant la nécessité pour celles qui sont PME actives à l'international, d'avoir à se conformer à une multitude de règles ou d'impératifs.** Parmi les domaines importants à cet égard figurent les normes, les droits de propriété intellectuelle, les réglementations des marchés financiers et d'autres domaines de réglementation.
- **Faciliter l'accès des PME aux informations qui leur sont nécessaires pour avoir des activités à l'échelle internationale.** Tout particulièrement importantes à cet égard, sont les informations relatives à la fiscalité, les cadres et les impératifs réglementaires, les services de conseil et de soutien pour les PME et les procédures de règlement des différends.
- **Renforcer les incitations aux initiatives de partenariat entre secteur public et secteur privé de nature à aider les PME à s'implanter sur les marchés internationaux pour des produits innovants et avoir accès à des sources étrangères de technologies avancées et de savoir.** Il s'agit là d'élargir la possibilité de participation étrangère à des programmes nationaux et de regrouper des réseaux nationaux de PME ayant des besoins analogues et des capacités complémentaires.

L'intensification de la mondialisation peut avoir sur les PME deux types d'effets :

- i) D'une part, elle leur ouvre des opportunités. Par exemple, des PME qui peuvent s'accroître rapidement, qui sont des exportateurs de produits spécialisés ou qui sont en mesure de s'intégrer dans des chaînes d'approvisionnement internationales sont toutes en mesure de tirer parti des possibilités offertes par la mondialisation.
- ii) Par ailleurs, la mondialisation accroît les menaces qui pèsent sur les PME qui ne sont pas en mesure ou capables d'affronter la concurrence. Étant donné que la main-d'oeuvre reste moins "globalisée" que d'autres facteurs, cela pose aux gouvernements des problèmes d'ordre à la fois politique et social.

Les PME qui sont actives au niveau international sont en général de taille plus grande que la moyenne des PME. Elles emploient en moyenne moins de 10 salariés alors que l'essentiel des exportations de l'investissement international réalisé par les PME provient d'entreprises qui emploient plus de 50 ou 100 salariés. La plupart des créations nettes d'emploi et de richesse semblent être le fait d'entreprises à forte croissance, soit d'entreprises nouvellement créées, tandis que les grandes entreprises sont destructrices nettes d'emploi. Par conséquent, ce n'est que dans la mesure où l'économie mondialisée favorise la création et la croissance de PME que le processus de mondialisation sera considéré comme une force positive de création nette d'emplois (par opposition à une force de concurrence qui consiste simplement à déplacer des emplois existants vers des économies à coûts plus faibles).

On considère qu'outre un certain nombre de facteurs tels que l'évolution rapide des TIC et l'accès à l'Internet qui semblent permettre aux PME d'internationaliser plus facilement leurs activités, d'autres facteurs sont à l'œuvre qui peuvent contribuer à freiner l'accès des PME à l'économie mondiale. Un élément important considéré comme continuant à entraver la contribution des PME à l'économie mondiale tient à la complexité et aux différences des systèmes de réglementation et du contexte économique entre pays. Le succès et la croissance des PME à l'échelle internationale seront renforcés par une infrastructure plus internationalisée visant à assurer l'expansion sans heurts des activités transnationales des entreprises. Cela vaut pour l'infrastructure des marchés financiers, les services de conseil, l'accès à l'information, les télécommunications, les marchés et réglementations des droits de propriété intellectuelle, les processus de règlement des différends, autant d'aspects qui, tous, devraient être internationalisés. Cela suppose une collaboration active entre les gouvernements, les organismes internationaux et le secteur privé afin que ces questions soient traitées de manière à pouvoir récolter les avantages potentiels non négligeables qui devraient résulter de la mise en place d'une économie plus simple, plus favorable aux entreprises et plus intégrée au niveau international.

I. Introduction

Au cours de la dernière décennie, des évolutions technologiques et structurelles constantes ont permis aux PME de participer plus facilement à l'économie internationale. Les progrès dans le domaine des TIC, l'Internet en particulier, ont été déterminants car ils ont facilité la circulation des informations et augmenté le potentiel commercial des petites entreprises. Les pouvoirs publics se sont attachés à limiter les obstacles à l'activité commerciale au niveau mondial mais, surtout, au niveau régional (*Union européenne, APEC, ANASE et ANASE+, Mercosur et, plus récemment, dans le cadre du programme de Doha pour le développement*). L'un des enjeux majeurs de l'action des pouvoirs publics consiste à tirer profit des retombées bénéfiques potentielles de l'économie mondialisée pour toutes les entreprises, y compris dans le secteur des PME.

Toutefois, les PME sont encore relativement sous-représentées dans l'économie mondiale. Elles ne représentent qu'entre un quart et un tiers des exportations de produits manufacturés ainsi qu'une très

faible part – généralement moins de 10 % – de l'investissement direct étranger (IDE) [Schreyer (1996), Hall (2002), Sakai (2002)]. Pourtant, dans la plupart des économies nationales, ces entreprises constituent plus de 95 % des acteurs présents sur le marché et représentent quelque 50 % de la valeur ajoutée directe ou de la production. Pourquoi, toutes proportions gardées, les PME contribuent-elles beaucoup moins à la production de valeur ajoutée sur les marchés internationaux et pourquoi sont-elles moins présentes sur ces marchés ? Les réponses à ces questions sont multiples. Les activités à l'international exposent les PME à un climat d'affaires plus complexe et plus risqué pour lequel, comparées aux grandes entreprises, elles sont relativement peu préparées et disposent de beaucoup moins de ressources. Les pouvoirs publics peuvent remédier à certains de ces risques et complexités dans la mesure où ils sont liés aux différents cadres de réglementation, d'administration et d'action institués par les gouvernements. Or la création d'une économie plus intégrée à l'échelle internationale et plus propice aux entreprises pourrait engendrer des retombées substantielles. Si les PME augmentaient leur contribution à l'économie internationale dans des proportions voisines de leur contribution à l'économie nationale ou locale, les gains seraient considérables.

On trouvera dans la section qui suit des données empiriques plus détaillées sur l'internationalisation des PME. Ces données montrent que si les PME jouent un rôle utile dans l'économie internationale et si elles emploient toute une palette de moyens, ou vecteurs, pour appliquer des stratégies d'internationalisation (comme les exportations directes et indirectes, les alliances, les réseaux, l'IDE, etc.), et si des données non scientifiques conduisent à penser que leur niveau d'activité à l'international a quelque peu augmenté, *les PME n'en demeurent pas moins sous-représentées dans l'économie internationale*. Il importe par conséquent que des mesures soient prises pour mieux exploiter le potentiel international des PME et des créateurs d'entreprise.

Pour beaucoup d'entreprises, le fait de prendre pied sur les marchés internationaux et de s'internationaliser constitue un moyen stratégique d'accroître leur compétitivité et de poursuivre leur expansion. L'entrée sur les marchés internationaux peut permettre aux entreprises à fort potentiel de croissance de concrétiser celui-ci, et constitue souvent pour les PME ayant investi des fonds considérables dans la propriété intellectuelle une démarche stratégique incontournable. Ces entreprises ont des frais indirects et des coûts irréversibles qu'il leur faut compenser en opérant sur un marché aussi vaste que possible, le plus rapidement possible. L'accès aux marchés internationaux peut également offrir une multitude d'opportunités, comme de nouveaux créneaux, des possibilités de réaliser des économies d'échelles, de gamme et de volume, d'exploiter les progrès technologiques et d'actualiser les capacités technologiques, de répartir les risques, de faire baisser les coûts et de les mutualiser, en particulier les coûts de R-D, et, dans bien des cas, d'accéder plus facilement à des financements. Les résultats de récents travaux de recherche montrent qu'il existe une corrélation entre les entreprises à forte croissance et les exportations. Les exportations ne sont pas l'aboutissement d'un processus de forte croissance. Il semble au contraire qu'elles en soient le point de départ et qu'elles évoluent en même temps que ce processus (OCDE, 2002a).

Outre qu'elle offre de nouvelles opportunités, la mondialisation peut aussi s'accompagner de défis et de menaces pour les PME en les confrontant à une concurrence internationale plus vive exercée par les entreprises étrangères (ce qui peut entraîner des coûts d'ajustement, voire de sortie), au problème de la normalisation et de la compatibilité internationale, aux questions de propriété intellectuelle, aux risques politiques, à des situations de corruption et de non-respect de l'État de droit. L'internationalisation peut avoir des conséquences importantes pour les modèles d'entreprise et d'organisation, les capacités technologiques et de gestion ainsi que pour les capacités d'innovation. Du point de vue des ressources, les PME sont moins bien armées/préparées que les entreprises plus grandes à relever les défis de la mondialisation ou à se saisir des opportunités qu'elle offre.

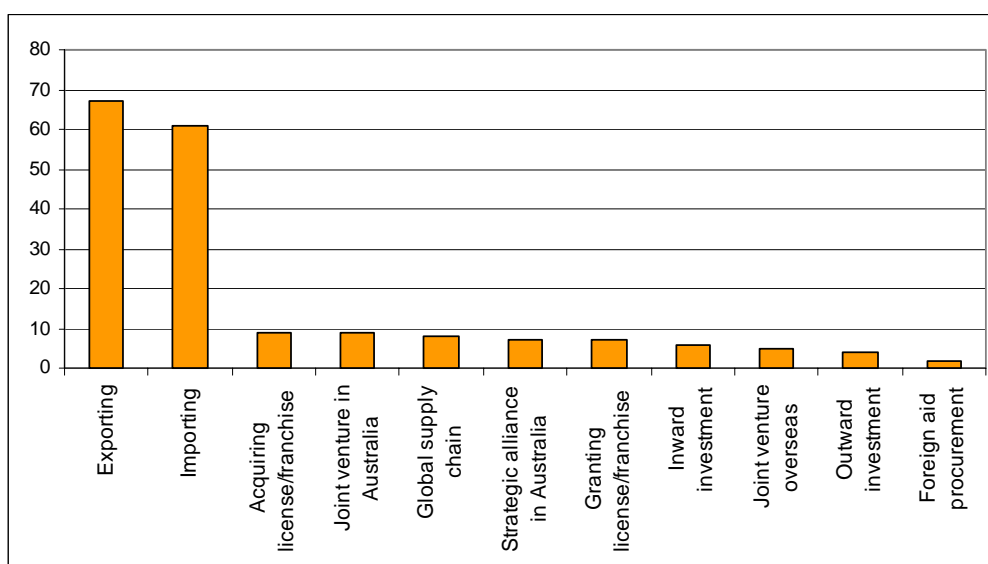
II. Données sur les tendances et les niveaux actuels de l'activité transnationale des PME

On ne dispose guère de données précises et d'actualité sur les tendances et les niveaux actuels de l'activité internationale des PME par taille d'entreprise. Malgré la rareté des données, cette section tente de donner un aperçu général de l'internationalisation des PME, met en évidence le niveau excessivement faible de l'activité des PME sur les marchés internationaux. Les opportunités et défis que rencontrent les PME sur ces marchés seront décrits, l'accent étant mis en particulier sur les débouchés offerts par les marchés internationaux pour une catégorie de jeunes pousses caractérisées par une forte croissance et un potentiel à l'exportation. L'accès non réglementé au marché mondial permet à ces entreprises de développer des créneaux et d'accroître leurs activités. On passera en revue les barrières et obstacles qui dissuadent un entrepreneur d'accéder aux marchés internationaux, ainsi que les conséquences qui en résultent pour l'action des pouvoirs publics.

i) L'accès des PME aux marchés internationaux : opportunités et défis

La mondialisation de l'activité commerciale, notamment la vague récente de restructuration industrielle à l'échelle mondiale, amène de plus en plus les PME, surtout celles opérant dans les secteurs soumis à de puissantes forces de mondialisation, à s'intégrer dans des chaînes mondiales de valeur via différents types d'activités internationales (OCDE, 1997, et dans Sakai 2002). On constate qu'un groupe de PME à fort potentiel de croissance a besoin d'accéder très tôt aux marchés internationaux pour assurer le développement de leur activité et leur expansion (OCDE, 2002). Le processus de mondialisation des PME peut se concrétiser par le biais de toute une série d'activités transfrontalières, telles que le commerce, l'investissement international et la participation à des alliances stratégiques, à des partenariats et des accords de réseaux, qui concernent une variété de fonctions de l'entreprise allant de la recherche et du développement de produits à la distribution. La figure 1 illustre de façon succincte le degré de participation des PME d'un pays de l'OCDE, l'Australie, opérant à l'échelle internationale, à divers types d'activités mondialisées. Cette situation n'a pas sensiblement évolué depuis que l'OCDE avait réalisé cette étude, il y a une dizaine d'années.

Figure 1 Internationalisation des PME en Australie, par type d'activités, 2001*



Source: Yellow pages Business Index, 2001.

* **Traduction de la légende** : Exportation, Importation, Acquisition licence/franchise, Coentreprise en Australie, Chaîne logistique mondiale, Alliance stratégique en Australie, Concession licence/franchise, Investissement de l'étranger, Coentreprise à l'étranger, Investissement à l'étranger, Marchés publics financés par l'aide.

Beaucoup de chefs d'entreprise sont conscients des opportunités offertes par l'internationalisation, et savent qu'accéder aux marchés internationaux est devenu un moyen stratégique d'accroître leur compétitivité et de poursuivre leur expansion. L'accès aux marchés internationaux peut offrir aux petites entreprises une multitude de débouchés, comme des créneaux nouveaux et plus importants, des possibilités d'exploiter le progrès technologique et de réaliser des économies d'échelle, d'actualiser leurs capacités technologiques, de répartir les risques, d'abaisser leurs coûts et les partager, en particulier les coûts de R-D ; et bien souvent, d'accéder plus facilement à des financements. L'entrée sur les marchés internationaux peut permettre aux entreprises à fort potentiel de croissance de réaliser celui-ci et constitue souvent pour les PME ayant investi des fonds considérables dans la propriété intellectuelle une démarche stratégique incontournable. Ces lourds investissements doivent être compensés grâce à un marché aussi large que possible et dans un délai aussi court que possible. Des travaux de recherche récents montrent qu'il existe une corrélation entre les entreprises à forte croissance et les exportations et que celles-ci ne sont pas l'aboutissement d'un processus de forte croissance, mais qu'elles en sont plutôt le point de départ (OCDE, 2002a).

Outre qu'elle offre de nouveaux débouchés, la mondialisation peut aussi s'accompagner de défis et de menaces pour les PME qui, sur le plan des ressources, sont moins bien équipées que les entreprises plus grandes pour les relever. Ces défis peuvent les exposer à une concurrence internationale plus vive de la part des entreprises étrangères, ce qui peut entraîner la perte de marchés traditionnels au profit d'une concurrence à bas prix venue de l'étranger. Défis et menaces peuvent provenir des facteurs suivants : problèmes de normalisation et de compatibilité internationale ; protection de la propriété intellectuelle ; risques politiques ; situations de corruption et de non-respect de l'État de droit.

ii) Données sur la participation des PME aux marchés internationaux

Les données sont rares et ne fournissent pas, excepté pour quelques pays, une information complète et détaillée sur l'ampleur de la participation des PME aux marchés internationaux, ni sur le schéma de son développement. Cependant, il est possible de brosser un large tableau, pour de nombreuses économies Membres de l'OCDE, et certaines économies non membres, de l'internationalisation des PME, qui montre que, toutes proportions gardées, l'activité des PME sur les marchés internationaux est faible par rapport à celle des entreprises plus grandes.

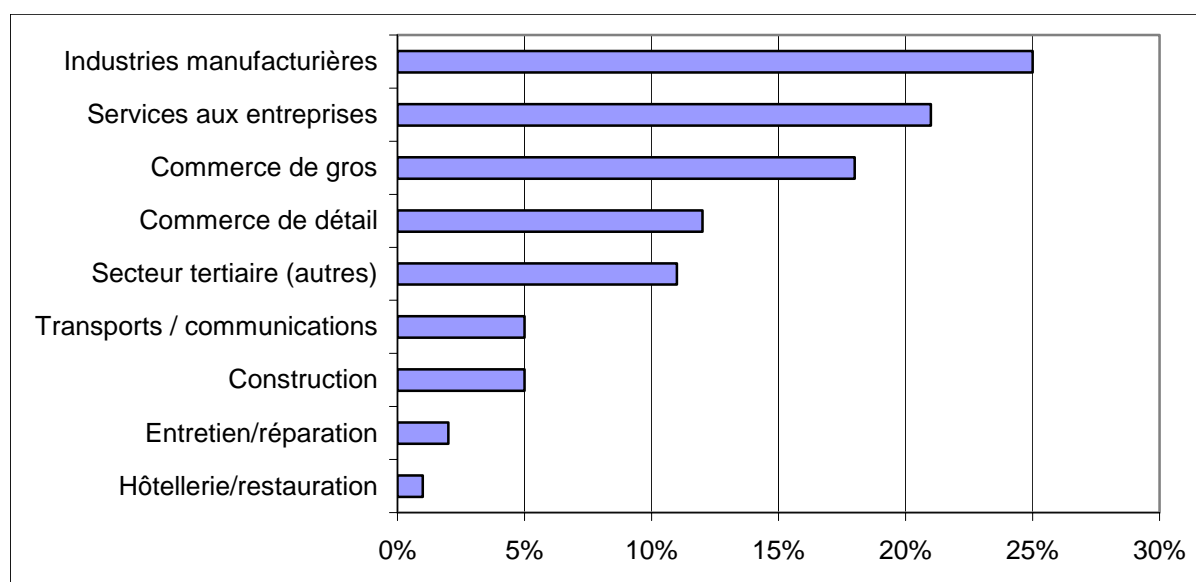
iii) Les exportations et importations des PME

L'impact et le niveau de l'activité exportatrice sont liés à la taille de l'entreprise, et comme on l'a vu plus haut, les PME sont en général sous-représentées dans le commerce mondial, bien que des données de plus en plus nombreuses attestent de la mondialisation des PME dans les économies de l'OCDE comme dans la zone hors OCDE. Alors qu'elles peuvent représenter jusqu'à 99 % des entreprises d'un pays, un cinquième seulement des PME manufacturières des pays de l'OCDE réalisent entre 10 et 40 % de leur chiffre d'affaires à l'international. Globalement, on estime que les PME réalisent entre 25 % et 35 % des exportations mondiales de produits manufacturés, bien qu'il puisse y avoir de notables variations selon les économies et les secteurs (Schreyer (1996), Sakai, 2002).

Une enquête réalisée récemment par l'Observatoire des PME européennes a établi que 20 % environ des PME européennes (< 250 salariés) déclarent une activité à l'exportation (la proportion pour chaque pays se situant entre 34 % et 7 %). Si 20% en moyenne des PME européennes interviennent à l'exportation, ce pourcentage varie selon la taille : micro-entreprises (19 %), petites entreprises (32 %), et entreprises de taille moyenne (46 %) (Figure 2). Les PME européennes du secteur industriel exportent davantage (22 %) que celles du secteur des services (14 %). Aux États-Unis, le rôle des PME (< 500 salariés) croît, et deux tiers des entreprises exportatrices employaient moins de 20 personnes en

1998. Contrairement aux PME européennes exportatrices, 70 % des PME exportatrices américaines n'appartenaient pas au secteur manufacturier¹.

Figure 2 - Proportion (en %) des PME européennes qui exportent, Europe-19, 2002*



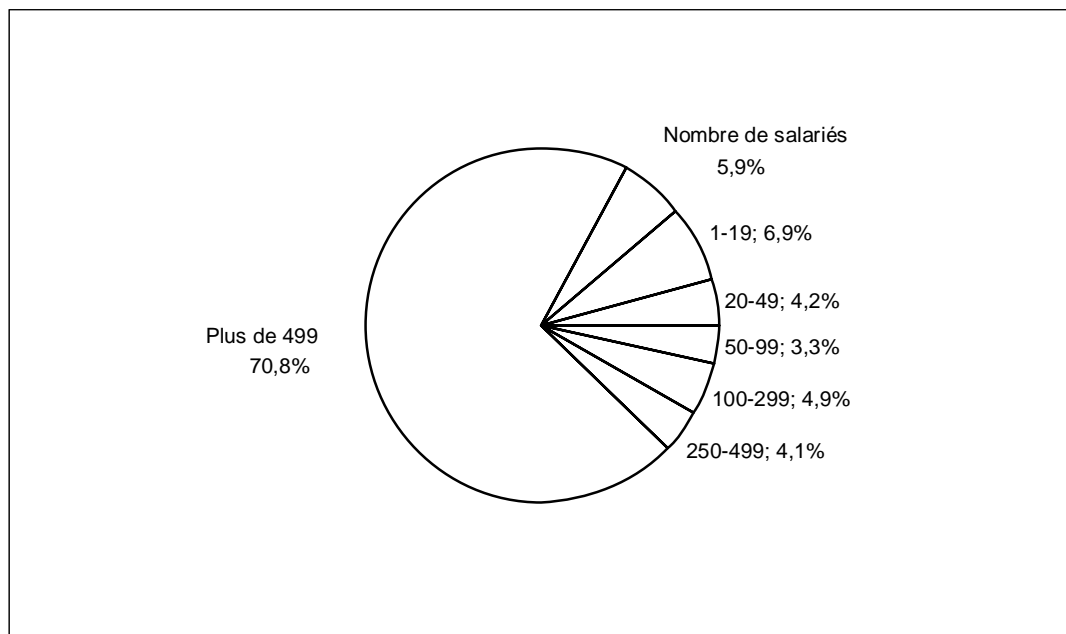
Source : Enquête ENSR 2002 auprès de 7669 PME dans 19 pays européens (données pondérées).

Si l'on considère la part des PME dans le total des exportations, on constate qu'elles réussissent moins bien. Aux États-Unis, la part des PME dans le total des exportations américaines atteignait ces dernières années environ 30% en moyenne, dont 60 % provenant d'entreprises non manufacturières. Au Japon, la part des PME (< 300 salariés) dans le total des exportations industrielles se situait à près de 50 % dans les années 90, situation analogue à celle des PME australiennes (< 200 salariés), tandis qu'en Corée, les exportations des PME (< 300 salariés) représentaient entre un tiers et deux cinquièmes du total des exportations au cours de la même période. La part des PME dans les exportations de la Corée est passée de 36.9 % en 2000 à 42 % en 2002. Une étude menée pour les économies de l'APEC donne à penser que, dans cette région, les PME contribuent en moyenne pour moins de 30 % des exportations (Hall, 2002).

Parmi les PME, l'activité d'exportation s'accroît avec la taille de l'entreprise. En termes de nombre d'entreprises, la part des entreprises européennes de taille moyenne qui exportent est plus de deux fois supérieure à celle des micro-entreprises (EIM, 2002). En termes de valeur, dans le cas des entreprises américaines exportatrices, on a constaté que ce sont les firmes de 20 salariés et plus qui réussissent le mieux à l'export (US Department of Commerce, 2001), (voir Figure 3). Les données pour l'Australie indiquent que 36 % des exportations sont le fait d'entreprises qui compte entre 20 et 199 salariés, alors que 14 % des exportations sont dues à des micro ou petites entreprises.

1 . « Innovations in U.S. Trade Statistics: An Overview » -- Présentation à l'OCDE, le 26 septembre 2000 par Jonathan Menes, Office of Trade and Economic Analysis, Department of Commerce, Washington DC, États-Unis.

Figure 3. Répartition, en valeur, des exportations américaines, par taille d'entreprise



Source: 1998 Exporter Database, Department of Commerce des États-unis, et Small Business Administration.

Les PME exportatrices ont tendance à se cantonner à un seul marché à l'exportation. En 1998, près des trois quarts des PME exportatrices américaines ne vendaient qu'à un seul marché étranger, et le quart restant réalisait des ventes sur deux à quatre marchés étrangers.

On a des raisons de penser que les PME de certaines économies non membres de l'OCDE atteignent des niveaux d'exportation semblables à ceux des PME des pays Membres. Selon un rapport récent de la CNUCED, les PME de certains pays asiatiques comptent pour une part significative dans le total des exportations ; c'est le cas du Taipei chinois (où les PME réalisent jusqu'à 56 % du total des exportations), de la Chine (40-60 %), et de Singapour (16 %). Cependant, on peut objecter que les chiffres pour le Taipei chinois sont trompeurs, voire erronés car ils sont basés sur des estimations de résidus. Des estimations officielles plus récentes et plus fiables (Hall, 2002) fondées sur la Taxe sur la Valeur Ajoutée montrent que les PME du Taipei chinois n'ont contribué que pour 21.6 % des exportations en 2000. Dans certaines économies d'Amérique latine, la part des PME dans le total des exportations de produits industriels est, toutes proportions gardées, très faible ; c'est le cas notamment au Brésil (22 %), au Costa Rica (29 %), et au Pérou (25 %) (Tableau 3).

Quelques PME affichent des niveaux d'importation non négligeables, en s'approvisionnant en ressources pour leurs activités, ce qui favorise leur processus de mondialisation. Les données sur les importations, selon la taille d'entreprise, semblent plus rares que celles concernant les exportations.

Tableau 3. Part des PME dans les exportations de biens industriels de certaines économies non membres de l'OCDE

	Part des PME dans les exportations de biens industriels
Argentine (1995)	10
Brésil (1998)	22
Chili (1993)	5
Colombie (1997)	35
Costa Rica (1997)	29
Pérou (1994)	25
Uruguay (1988-95)	18
Venezuela (1996)	5

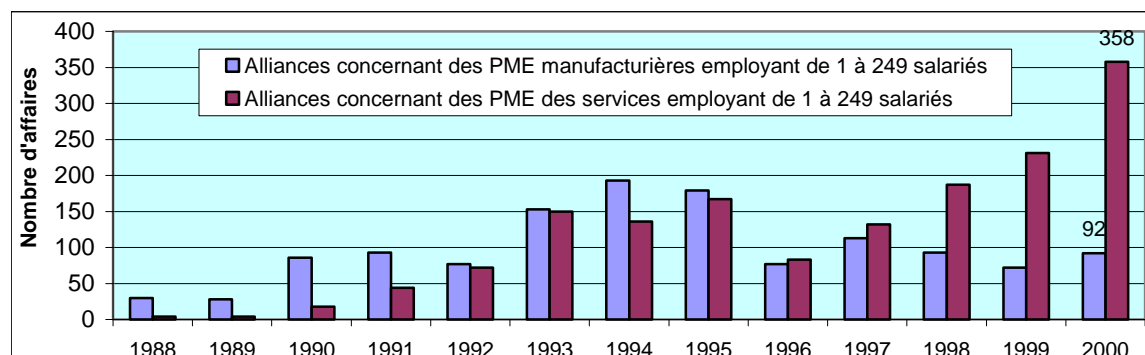
Source: Communication de la CNUCED "Improving the competitiveness of SMEs through enhancing productive capacity" rapport du Secrétariat de la CNUCED, Addendum (TD/B/COM3/51/Add.1).

iv) La participation des PME à des alliances et réseaux internationaux

La vague récente et en cours de restructurations industrielles à l'échelle mondiale, combinée aux progrès technologiques (particulièrement dans les TIC) ont été le moteur principal du développement rapide des alliances stratégiques, des fusions-acquisitions et d'autres types de réseaux interentreprises de nature transnationale. Les PME ont ainsi eu la possibilité de devenir : i) partenaires dans des alliances stratégiques internationales ; ii) participants ou cibles dans des fusions et acquisitions internationales ; iii) fournisseurs spécialisés d'entreprises multinationales ; iv) membres de réseaux informels mondialisés ; et/ou v) participants à des réseaux électroniques (Sakai, 2002). Ces arrangements peuvent procurer aux PME des avantages variés, notamment l'accès à des ressources financières, la mise en commun d'efforts de recherche, le développement de produits, l'extension des canaux de distribution, etc. Les grandes entreprises ont de bonnes raisons de passer des alliances avec des PME, car lorsqu'elles sont confrontées à l'évolution rapide des technologies ou du goût des consommateurs, ainsi qu'à un raccourcissement du cycle de vie des produits, de telles alliances peuvent leur permettre de répondre à des besoins spécifiques. La figure 4 montre l'évolution de ces alliances internationales pendant la période 1988-2000. Une enquête réalisée en 2001 auprès de plus de 7 600 entreprises européennes a révélé qu'environ un tiers des PME faisaient état d'un nombre croissant de contacts commerciaux internationaux au cours des cinq années précédentes, allant de 30 % pour les micro entreprises à 50 % pour les entreprises de taille moyenne (Observatoire des PME européennes, 2002).

Durant la dernière décennie, les petites entreprises sont plus fréquemment devenues participants ou cibles de *fusions et acquisitions transnationales*, souvent avec des entreprises plus grandes souhaitant acquérir des unités spécialisées, des technologies nouvelles ou des produits et services de segments de marché particulier. La principale motivation d'une PME peut être : de renforcer sa présence sur un marché, de trouver un nouveau gestionnaire, d'assurer la survie de l'entreprise après un départ en retraite, ou bien de se procurer de nouveaux capitaux afin de lancer de nouveaux projets. Devenir le *fournisseur spécialisé* de grandes entreprises multinationales est aussi une forme de mondialisation, comme quelques PME des industries de l'automobile et de l'électronique l'ont si brillamment démontré. Grâce à de tels accords, les PME peuvent espérer valoriser leurs produits et procédés, et profiter d'un partenariat bilatéral induisant des apprentissages réciproques avec l'entreprise partenaire.

Figure 4 Alliances transfrontalières concernant des PME, 1988-2000



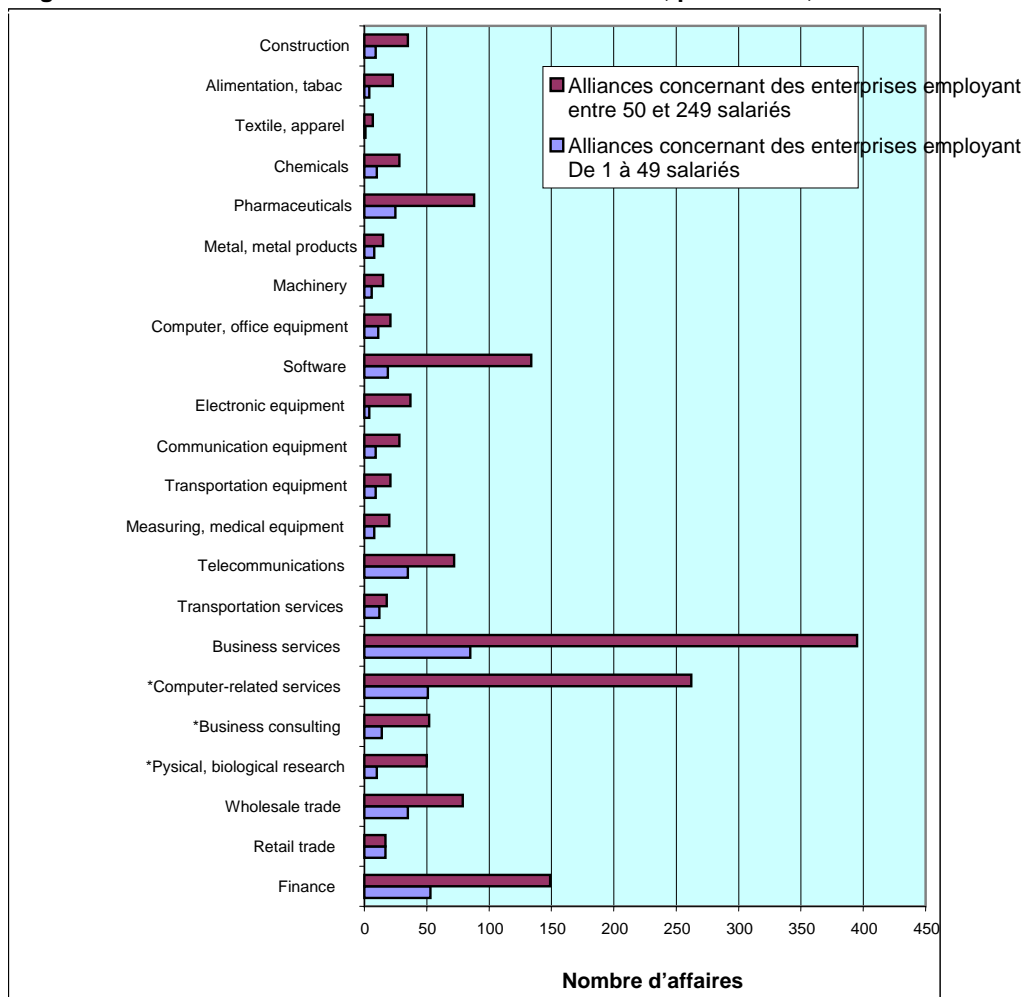
Source: OCDE, et Sakai 2000.

La constitution de grappes et le travail en réseau² facilitent également la démarche de mondialisation des PME, et les réseaux interentreprises offrent à des petites entreprises la perspective de faire jeu égal avec de plus grandes sociétés. Les grappes, comme les réseaux, peuvent conduire à une plus grande spécialisation parmi les petites entreprises, et leur offrent la possibilité de réaliser des économies de gamme et d'échelle. La productivité, la capacité d'innovation et la performance concurrentielle peuvent s'en trouver accrues. Parmi les avantages spécifiques découlant de ces formes de coopération interentreprises figurent une division du travail plus efficace entre entreprises, des possibilités de conception et des actions de marketing en commun.

En résumé, le développement de la collaboration interentreprises varie selon le secteur d'activité et la taille des entreprises. En particulier, beaucoup de fournisseurs de biens et services de haute technologie et de biens et services fondés sur le savoir s'internationalisent rapidement, surtout par le biais d'alliances stratégiques avec des grandes entreprises. Les alliances internationales impliquant des PME dans les domaines des TIC, des produits pharmaceutiques et des services aux entreprises ont sensiblement progressé dans la seconde moitié des années 90 et jusqu'en 2000. La figure 5 indique le nombre d'alliances passées durant cette période, par secteur. La plupart des PME participant à des alliances dans ces secteurs sont des entreprises de taille moyenne, l'essentiel de ces opérations impliquant une coopération avec des entreprises plus grandes, bien que certaines aient aussi été réalisées avec d'autres PME.

2. Une grappe d'entreprises est un regroupement d'entreprises locales travaillant dans des secteurs d'activité connexes, et si tous les réseaux ne doivent pas nécessairement être géographiquement concentrés, le travail en réseau est un élément critique fondamental des avantages compétitifs qui découlent de l'appartenance à une grappe). Source : "Partenariats, grappes et réseaux: Perspectives et enjeux pour les PME innovantes dans une économie mondialisée" rapport général distinct élaboré dans le cadre du Thème 2 de la Conférence ministérielle sur les PME qui se tiendra à Istanbul en 2004.

Figure 5 – Alliances internationales concernant des PME, par secteur, 1995-2000



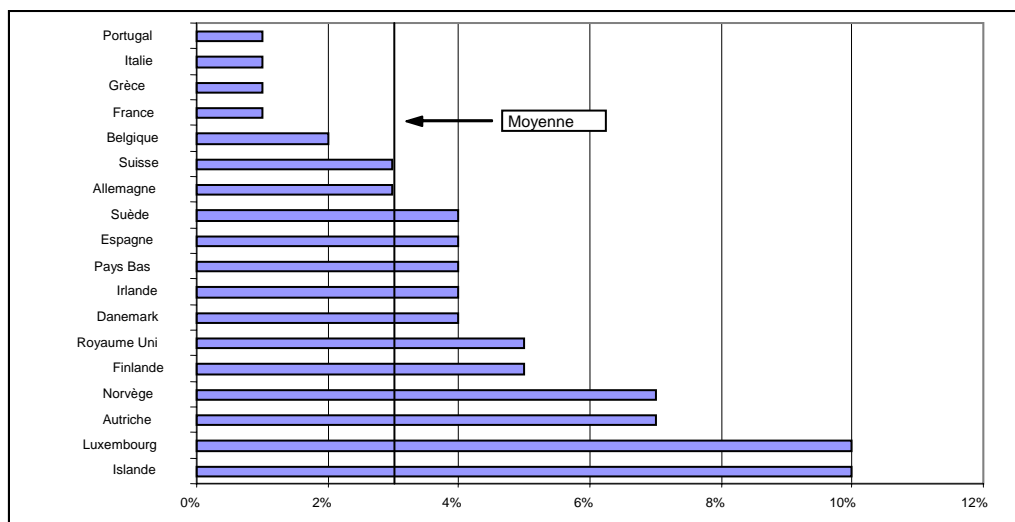
Note : * secteurs appartenant aux services aux entreprises.
Source : OCDE.

v) **Les PME et l'investissement direct étranger (IDE)**

L'investissement direct étranger (IDE) peut être un autre vecteur important de l'internationalisation des PME, bien qu'en général il tende à se manifester dans un deuxième temps (après une expérience réussie à l'export, et peut être après avoir conclu des alliances), même si quelques jeunes sociétés de haute technologie font exception à la règle. Une toute petite minorité de PME investissent à l'étranger, et selon une enquête récente, 3 % seulement des PME européennes ont des filiales, succursales, ou sociétés en participation dans d'autres pays (Figure 6). Ce constat n'est toutefois pas valable pour l'ensemble des pays de l'OCDE. Dans le cas de la Corée, selon « Small and Medium Business Administration » (2004), la part de l'investissement direct étranger imputable aux PME est passé de 16 % en 2000 à 20.6 % en 2001, puis à 37.6 % en 2002. Les résultats d'une enquête effectuée récemment auprès de PME japonaises (Figure 7) montrent que face à des défis commerciaux, deux tiers environ des PME désireuses de s'accroître ou de développer de nouveaux marchés, et environ deux tiers des entreprises qui cherchent à réduire les coûts des matériaux, prennent des mesures *à la fois* sur leur marché intérieur *et* à l'étranger (ces dernières impliquant des IDE) ou ont l'intention d'opérer à l'étranger. Par ailleurs, en ce qui

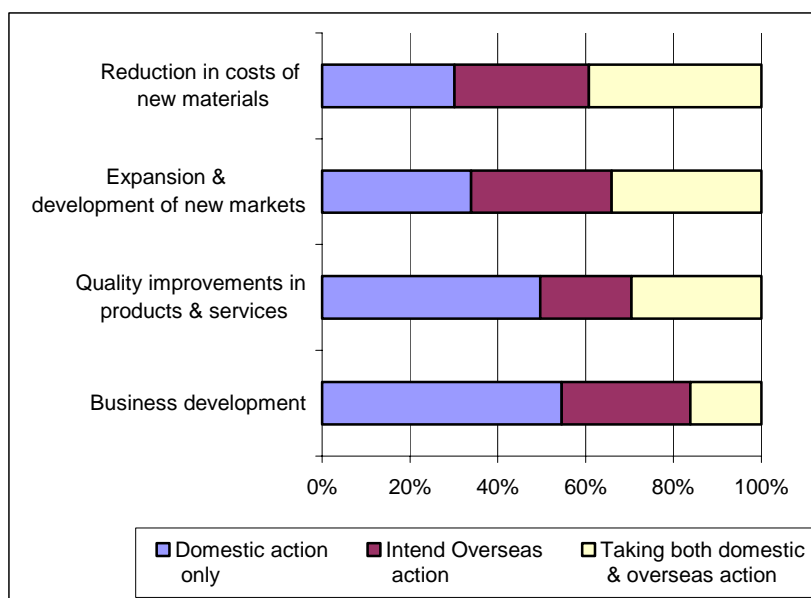
concerne les objectifs de « développement commercial » ou « d'amélioration des produits et services » des entreprises, la moitié environ des PME japonaises déclarent avoir l'intention de limiter leur activité aux marchés intérieurs.

Figure 6 - Internationalisation: PME (<250 salariés) européennes ayant des filiales/succursales/sociétés en participation à l'étranger, 2001 (% des PME)



Source: ENSR, Enquête conduite en 2001 auprès de 7669 PME dans 19 pays européens

Figure 7. Japon: Réponses nationales et internationales des PME aux défis commerciaux*



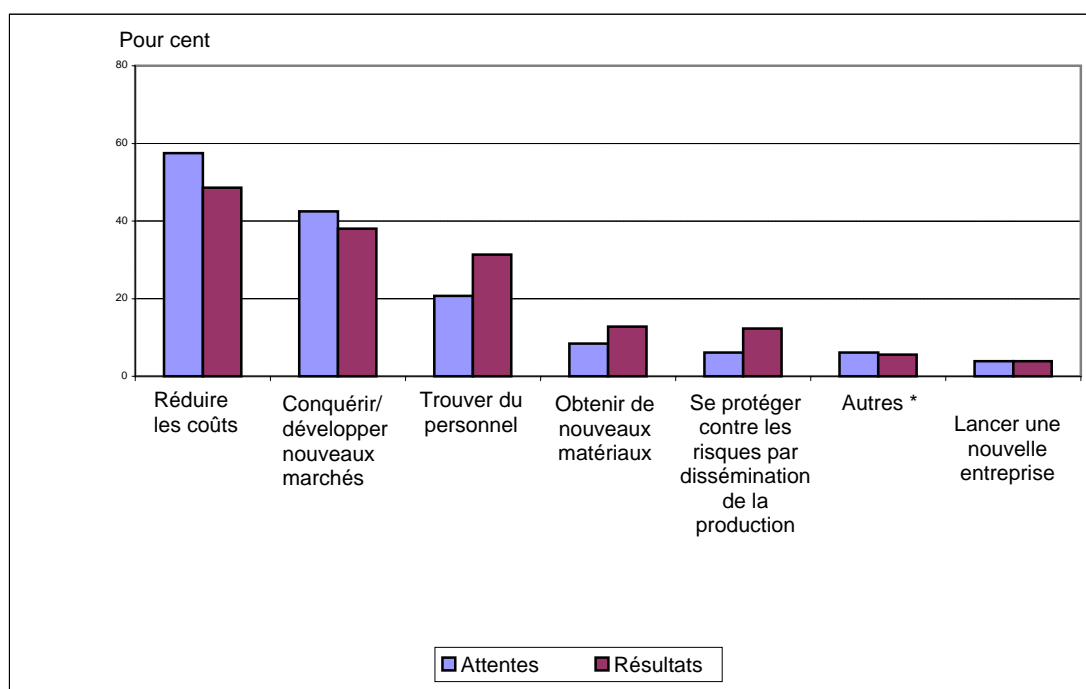
Source: JASMEC, Overseas Expansion by Small and Medium Enterprises (Mars 2001).

* **Traduction** : Réduction du coût des nouveaux matériaux ; Croissance et développement de nouveaux marchés ; Amélioration de la qualité des produits et services ; Développement commercial ; Action sur marché intérieur uniquement ; Action prévue à l'étranger ; Actions sur marchés intérieurs et étrangers.

Les PME doivent effectuer les études et les travaux préparatoires nécessaires avant d'investir dans des projets à l'étranger. Si les PME peuvent viser divers objectifs quand elles décident d'investir sur

des marchés étrangers, il existe peu de statistiques sur les résultats qu'elles obtiennent. Des données concernant les PME japonaises montrent que les résultats réels obtenus s'agissant des deux principaux objectifs ayant motivé l'investissement (réduction des coûts, et croissance et développement de nouveaux marchés à l'étranger) n'ont pas été atteints. Environ un tiers seulement des entreprises ont réussi à gagner et développer de nouveaux marchés. En revanche, les attentes concernant des objectifs moins importants, comme la recherche de main-d'œuvre et de nouveaux matériaux, ont été dépassées (Figure 8). Si certaines entreprises japonaises ont décidé de se retirer du marché étranger, c'est essentiellement parce que leurs ventes avaient chuté. Parmi les autres raisons qui ont conduit au désinvestissement figurent les problèmes rencontrés avec les partenaires dans le pays hôte, ou les changements intervenus dans le contexte local de l'activité entrepreneuriale.

Figure 8 - Attentes et résultats concernant l'investissement à l'étranger, Japon, 2002



* Autres: demandé par la maison mère, collecte de données, formation de salariés et centre de RP, augmentation de taille de l'entreprise. À noter que les totaux dépassent 100 en raison des réponses multiples.

Source: JASMEC, Overseas Expansion by Small and Medium Enterprises (Mars 2000).

Les PME peuvent aussi internationaliser leurs activités mettant à profit les possibilités que l'IDE de l'étranger peut leur offrir pour se lancer dans des activités d'exportation (indirectes). Les entreprises mondiales qui représentent la majeure partie de l'IDE dans le monde et des échanges mondiaux de marchandises, selon des estimations récentes par Dembinski (2003), sont en fait des structures relativement complexes dont les chaînes de valeur peuvent intégrer un grand nombre de PME. Les avantages, pour les PME locales de devenir fournisseur de ces entreprises multinationales s'établissant localement peuvent être observés sur plusieurs fronts : amélioration des modèles d'entreprise et d'organisation, valorisation des compétences managériales et technologiques, acquisition de compétences nouvelles et développement des capacités d'innovation.

Il est proposé que le Groupe de travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat mène (sous réserve des ressources nécessaires) un projet de recherche visant à recueillir davantage d'informations sur les schémas de la coopération au niveau mondial entre les PME et les très grandes entreprises en particulier

dans leurs chaînes d'approvisionnement et de distribution. Deux questions — chacune d'elles étant importante en soi pour l'action gouvernementale et les travaux de recherche — définissent la raison d'être du projet proposé. La première a trait au rôle et à la place des PME indépendantes, tandis que la seconde concerne les modalités de coopération des PME (dépendantes et indépendantes) avec les grandes entreprises dans leurs chaînes d'approvisionnement et de distribution.

Étant donné que l'ampleur et les modalités de la coopération avec des entreprises extérieures varient d'un secteur d'activité à l'autre, en fonction de tout un éventail de facteurs, le projet devrait analyser les schémas de coopération/concurrence entre les PME (dépendantes et indépendantes) et les grandes entreprises et s'intéresser en particulier à cinq secteurs d'activité de dimension mondiale : l'industrie automobile, l'hôtellerie, les instruments de précision, l'industrie de la musique et du film et les logiciels. Cette étude couvrirait également, dans la mesure du possible aussi bien les pays Membres de l'OCDE que les économies non membres. On espère que ces travaux de recherche, qui visent à identifier les besoins et les faiblesses potentiels des PME intégrées dans des chaînes mondiales d'approvisionnement et de distribution, permettront d'élaborer des mesures de nature à instaurer des conditions plus équitables pour les PME.

III. Barrières et obstacles à l'accès des PME aux marchés et à leur internationalisation

A ce jour, peu de travaux de recherche ont été entrepris pour mesurer l'ampleur et l'impact économique des obstacles à la mondialisation des PME, que ce soit pour les pays Membres de l'OCDE ou pour les économies non membres. Pourtant, on pourrait s'attendre à ce que le commerce et l'IDE progressent sensiblement s'il existait au plan international un contexte économique plus favorable aux entreprises et plus intégré.

Les barrières et obstacles qui dissuadent ou freinent les PME désireuses d'accéder aux marchés internationaux privent les entreprises et finalement les économies nationales des gains potentiels significatifs pouvant être récoltés sur les marchés internationaux. Par exemple la question des Mécanismes alternatifs de règlement des litiges (MARL) devient un enjeu important pour les PME dans leurs opérations internationales. Pour cette raison, le Groupe de travail sur les PME, en liaison avec d'autres organes compétents de l'OCDE, poursuit des travaux dans ce domaine.

Alors qu'une majorité de PME a vocation à desservir uniquement les marchés locaux, une proportion non négligeable d'entre elles ont besoin d'accéder aux marchés étrangers pour assurer leur survie et leur expansion, parmi lesquelles on trouve un groupe d'entreprises à forte croissance, orientées vers l'exportation (OCDE, 2002). L'environnement d'entreprise propre à chaque marché "étranger" cible, caractérisé par sa propre configuration de dimensions réglementaires, administratives, politiques et culturelles, représente un défi formidable pour une PME candidate à l'exportation, un investisseur ou un futur partenaire de réseau. Ce défi comporte une complexité et une dimension auxquelles ces PME sont très mal préparées. Les PME sont moins bien équipées que les grandes entreprises pour faire face aux défis de la mondialisation, mais comme les entreprises plus grandes, elles doivent procéder à des études et à des travaux préparatoires préalables avant de se lancer sur les marchés internationaux.

Bon nombre des obstacles auxquels les PME peuvent se trouver confrontées se situent au niveau de l'économie nationale, des institutions, et des infrastructures générales. La politique de la concurrence, les cadres législatifs et réglementaires, l'infrastructure des télécommunications, la politique de recherche et d'enseignement sont autant d'aspects qui contribuent à la préparation ou à l'impréparation de la PME à la mondialisation. Les barrières peuvent être liées, *entre autres*, aux droits de propriété intellectuelle, aux risques politiques, à la corruption, aux questions d'État de droit. Elles peuvent concerner tout l'éventail des activités de l'entreprise, avoir des conséquences pour les modèles d'entreprise et d'organisation, les savoir-

faire managériaux et technologiques et la capacité d'innovation. Comme on l'a vu ci-dessus, les PME sont moins bien équipées que les entreprises plus grandes pour faire face à ces difficultés.

Cela étant, les PME des économies plus développées et fondées sur le savoir sont cependant relativement mieux placées que les PME des économies émergentes et en développement pour affronter les défis de la globalisation, puisqu'elles bénéficient d'un contexte d'action plus favorable aux entreprises et plus stimulant.

La protection de la propriété intellectuelle peut être un sérieux défi pour les PME qui ont des ambitions à l'international³. La population des PME renferme un potentiel énorme de développement de produits et services innovants, comme on le constate dans certains secteurs de haute technologie, tels que les semi-conducteurs et la biotechnologie. Selon le secteur, les délivrances de brevets, les marques et dessins industriels, ou le régime des droits d'auteur, peuvent avoir une importance cruciale. Un système de droits de propriété intellectuelle inopérant, inefficace, inaccessible, ou inadapté aux PME, peut constituer une barrière et un obstacle majeurs pour une PME candidate à la mondialisation. Il est indispensable d'analyser l'environnement entrepreneurial afin de décider quelle politique ou quelles autres mesures sont à prendre.

Les gouvernements ont un rôle à jouer afin d'abaisser les barrières auxquelles se heurtent les chefs d'entreprise qui souhaitent mondialiser leurs activités – ce qui serait bénéfique, en particulier pour la catégorie des entreprises affichant une forte croissance et un fort potentiel à l'exportation et qui pourraient conquérir et exploiter des créneaux spécialisés et étendre leurs activités sur les marchés internationaux. Les gouvernements doivent s'assurer que les environnements réglementaire, administratif et politique ne découragent pas l'accès aux marchés internationaux. Si les gouvernements désireux de réduire ces obstacles déployaient leurs efforts dans le cadre des négociations de l'OMC et d'autres voies appropriées, la participation des PME au commerce et à l'IDE s'en trouverait améliorée.

En ce qui concerne en particulier les réseaux d'innovation, les freins et les obstacles à la constitution de réseaux par les PME se traduisent par trois types de goulets d'étranglement/distorsions dans les réseaux d'innovation et de recherche opérant aux échelons régional, national et mondial :

- Le manque de collaboration entre les PME qui réduit la circulation et les échanges d'informations et de savoirs tacites au détriment de l'innovation non technologique, par exemple dans les domaines de l'intelligence des marchés, du design et des marques, et du développement des ressources humaines.
- Des interactions insuffisantes entre les entreprises de haute technologie et les autres, au détriment de l'innovation technologique et de la diffusion de la technologie, en particulier dans les domaines fondés sur les sciences.
- Des déséquilibres géographiques dans les schémas de coopération internationale notamment le développement insuffisant de la coopération "nord-sud" et "sud-sud".

Les gouvernements ont un rôle à jouer pour remédier à ces déséquilibres au sein des réseaux mondiaux d'innovation en menant les actions suivantes : (i) s'assurer que leurs programmes de promotion aident les acteurs nationaux à avoir accès aux réseaux internationaux ; et (ii) développer la dimension internationale des partenariats public-privé. Ils doivent aussi coopérer pour éviter les inadéquations entre la

3. En mai 2003, l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle a réuni un Forum à l'intention des offices de propriété intellectuelle des pays membres de l'OCDE afin de partager leurs expériences concernant les efforts qu'ils déploient respectivement pour encourager les PME à mettre à profit l'utilisation du système de la propriété intellectuelle.

forte dimension régionale de la plupart des réseaux de PME autonomes, la portée nationale des nombreux programmes visant à les promouvoir et la nature de plus en plus globalisée de l'infrastructure des connaissances et des marchés pour les produits et services innovants. Cela suppose une interconnexion des plates-formes nationales et locales de transfert de technologie, le regroupement des réseaux nationaux de PME ayant des besoins analogues et des capacités complémentaires, la mise en place de réseaux mondiaux d'organisations intermédiaires et la coordination des programmes nationaux de soutien.

IV. Conséquences pour l'action des pouvoirs publics

Les PME sont sous-représentées dans l'économie mondiale, ce qui tiendrait principalement à l'existence d'obstacles à leur internationalisation. En d'autres termes, le climat international des affaires est moins propice à la création et à la croissance d'entreprises que celui qui règne à l'intérieur de la plupart des pays. Bien que les données relatives à ces obstacles soient, pour l'essentiel, parcellaires et non scientifiques, il semblerait que bon nombre d'entre eux ne se situent pas aux frontières mais qu'ils soient plutôt liés à l'existence de barrières non tarifaires, et bien souvent à la nécessité, pour les petites entreprises, de se conformer à deux systèmes de réglementation, sinon plus, dès lors qu'elles ne se contentent plus d'un marché unique. Actuellement, la contribution la plus importante des PME aux exportations et à l'IDE est le fait de PME de taille plutôt conséquente. En règle générale, la contribution de celles qui emploient moins de 50 salariés demeure modeste. Toutefois, cet état de fait témoigne surtout du poids des charges indirectes (et souvent des coûts irréversibles) allant de pair avec l'activité commerciale à l'international. Si ces frais pouvaient être réduits, et les diverses entraves à cette activité limitées, rien ne s'opposerait à ce que les petites entreprises soient plus présentes sur les marchés, par-delà les frontières de leur pays. On observe chaque jour davantage que des entreprises, même de petite taille, *sont* désormais *en mesure* d'opérer avec succès au niveau international, ce qui s'explique par une myriade de facteurs ayant évolué ces vingt dernières années, notamment les progrès des technologies de communication et de gestion, une meilleure information et une meilleure formation des gestionnaires, l'internationalisation accrue des grandes entreprises et des fournisseurs de services, l'acceptation de dispositifs nouveaux ou novateurs (grappes d'entreprises, réseaux, etc.), l'estompement de la barrière de la langue par différents biais (anglais devenu langue de communication quasiment universelle, développement d'outils de traduction automatique, etc.), et généralisation rapide de l'Internet. Bref, les facteurs facilitant l'internationalisation des PME les plus petites sont nombreux mais les lourdeurs des bureaucraties et réglementations nationales figurent encore parmi les principaux obstacles à cette internationalisation.

L'économie mondiale serait probablement gagnante et ce, de manière significative, si nous parvenions à instaurer un environnement international plus propice à l'activité entrepreneuriale. D'un côté, les gains potentiels de l'abaissement des obstacles au commerce sont toujours évidents et doivent être renforcés, mais il est peu probable que le demi-siècle de progrès découlant des négociations du GATT et de l'OMC ait son pareil dans les 50 années à venir. Désormais, les principaux aspects sur lesquels des avancées en matière de commerce pourraient être enregistrées relèvent de domaines sensibles du point de vue politique, comme l'agriculture et certains services nationaux (communication, compagnies aériennes et banque, par exemple) où des progrès ne sont pas impossibles mais seront vraisemblablement plus lents. D'un autre côté, l'intensification de la création d'entreprises et la croissance des PME à l'échelle internationale pourraient constituer des atouts importants pour l'économie mondiale. Il est difficile de simuler par modélisation et d'estimer l'ampleur des avantages potentiels. On peut toutefois s'y essayer en posant un certain nombre d'hypothèses simples mais solides.

Selon toute vraisemblance, ces avantages potentiels seront imputables aux entreprises axées sur la croissance, gérées par des chefs d'entreprise plus enclins que d'autres à assumer le risque et l'incertitude. Ces entreprises constituent une source majeure de création d'emplois et de richesse. Souvent aussi, elles offrent aux grandes entreprises un moyen de s'agrandir car ces dernières en font la cible de leurs OPA. Même si un grand nombre de ces PME à forte croissance prendront une dimension relativement

importante (et si, bien entendu, certaines des PME dynamiques de cette catégorie perdront cette appellation en s'agrandissant), il n'y pas vraiment de raison (hormis les obstacles érigés par les pouvoirs publics) pour que des entreprises de très petite taille, voire des micro-entreprises, ne s'efforcent pas de tirer parti des possibilités offertes par un climat d'affaires plus ouvert à l'internationalisation. Le contexte propice à ces entrepreneurs présentera probablement les caractéristiques suivantes :

- en constante mutation, il offrira en permanence de nouvelles opportunités sans pour autant être totalement chaotique ni instable aux niveaux macroéconomique et sociétal ;
- il permettra et encouragera l'entrée et la sortie du marché sans créer d'obstacles ni de restrictions inutiles ; dans un tel climat, la mobilité des ressources sera forte (de même que la concurrence et la contestabilité) ;
- il s'appuiera sur une infrastructure internationale. Autrement dit, l'infrastructure sur laquelle reposent les marchés financiers, les services de conseil, l'accès à l'information, les télécommunications, le marché et la réglementation des droits de propriété intellectuelle, les processus de résolution des différends, tout cela devra être internationalisé.

Mais en même temps, la mondialisation s'accompagne de coûts dont les principaux pèsent probablement sur les petites entreprises créées par choix de mode de vie et les micro-entreprises, incapables ou peu désireuses de faire face à un accroissement de la concurrence comme aux pressions engendrées par le changement. Même si, en règle générale, ces petites entreprises n'opèrent qu'au niveau local, elles n'en sont pas moins affectées par le contexte international au sens large sans avoir les moyens de tirer grand parti de l'internationalisation. En outre, les régions ou pays offrant un climat des affaires plus attrayant pour les entreprises tireront toujours leur épingle du jeu. Cet attrait n'en revêt pas moins un caractère relatif puisqu'il doit être comparé à celui d'autres localités ou pays, et aux différents types d'entrepreneurs considérés.

Les pouvoirs publics eux-mêmes pourraient bien constituer un obstacle majeur à l'instauration d'un climat d'affaire plus favorable aux entreprises. Il est actuellement difficile de mesurer ces obstacles car ils sont de caractère relatif et non absolu et parce que dans la plupart des cas, ils n'ont rien à voir avec les frontières. Il faudrait donc trouver de meilleures méthodes pour déterminer en quoi les réglementations et pratiques gouvernementales entravent la création, l'expansion et l'internationalisation des entreprises à forte croissance. Comme beaucoup de celles-ci sont de petite taille et qu'elles s'emploient à innover "à tout va" dans de nouvelles industries ou technologies, l'intensité du "plot" indiquant leur présence sur les "écrans radar" des négociations commerciales n'est pas très forte. Il conviendrait que les gouvernements collaborent davantage à la création d'observatoires permettant de recenser les obstacles en cause, d'en comprendre l'impact à long terme, et de mettre au point des mécanismes pour les aplanir aux niveaux bilatéral et multilatéral.

La réussite et la croissance des PME opérant à l'international seront favorisées par l'internationalisation accrue de l'infrastructure destinée à faciliter l'expansion des entreprises par-delà les frontières. Cette remarque vaut pour l'infrastructure sur laquelle s'appuient les marchés financiers, les services de conseil, l'accès à l'information, les télécommunications, les marchés et la réglementation des DPI, les procédures de règlement des différends, etc. Tout cela exige une collaboration active entre les pouvoirs publics, les organismes internationaux et le secteur privé afin de résoudre ces problèmes en vue de récolter les avantages potentiels non négligeables qui résulteront de la création d'un contexte économique plus simple, plus favorable aux entreprises et plus intégré au niveau international.

BIBLIOGRAPHIES

- Dembinski, P.H. (2003) “Economic and Financial Globalization – What the Numbers Say?” United Nations, Geneva and *Observatoire de la Finance*, New York.
- Dembinski, P.H (2003) “Economic Power and Social Responsibility of Very Big Enterprises: Facts and Challenges”, *Finance and the Common Good*, No. 15, 2003; paper presented at the World Bank ABCD Conference, Paris, May 2003.
- European Commission (2003a), Entrepreneurial Attitudes in Europe and the United States: Flash Eurobarometer Survey,
http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer134_en.pdf
- European Commission (2003b), *GREEN PAPER: Entrepreneurship in Europe*, Brussels.
- Hall, C. (2002), “Profile of SMEs and SME Issues in APEC, 1990-2000, for the APEC Small and Medium Enterprises Working Group in cooperation with PECC (Pacific Economic Cooperation Council).
- Hall C. and Harvie (2003) “A comparison of the performance of SMEs in Korea and Taiwan: policy implications for turbulent times”, *The Journal of the Korean Economy*, Vol. 4, No. 2.
- Japan Small Business Research Institute, White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan, (2002, 2003).
- Observatory of European SMEs, EIM Business and Policy Research, Luxembourg, 2002.
- OECD (1997): *Globalisation and Small and Medium Enterprises (SMEs)*; Vols. 1 & 2
- OECD (2002a), *High-Growth SMEs and Employment*, OECD Paris.
- OECD (2002b), *Policy Benchmarks for Fostering Firm Creation and Entrepreneurship*, Internal OECD document.
- Sakai, K. (2002) “Global Industrial Restructuring: Implications for Smaller Firms”, STI Working Paper 2002/4, OECD, Paris.
- Schreyer, P. (1996), “SMEs and Employment Creation: Overview of Selective Qualitative Studies in OECD Member Countries”, STI Working Paper 1996/4.
- Small & Medium Business Administration, Korea (2004) *The 21st Century with Strong and Innovative SMEs: 2003 SME Policy in Korea*, Seoul.
- UNCTAD Secretariat report TD/B/COM.3.51/Add.1. “Improving the competitiveness of SMEs through enhancing productive capacity”.