



CONFÉRENCE MONDIALE ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΔΙΑΣΚΕΨΗ  
OCDE-APEC ΟΟΣΑ-ΟΣΑΕ

LA SUPPRESSION DES OBSTACLES ΕΞΑΛΕΙΨΗ ΤΩΝ ΕΜΠΟΔΙΩΝ  
A L' ACCES DES PME ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ ΤΩΝ ΜΜΕ  
AUX MARCHÉS INTERNATIONAUX ΣΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

ATHENES, GRECE. ΑΘΗΝΑ,  
NOVEMBRE 6-8, 2006 6-8 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ, 2006

**PLAN D'ACTION D'ATHÈNES  
POUR LA SUPPRESSION DES OBSTACLES À L'ACCÈS  
DES PME AUX MARCHÉS INTERNATIONAUX**

Adopté le 8 novembre 2006 à la Conférence mondiale OCDE-APEC d'Athènes

**PLAN D'ACTION D'ATHÈNES**  
**POUR LA SUPPRESSION DES OBSTACLES À L'ACCÈS DES PME AUX MARCHÉS**  
**INTERNATIONAUX**

*adopté le 8 novembre 2006 à la Conférence mondiale OCDE-APEC d'Athènes*

**CONTEXTE**

1. Organisée à l'invitation du gouvernement grec, la Conférence mondiale OCDE-APEC sur «*la suppression des obstacles à l'accès des PME aux marchés internationaux*» s'est déroulée du 6 au 8 novembre 2006 à Athènes. Cette conférence, qui s'inscrit dans le cadre du Processus de Bologne de l'OCDE sur les politiques à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat, a réuni *des membres de la communauté internationale des entreprises (dont des PME), des organisations associées à la facilitation des échanges mondiaux et de hauts représentants gouvernementaux des pays membres de l'OCDE et de l'APEC ainsi que d'économies non membres.*

2. La mondialisation offre aux entreprises des débouchés et leur pose, à la fois, des défis. De plus en plus, les PME recherchent une participation aux marchés internationaux qui est cruciale pour leur survie, pour l'emploi et pour la croissance. Elles<sup>1</sup> contribuent de manière déjà significative à l'économie mondiale puisqu'elles représentent environ 50 % du PIB régional et national, 30 % des exportations et 10 % de l'investissement direct étranger (IDE)<sup>2</sup>. Même s'il est impossible de quantifier exactement le nombre de PME actuellement présentes sur les marchés internationaux, il semble que leur proportion aille croissant, en particulier dans le secteur des services. Les possibilités de conclure des affaires à l'échelle internationale<sup>3</sup> ont augmenté radicalement à mesure que les nouvelles technologies et les négociations commerciales repoussaient les obstacles traditionnels liés à la distance et aux transactions transfrontières. La mutation rapide et la complexité croissante du marché mondial exercent toutefois des pressions considérables sur les entreprises dont, notamment, les PME.

3. Agir avec succès sur les marchés internationaux exige, entre autres choses, d'apprendre la gestion à distance au moyen d'une multiplicité de relations contractuelles formelles et informelles, de se familiariser avec des réglementations, des coutumes, des cultures et des langues différentes, et d'élaborer des solutions spécifiques pour tous les marchés sur lesquels opère l'entreprise.

4. Autant de défis pour les dirigeants de ces entreprises, qui les obligent à utiliser ou développer une palette de compétences managériales beaucoup plus étendue que s'ils se contentaient d'opérer sur le marché national. Il leur faut mettre en cohérence le capital financier, les ressources humaines, le marketing, les ressources technologiques et la capacité d'innovation de l'entreprise avec sa volonté d'internationalisation. De leur côté, les pouvoirs publics (ainsi que les associations professionnelles et

---

<sup>1</sup> Il n'existe pas de définition uniforme de ce qu'est une PME. Les pays de l'OCDE et de l'APEC utilisent différentes définitions qui ne se résument pas au critère de l'effectif. Les PME sont considérées comme des entreprises indépendantes et non filialisées dont l'effectif est inférieur à un certain seuil.

<sup>2</sup> Il ne s'agit là que des entreprises du secteur formel.

<sup>3</sup> Dans ce Plan d'action, les activités internationales des PME englobent toutes les formes d'échange transfrontalier de biens et de services : exportation, co-entreprises, alliances stratégiques sans participation au capital, octroi de licences, transferts de technologie, création de filiales ou de succursales, systèmes de franchise. L'importation est aussi une forme d'internationalisation.

autres entités d'aide aux PME) sont mis au défi de fournir les programmes ciblés adéquats de soutien, ainsi que des mesures propices à l'internationalisation des PME et capables d'aider ces dernières à surmonter les obstacles internes et externes auxquels, ce faisant, elles se heurtent.

5. Les participants à la conférence ont constaté l'existence de problématiques communes aux PME présentes sur les marchés internationaux ou désireuses d'y entrer. L'une des principales conclusions de la conférence est que les pouvoirs publics, les institutions internationales et les associations professionnelles pourraient, en particulier si elles œuvrent en coopération, jouer un rôle beaucoup plus important pour aider les PME à faire face aux défis de l'internationalisation de leurs activités.

6. En conséquence, s'appuyant sur les résultats de la première Conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME ayant pour thème « *Améliorer la compétitivité des PME dans l'économie mondiale : stratégies et politiques* » (tenue à Bologne du 13 au 15 juin 2000) et de la deuxième Conférence ayant pour thème « *Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée* » (organisée à Istanbul du 3 au 5 juin 2004) – qui ont été des occasions majeures de faire progresser le dialogue mené à l'échelle mondiale sur les politiques à suivre pour promouvoir l'entrepreneuriat et l'innovation des PME – et sur la *Déclaration de Hanoi de l'APEC sur le renforcement de la compétitivité des PME pour le commerce et l'investissement* diffusée le 29 septembre 2006, **les participants ont avalisé le présent Plan d'action.**

## **PRINCIPALES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES PME SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX**

7. Lorsqu'elles s'engagent à l'international, les PME semblent suivre un processus d'apprentissage dont la structure est modelée par la taille et le secteur d'activité de l'entreprise. Chaque étape de ce processus d'apprentissage comporte des défis différents pour les PME. Souvent, les entreprises qui ne sont pas déjà activement exportatrices sous-estiment les barrières externes présentes dans leur environnement : facteurs financiers, problèmes d'accès aux marchés, etc. Elles peuvent aussi méconnaître, et mal évaluer, leur propre aptitude à relever les défis d'une activité sur les marchés internationaux. Cependant, quand ces entreprises sont engagées dans une activité de commerce international, il leur apparaît plus clairement que les barrières principales sont davantage l'environnement de l'entreprise et sa propre capacité de gestion que la finance et l'accès aux marchés.

### ***Détection des débouchés commerciaux internationaux, localisation et analyse des marchés appropriés***

8. Faute de temps, de compétences et de ressources financières, les PME ont rarement la possibilité de recenser puis de s'orienter vers de nouveaux débouchés sur les marchés internationaux. Même lorsqu'elles ont identifié un nouveau marché possible, elles éprouvent souvent de réelles difficultés à disposer de données même limitées pour estimer sa rentabilité et ses risques potentiels. Et même dans les cas où les PME sont en mesure d'obtenir des données sur le nouveau marché, celles-ci manquent trop souvent de fiabilité – quand elles ne sont pas caduques –, exposant ainsi l'entreprise à des risques supplémentaires si elle fonde son action sur ces données. La détection d'informations appropriées, issues du secteur privé comme des pouvoirs publics, et l'accès à ces informations demeurent donc un défi majeur pour les PME désireuses de s'internationaliser. Souvent, celles qui sont déjà présentes à l'international ont accumulé des compétences plus affirmées et des réseaux nécessaires à l'évaluation de marchés nouveaux.

### ***Établissement de contacts avec les clients étrangers potentiels***

9. Lorsqu'elles ont identifié une possibilité d'internationalisation, les PME se trouvent confrontées à une grande variété d'obstacles dont la plupart sont propres à leur activité ou leur secteur. Celles qui sont nouvellement internationalisées, en particulier, ne savent pas comment pénétrer le marché le plus

efficacement, ni comment y exploiter au maximum un engagement commercial. Il leur manque aussi l'aptitude à identifier des clients potentiels à forte valeur sur les nouveaux marchés. Elles peuvent alors soit décider de ne pas saisir l'opportunité, soit adopter une stratégie d'entrée qui se solde par un échec.

### ***Mise en place d'une représentation fiable à l'étranger***

10. La capacité d'accès aux bons clients est un problème pour toute entreprise désireuse de pénétrer un marché mal connu. Souvent, les entreprises engagent des agents pour les représenter et défendre leurs intérêts sur leurs marchés cibles. Si les grandes entreprises utilisent leurs collaborateurs internationaux pour pénétrer de nouveaux marchés, les PME ont rarement la possibilité de faire ce choix. Le processus consistant à recruter des représentants adéquats puis à les gérer effectivement à distance est complexe, et exige du dirigeant de la PME une forte disponibilité et de solides capacités supplémentaires. De plus, ces agents étant très demandés, une PME peut très bien n'en être qu'un client parmi d'autres. Les agents peuvent aussi pratiquer des méthodes commerciales n'ayant pas l'aval de la PME, ou faire sciemment passer leurs intérêts avant ceux de cette dernière. Du fait de l'éloignement, il est fréquent que la PME prenne conscience de l'existence d'un problème lorsqu'il est déjà trop tard, sans compter que les recours qu'elle peut invoquer devant une juridiction étrangère peuvent aussi s'avérer problématiques. Dans certains cas, les gouvernements fournissent un soutien sur place aux entreprises de leur pays présentes à l'étranger. Mais, là encore, le service fourni et le temps alloué à la défense des intérêts de telle ou telle PME par les agents ainsi désignés peuvent être limités. La gestion d'une représentation à l'étranger est néanmoins une compétence qu'une PME peut, avec l'expérience, acquérir.

### ***Financement de l'internationalisation***

11. Les entreprises qui cherchent à pénétrer des marchés étrangers peuvent être confrontées à des insuffisances de fonds de roulement. Ces difficultés peuvent être imputables à un accès difficile aux financements dû au fait que les bailleurs redoutent – et perçoivent comme des facteurs de risque – l'instabilité des taux de change, les réglementations différentes sur le marché visé, les difficultés culturelles apparentes et, dans certains cas, le risque politique. Par ailleurs, l'entrée sur de nouveaux marchés intensifie le besoin de compétences en gestion et en finance de l'entreprise concernée, y compris pour l'usage d'instruments financiers plus sophistiqués, la capacité d'évaluation des risques, l'octroi des crédits aux clients, le recouvrement des créances et l'exécution des contrats. L'accès aux financements semble devenir moins problématique pour les PME une fois qu'elles sont devenues actives sur les marchés internationaux.

### ***Affectation de temps managérial à l'internationalisation***

12. Le temps est probablement la ressource la plus limitée de tout patron de PME. Le combat quotidien qu'il mène pour préserver la viabilité de l'entreprise relègue souvent au second rang la réflexion sur les possibilités nouvelles et la prospective. En conséquence, le fait de consacrer du temps et des efforts à la pénétration de marchés internationaux risque fortement de compromettre la viabilité de l'entreprise dans son ensemble, et l'aversion du propriétaire de PME pour le risque l'empêche de chercher à s'implanter sur ces marchés.

### ***Recrutement de personnel spécialisé pour aider à gérer les activités internationales***

13. Il est difficile et coûteux pour n'importe quelle entreprise de pénétrer, puis de s'établir, sur un nouveau marché. Même lorsque cela est nécessaire, les PME peuvent rarement se permettre d'engager des spécialistes (ou des experts externes) pour monter et gérer leurs opérations à l'international. Si l'on veut que ces opérations soient couronnées de succès, il faut des compétences pointues en technique, droit, marketing, commerce électronique et gestion de la chaîne d'approvisionnement. Or il y a pénurie de

compétences de cette nature à l'échelle mondiale, et les entreprises multinationales sont souvent les seules à en disposer.

#### *Prise en charge des coûts d'accès aux marchés*

14. Souvent, la gestion des coûts sur lesquels l'entreprise a peu prise (frais locaux de transport et de distribution, par exemple) est problématique, même si l'intensité du problème varie selon le marché auquel la PME souhaite accéder. À la différence de ses concurrents locaux, la PME en voie d'internationalisation doit faire face à des coûts de déplacement du personnel et d'acheminement des produits jusqu'au marché étranger.

#### *Prise en compte de pratiques anticoncurrentielles*

15. Les PME peuvent se heurter à un comportement anticoncurrentiel de la part des entreprises ou des autorités locales (facturation aux entreprises étrangères de frais dont les producteurs locaux sont exemptés, autorisation spéciale pour les prestataires de services étrangers, etc.), ou des entreprises étrangères concurrentes (dumping sur les produits, par exemple).

#### *Difficultés pour accéder ou identifier le soutien des pouvoirs publics*

16. Dans certaines économies, le soutien et l'assistance offerts par les pouvoirs publics aux entreprises désireuses de prendre pied sur les marchés internationaux sont peu développés. Dans d'autres économies, des dispositifs sont en place mais, souvent, les PME n'en connaissent pas l'existence ou les modalités d'accès. Lorsqu'elles ont cette connaissance, le processus permettant d'obtenir ces aides semble souvent complexe, fastidieux et laborieux. En conséquence, il est fréquent qu'elles renoncent à s'en prévaloir alors même que la majorité de celles qui choisissent d'y recourir jugent cette aide précieuse. De la même façon, il arrive que des aides soient disponibles pour attirer des entreprises sur un nouveau marché mais, en règle générale, elles ne s'adressent qu'aux grandes entreprises ou à certains groupes de petites entreprises.

### **RECOMMANDATIONS CONCERNANT L'AIDE DES POUVOIRS PUBLICS AUX PME EN VOIE D'INTERNATIONALISATION**

17. Selon les participants, là où l'argument de la carence du marché ouvre la voie à une action appropriée pour eux, **les pouvoirs publics devraient s'employer à aider les PME à s'internationaliser** en raison des répercussions globales positives que ce soutien aurait pour la croissance économique. Ce faisant, toutefois, les pouvoirs publics doivent admettre que les besoins des PME qui s'internationalisent varient en fonction de l'âge et de l'expérience de chacune d'elles et de son secteur d'activité, et définir leur intervention en conséquence.

18. *Pour élargir l'éventail des opportunités d'échange et d'investissement au niveau international, les pouvoirs publics devraient envisager les actions suivantes :*

- a) Terminer les négociations commerciales non achevées propices à l'ouverture des marchés, la réduction des barrières commerciales et un environnement commercial stable et transparent.
- b) S'employer activement à supprimer les barrières non tarifaires freinant les échanges internationaux (au moyen, par exemple, de la reconnaissance mutuelle des normes de produits, des licences d'exploitation et des licences d'exercice d'une profession ; de la mise en place de systèmes juridiques efficaces et de procédures douanières améliorées ; et de la facilitation des voyages d'affaires).

- c) Promouvoir des mécanismes de consultation publique clairs et accessibles facilitant la participation des PME au processus d'élaboration des politiques commerciales.
- d) Encourager la coopération intergouvernementale en matière de réglementation afin de réduire le coût du respect des règles commerciales.
- e) Fournir aux entreprises un environnement réglementaire intérieur simplifié, transparent et non discriminatoire (par exemple : permettre aux fournisseurs étrangers et nationaux des secteurs autorisés un accès égal aux marchés publics).
- f) veiller à l'existence de cadres d'action de grande qualité favorisant les investissements privés.

19. *Le soutien proactif des pouvoirs publics devrait concerner prioritairement les domaines suivants :*

- a) l'amélioration de la qualité du soutien et la facilitation des opérations pour les PME désireuses de prendre pied sur les marchés internationaux, à savoir par exemple :
  - des avis éclairés et actualisés sur les débouchés commerciaux ;
  - des mesures de lutte contre la pénurie de collaborateurs capables de conseiller les PME sur la manière d'accéder aux marchés internationaux ;
  - une formation spécifique et un soutien sous forme de conseils, c'est-à-dire par exemple des financements permettant d'élaborer des plans de commercialisation, d'avoir recours à des experts de l'accès aux marchés internationaux, de disposer de conseils sur la gestion de la chaîne d'approvisionnement et la protection de la propriété intellectuelle, et de bénéficier d'un appui technique pour créer des franchises, des co-entreprises ou des alliances transfrontières ;
- b) l'amélioration de la qualité et du ciblage des aides fournies aux *PME déjà implantées à l'étranger*. Il s'agit notamment de faciliter les choses localement, mais aussi dans le pays d'origine de la PME grâce à des actions de ses autorités et organismes gouvernementaux, au moyen par exemple d'aides permettant d'assister à des foires commerciales et de mises en contact avec des agents étrangers qualifiés et bien informés ;
- c) l'élaboration de données et de statistiques de meilleure qualité sur les marchés internationaux, ainsi que sur la population de PME accédant régulièrement à ces marchés.

20. Dans ces activités de soutien, les pouvoirs publics doivent veiller à la mise en phase, l'intégration et la mise en œuvre efficace de toutes les politiques et de tous les programmes : politique des échanges, procédures douanières et de sécurité, soutien ciblant les PME, réglementation des entreprises, etc. L'intégration efficace des services de soutien aux PME est considérée comme une bonne chose, notamment lorsque des efforts ont été déployés pour veiller à ce qu'elles puissent accéder à l'information.

21. *Pour aider les PME à prendre pied sur les nouveaux marchés internationaux de manière plus efficace, les pouvoirs publics ont notamment appliqué avec succès des politiques et programmes visant à :*

- a) encourager la formation de grappes de PME (et d'autres formes de coopération ou de collaboration entre PME) manifestant de l'intérêt pour le partage d'informations sur la manière de mieux saisir les débouchés internationaux qu'offrent certains domaines de produits ou certains marchés, ou visant le même marché, ou encore désireuses d'offrir des produits ou services complémentaires sur les marchés internationaux ;

- b) encourager toutes les formes propices de coopération et de maillage entre PME, ou entre PME et entreprises de plus grande taille, afin que l'expérience de celles qui travaillent déjà avec les marchés étrangers puisse être partagée avec les PME désireuses d'accéder à ces marchés. En fonction des circonstances, les pouvoirs publics pourraient envisager de prendre des mesures incitatives (entre autres financières) en faveur des initiatives qui stimulent la coopération entre les PME et les entreprises multinationales ;
- c) diffuser des informations sur les initiatives qui facilitent l'accès des PME aux marchés internationaux, comme l'Initiative du Comité consultatif économique et industriel auprès de l'OCDE (BIAC). Cette initiative comprend la création d'un portail Internet pour les PME qui permet d'accéder à des informations en libre diffusion sur la réglementation du commerce et le soutien du marché dans différents pays, et qui répertorie les entreprises multinationales membres du BIAC désireuses de coopérer avec les PME<sup>4</sup> ;
- d) aider à l'organisation de forums au sein desquels les responsables gouvernementaux (ou d'autres institutions telles que les chambres de commerce ou les organisations professionnelles) pourront diffuser, recenser et publier les meilleures pratiques visant à :
- Apporter une aide aux PME pour les préparer à accéder aux marchés internationaux.
  - Élaborer une réglementation des entreprises qui soit de qualité, transparente et efficiente.
  - Fournir des informations sur les marchés afin d'aider les PME.
  - Encourager et faire appliquer une éthique internationale des entreprises.
  - Fournir un soutien (sous la forme par exemple de documents juridiques) pouvant être mis à profit pour nouer des relations avec des clients ou des partenaires sur les marchés internationaux.
  - Constituer un vivier suffisant de personnes ayant les compétences nécessaires pour conseiller et épauler les PME désireuses de prendre pied sur les marchés internationaux.
  - Développer des instruments de diagnostic permettant d'évaluer les capacités des entreprises qui veulent entrer sur de nouveaux marchés.
  - Soutenir les PME dans leur économie d'origine et sur le marché local pour les aider à s'établir sur de nouveaux marchés internationaux.
  - Assurer une représentation gouvernementale de qualité sur le marché local.
  - Aider les PME méritantes à disposer des instruments financiers nécessaires à leur internationalisation.
  - Utiliser le commerce électronique comme outil permettant de s'affranchir des distances, de réduire le coût du respect de la réglementation et d'encourager l'adoption de pratiques commerciales efficientes.

---

<sup>4</sup> Ce portail n'est toutefois pas conçu comme une plate-forme d'échange d'informations confidentielles : si des entreprises reconnaissent entre elles l'existence d'autres opportunités d'affaires, elles doivent s'en saisir indépendamment de cette initiative BIAC-OCDE. En tout état de cause, le portail ne saurait remplacer ni détrôner des initiatives similaires prises par les pays membres.

- e) encourager l'élaboration de sites Internet offrant aux PME la possibilité, pour un coût minime, de présenter les produits ou les services qu'elles souhaitent commercialiser sur les marchés internationaux ;
- f) mettre sur pied des programmes aidant les PME à accéder aux fonds que nécessite le financement de la pénétration prometteuse de nouveaux marchés et, en tant que de besoin, élaborer ou créer d'autres instruments financiers (comme par exemple des fonds pour l'innovation) afin de financer l'internationalisation des PME ;
- g) associer de manière plus effective les organisations professionnelles et non gouvernementales à l'élaboration et la mise en place de politiques et de programmes visant à aider les PME à accéder aux marchés internationaux ;
- h) utiliser et promouvoir de manière plus effective (y compris en profitant des ressources du secteur privé : fédérations d'entreprises, chambres de commerce, associations professionnelles, etc.) toute la panoplie des soutiens gouvernementaux et non gouvernementaux mis à la disposition des PME qui cherchent à accéder aux marchés internationaux, et assurer la parfaite intégration des activités des différents organismes gouvernementaux de soutien aux PME. De leur côté, les organisations internationales regroupant des entreprises doivent jouer un rôle actif pour mettre en avant à l'intention des PME des outils simplifiés telles que des lettres de crédit.

22. Lorsqu'ils élaborent de tels programmes, les pouvoirs publics devraient tenir compte du fait que c'est la polyvalence de l'approche retenue pour traiter le problème générique (de capacités) que rencontrent les PME dans leur accès aux marchés internationaux qui est susceptible de profiter le plus rapidement à ces entreprises. Ils doivent aussi, afin d'élaborer des programmes de soutien plus efficaces, étudier la façon dont les obstacles à l'internationalisation se renforcent mutuellement.

23. Les pouvoirs publics devraient instaurer des cadres d'évaluation de leurs programmes, et ne jamais cesser de soumettre à examen les dispositifs de soutien qu'ils prévoient pour les PME sur le point ou en train de s'internationaliser. Les recherches menées pour cette Conférence indiquent que de tels examens pourraient être menés dans le cadre suivant : **maintenir** les programmes qui, actuellement, prennent en charge les obstacles recensés comme importants tant par les pouvoirs publics que les PME ; **revoir** les programmes visant les obstacles considérés comme importants par les pouvoirs publics mais peu importants par les PME ; et **renforcer** les appuis face aux obstacles considérés comme importants par les PME, mais peu importants par les pouvoirs publics. Ces derniers peuvent aussi concevoir leur propre cadre d'évaluation des programmes.

#### **RECOMMANDATIONS CONCERNANT LA SUITE DES TRAVAUX MENÉS PAR L'OCDE ET L'APEC** *(en partenariat avec d'autres institutions internationales)*

24. Les participants appellent l'OCDE et l'APEC à poursuivre leur coopération (en partenariat avec d'autres institutions internationales) afin d'approfondir les travaux visant à supprimer les obstacles à l'accès des PME aux marchés internationaux et à étayer les politiques de promotion de l'internationalisation et de la compétitivité des PME. À partir des travaux très utiles conduits par le *Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat de l'OCDE* (en collaboration étroite avec le *Groupe de travail du Comité des Échanges* et le *Comité sur l'investissement*) et le *Groupe de travail sur les PME de l'APEC*, les participants invitent l'OCDE et l'APEC à approfondir les domaines suivants (sous réserve de la disponibilité des ressources nécessaires) :



- i. Inventaire et examen des bonnes pratiques, dans les économies membres, en matière de programmes de soutien des pouvoirs publics à l'internationalisation des PME, comprenant un examen des pratiques et de l'expérience des PME ayant réussi leur internationalisation.
- ii. Inventaire et évaluation des meilleures pratiques dans la mise au point d'indicateurs clés de performance et d'autres méthodologies permettant d'évaluer et de contrôler l'efficacité des programmes de soutien à l'internationalisation des PME.
- iii. Amélioration de la qualité des données et statistiques disponibles afin de mieux comprendre les difficultés que rencontrent les PME pour accéder aux marchés internationaux et, partant, d'élaborer des politiques publiques fondées sur les faits et l'analyse.
- iv. Poursuite des travaux actuels sur les bénéfices retirés par les PME de leur participation à des chaînes mondiales d'approvisionnement.



**Asia Pacific  
Economic Cooperation**

HELLENIC REPUBLIC



**Building a competitive  
Greece**

MINISTRY OF DEVELOPMENT