

MPME Note de recherche #2

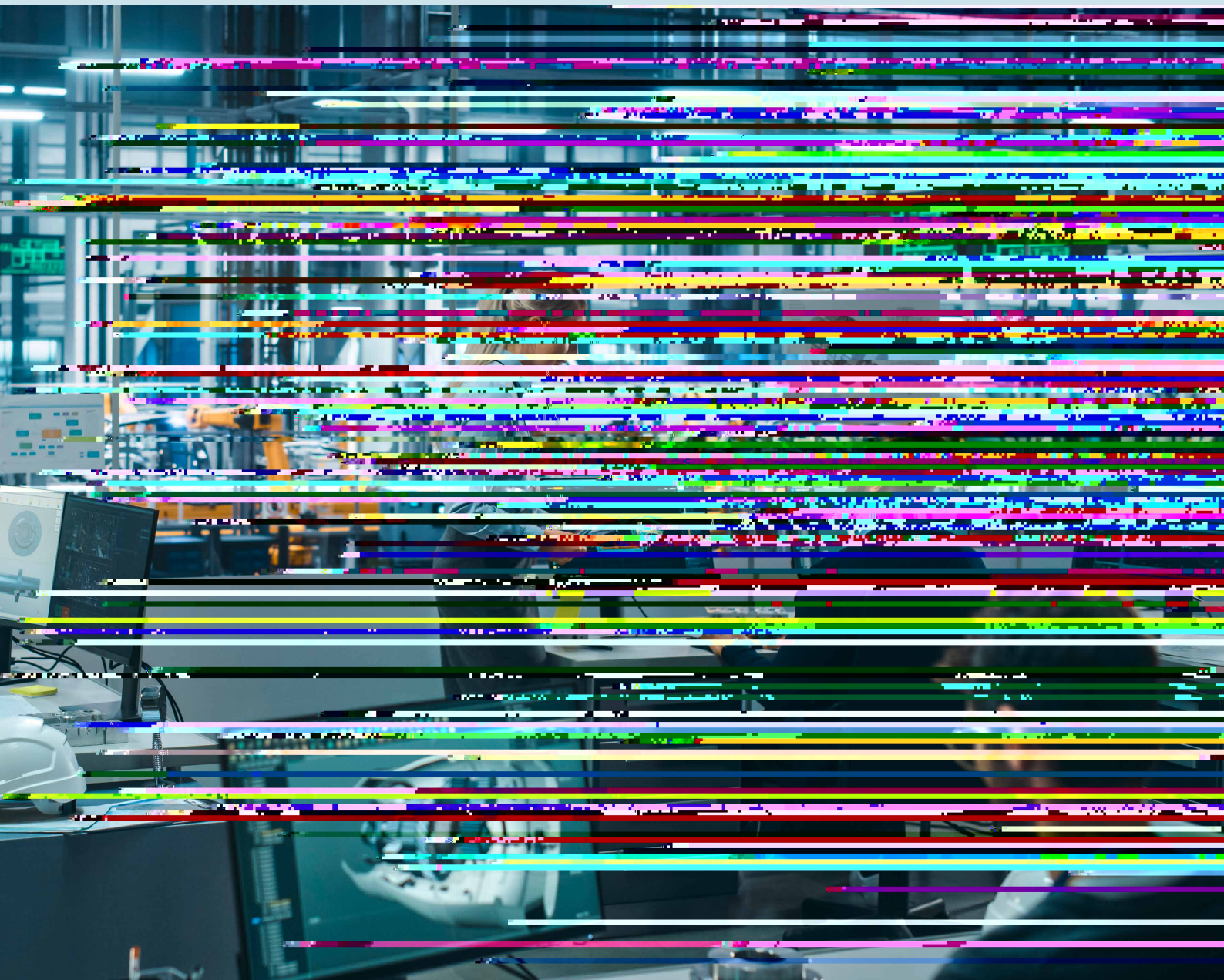


TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	4
DONNÉES	4
1. PARTICIPATION DES PME AUX EXPORTATIONS DIRECTES	6
2. PME ET EXPORTATIONS INDIRECTES	8
3. PARTICIPATION EN AMONT ET EN AVAL AUX CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES	10
CONCLUSION	13
BIBLIOGRAPHIE	14
ANNEXE	15

PARTICIPATION AU COMMERCE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES DANS LES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT¹

RÉSUMÉ

L'industrie manufacturière des petites et moyennes entreprises (PME) joue un rôle crucial dans les économies en développement. Elle contribue à la croissance économique, à la création d'emplois et à l'innovation. Cependant, elle fait face à de nombreux défis, notamment une concurrence accrue sur les marchés internationaux et des ressources limitées. Les gouvernements doivent mettre en place des politiques ciblées pour soutenir le développement de ce secteur et améliorer sa compétitivité.

Les PME manufacturières sont confrontées à des défis spécifiques, tels que l'accès limité au financement, les compétences insuffisantes de la main-d'œuvre et les infrastructures inadéquates. Ces obstacles entravent leur capacité à se développer et à participer pleinement au commerce international. Il est essentiel de renforcer les capacités de ces entreprises et de leur offrir un environnement propice à leur croissance.

Le soutien gouvernemental est vital pour surmonter ces défis. Les politiques de soutien doivent être conçues pour répondre aux besoins spécifiques des PME, y compris l'accès au crédit, la formation et le développement des infrastructures. En favorisant l'innovation et l'exportation, les gouvernements peuvent aider les PME à devenir plus compétitives et à participer activement au commerce mondial.

1 La présente note a été établie par Emmanuelle Ganne, Zakaria Imessaoudene et Kathryn Lundquist de la Division de la recherche économique et des statistiques de l'OMC. Les auteurs souhaitent remercier Hongxiao Luo, Lily Luo et Zhengyu Ren, de l'Université Brandeis, pour leur analyse de 2021 sur la participation des MPME au commerce international, qui a constitué le point de départ de cette note.

INTRODUCTION

Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME)² jouent un rôle déterminant dans le développement économique et

En conséquence, afin de tirer de ces enquêtes l'image la plus récente du commerce pour les économies en développement, la présente note de recherche ne prend en compte que les enquêtes publiées entre 2016 et 2021 pour les économies qui ne sont membres ni de l'Union européenne ni de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)³. Le tableau 1 contient une liste exhaustive des économies examinées dans les WBES, y compris les régions où elles se trouvent.

Étant donné le nombre restreint d'années considérées, la couverture régionale des données des WBES était quelque peu limitée (voir le tableau 1). La plupart des enquêtes sur cette période ont été menées en Afrique (23 enquêtes, soit 42,5% de l'ensemble des pays africains), suivie par l'Amérique latine (12 enquêtes, soit 36% de l'ensemble des pays d'Amérique latine). En outre, étant donné la surreprésentation des pays les moins avancés en Afrique, de même que parmi les pays en développement d'Asie, la présente note de recherche compare les économies en développement avec les PMA pour éviter les doublons entre régions et catégories de développement.

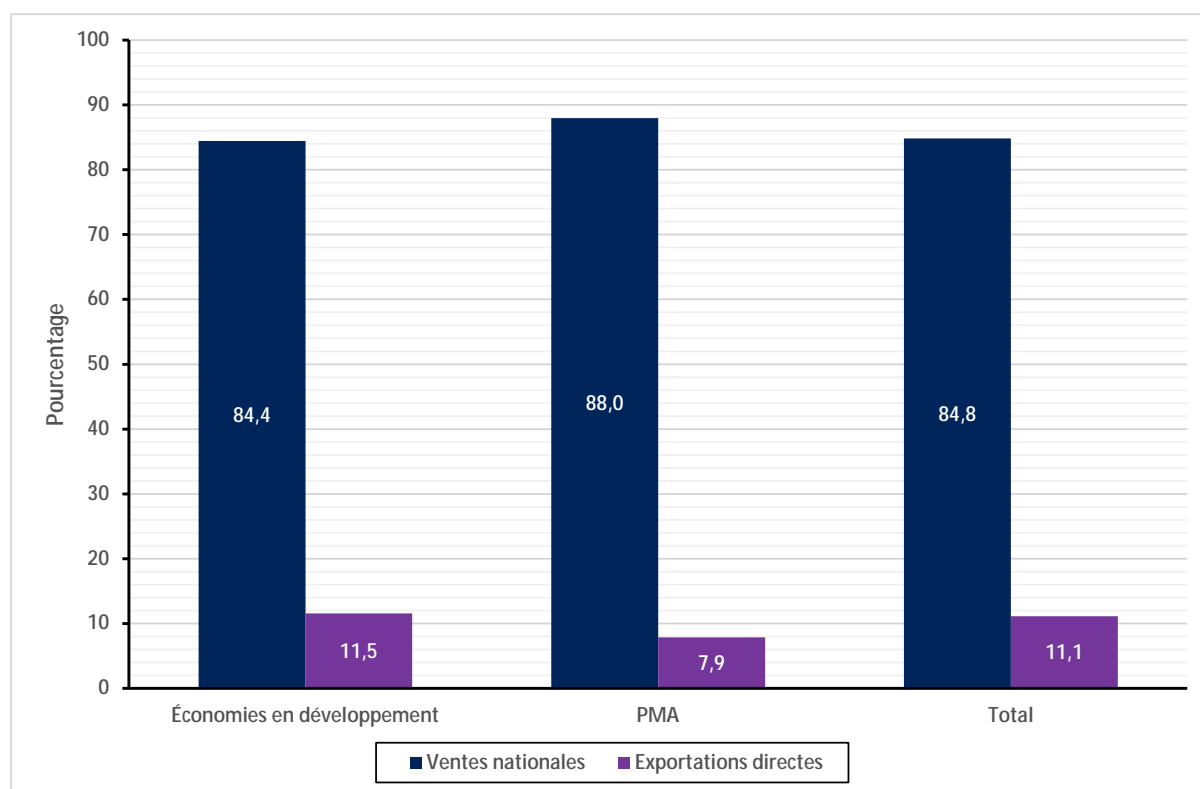
De plus, en ce qui concerne les catégories d'exportation, les exportations directes renvoient au commerce de marchandises entre entreprises situées dans des juridictions différentes, tandis que les exportations indirectes⁴ renvoient au commerce

1. PARTICIPATION DES PME AUX EXPORTATIONS DIRECTES

Selon les WBES, les ventes nationales continuent de dominer le total des ventes des PME manufacturières des économies en développement et des PMA, ce qui indique que les PME des économies en développement et des PMA participent principalement au commerce national plutôt qu'au commerce international (voir la figure 1). Si on examine le pourcentage global moyen du total des ventes pour les deux catégories, on constate que seuls 11,1% du total des ventes des PME provenaient des exportations directes sur la période 2016-2021. Si on compare les PME manufacturières des PMA avec celles des économies en développement, il devient apparent que les premières ont un retard sur les secondes en ce qui concerne les exportations directes (7,9% contre 11,5%). Il apparaît que les capacités d'exportation directe des PME des PMA sont plus limitées.

Selon les WBES, les ventes nationales continuent de dominer le total des ventes des PME manufacturières des économies en développement et des PMA, ce qui indique que les PME des économies en développement et des PMA participent principalement au commerce national plutôt qu'au commerce international

Figure 1. Participation des PME aux exportations directes, 2016-2021



Note: La somme des chiffres n'est pas égale à 100% car les exportations indirectes ne sont pas incluses dans le graphique. La question des exportations indirectes dans les économies en développement et les PMA sera traitée dans la section 2 de cette note.

Source: Estimations de l'OMC, sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

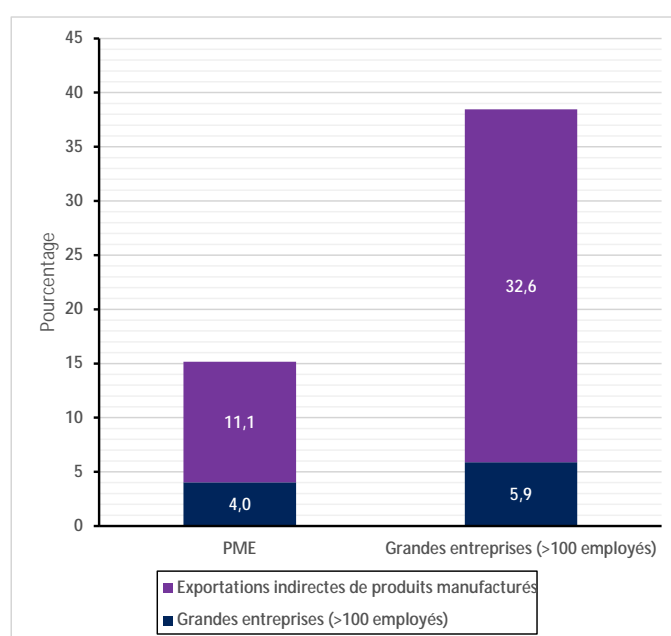
5 Voir dans l'annexe le tableau 1 pour plus d'informations concernant le nombre d'entreprises examinées par groupe de pays, et le tableau 2 pour plus d'informations sur le nombre d'entreprises par secteur de production.

2. PME ET EXPORTATIONS INDIRECTES

Si la part des exportations directes de produits manufacturés est relativement faible pour les PME, l'exportation directe n'est pas la seule manière dont une entreprise peut tirer parti des marchés mondiaux. Les PME peuvent aussi interagir avec ces marchés en fournissant indirectement des marchandises à des entreprises nationales qui les exportent ensuite. En conséquence, selon un document de l'OMC (2016), «[les PME] peuvent recourir aux services d'intermédiaires, agents ou distributeurs, pour commercialiser leurs produits à l'étranger et trouver de nouveaux marchés».

Cela peut être le cas, mais la figure 3 suggère que les PME réalisent davantage d'exportations directes de marchandises que d'exportations indirectes. Les grandes entreprises des économies en développement et des PMA représentent toujours la majeure partie des ventes totales dans le cadre des exportations directes et indirectes de produits manufacturés. D'une manière générale, on estime que la participation des PME aux exportations, directes ou indirectes, oscille autour de 15% du total des ventes de produits manufacturés, contre juste au-dessus de 38% pour les plus grandes entreprises.

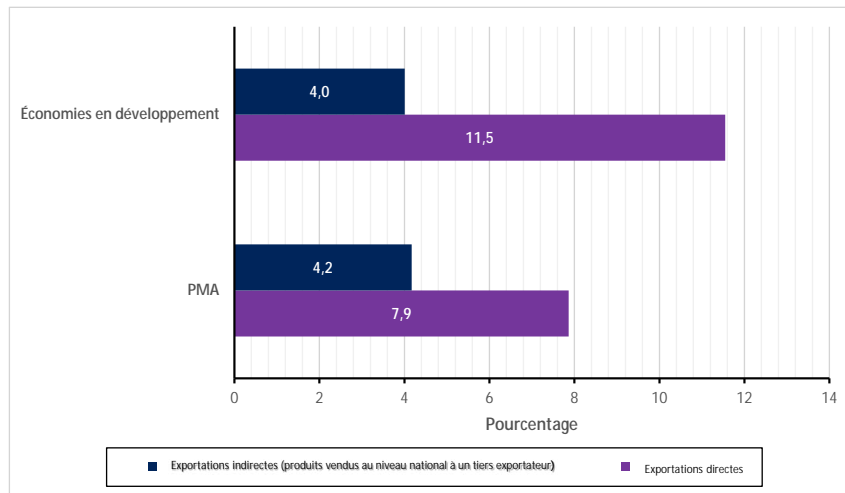
Figure 3. Les exportations directes et indirectes de produits manufacturés, par type d'entreprise, 2014



Source: Estimations de l'OMC, sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Les PME des économies en développement participent davantage aux exportations directes que les PME des PMA; leur participation aux exportations indirectes est cependant légèrement moins importante. Les PMA restent plus dépendants des circuits nationaux dans la conduite des activités commerciales car leurs produits manufacturés visent soit le marché intérieur, soit des intermédiaires tiers.

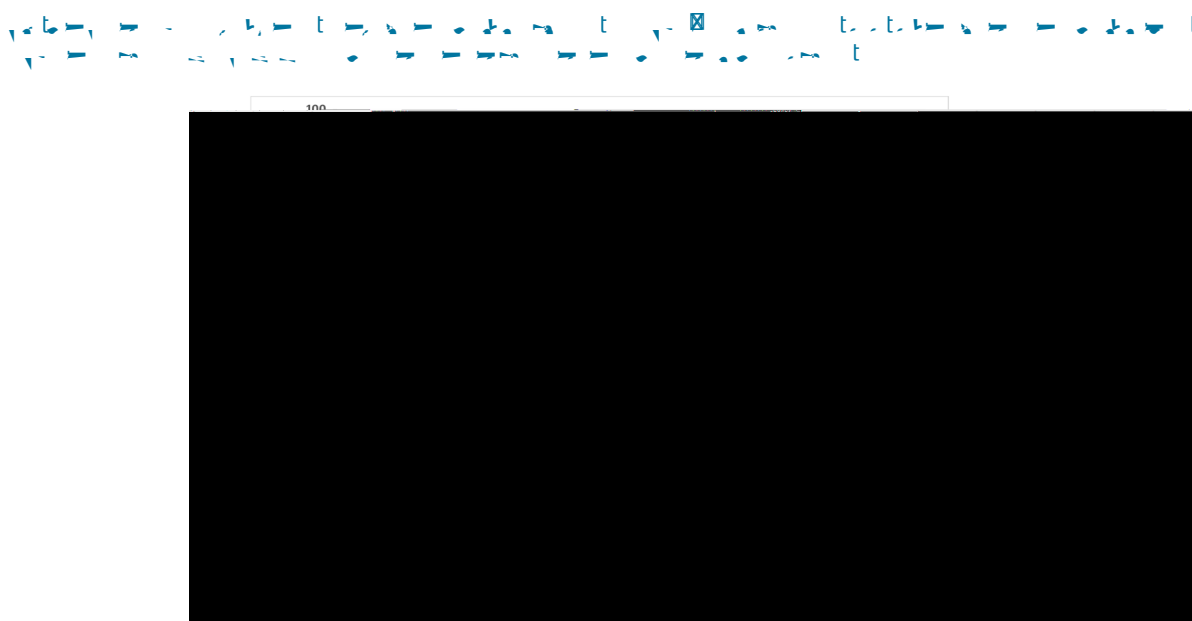
Si on décompose ces données plus avant, on constate, comme indiqué à la figure 4, qu'il apparaît que les PME des économies en développement participent davantage aux exportations directes que les PME des PMA; leur participation aux exportations indirectes est cependant légèrement moins importante. Les PMA restent plus dépendants des circuits nationaux dans la conduite des activités commerciales car leurs produits manufacturés visent soit le marché intérieur, soit des intermédiaires tiers, en général de plus grandes entreprises exportatrices.



Source: Estimations de l'OMC, sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

3. PARTICIPATION EN AMONT ET EN AVAL AUX CHÂÎNES DE VALEUR MONDIALES

Comme établi précédemment dans le Rapport de l'OMC (2016), les PME du secteur manufacturier des économies en développement affichent des niveaux de participation aux CVM relativement bas.⁸ Comme le montre la figure 6, en proportion des ventes, les PME restent plus susceptibles d'importer des intrants pour leur production que d'exporter (figure 6, quart inférieur droit, participation en amont aux CVM). De manière générale, les PME ayant répondu à l'enquête ont indiqué des niveaux moins élevés de participation en aval aux CVM, comme cela est représenté dans la figure 6 par les exportations directes et indirectes. Seule une économie ayant répondu à l'enquête pendant la période à l'examen, l'Albanie, avait des niveaux d'exportations et d'intrants étrangers qui la plaçaient dans le quart supérieur droit de la figure 6, indiquant une participation relativement plus élevée aux CVM.



Note: Chaque carré représente la participation moyenne des PME aux CVM dans une économie en développement donnée.

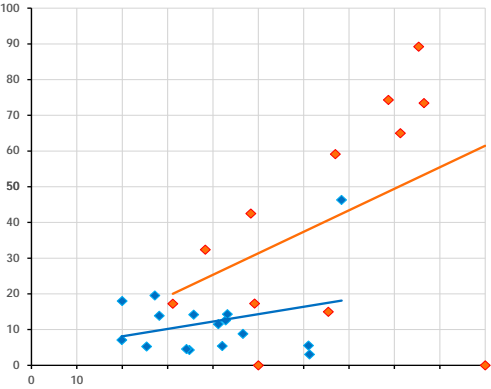
Source: Estimations de l'OMC, sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

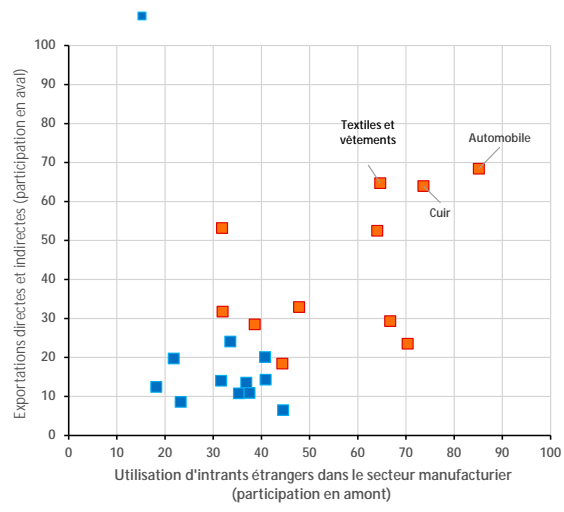
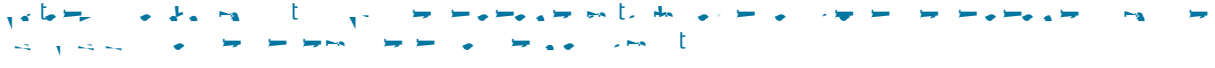
Par rapport aux grandes entreprises, le faible niveau de participation aux CVM des PME du secteur manufacturier des économies en développement est encore plus marqué (voir la figure 7). Les PME des économies en développement affichent une participation aux CVM légèrement plus importante que celles des PMA, tandis que les grandes entreprises de nombreux domaines différents font état d'une utilisation importante des intrants étrangers (participation en amont) et des exportations directes et indirectes (participation en aval). Les entreprises plus petites des pays en développement restent toutefois moins susceptibles de participer aux CVM, même si elles se placent en général plus à droite dans la figure 7 que les PME des PMA, ce qui indique une utilisation légèrement plus élevée d'intrants étrangers dans la production.

⁸ Les données étant limitées, la participation en aval aux CVM est représentée ici par les exportations totales. La WBES ne fait pas de distinction entre les exportations de biens et de services intermédiaires utilisés tout au long de la chaîne de production et les produits destinés à la consommation finale. En conséquence, ces deux indicateurs sont utilisés pour estimer le potentiel de liaisons en aval des PME avec les CVM, comme dans le rapport de l'OMC (2016).

Comme le montre la figure 7, les PME des PMA affichent une très faible intégration dans les CVM car elles dépendent plus que les grandes entreprises des intrants et de la demande au niveau national, avec des exportations relativement modestes. Bien que les grandes entreprises de certains PMA affichent des niveaux importants de participation aux CVM (quart supérieur droit), aucune PME des PMA n'indique que le commerce international occupe une part importante de leurs ventes totales. De surcroît, peu de PME des PMA affichent une forte participation en amont ou importent une grande quantité d'intrants pour la production en aval; au lieu de cela, il semble qu'elles utilisent davantage d'intrants nationaux lorsque cela est nécessaire, ou qu'elles s'appuient sur leur propre valeur ajoutée.

Figure 7. Intégration des PME des PMA dans les chaînes de valeur mondiales





CONCLUSION

Dans l'ensemble, il ressort de l'examen des petites, moyennes et grandes entreprises situées dans les pays représentés dans les données des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises entre 2016 et 2021 (voir les tableaux 1 et 2 dans l'annexe) que les PME des économies en développement et des PMA n'exportent pas autant que les entreprises des économies développées (voir le document de l'OMC, 2022). Les entreprises des économies en développement tendent à orienter leur production et leurs services vers le marché intérieur, comme en témoigne le fait que leurs exportations

Rapport conçu par la Section de conception
graphique et événementielle.

Crédits photos:
Couverture: © Shutterstock

© Organisation mondiale du commerce 2022

ORG

O a a a
t ll ,
1 4
-1211 2,
t <https://www.wto.org/fr>
