

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

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 DÉVELOPPEMENT<sup>1</sup>

## RÉSUMÉ

*Les petites et moyennes entreprises (PME) manufacturières des économies en développement et des économies les moins développées n'exportent pas autant que les entreprises comparables des économies développées.*

*Les PME des économies en développement font état d'une participation plus importante aux secteurs à plus faible intensité de technologie situés en amont.*

*Les PME des pays les moins avancés affichent une faible intégration aux chaînes de valeur mondiales (CVM) et dépendent principalement des intrants et de la demande au niveau national. Elles indiquent aussi que le commerce international représente une part moins importante dans leurs ventes totales que pour les PME d'autres économies en développement.*

---

<sup>1</sup> 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)<sup>2</sup> jouent un rôle déterminant dans le développement économique et social et sont essentielles dans toutes les économies, y compris celles des pays en développement et des pays les moins avancés (PMA). Les entreprises qui relèvent de cette catégorie représentent environ 90% de l'ensemble des entreprises dans le monde et plus de 50% de l'emploi (OMC, 2016). Dans le contexte des économies en développement, non seulement les MPME créent des emplois, mais elles stimulent aussi le développement économique de leur pays. Une étude estimait que «les PME formelles contribuent jusqu'à hauteur de 40% du revenu national (PIB) des économies émergentes» (Banque mondiale, 2022), ce qui met en lumière l'importance et l'ampleur de leur impact.

Le commerce peut être source de croissance économique en encourageant la réaffectation de facteurs de production, et il a joué un rôle essentiel dans le développement de plusieurs des principales économies mondiales. Au cours des dernières décennies, l'ouverture des échanges dans les économies en développement a conduit à une augmentation spectaculaire du volume des échanges et de l'activité économique. Pendant la même période, la part des produits manufacturés dans les exportations des économies en développement a fait un bond pour devenir la principale catégorie d'exportation de ces pays (par exemple les quatre Tigres asiatiques, à savoir Hong Kong, Chine; la République de Corée; Singapour; et le Taipei chinois) (CNUCED, 1990).

Les économies en développement qui s'intègrent aux réseaux de production et de distribution peuvent stimuler leur industrialisation et renforcer ou développer des secteurs nationaux, et gagner ainsi accès à de nouvelles technologies et de nouvelles ressources susceptibles d'augmenter la productivité, d'encourager l'innovation, et de rendre les entreprises exportatrices nationales plus compétitives sur le marché mondial.

Toutefois, alors que le commerce international offre de vastes opportunités de croissance, les MPME des régions en développement font face à plusieurs obstacles. En s'appuyant sur les données collectées dans le cadre des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises (WBES) depuis 2016, la présente note de recherche tente de rendre compte du paysage commercial mondial actuel pour les petites et moyennes entreprises (PME) et d'apporter un éclairage sur la manière dont ces entreprises fonctionnent dans les économies en développement et les économies les moins avancées du monde entier. Étant donné que la Banque mondiale étudie les microentreprises séparément, celles-ci ne sont pas incluses dans ces enquêtes. En conséquence, la présente note de recherche compare seulement les PME et les grandes entreprises, définies respectivement comme les entreprises ayant un nombre total d'employés à plein temps compris entre 10 et 249 (PME) et les entreprises avec plus de 250 employés à plein temps (grandes entreprises).

---

**Les économies en développement qui s'intègrent aux réseaux de production et de distribution peuvent stimuler leur industrialisation et renforcer ou développer des secteurs nationaux, et gagner ainsi accès à de nouvelles technologies et de nouvelles ressources susceptibles d'augmenter la productivité, d'encourager l'innovation, et de rendre les entreprises exportatrices nationales plus compétitives sur le marché mondial.**

---

Suite au Rapport de l'OMC (2016), dont l'objet était d'«Égaliser les conditions du commerce pour les PME», la présente note de recherche entend apporter des renseignements à jour sur la participation des PME des économies en développement au commerce des produits manufacturiers. Le commerce des services par les MPME des économies en développement n'est pas couvert dans cette note car ce sujet a été traité en détail, y compris par taille d'entreprise, dans le Rapport sur le commerce mondial 2019 de l'OMC.

## DONNÉES

Les WBES sont des enquêtes ponctuelles, au niveau des entreprises, portant sur des échantillons économiquement représentatifs du secteur privé d'économies du monde entier. Bien que certaines enquêtes remontent à 2006 et que la plupart des économies aient été examinées plus d'une fois depuis lors, les renseignements recueillis ne constituent pas des données de panel, ou données longitudinales (qui suivent les mêmes entreprises pendant de nombreuses années), et ne peuvent donc pas être utilisées pour mener une analyse dans le temps pour examiner les changements. Au lieu de cela, les enquêtes donnent un aperçu des conditions pour les entreprises au cours des années et pour les économies étudiées.

---

2 Aux fins de la présente note de recherche, les MPME incluent toutes les entreprises de moins de 250 employés.

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)<sup>3</sup>. 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 indirectes<sup>4</sup> renvoient au commerce entre une entreprise et un intermédiaire national qui exporte ensuite les marchandises. En d'autres termes, les exportations indirectes ont tendance à faire intervenir des PME et des entreprises nationales de plus grande taille qui exportent directement.

Tableau 1 : Pays représentés dans les données de la WBES (2016-21)

Région	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
<b>Afrique</b>	Bénin*, Cameroun, Côte d'Ivoire, Égypte, Eswatini, Guinée*, Lesotho*, Mali*, Togo*, Zimbabwe	Libéria*, Niger*, Sierra Leone*	Tchad*, Gambie*, Kenya, Mozambique*	Maroc, Rwanda*, Zambie	Égypte, Afrique du Sud, Tunisie		23
<b>Amérique latine &amp; Caraïbes</b>	El Salvador, Honduras, Nicaragua, République dominicaine,	Argentine, Bolivie, Équateur, Guatemala, Paraguay, Pérou, Uruguay	Suriname				12
<b>Communauté d'États indépendants</b>			Bélarus	Azerbaïdjan, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, Moldova, Ouzbékistan Tadjikistan,	Arménie		9
<b>Économies en développement d'Europe</b>				Albanie, Bosnie-Herzégovine, Macédoine du Nord, Monténégro, Serbie, Ukraine.			7
<b>Économies en développement d'Asie</b>	Cambodge, Myanmar*, République démocratique populaire lao*, Thaïlande		République démocratique populaire lao*	Mongolie			6
<b>Moyen Orient</b>				Jordanie, Liban			2
<b>Total</b>	18	10	7	20	4	0	<b>59</b>

**Note:** les astérisques (\*) sont utilisées pour identifier les PMA.

<sup>3</sup> Pour des informations à jour sur le commerce des MPME dans les économies développées, y compris les pays membres de l'UE et de l'OCDE, voir OMC (2022).

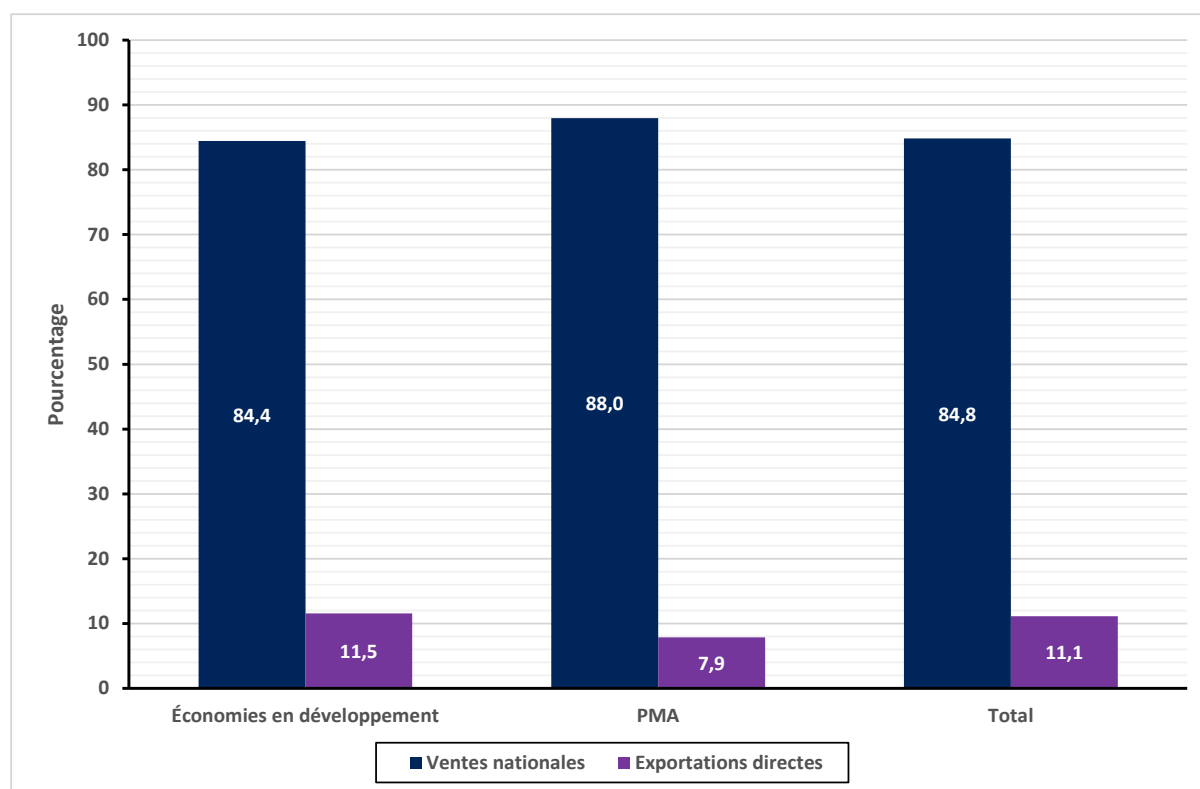
<sup>4</sup> Aux fins des WBES, les exportations indirectes s'entendent de toute vente à un négociant ou à un tiers pour exportation sans modification.

## 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: Les PME des PMA sont moins susceptibles d'exporter directement que les PME des économies en développement (2016-2021) (pourcentage des ventes totales)<sup>5</sup>



**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.

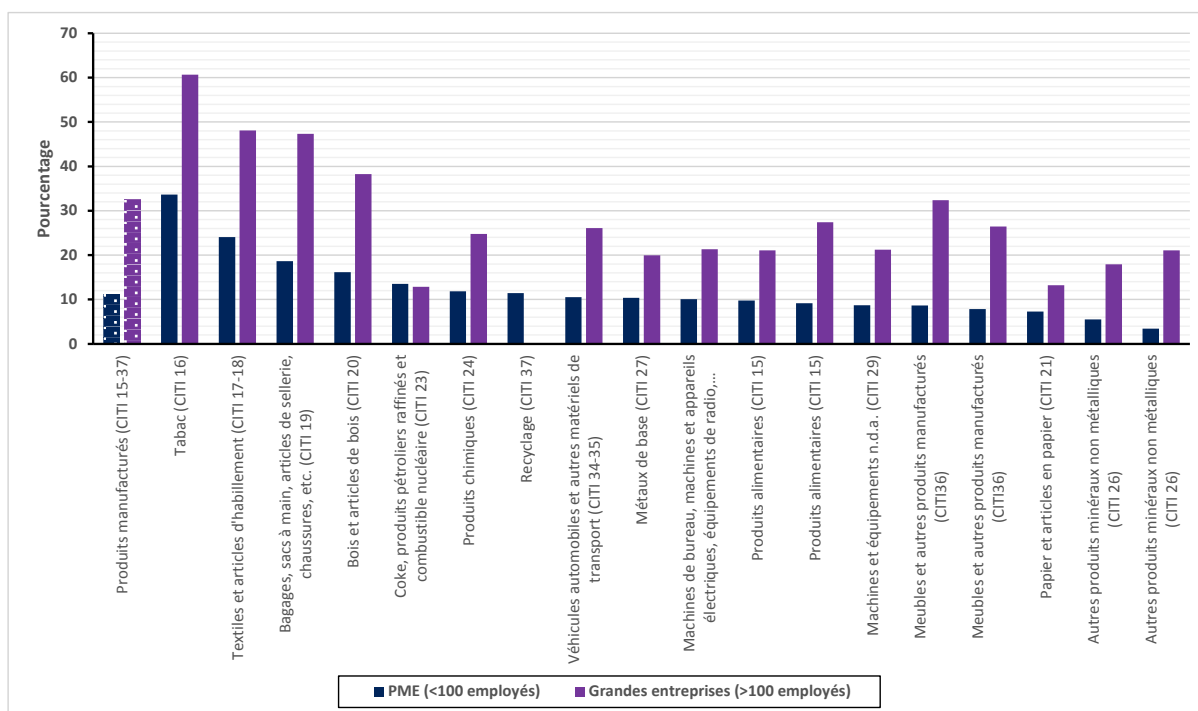
<sup>5</sup> Voir dans l'annexe le tableau 1 pour plus d'informations concernant le nombre d'entreprises examinées par groupe de pays, et le tableau 2 pour plus d'informations sur le nombre d'entreprises par secteur de production.

L'analyse sectorielle présentée à la figure 2 montre que les PME dans les économies en développement et les PMA ont toujours des taux de participation aux exportations directes moins importants que les entreprises de plus grande taille dans la plupart des secteurs de production, à l'exception des secteurs du coke, des produits pétroliers raffinés et des combustibles nucléaires (ISIC 23)<sup>6</sup> et du recyclage (ISIC 37). Les PME des économies en développement examinées indiquaient qu'en moyenne, 11,2% de leurs ventes de produits manufacturés comprennent des exportations directes, soit moins de la moitié du chiffre indiqué par les grandes entreprises (environ 33%) (voir la figure 2). Les secteurs dans lesquels les PME ont indiqué les taux les plus importants d'exportations directes étaient notamment le tabac (34% des ventes totales), les textiles et vêtements (20% des ventes totales), et les ouvrages en cuir (19% des ventes totales).

**Les PME des économies en développement examinées indiquaient qu'en moyenne, 11,2% de leurs ventes de produits manufacturés comprennent des exportations directes, soit moins de la moitié du chiffre indiqué par les grandes entreprises (environ 33%)**

Après un examen plus poussé, on constate que si les PME répondantes semblent participer activement à l'exportation directe de certains produits, les grandes entreprises représentent toujours l'essentiel des exportations directes. Il apparaît que dans la plupart des secteurs, la part des exportations directes pour les grandes entreprises est au moins le double de celle des PME. Par exemple, bien que la part des exportations directes des PME dans les secteurs susmentionnés soit d'environ 34% (tabac), 19% (ouvrages en cuir) et 18% (textiles et vêtements), la part des exportations directes des grandes entreprises est respectivement d'environ 61%, 47% et 49%.

**Figure 2: Les grandes entreprises des économies en développement et des économies les moins avancées affichent une meilleure performance que les PME en ce qui concerne les exportations directes dans la plupart des secteurs de production (2016-2021) (pourcentage des ventes totales)**



**Note:** Estimations de l'OMC fondées sur la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI).

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

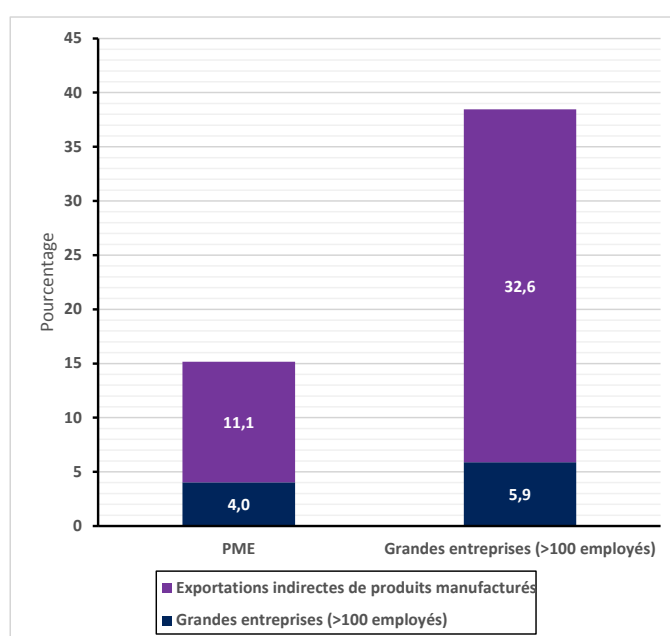
6 La CITI est la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, c'est la classification internationale de référence des activités de production.

## 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 grandes entreprises participent plus activement aux exportations directes et indirectes de produits manufacturés que les PME (2016-2021) (pourcentage des ventes totales)



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

---

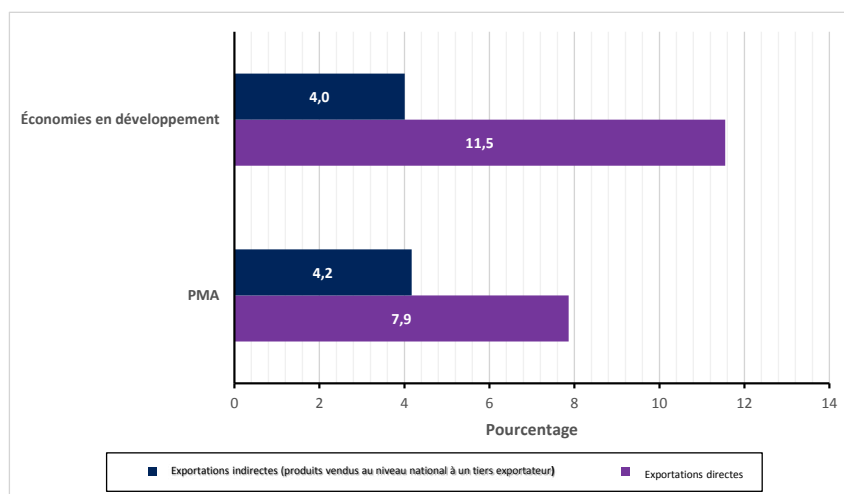
**Les PME des économies en développement participent davantage aux exportations directes que les PME des PMA; leur participation aux exportations indirectes est cependant légèrement moins importante. Les PMA restent plus dépendants des circuits nationaux dans la conduite des activités commerciales car 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.



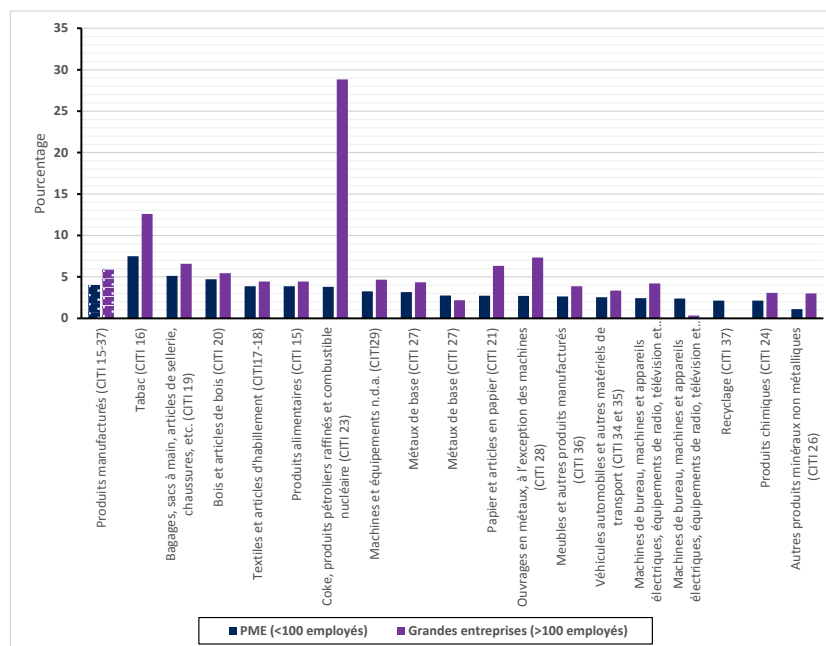
Figure 4: La part d'exportations indirectes de produits manufacturés des PME dans les ventes totales est globalement similaire dans les économies en développement et les économies les moins avancées (2016-2021) (pourcentage des ventes totales)



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

Au niveau sectoriel (voir la figure 5), les PME des économies en développement participent principalement à l'exportation indirecte (au moins 5% de leurs ventes totales) de textiles et vêtements, de tabac, d'ouvrages en cuir et d'équipement automobile.<sup>7</sup> Bien que les grandes entreprises affichent les proportions les plus élevées pour les trois premiers secteurs, les PME ayant répondu aux enquêtes ont indiqué participer davantage à l'exportation indirecte de pièces automobiles. Ce phénomène est principalement dû à l'inclusion du Maroc et de la Tunisie, qui ont réussi à attirer les investissements étrangers de grands constructeurs automobiles grâce à leur proximité avec les marchés et la main-d'œuvre d'Europe et d'Afrique. (Oxford Business Group 2020; USITA 2021).

Figure 5: À l'exception de certains secteurs, la participation des PME et des grandes entreprises aux exportations indirectes est relativement similaire d'un secteur de production à l'autre (2016-2021) (pourcentage des ventes totales)



Note: D'après la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI), «n.d.a. signifie non dénommé ailleurs».

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

<sup>7</sup> Les autres secteurs pour lesquels les exportations indirectes des PME sont les plus élevées sont les suivants: composants de machines de bureau et machines électriques (CITI 30-33), produits en caoutchouc ou en matières plastiques (CITI 25), et matériel d'édition et d'impression (CITI 22).

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

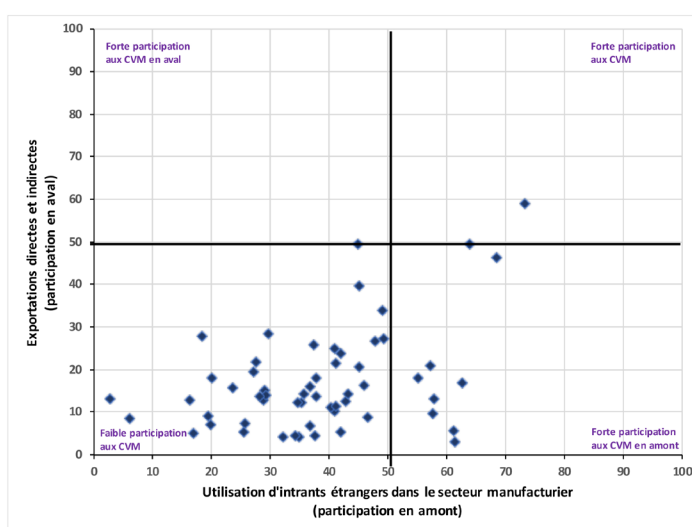
Comme établi précédemment dans le Rapport de l'OMC (2016), les PME du secteur manufacturier des économies en développement affichent des niveaux de participation aux CVM relativement bas.<sup>8</sup> Comme le montre la figure 6, en proportion des ventes, les PME restent plus susceptibles d'importer des 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.

---

**Les PME restent plus susceptibles d'importer des intrants pour leur production que d'exporter.**

---

Figure 6: les PME affichent une faible participation aux CVM, mais sont plus susceptibles de participer aux CVM en amont (2016-2021) (part des ventes totales et part des intrants totaux)



**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.

---

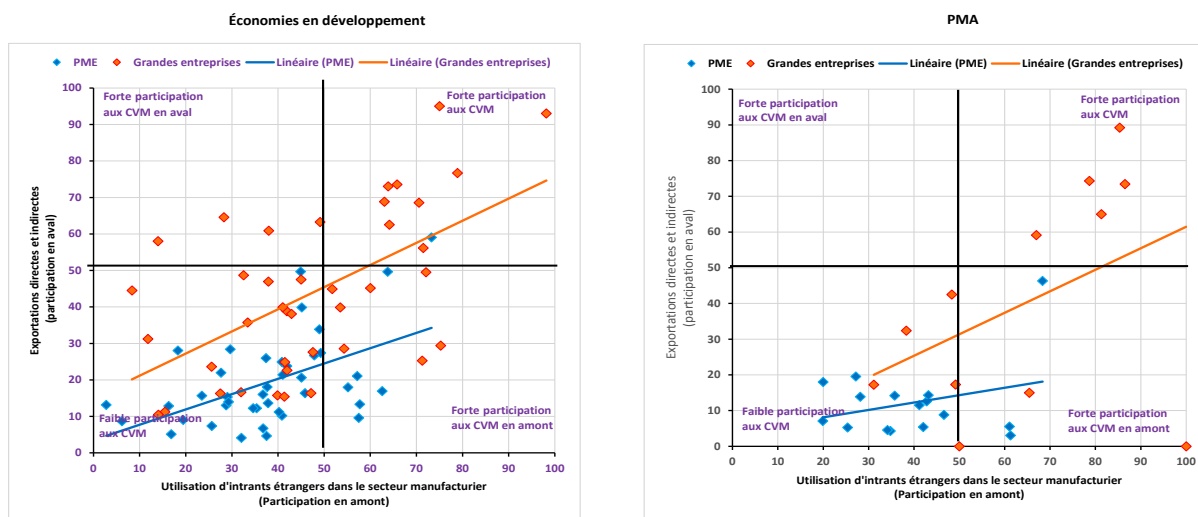
**Les PME des économies en développement affichent une participation aux CVM légèrement plus importante que celles des PMA, tandis que les grandes entreprises de nombreux domaines différents font état d'une utilisation importante des intrants étrangers (participation en amont) et des exportations directes 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.**

---

<sup>8</sup> 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: participation aux CVM par niveau de développement (2016-2021) (part des ventes totales et part des intrants totaux)



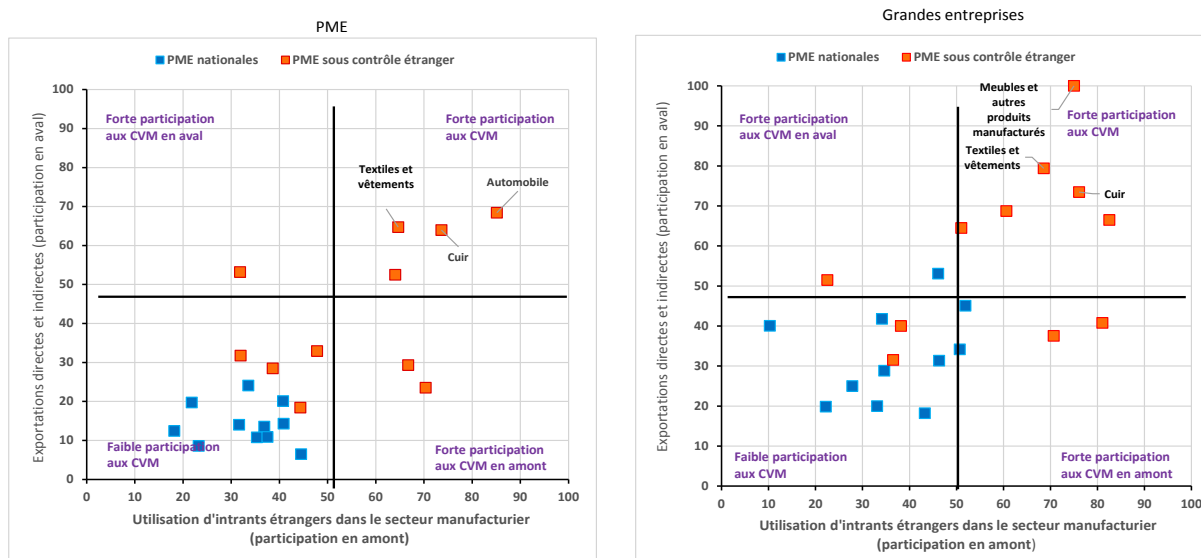
**Note:** Chaque carré représente la participation moyenne des PME aux CVM dans une économie en développement donnée.

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

Examiner la participation des économies en développement aux CVM en cherchant à savoir si une entreprise est ou non sous contrôle étranger<sup>9</sup> apporte des précisions supplémentaires (voir la figure 8). Conformément aux constatations du rapport de l'OMC (2016), les entreprises sous contrôle étranger, quelle que soit leur taille, sont plus susceptibles de se placer dans le quart supérieur droit de la figure 8, ce qui indique une participation plus importante aux CVM. Cela est vrai en particulier pour les secteurs qui utilisent davantage les CVM, tels que les textiles et vêtements, et le cuir. En outre, dans tous les secteurs, les entreprises sous contrôle étranger faisaient état de parts plus importantes d'«importations étrangères» pour les intrants et d'exportations vers l'étranger que les entreprises nationales. Par exemple, les PME sous contrôle étranger du secteur automobile indiquaient qu'en moyenne, 68% de leurs ventes provenaient d'exportations directes ou indirectes et 85% de leurs intrants provenaient d'«importations étrangères», tandis que seuls 14% des ventes des PME nationales provenaient d'exportations et seuls 41% de leurs intrants provenaient de sources étrangères.

<sup>9</sup> Les entreprises sous contrôle étranger incluent toutes les entreprises qui sont détenues au moins à 51% par des ressortissants étrangers.

Figure 8: participation aux CVM des entreprises sous contrôle étranger et des entreprises nationales (2016-2021) (part des ventes totales et part des intrants totaux)

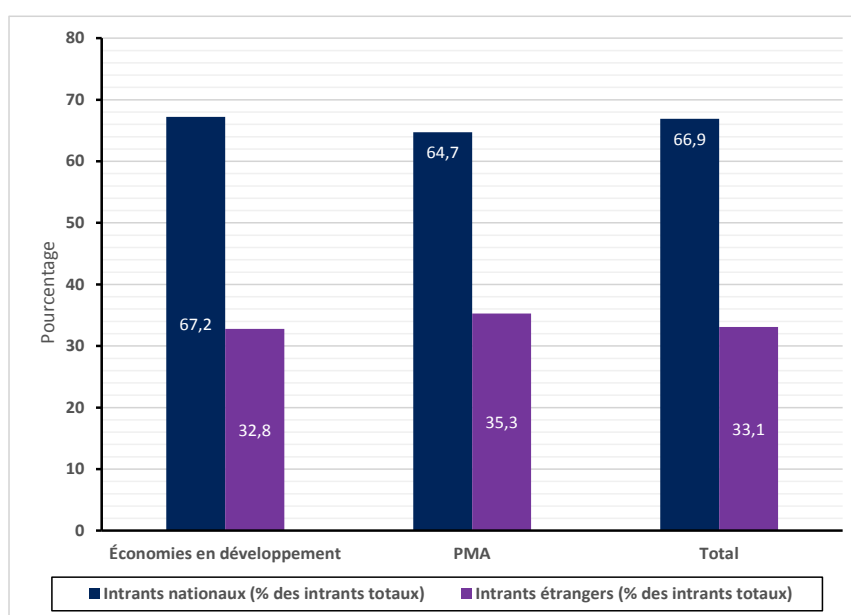


**Note:** Chaque carré représente la participation moyenne des PME aux CVM dans une économie en développement donnée.

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

En outre, lorsqu'on examine l'utilisation d'intrants étrangers et nationaux dans la production (voir la figure 9), on constate que les PME des économies en développement et des PMA semblent dépendre en grande partie de leur marché intérieur pour obtenir des intrants essentiels. Environ les deux tiers (67%) de l'ensemble des intrants des PME des économies en développement et des PMA sont d'origine nationale, tandis qu'un tiers (33%) des intrants proviennent de sources étrangères. Si les PMA s'appuient sur les intrants d'origine nationale, les intrants provenant de sources étrangères ne sont pas négligeables. Entre les deux catégories, il apparaît que les PME des économies en développement sont légèrement plus dépendantes des intrants nationaux, à 67% (contre environ 65% pour les PMA), tandis que les PME des PMA sont légèrement plus dépendantes des intrants étrangers, à 35% (contre environ 33% dans les économies en développement). Dans l'ensemble, il apparaît que les PME des économies en développement et des économies les moins avancées examinées sont relativement similaires en ce qui concerne leur intégration aux CVM.

Figure 9: La part des intrants étrangers et nationaux dans la production des PME dans les économies en développement et dans les économies les moins avancées est similaire (2016-2021) (pourcentage)



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

## 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 représentent une part largement inférieure du total des ventes (voir la figure 1). Cela est également vrai pour ce qui est de l'utilisation des intrants nécessaires à la production car on a observé que les PME dépendaient principalement d'intrants nationaux plutôt que d'intrants étrangers (voir figure 7). Alors que le fait qu'une entreprise soit ou non sous contrôle étranger joue un rôle dans sa dépendance envers certains intrants ou leur utilisation, il apparaît que les PME des économies en développement et des PMA ont une capacité limitée à entrer sur les marchés étrangers et à y être compétitives.

Cette observation conforte aussi la conclusion selon laquelle les PME situées dans des pays en développement ou des PMA participent davantage aux secteurs à plus faible intensité de technologie situés en amont, qui exigent moins de transformation et apportent donc une moindre valeur ajoutée aux exportations. L'étude relative aux économies en développement présente toutefois des limites, d'une part car elle est fondée sur des données d'enquête et ne peut donc pas être utilisée pour une analyse dans le temps pour examiner les changements, et d'autre part, car elle porte sur les PME situées dans seulement 57 économies. Les États des régions en développement devraient évaluer les moyens de soutenir les petites et moyennes entreprises et de fournir des incitations directes ou indirectes au commerce, afin d'atteindre ou dépasser la moyenne mondiale. Un moyen d'y parvenir consisterait à exploiter les chaînes de valeur locales ou présentant une proximité géographique.

À l'avenir, les États Membres en développement devraient consacrer davantage de ressources à la collecte de données et à l'établissement de statistiques au niveau national, en particulier concernant le statut des MPME ayant une activité commerciale sur leur territoire. En recueillant davantage d'informations sur le paysage commercial national, les États peuvent fournir aux organisations internationales des informations précieuses sur les perspectives et les difficultés des petites, moyennes et grandes entreprises sur l'ensemble du spectre du développement. En participant à ces initiatives visant à recueillir des informations, les États peuvent faciliter la production de connaissances et soutenir les efforts visant à égaliser les conditions du commerce. Non seulement la collecte de données permet l'élaboration de meilleures politiques au niveau national, mais elle apporte aussi des informations précieuses qui peuvent offrir des opportunités d'harmonisation des politiques économiques.

## BIBLIOGRAPHIE

Administration du commerce international des États-Unis (USITA) (2021), «Tunisia – Automotive Parts, Services & Equipment», Washington, D.C.: International Trade Administration. <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/tunisia-automotive-parts-services-equipment>.

Banque mondiale (2022) «Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance». World Bank. [https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance#:~:text=SMEs%20account%20for%20the%20majority,\(GDP\)%20in%20emerging%20economies](https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance#:~:text=SMEs%20account%20for%20the%20majority,(GDP)%20in%20emerging%20economies).

Conférence sur le commerce et le développement (CNUCED) (1990), Rapport sur le commerce et le développement, 1990, New York: CNUCED. [https://unctad.org/system/files/official-document/tdr10\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/tdr10_en.pdf).

Ladrière, M., Lundquist, K. et Ye, Q. (2022), «B2B E-commerce Marketplaces and MSMEs, evidence of Global Value Chain facilitation?», Document de travail ERSD-2022-07, Genève: Organisation mondiale du commerce (OMC). [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd202207\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202207_e.htm).

Lanz, R., Lundquist, K., Mansio, G., Maurer, A. et Teh, R. (2018), «E-Commerce and Developing Country-SME Participation in Global Value Chains», Document de travail ERSD-2018-13, Genève: OMC. [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201813\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201813_e.pdf).

OMC (2022), Évolution récente de la participation des MPME d'économies développées au commerce international, Note de recherche, Genève: OMC.

Organisation mondiale du commerce (2016). Rapport sur le commerce mondial: Égaliser les conditions du commerce pour les PME, Genève: OMC.

Oxford Business Group (2020) «Morocco attracts automotive manufacturers and suppliers». Oxford Business Group. <https://oxfordbusinessgroup.com/analysis/driver%E2%80%99s-seat-automotive-manufacturers-and-suppliers-flock-kingdom>.

Paul, M. (2021). «Area Under Tobacco Cultivation in Africa Rose Over 3% in 6 Yrs: WHO Report». *Downtoearth.Org.In*. <https://www.downtoearth.org.in/news/africa/area-under-tobacco-cultivation-in-africa-rose-over-3-in-6-yrs-who-report-75573#:~:text=The%20main%20tobacco%20leaf%20growing,in%20Africa%2C%20Malawi%20and%20Zimbabwe>.

## ANNEXE

Tableau 1: Nombre d'entreprises (par taille) selon les données de la WBES (2016-2021)

Nombre d'entreprises par taille				
	Taille de l'entreprise:	Grande	PME	Total
<b>Économies en développement</b>		<b>2 311</b>	<b>18 259</b>	<b>20 570</b>
Afrique		883	6 670	7 553
Économies en développement d'Asie		115	973	1 088
Communauté d'États indépendants (CEI)		405	3 848	4 253
Pays en développement d'Europe		286	2 297	2 583
Amérique latine et Caraïbes (ALC)		578	3 757	4 335
Moyen Orient		44	714	758
<b>Pays les moins avancés (PMA)</b>		<b>271</b>	<b>2 872</b>	<b>3 143</b>
Afrique		174	1 942	2 116
Asie		97	930	1 027
<b>Total</b>		<b>2 582</b>	<b>21 131</b>	<b>23 713</b>

Source: Enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Tableau 2: Nombre d'entreprises (par secteur) selon les données de la WBES (2016-2021)

Secteur	PME (<100 employés)	Grandes entreprises (>100 employés)	Total
<b>Total pour le secteur manufacturier (CITI 15-37)</b>	<b>11 109</b>	<b>1 788</b>	<b>12 897</b>
Produits alimentaires (CITI 15)	3 054	438	3 492
Tabac (CITI 16)	19	18	37
Textiles et articles d'habillement (CITI 17-18)	1 808	445	2 253
Bagages, sacs à main, articles de sellerie, chaussures, etc. (CITI 19)	295	47	342
Bois et articles de bois (CITI 20)	316	25	341
Papier et articles en papier (CITI 21)	211	47	258
Édition, imprimerie et reproduction de supports enregistrés (CITI 22)	400	15	415
Coke, produits pétroliers raffinés et combustible nucléaire (CITI 23)	24	6	30
Produits chimiques (CITI 24)	632	148	780
Ouvrages en caoutchouc et en matière plastique (CITI 25)	862	110	972
Autres produits minéraux non métalliques (CITI 26)	901	101	1 002
Métaux de base (CITI 27)	169	55	224
Ouvrages en métaux, à l'exception des machines(CITI 28)	817	74	891
Machines et équipements n.d.a. (CITI 29)	505	82	587
Machines de bureau, machines et appareils électriques, équipements de radio, télévision et communication, et instruments médicaux, de précision et d'optique n.d.a. (CITI 30-33)	397	101	498
Véhicules automobiles et autres matériels de transport (CITI 34 et 35)	169	50	219
Meubles et autres produits manufacturés (CITI 36)	509	24	533
Recyclage (CITI 37)	21	2	23
<b>Total</b>	<b>11 109</b>	<b>1 788</b>	<b>12 897</b>

Note: n.d.a. signifie «non dénommé ailleurs».

Source: Enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises.

Rapport conçu par la Section de conception  
graphique et événementielle.

Crédits photos:  
Couverture: © Shutterstock

© Organisation mondiale du commerce 2022





**Organisation mondiale du commerce**

Centre William Rappard,

Rue de Lausanne 154

CH-1211 Genève 2, Suisse

Site Web: <https://www.wto.org/fr>

---

Pour en savoir plus

