

CHAPITRE 1 : CARACTÉRISTIQUES ET IMPORTANCE DES PME

-

Éditions de l'OCDE | « [Revue de l'OCDE sur le développement](#) »

2004/2 n° 5 | pages 37 à 46

ISSN 1992-0490

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-de-l-ocde-sur-le-developpement-2004-2-page-37.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour Éditions de l'OCDE.

© Éditions de l'OCDE. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

CHAPITRE 1

CARACTÉRISTIQUES ET IMPORTANCE DES PME

Introduction

Dans le monde entier, on s'accorde sur le fait que la vigueur de la croissance économique contribue au développement économique et social et à la réduction de la pauvreté. Parallèlement, il est de plus en plus largement admis que l'incidence de la croissance sur la pauvreté dépend de la qualité de la croissance, c'est-à-dire de sa composition, de sa répartition et de son caractère plus ou moins durable¹.

Les études récentes portant sur la croissance convergent toutes sur un point qui est «le rythme de la croissance, dans un pays donné, est pour une large part fonction de : i) sa capacité de s'intégrer dans l'économie mondiale grâce aux échanges et à l'investissement ; ii) son aptitude à préserver l'équilibre des finances publiques et la stabilité de sa monnaie ; et iii) sa capacité de créer un environnement institutionnel garantissant l'exécution des contrats et le respect des droits de propriété »².

A l'heure de la mondialisation, les économies en transition et en développement, et les entreprises qui y ont leur siège, éprouvent des difficultés majeures lorsqu'elles cherchent à renforcer leurs capacités humaines et institutionnelles afin d'être en mesure d'exploiter les possibilités qui s'offrent à elles dans les domaines des échanges et de l'investissement. Ces difficultés ont acquis un rang élevé dans la hiérarchie des priorités du programme d'action pour le développement à l'échelle mondiale et figurent en bonne place dans les déclarations finales publiées à l'issue des grandes réunions internationales qui se sont tenues ces dernières années, dont la Déclaration de Doha et le Consensus de Monterrey.

Si ce sont certes les pouvoirs publics qui décident de l'action à mener dans les domaines des échanges et de l'investissement, ce sont bien les entreprises qui échangent et investissent. Dans les économies de marché, le secteur des entreprises est essentiellement privé ; il couvre toute la palette des activités économiques qui s'étend de l'agriculture aux services, et notamment au commerce, en passant par l'industrie manufacturière, et tend de plus en plus à élargir son rayon d'action aux secteurs d'infrastructure et aux services sociaux. Au sein du secteur privé, il existe différentes catégories d'acteurs intervenant sur le marché : des travailleurs indépendants, des micro-entreprises, des petites entreprises, des entreprises de taille moyenne, de grandes entreprises et des sociétés multinationales.

-
1. Voir notamment Banque mondiale (2000), ACIDI (2003), DFID (2001), Sida (2003a) et PNUD (2003).
 2. Lawrence Summers (2003) : il y a lieu de remarquer à quel point M. Summers, Président de l'Université de Harvard, préfère insister sur les « aptitudes » et les « capacités » nécessaires à l'obtention de certains résultats en matière de croissance plutôt que de défendre telle ou telle politique. Rodrik (2003) estime pour sa part que ces « aptitudes » et « capacités » ne concordent pas exactement avec les axes que privilégient normalement les pouvoirs publics et qu'il existe de multiples moyens de les développer, p. 6.

Les petites et moyennes entreprises (PME) privées dont le nombre total excède en règle générale 95 %, hors secteur agricole, sont une source essentielle d'emplois et génèrent des recettes considérables tant à l'intérieur qu'à l'exportation dans les pays de l'OCDE comme dans les pays en transition et en développement³. À l'évidence, une hausse de la compétitivité des PME pourrait contribuer au développement économique et social et à la réduction de la pauvreté.

Le présent rapport examinera comment améliorer la compétitivité des PME dans les pays en développement et en transition à l'heure de la mondialisation et s'intéressera en particulier aux actions que les pouvoirs publics, les partenaires au développement (pays de l'OCDE et autres) et les PME doivent mener pour : i) améliorer la capacité des PME locales à échanger et à tirer parti de l'élargissement des perspectives commerciales qui s'offrent à elles au niveau régional et international, et ii) renforcer les interactions entre les PME et les investisseurs étrangers, et accroître ainsi les avantages que peut procurer l'IDE à l'économie locale.

Ce chapitre étudie brièvement les caractéristiques des PME et leur contribution au développement. Le chapitre 2 insiste sur la nécessité d'arrimer la stratégie de développement des PME à des cadres nationaux et met en regard des contraintes qui pèsent sur les PME, qu'elles soient liées à l'environnement juridique, réglementaire et administratif, aux difficultés d'accès au financement, aux mécanismes institutionnels d'aide aux entreprises ou à la qualité des infrastructures et des ressources humaines, les recommandations s'inspirant des bonnes pratiques qui ont pu être mises au jour. Le chapitre 3 étudie les mesures concrètes prises pour aider les PME à exporter et renforcer les interactions entre l'IDE et les PME. La conclusion examine brièvement comment on peut améliorer l'efficacité de l'aide, décrit les principaux axes autour desquels doit s'articuler toute stratégie en faveur des PME et énonce des recommandations à l'intention des pouvoirs publics. La conclusion examine brièvement comment on peut améliorer l'efficacité de l'aide et décrit les principaux axes autour desquels doit s'articuler toute stratégie en faveur des PME and provides policy recommendations.

Conclusions de la Conférence d'Istanbul

Ce document a en particulier contribué à alimenter le débat qui s'est engagé dans le cadre de l'atelier 4 de la Conférence d'Istanbul sur le thème « Renforcer le rôle des PME en faveur du développement », au cours duquel ont été abordées quatre questions fondamentales pour les responsables de l'action gouvernementale des pays en développement et en transition, à savoir : i) Comment relier le développement des PME à la réalisation des OMD ? ii) Quelles sont les caractéristiques propres aux PME des pays en développement et en transition ? iii) Quelles sont les pratiques exemplaires dont il convient de s'inspirer pour aider les PME à surmonter les difficultés et à mettre à profit les avantages inhérents aux nouvelles perspectives qui s'offrent à elles en matière d'échanges et d'investissement ? iv) Quel rôle les partenaires internationaux sont-ils appelés à jouer ? La section ci-après rend compte des conclusions de la discussion.

OMD et secteur des PME : les OMD ne pourront être atteints si les pays en développement ne peuvent s'appuyer sur un secteur privé rentable et dynamique, d'où l'importance qu'il convient d'accorder au secteur des PME

- La réalisation des OMD exige une croissance tirée par le secteur privé. Or, dans un grand nombre de pays en développement, qui dit secteur privé dit secteur des PME.

3. Voir OCDE (2002), CEAP (2000), FUNDES (2002).

- La croissance a des répercussions diverses sur la réduction de la pauvreté. Concentrer l'effort sur le secteur des PME contribuera à instaurer une croissance bénéfique pour les pauvres grâce à la création d'emplois et de revenus et par voie de conséquence, à l'accroissement des recettes publiques.
- Les PME concourent à enrayer la pauvreté à la source. L'une des caractéristiques distinctives des PME des pays en développement tient au fait qu'elles sont implantées dans les zones où vivent les populations pauvres, qu'elles emploient des pauvres et que leur production est destinée aux pauvres.
- Les PME peuvent favoriser le développement d'une classe moyenne et la création d'organisations représentatives des entreprises, capables de défendre un large éventail d'intérêts.

Quelles sont les caractéristiques propres aux PME des pays en développement et en transition ?

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les pays en développement et en transition. Elles constituent une source majeure d'emplois, de revenus et de recettes à l'exportation. Si elles ont à faire face aux mêmes difficultés que les PME du reste du monde, les PME des pays en développement pâtissent plus encore que les autres de la piètre qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leur disposition et tardent à recueillir tous les bénéfices qu'elles sont en droit d'attendre de la mondialisation. Les difficultés auxquelles elles se heurtent sont notamment :

- Leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé.
- Des préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé.
- L'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et de moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit, en particulier pour les femmes.
- Le manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), de données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien.
- Le prépondérance des entreprises détenues par l'État et le rôle prédominant du secteur public dans la promotion des exportations et de l'investissement.
- Le pourcentage élevé de micro-entreprises/poids du secteur informel et la complexité des réglementations/l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

Quelles sont les pratiques exemplaires dont il convient de s'inspirer pour aider les PME dans les économies en développement et en transition ?

Stratégie et dialogue

- L'observation met en évidence un certain nombre d'obstacles récurrents, mais les solutions sont spécifiques à chaque contexte.

Promouvoir les PME pour oeuvrer au développement

- Les responsables de l'action des pouvoirs publics et les représentants du secteur privé doivent mettre au point une stratégie cohérente à l'égard des PME qui s'inscrive dans le cadre d'une stratégie nationale de développement visant en priorité à surmonter les blocages et les insuffisances, et leurs décisions doivent prendre appui sur des analyses et des données statistiques.
- Toute stratégie de développement du secteur privé et des PME doit être ancrée dans une stratégie nationale plus globale de développement/de lutte contre la pauvreté si l'on veut être sûr que la croissance et la lutte contre la pauvreté sont appréhendées de manière cohérente et avec le souci de s'inscrire dans la durée.
- Le secteur privé doit être associé, au même titre que les pouvoirs publics et la société civile, à la définition des stratégies. Le dialogue est un paramètre capital pour bâtir la confiance et conforter le consensus autour d'une conception partagée des objectifs et des instruments de l'action gouvernementale.
- Les PME, qu'elles appartiennent au secteur formel ou informel, ne jouissent pas d'une position aussi privilégiée que les grandes entreprises solidement implantées pour être directement informées des décisions des pouvoirs publics et tenter de les infléchir. Les responsables gouvernementaux doivent impérativement prendre conscience de la nécessité de dialoguer avec les représentants des PME qui doivent pour leur part cesser de se considérer comme des « observateurs passifs » et se comporter enfin comme des « partenaires actifs ». Les organisations représentatives des PME peuvent également jouer le rôle de plate-forme d'échanges au service d'un dialogue ouvert à tous et œuvrer pour que les stratégies mises en œuvre par les pouvoirs publics soient plus adaptées aux besoins du secteur privé.

Conditions d'investissement et climat des affaires

- Les entreprises ont besoin d'une politique macro-économique se caractérisant par des orientations stables et doivent pouvoir bénéficier de conditions d'ensemble propres à stimuler l'esprit d'entreprise, l'innovation et la compétitivité. Dans les pays en développement et en transition en particulier, les pouvoirs publics doivent renforcer l'état de droit, lutter contre la bureaucratie, éliminer les préjugés sexistes, investir dans l'infrastructure, combattre la corruption, etc.
- Il est essentiel de développer une culture de l'entreprise axée sur l'innovation et l'évaluation. Pour y parvenir, il serait judicieux de recenser et diffuser les pratiques exemplaires mises au jour dans ce domaine sur le plan international.
- Les pouvoirs publics déploient d'ores et déjà des efforts sur tous les fronts qui viennent d'être cités, mais ils doivent mobiliser davantage de moyens, agir avec plus d'efficacité, de manière plus transparente et avec une volonté accrue de s'inscrire dans le long terme, ce qui, en soi, ne saurait suffire.

Stratégies d'aide

- L'expérience prouve que pour réussir, les PME doivent pouvoir bénéficier non seulement de conditions d'ensemble propices au développement de leurs activités, mais aussi de structures de soutien efficaces. Les organismes d'aide aux entreprises doivent fonctionner comme des entreprises commerciales accordant la priorité aux besoins de leur clientèle, dotées d'un

personnel compétent et digne de confiance et capables de s'adapter en permanence à la demande en constante évolution du secteur privé.

- Pour que les PME puissent être innovantes et compétitives, elles ont besoin de services de soutien capables de leur fournir une assistance dans les principaux domaines de la gestion d'entreprise [comptabilité, gestion, technologies de l'information et des communications (TIC), etc.], mais aussi dans les domaines de l'analyse et de la prospection de marchés, du développement et de l'amélioration des produits, de la mise en conformité avec les normes en vigueur, de l'assurance-qualité et de la certification.
- La constitution de pôles d'activité, de même que la mise en relation avec des investisseurs étrangers est un moyen d'aider les PME à surmonter leurs handicaps, à générer des économies grâce au regroupement géographique et à mieux s'intégrer dans les chaînes de l'offre au niveau mondial. C'est en encourageant la diffusion et la mise en commun de pratiques exemplaires que l'on peut espérer que celles-ci auront des retombées positives sur les entreprises locales en termes de transmission de compétences et de connaissances dans le domaine de la gestion.
- A terme, le secteur privé devrait jouer un rôle de plus en plus actif dans ce processus et devenir le principal prestataire de services dans ce domaine.

Quel rôle les partenaires internationaux sont-ils appelés à jouer ?

- Les donateurs doivent placer le développement des PME au coeur de leur stratégie pour pouvoir atteindre les OMD et appuyer activement le développement de l'investissement et des entreprises. Mais rien ne permet de savoir avec certitude si leurs efforts permettront d'éliminer les goulots d'étranglement dénoncés par le secteur privé, ni si leur action est suffisamment bien coordonnée pour que son efficacité soit garantie. Il convient que les donateurs adoptent une démarche plus stratégique vis-à-vis des PME, encouragent la participation du secteur privé à la conception et à la mise en oeuvre de l'action gouvernementale, donnent une ampleur supplémentaire à leur soutien et l'intègre dans les stratégies de développement du secteur privé définies au niveau national.
- Les pays de l'OCDE peuvent concourir à la diffusion des pratiques exemplaires et au renforcement des capacités (mise en place d'institutions, formulation et évaluation de stratégies, dialogue sur les politiques à suivre), mais aussi à l'instauration, au niveau international, d'un environnement propice au développement grâce à une mobilisation visant à améliorer la cohérence des politiques.
- Les partenaires internationaux ont intérêt à mener le cycle des négociations commerciales multilatérales de Doha à son terme de façon à insuffler un élan décisif à l'activité économique et à ouvrir plus largement les perspectives offertes aux PME.

Définition des PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un groupe très hétérogène. Elles sont présentes dans des activités très diverses. On retrouve dans la catégorie des PME le petit artisan qui fabrique seul des outils agricoles vendus sur le marché du village, le café du coin de la rue, le café Internet d'une petite ville, mais aussi de petites entreprises d'ingénierie ou d'édition de logiciels commercialisant leurs produits à l'étranger et des entreprises de taille moyenne fabriquant des pièces détachées vendues sur le marché intérieur et à l'étranger à des constructeurs automobiles d'envergure

internationale. Ces entreprises appartiennent à des propriétaires, pauvres ou riches ; elles exercent leur activité sur des marchés très différents (dans des zones urbaines ou rurales, au niveau local, national, régional ou international) ; elles se distinguent par le niveau de compétences de leurs salariés, le montant de leur capital, leur technicité et leur vocation plus ou moins affirmée à se développer, et relèvent soit de l'économie officielle, soit de l'économie parallèle.

La définition statistique des PME varie selon les pays⁴ et tient généralement compte des effectifs, du montant du chiffre d'affaires et/ou de la valeur des actifs. Parce que les informations correspondantes sont faciles à recueillir, la variable la plus communément utilisée est le nombre de salariés. L'Union européenne et un grand nombre de pays de l'OCDE⁵ et de pays en transition et en développement fixent la limite supérieure à 200 ou 250 personnes. Rares sont les pays qui adoptent une autre règle : le Japon (300 salariés) et les États-Unis (500 salariés).

Un grand nombre de pays définissent en outre une catégorie regroupant les travailleurs indépendants et les micro-entreprises qui emploient moins de 10 salariés. Quel que soit le niveau de développement de l'économie, une forte proportion des micro-entreprises et, parfois, des petites entreprises relève de l'économie parallèle ou souterraine. Schneider (2003)⁶ a évalué le poids du secteur informel dans 22 économies en transition (de l'ex-Union soviétique et d'Europe centrale et orientale) et 21 pays de l'OCDE sur la période comprise entre 2000 et 2002 ; il est arrivé à la conclusion que le secteur informel représente en moyenne 16.7 % du produit intérieur brut (PIB) dans les pays de l'OCDE, 29.2 % dans les pays d'Europe centrale et orientale et 44.8 % dans les pays de l'ex-Union soviétique.

Contribution des PME au développement et nouveaux défis

La notion de développement des PME et de l'entrepreneuriat est apparue dans la réflexion sur la croissance et le développement dès la fin des années 40 où elle a trouvé son expression concrète dans l'adoption de mesures ciblées (aides, prêts bonifiés, régimes fiscaux préférentiels, etc.) et la création par les pouvoirs publics d'organismes de soutien aux petites entreprises ou aux PME (la mise en place d'organismes d'aide aux PME date de 1948 au Japon, 1953 aux États-Unis, 1954 en Inde, 1966 en Tanzanie et 1976 en Turquie).

Si elles sont depuis longtemps la cible d'actions destinées à promouvoir leur développement, les PME, y compris celles qui relèvent du secteur informel, n'en ont pas moins continué d'être considérées, surtout dans les années 80 et jusque vers la fin des années 90, comme une catégorie artificielle dont l'importance était avant tout « sociale et politique »⁷. Même si dans la plupart des pays en développement, les PME et l'économie parallèle étaient à l'origine de la majeure partie de ce que l'on pouvait alors assimiler, et que l'on peut encore assimiler, à la seule activité véritablement privée, les stratégies de développement du secteur privé prônées et mises en œuvre dans ces pays répondaient davantage aux besoins des entreprises de grande taille, dont les entreprises à capitaux étrangers. Le choix de cette orientation était en partie motivé par les résultats plutôt décevants⁸ obtenus grâce aux

4. Ayyagari, Beck et Demircü-Kunt (2003) énumèrent également les définitions officielles des PME en vigueur dans 74 pays de l'OCDE, en transition et en développement, complétées par des références aux sources des données correspondantes.

5. OCDE (2002), p. 4.

6. Schneider (2003).

7. Halberg (2001), p. 5.

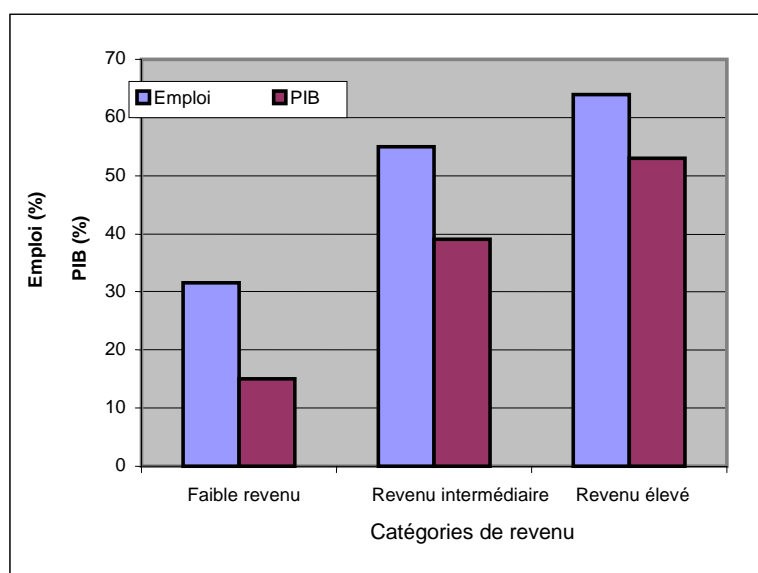
8. Voir notamment Meyer-Stamer, Jörg et Frank Waltering (2000).

systèmes de soutien aux PME d'envergure mis en place dans les pays développés depuis les années 70.

Selon des observations récentes, les PME génèrent plus de 55 % du PIB et plus de 65 % du nombre total d'emplois dans les pays à revenu élevé (voir figure 1). Les PME et les entreprises du secteur informel (voir figure 2) génèrent plus de 60 % du PIB et plus de 70 % du nombre total d'emplois dans les pays à faible revenu, et plus de 95 % du nombre total d'emplois et environ 70 % du PIB dans les pays à revenu intermédiaire. Les figures 1 et 2 font également apparaître que l'importance relative des PME et du secteur informel (de l'économie souterraine) est inversement proportionnelle au développement économique. Dans les pays à faible revenu, en particulier dans les économies les moins avancées, la contribution des PME à l'emploi et au PIB est inférieure à celle du secteur informel qui assure toutefois la subsistance de la grande majorité des plus pauvres parmi les pauvres. L'une des grandes priorités des pouvoirs publics des pays en développement doit donc être de réformer les mesures qui créent une dichotomie entre les secteurs formel et informel, afin de permettre aux pauvres d'accéder aux marchés et de se livrer à des activités commerciales à plus forte valeur ajoutée.

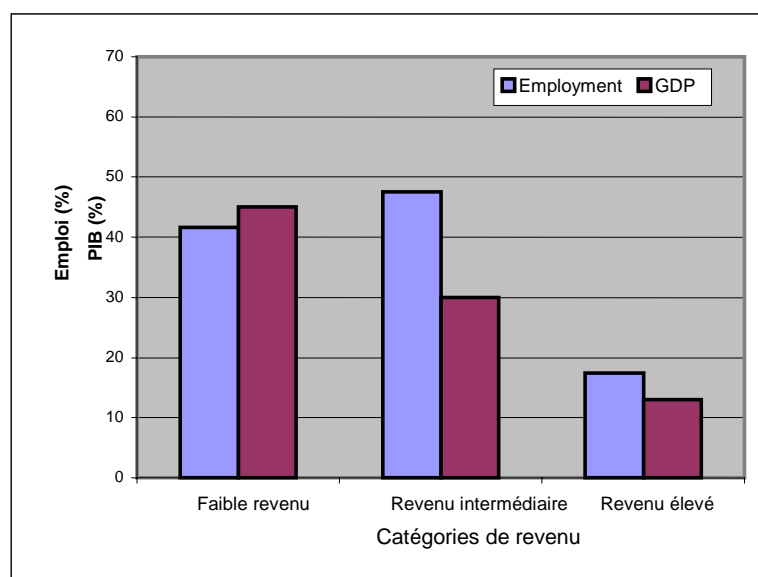
Dans les pays à revenu intermédiaire, la part de l'emploi et du PIB imputable aux PME du secteur formel est supérieure d'environ 20 % à celle qui revient au secteur informel. Dans ces pays, l'élimination des facteurs qui dissuadent les entreprises du secteur informel de rallier la sphère officielle serait donc également bénéfique sur le plan économique. Pour preuve, dans les pays à revenu élevé, la part des PME tant dans l'emploi total (environ 65 %) que dans le PIB (environ 55 %) est plus de trois fois supérieure à celle du secteur informel; en outre, ces pays prennent des mesures pour intégrer dans le secteur formel le plus grand nombre possible d'entreprises du secteur informel.

Figure 1. Contribution du secteur des PME à l'emploi et au PIB (valeurs médianes)



Source : Ayyagari, Beck and Demirgüç-Kunt (2003), pp. 27-28.

Figure 2. Contribution du secteur informel à l'emploi et au PIB



Source : Ayyagari, Beck and Demirgüç-Kunt (2003), p. 27-28.

Les PME sont une source majeure de recettes à l'exportation pour certains pays en développement. Le tableau 1 présente des données relatives à la part des PME dans les exportations de produits manufacturés de quelques pays en développement d'Asie de l'Est et d'Afrique et des pays de l'OCDE. Il est intéressant d'observer que les PME contribuent davantage aux exportations de produits manufacturés dans les économies d'Asie de l'Est les plus industrialisées (à hauteur de 56 % au Taipei chinois et de plus de 40 % en Chine) et en Inde (31,5 %) que dans les pays d'Afrique les moins industrialisés (moins de 1 % pour la Tanzanie et pour le Malawi). Le tableau 1 semble en outre confirmer l'hypothèse intuitive selon laquelle les entreprises de taille moyenne ont un potentiel à l'exportation supérieur à celui des petites entreprises employant moins de 50 salariés (voir les définitions des PME en vigueur en Tanzanie, au Malawi et à Maurice par comparaison avec celles retenues dans d'autres pays en développement et dans les pays de l'OCDE). Il ressort de ces observations qu'il convient de cibler les mesures visant à accroître le potentiel à l'exportation et les exportations des PME.

Les PME génèrent des emplois, des revenus et des recettes à l'exportation. Cependant, pour exploiter le potentiel qu'elles recèlent en termes de développement et de réduction de la pauvreté, les pouvoirs publics, les partenaires au développement et les PME elles-mêmes des pays en transition et en développement doivent relever un certain nombre de défis :

- Favoriser l'expansion du secteur privé/des PME résultant :
 - De la création d'entreprises innovantes.
 - De l'entrée dans le secteur formel du plus grand nombre possible d'entreprises relevant du secteur informel.
- Aider les PME à devenir plus compétitives et productives sur leur propre marché.
- Permettre à une partie au moins des PME compétitives sur le plan national d'atteindre un niveau de compétitivité suffisant pour pouvoir s'intégrer dans les chaînes de valeur à

l'échelle mondiale grâce aux échanges (exportations et internationalisation) et à l'investissement, notamment aux interactions entre l'IDE et leurs propres activités.

Relever ces défis se révèle de plus en plus complexe et difficile à mesure que l'économie se mondialise. D'un côté, la mondialisation peut ouvrir aux PME de nouveaux marchés et leur donner accès à des technologies, des compétences et des capitaux jusque là hors de leur portée. De l'autre, la poursuite de l'intégration économique entraîne une intensification spectaculaire de la concurrence due aux importations, à l'arrivée d'investisseurs étrangers et à la montée en puissance des grandes entreprises nationales qui commencent à s'emparer des marchés essentiellement locaux que se partageaient jusque là des PME.

Les défis qui viennent d'être évoqués ont plusieurs dimensions. Au fur et à mesure de l'abaissement des obstacles aux échanges et la diminution des coûts des transports et des communications, les PME se voient contraintes de miser davantage sur la valeur ajoutée à leurs produits pour conserver leur avantage et rivaliser avec des concurrents bénéficiant de moindres coûts. Du côté des consommateurs, la demande évolue rapidement du fait de la hausse des revenus et de l'élargissement des possibilités de choix lié à l'arrivée massive de produits importés sur le marché intérieur. Le progrès technologique donne naissance à de nouveaux produits et transforme pratiquement toutes les fonctions de l'entreprise, depuis la production jusqu'à la commercialisation, en passant par la gestion des approvisionnements et la logistique. Les nouvelles règles imposées par le système commercial multilatéral et par les acheteurs étrangers obligent les PME à se conformer à des normes plus strictes sur leur propre marché et à l'exportation, qu'il s'agisse de normes techniques (obstacles techniques aux échanges), environnementales (nécessité de respecter la norme ISO 14000 notamment) ou de normes du travail. Les entreprises multinationales en quête de nouveaux marchés et de nouvelles possibilités d'investissement offrent aux PME qui le peuvent une chance de s'insérer dans des chaînes de valeur au niveau mondial dans le cadre de relations de sous-traitance, celles qui n'ont pas les capacités requises étant en revanche de plus en plus menacées de perdre leurs marchés. On assiste également à une intensification de la concurrence, au sein du monde en développement, pour conquérir des marchés de l'exportation et attirer des investissements et des ressources provenant de l'étranger. Dans ce contexte de concurrence mondiale accrue, les PME, les organisations représentatives des PME, les organismes de soutien et les pouvoirs publics des pays en transition et en développement doivent s'adapter, revoir leurs méthodes et inventer de nouveaux modes de collaboration pour stimuler la compétitivité des PME.

Tableau 1. Part des PME dans les exportations de produits manufacturés de pays en développement et de pays de l'OCDE

Pays	Année	Définition d'une PME (a)	% des exportations de produits manufacturés imputable aux PME
Pays en développement			
Taipei chinois	Début des années 90	< 100 salariés	56
Chine	Début des années 90	< 100 salariés	40-60
Corée	1995	< 300 salariés	42.4
Viêt-Nam	Début des années 90	< 200 salariés	20
Inde	1991/1992	< 30 millions d'INR d'investissement en installations et équipements	31.5
Singapour	Début des années 90	< 100 salariés	16
Malaisie	Début des années 90	< 75 salariés	15
Indonésie	Début des années 90	< 100 salariés	11
Thaïlande	Début des années 90	< 100 salariés	10
Maurice	1997	< 50 salariés	2.2
Tanzanie	2002	< 50 salariés	<1.0
Malawi	2003	< 50 salariés	<1.0
OCDE			
Danemark	Début des années 90	< 500 salariés	46
France	1994	< 500 salariés	28.6
Suède	Début des années 90	< 200 salariés	24.1
Finlande	1991	< 500 salariés	23.3
Japon	1991	< 300 salariés	13.3
Etats-Unis	1994	< 500 salariés	11
Moyenne de 6 pays de l'OCDE			24.4
Note : (a) Définition retenue dans chaque étude, qui peut être différente de la définition officielle de ce qu'est une PME.			
Études : Corée (Kim et Nugent, 1999), Inde (Badrinath <i>et al.</i> , 1997), Maurice (Wignaraja et O'Neil, 1999), Tanzanie et Malawi (estimations reposant sur les travaux menés par Wignaraja sur le terrain), autres pays (OCDE, 1997).			

Source: Wignaraja, Ganesh (2003).