

Synthèse

Se mettre aux normes pour échanger



© Centre du commerce international 2016

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Adresse : ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

Adresse postale : ITC
Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse

Téléphone : +41-22 730 0111

Fax : +41-22 733 4439

E-mail : itcreg@intracen.org

Internet : <http://www.intracen.org>



Se mettre aux normes
pour échanger

Table des matières

Avant-propos.....	5
Synthèse.....	7
Les normes – parties intégrantes de notre quotidien.....	7
Durabilité, compatibilité, protection des consommateurs.....	10
Quelques faits et chiffres sur les normes.....	11
Les normes affectent la compétitivité.....	14
Responsables politiques et chefs d'entreprise : des défis similaires, des angles différents.....	17
Un plan d'action pour les responsables politiques et les IACI.....	19
La compétitivité des PME leur permet d'intégrer les chaînes de valeur durables.....	21
Aperçus régionaux : les normes sont la clef de l'exploitation du potentiel à l'export.....	22
Être stratégique augmente les chances de réussite.....	24
Présentés dans la Perspective de la compétitivité des PME 2016.....	25
Profils pays.....	25
Leaders d'opinion.....	26
Études de cas.....	26

Avant-propos

Faire du commerce une « possibilité » est l'enjeu de l'édification des règles internationales du commerce. Faire du commerce une « réalité » constitue le cœur même du travail du Centre du commerce international (ITC).

Faire en sorte que ce soit un « bon » commerce repose sur des normes efficaces qui protègent les consommateurs et l'environnement, faune et flore compris – et la garantie que tous les pays et leurs micros, petites et moyennes entreprises (MPME) aient les outils pour se doter de ces normes. Les normes et réglementations afférant aux biens et services sont des outils essentiels pour atteindre une durabilité sociale et environnementale des échanges, contribuer à la protection des consommateurs, et faciliter le commerce en garantissant la compatibilité.

En plus des normes publiques, le paysage commercial du 21^{ème} siècle se caractérise aussi par la prolifération des normes privées de durabilité (NPD), qui doivent être prises en compte dans toute discussion commerciale ou politique sur les cadres réglementaires. Elles sont au cœur des chaînes de valeur internationales (CVI), et favorisent une meilleure traçabilité, une plus grande transparence, et une efficacité accrue. La plupart des NPD trouvent leur origine dans le monde industrialisé. Mais cette tendance est en train de changer : entre 2010 et 2015, plus d'un tiers des nouvelles NPD ont trouvé leur origine dans des pays hors de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Les normes sont omniprésentes et variées. Les jouets, les produits pharmaceutiques, les processus opérationnels et les aliments exigent différentes séries de normes, réglementations et infrastructures techniques. S'orienter dans le labyrinthe des normes et réglementations – que de nombreux professionnels considèrent comme des mesures non tarifaires (MNT) – est une chose complexe, surtout pour les petites et moyennes entreprises (PME). Celles-ci sont particulièrement vulnérables aux coûts de mise en conformité inhérents aux normes et réglementations.

Dans la mesure où l'accès des PME aux marchés internationaux est crucial pour la croissance inclusive mondiale et la création d'emplois, il est impératif que les normes soient à la fois connues et applicables.

C'est pourquoi cette année la *Perspective de la compétitivité des PME* porte son attention sur les normes. Ce rapport combine des analyses de données, des recherches universitaires, des réflexions de leaders d'opinion et des études de cas pour fournir de nouvelles idées et des conseils sur la manière de s'orienter dans ce monde complexe des



normes. Les décideurs politiques, les responsables de PME, les experts commerciaux et les organismes de normalisation pourront trouver des informations, des analyses et des outils de pointe sur les liens qui existent entre normes, commerce et compétitivité.

Pour aider les responsables de PME à naviguer dans ce monde complexe, le rapport leur propose des conseils sur la manière de sélectionner et mettre en œuvre des normes et réglementations.

Les responsables politiques et les institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) peuvent aider les PME en s'assurant que les normes ne deviennent pas des freins, mais œuvrent plutôt en faveur d'un « bon » commerce. Ce rapport propose aux décideurs politiques un plan d'action en cinq points pour renforcer la capacité des entreprises à adopter des normes et faire la preuve de leur conformité.

S'agissant des normes, un rôle clef que doivent jouer les responsables politiques est de fournir une infrastructure technique appropriée et performante. Celle-ci doit inclure les multiples organismes impliqués dans la création, la mise en œuvre et le maintien des normes et réglementations, à la fois dans le pays et aux frontières, avec entre autres, des agences nationales de normalisation, des organismes d'évaluation de la conformité, et des organismes de métrologie et d'accréditation. Le grand nombre d'agences concernées, ainsi que la nature complexe de leur interdépendance, font de l'amélioration des infrastructures techniques un véritable défi. Cependant, c'est aussi un prérequis pour les entreprises désireuses de vendre à l'étranger.

Un des éléments de cette infrastructure consiste à définir la gouvernance aux frontières de manière à faciliter les échanges. Toutefois, le rôle des responsables politiques ne s'arrête pas aux frontières. Un engagement proactif dans les initiatives internationales qui œuvrent en faveur de la reconnaissance mutuelle ou l'harmonisation des procédures, des certifications et des normes, peut se

révéler hautement profitable. L'encouragement du dialogue public-privé peut également aider à faciliter l'adoption de normes par les entreprises.

Les gouvernements aux ressources limitées sont amenés à prendre des décisions stratégiques sur les lignes de produits qu'ils veulent appuyer lorsqu'ils cherchent à faire valider ou renforcer leur infrastructure technique sur le plan international.

C'est ici que l'intégration régionale peut jouer un rôle. Lorsque la taille du marché national est insuffisante pour justifier des investissements onéreux, les gouvernements peuvent s'associer et combiner leurs ressources pour édifier l'infrastructure technique nécessaire au niveau régional. Cette approche est particulièrement intéressante pour les petites économies et les pays les moins avancés (PMA).

Les décisions d'investir dans une infrastructure technique ont des implications sérieuses et à long terme ; en fin de compte, elles influencent le contenu du panier d'exportation des pays. Afin d'aider les responsables politiques à penser en détail leurs décisions d'investir, ce rapport présente des aperçus régionaux, ainsi que 35 profils pays, qui fournissent des informations sur les lignes de produits dont le potentiel à l'export est inexploité, et sur les opportunités de diversification.

Ils complètent les données sur l'intensité réglementaire des différents secteurs, et l'analyse des forces et faiblesses des PME face aux normes et réglementations dans les économies pertinentes. Au final, les responsables politiques peuvent avoir une image nuancée et complète des opportunités d'exportation que de plus amples investissements peuvent stimuler, et une idée des appuis dont les PME pourraient avoir besoin pour les aider à résoudre leurs problèmes dans ce domaine.

En tant qu'agence conjointe des Nations Unies et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'ITC a précisément une longue tradition d'assistance aux gouvernements dans ce domaine. Nous collectons les données sur les réglementations gouvernementales, et sur la perception du secteur privé vis-à-vis de telles réglementations et des NPD. Ces données sont disponibles sur des plateformes en ligne conçues pour la communauté des affaires.

Les conseils politiques de l'ITC à l'intention des décideurs politiques et des organismes de normalisation sont conçus pour les aider à faire en sorte que les normes œuvrent en faveur de la compétitivité des PME. La majeure partie de ces conseils est basée sur les dialogues publics-privés facilités par l'ITC. Nous appuyons directement les IACI pour édifier les infrastructures techniques qui soutiennent les normes et pour obtenir les accréditations internationales. Nous travaillons aussi avec les PME pour qu'elles se conforment aux exigences techniques des marchés internationaux et lèvent ainsi les barrières techniques au commerce.

L'ITC ne travaille pas de manière isolée. À la fois sur le terrain et à Genève, l'ITC collabore étroitement avec les partenaires des secteurs publics et privés pour que la synergie de leurs efforts ait un impact plus grand sur le terrain. Dans le cadre de la collecte et la diffusion des données, nous œuvrons avec des agences partenaires telles que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (CEE-ONU), la Banque mondiale et l'OMC – ainsi qu'avec notre réseau de partenaires publics et privés. Du point de vue du renforcement des capacités, nous apprécions notre relation de longue date avec l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Cette année, notre travail analytique a bénéficié de la collaboration avec l'Institut universitaire européen (IUE), et de l'implication de l'ITC dans le réseau de recherche sur la Productivité, les mesures non tarifaires et l'ouverture (PRONTO). Je remercie tous ces partenaires pour notre excellente relation de travail, et me réjouis de nos collaborations futures.

Je remercie en particulier les cinq leaders mondiaux d'opinion qui ont personnellement contribué à ce rapport en partageant leur point de vue et leur vision du rôle des normes et réglementations dans le commerce mondial. Je remercie encore le Sri Lanka qui fût notre hôte lors du Forum mondial pour le développement des exportations de cette année, et qui a contribué spécialement à la *Perspective de la compétitivité des PME 2016*.

Cette année marque la première année complète de la mise en œuvre des Objectifs mondiaux des Nations Unies. Par le biais de ce rapport, l'ITC veut appuyer les efforts des Membres vers l'atteinte de ces objectifs. Fermement convaincus que la compétitivité des PME est la clef pour un commerce inclusif, nous pensons qu'une plus grande intégration des PME au sein des CVI peut être atteinte, d'une manière qui soit durable sur les plans social et environnemental. Je demeure persuadée que ce rapport fournit des réflexions fructueuses sur la manière d'y parvenir.



Arancha González
Directrice exécutive, ITC

Synthèse

Les normes et réglementations sont essentielles aux échanges internationaux et aux chaînes de valeur. Elles permettent de déterminer si les intrants sont compatibles avec les prochaines étapes d'une chaîne de valeur, si les produits finaux sont propres à la consommation, et si les échanges internationaux sont durables en termes social et environnemental.

Cette année, la *Perspective de la compétitivité des PME* se concentre sur la manière de tirer le meilleur parti des normes et réglementations pour favoriser la compétitivité des petites et moyennes entreprises (PME). Le rapport combine des analyses de données, des recherches universitaires, des réflexions de leaders d'opinion et des études de cas pour fournir des conseils aux décideurs politiques, aux responsables de PME et aux organismes de normalisation.

À cette fin, le rapport exploite deux bases de données uniques de l'ITC : l'Enquête de l'ITC auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires (MNT), et l'outil Standards Map de l'ITC qui rassemble des données sur plus de 200 normes privées de durabilité (NPD). L'ITC collecte et diffuse ces données afin de contribuer à accroître la transparence dans les échanges, et fournir aux PME et aux institutions qui les appuient des informations pertinentes sur les marchés.

Ce rapport tire de ces bases de données des analyses économétriques et des réflexions nouvelles et utiles, sur une gouvernance durable des chaînes de valeur, et sur les effets discriminatoires de normes et réglementations trop lourdes. Ce fardeau a des effets deux fois plus négatifs pour les exportations des petites entreprises que pour celles des grandes firmes.

Les normes et réglementations ont leur raison d'être pour leur impact positif en matière de durabilité, de compatibilité et de protection des consommateurs. Il est donc nécessaire que les responsables de PME fassent preuve de plus de rigueur vis-à-vis des normes et réglementations. En parallèle, les décideurs politiques et les institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) doivent tout mettre en œuvre pour réduire la charge de ces mesures sur les PME.

Les résultats présentés dans ce rapport nous permettent de fournir à nos lecteurs les éléments suivants :

- Des stratégies pour les responsables de PME sur la manière de sélectionner et mettre en œuvre des normes et réglementations ; et
- Un plan d'action pour les décideurs politiques et les IACI qui cherchent à réfléchir de manière stratégique sur la capacité des PME à être compétitives sur les marchés où les normes et réglementations importent.

Les normes – parties intégrantes de notre quotidien

Même si elles passent facilement inaperçues, les normes et réglementations font intégralement partie de notre vie. Elles déterminent si un appareil électrique peut être branché sur la prise murale, si un téléphone portable peut être connecté à un autre, ou si nous pouvons comprendre les panneaux de signalisation lorsque nous conduisons dans un pays étranger. Elles déterminent si l'eau est potable et propre à la consommation humaine, si un médicament peut être mis en vente, ou si une institution financière est autorisée à accepter des dépôts et proposer des crédits.

Les normes et réglementations ont leur raison d'être pour leur impact positif en matière de durabilité, de compatibilité et de protection des consommateurs.

Les définitions appliquées dans ce rapport

Ce rapport prend les normes et réglementations au sens large.

- Norme – un niveau de qualité ou degré d'atteinte exigé ou convenu
- Réglementation – une règle ou directive formulée et appliquée par une autorité, généralement un gouvernement.

Une norme devient une réglementation lorsqu'elle est inscrite dans une loi. Par exemple, la directive 93/42/EEC de l'Union européenne relative aux dispositifs médicaux fait plusieurs fois référence aux normes ISO, notamment la norme ISO 1135-4:2011 sur le « Matériel de transfusion à usage médical ».

Lorsqu'il n'est pas nécessaire de faire la distinction entre norme et réglementation, ce rapport utilise le terme « norme » pour faire référence aux deux.

Lorsque le terme « norme » ne fait pas explicitement référence à des règles ou directives émanant d'un organisme gouvernemental, le rapport le précise en spécifiant ou nommant le type de norme dont il est question.

l'atteinte d'un niveau pertinent de qualité. Que celui-ci soit fixé par un gouvernement, un organisme non gouvernemental ou un acheteur du secteur privé importe peu, comme le fait qu'il s'agisse de normes nationales, régionales ou internationales.

Diriger une entreprise : des normes à chaque étape

Les normes jouent un rôle central à chaque étape de la chaîne de valeur générique – ou interne – ainsi que dans les interactions avec les fournisseurs et les clients. Une chaîne de valeur interne concerne les activités d'appui et les activités primaires. Les activités d'appui se rapportent à l'infrastructure de l'entreprise (comme la direction, la comptabilité, et le département financier), la gestion des ressources humaines, le développement technologique et les achats. Les activités primaires sont : la logistique amont et aval, le marketing et les ventes, le service après-vente, et les opérations qui constituent le cœur de l'entreprise.

Les normes et réglementations dans le domaine des services abondent dans les réseaux de fabrication et de production, et affectent fortement les activités d'appui comme la comptabilité, la gestion générale et les ressources humaines. Elles sont également essentielles aux activités primaires comme la logistique, le marketing et les ventes, et le service après-vente.



Les normes sont variées

Au niveau des opérations, les normes et réglementations sont hautement spécifiques aux secteurs et produits. Un fabricant automobile et un hôtel peuvent être tenu d'appliquer les mêmes normes comptables, mais les réglementations techniques pour la production automobile ont peu de choses en commun avec les réglementations des services de l'industrie du tourisme. Les réglementations en matière de sécurité alimentaire pour les fruits et légumes, les règles de sûreté pour les automobiles, les normes de compatibilité dans le secteur des télécommunications, les réglementations prudentielles dans le secteur de la finance, et les réglementations afférant à la protection de la vie privée pour le stockage des données, tombent toutes dans la catégorie des normes. Mais elles couvrent des mondes très différents.

Chaque secteur dispose de sa propre série de normes et réglementations, et les dispositifs institutionnels pour le transfert des connaissances, le suivi et la certification diffèrent de manière considérable.

Des normes multiples peuvent aussi coexister au sein d'un même secteur. Dans l'industrie du textile, le système d'étiquetage GINETEX pour l'entretien des textiles, qui fournit les instructions sur la manière de laver, sécher, repasser et nettoyer à sec les vêtements, répond à un objectif complètement différent de celui des normes du travail de l'Organisation internationale du travail (OIT).

Durabilité, compatibilité, protection des consommateurs

Les normes jouent un rôle clef dans l'économie. Elles sont introduites par des gouvernements ou le secteur privé pour faciliter la compatibilité entre les vis et les écrous, les logiciels et le matériel informatique, ou d'un logiciel de réseau à l'autre. Les entreprises introduisent des normes au sein des chaînes de valeur afin de protéger leur marque, et les gouvernements adoptent des réglementations afin d'assurer la sécurité des consommateurs. Les normes et réglementations visent de plus en plus des objectifs sociaux et environnementaux. Certains secteurs doivent composer avec davantage de normes et de réglementations que d'autres.

Les réglementations pour la protection des consommateurs couvrent la plupart des activités économiques

Les aliments frais et transformés se caractérisent par le plus grand nombre de réglementations techniques par produit importé, et par la plus grosse part des importations assujettie à de telles réglementations. Ce n'est pas une surprise. La sécurité alimentaire ayant un effet direct et immédiat sur la santé et la vie humaine, les gouvernements cherchent à contrôler strictement la qualité des aliments proposés aux consommateurs.

Les réglementations pour la protection des consommateurs sont loin de se limiter aux aliments, et se retrouvent communément dans toutes les activités économiques, bien que leurs forme et rigueur d'application puissent varier. Elles tendent à être plus strictes lorsqu'un produit ou service affecte directement la santé physique des consommateurs (comme les additifs alimentaires ou les interventions chirurgicales), plutôt que le seul bien-être économique (comme les produits financiers).

Les réglementations en matière de protection des consommateurs dans les secteurs de l'agriculture et de la manufacture spécifient souvent les caractéristiques que doivent avoir les produits. Dans le secteur des services, elles visent souvent les caractéristiques du fournisseur.

Par exemple, dans le domaine de la sécurité alimentaire, les réglementations de produits précisent le niveau maximum de nitrate autorisé dans les épinards et la laitue, ou le niveau

maximum de plomb dans les jus de fruit. Concernant les fournisseurs, les réglementations incluent l'hygiène alimentaire dans les restaurants, avec la disponibilité pour les employés de points d'eau pour se laver les mains, ou le lieu de stockage des produits désinfectant.

Les normes relatives aux services sont essentielles dans les chaînes de valeur internationales ...

Les normes afférant aux activités logistiques amont et aval sont cruciales pour le fonctionnement efficace des chaînes de valeur internationales.

Plus la chaîne de valeur est intégrée de façon verticale, plus les normes et réglementations deviennent importantes. Les normes afférant aux activités logistiques amont et aval sont cruciales pour le fonctionnement efficace des chaînes de valeur internationales (CVI). Les normes en matière de compatibilité sont également significatives, en particulier lorsque des assembleurs se fournissent chez plusieurs sources.

De telles normes permettent aux entreprises de bénéficier des externalités de réseau, et aux producteurs de coordonner leurs activités le long des chaînes de valeur de manière plus efficace. Par exemple, un avion assemblé aux États-Unis par Boeing contient des éléments provenant de fournisseurs répartis dans plus de 10 pays. Lorsque l'avion est assemblé, tous ces éléments doivent être absolument compatibles. Une poupée Barbie, conçue aux États-Unis et assemblée en Malaisie, contient aussi des éléments produits par des fournisseurs au Taipei chinois et des vêtements provenant de fournisseurs en Chine. Les vêtements doivent couvrir les parties corporelles à la perfection afin de rendre la poupée attractive pour les enfants et leur permettre de lui changer ses habits.

... et pour leur durabilité

Les acheteurs internationaux recherchent de plus en plus des fournisseurs dotés d'attributs clefs, comme une gestion de qualité et des méthodes comptables solides.

Les entreprises leader dans les CVI se montrent de plus en plus soucieuses de la réputation de leur marque. L'application de normes au sein des CVI permet aux grandes entreprises de faciliter le suivi. Une entreprise leader peut suivre des normes établies de manière globale, et/ou suivre ses propres normes afin d'établir les exigences de qualité attendues le long de la chaîne de valeur. Tous les intrants d'une chaîne de valeur doivent s'aligner sur les exigences réglementées ou les attentes des marques.

Dans ce cadre, les normes internationales en matière de gestion, de comptabilité et de pratiques du travail jouent un rôle de plus en plus important au sein des CVI. Les normes de gestion et de comptabilité deviennent plus importantes pour les PME dans la mesure où les acheteurs internationaux recherchent de plus en plus des fournisseurs dotés d'attributs clefs, comme une gestion de qualité et des méthodes comptables solides. En parallèle, les normes et réglementations internationales afférant au travail sont pertinentes pour la gestion des ressources humaines au sein des CVI. La mise aux normes internationales du travail est souvent nécessaire pour pouvoir opérer efficacement et de manière conjointe avec ses partenaires.

Quelques faits et chiffres sur les normes

Les normes de durabilité sociale et environnementale sont largement répandues

Les normes de durabilité sociale et environnementale couvrent la plupart des activités économiques.

Tout comme les réglementations en matière de protection des consommateurs, les normes de durabilité sociale et environnementale couvrent la plupart des activités économiques. Ce sont souvent des initiatives non gouvernementales.

Le fait que l'attention se porte sur la durabilité sociale ou plutôt environnementale varie d'un secteur à l'autre. L'ITC collecte des données sur les NPD qui sont disséminées à travers l'outil Standards Map, et les utilise dans ce rapport.

Les NPD visent à :

- Éliminer les impacts négatifs des activités économiques sur l'environnement (comme GlobalG.A.P., ProTerra, la certification par le Global Sustainable Tourism Council) ;
- Protéger les droits de l'homme fondamentaux, tels que les conditions de travail et de vie (comme Ethical Trading Initiative, le Code de conduite de la Business Social Compliance Initiative) ; et
- Améliorer la situation économique des producteurs (comme Fairtrade International, UTZ).

Le niveau de mise en œuvre de telles NPD varie grandement d'un pays à l'autre. Si dans de nombreux pays les producteurs ne mettent en œuvre qu'une poignée de NPD, dans certains autres ils peuvent obtenir jusqu'à 88 certifications de la part d'initiatives différentes. L'accès à l'évaluation de conformité sera donc un déterminant majeur du nombre de NPD actives dans un pays donné.

Conventions de l'OIT : les normes gouvernementales internationales les plus largement référencées

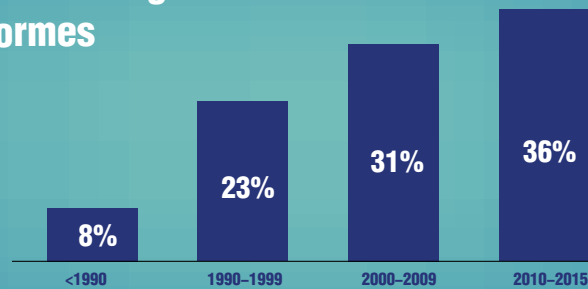
Standards Map, la base de données en ligne de l'ITC, montre que les conventions fondamentales de l'OIT, qui définissent les droits fondamentaux au travail tels que la prohibition du travail forcé, constituent les normes gouvernementales internationales les plus largement référencées en matière de NPD. Sur les 180 NPD apparaissant dans l'outil Standards Map de l'ITC, 105 font référence aux conventions stipulées dans la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail, adoptée en 1998. D'autres conventions de l'OIT sont citées dans 69 NPD. En termes du nombre de fois où elles sont citées, les normes gouvernementales internationales classées en troisième et quatrième position sont les normes définies par l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et par la Déclaration universelle des droits de l'homme des Nations Unies, citées respectivement 44 et 42 fois.



Les économies émergentes jouent un rôle accru vis-à-vis des NPD

La plupart des normes privées trouvent leur origine dans les pays industrialisés. Une des premières NPD fut le label Fairtrade / Max Havelaar, initié aux Pays-Bas en 1988. Le premier produit échangé sous ce label était du café produit par une coopérative mexicaine. Environ trois quarts des NPD toujours actives et répertoriées dans l'outil Standards Map de l'ITC ont leur origine au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Les économies émergentes fixent les normes



Parts de normes privées de durabilité dont le siège se situe dans un pays en développement

Toutefois, la tendance est en train de changer. Entre 2010 et 2015, plus d'un tiers des nouvelles NPD trouvent leur origine dans des pays hors de l'OCDE. Selon l'outil Standards Map de l'ITC, les organismes de normalisation sont particulièrement actifs au Brésil, en Colombie, en Inde, au Kenya et en Afrique du Sud.

Par exemple, en Afrique du Sud, de nombreuses NPD couvrent : la production organique (Afrisco) ; les fruits (Sustainability Initiative of South Africa – SIZA) ; la viticulture (Wine and Agricultural Ethical Trade Association – WIETA) ; et le tourisme (Fair Trade Tourism Product Certification Standard). En Colombie, les nombreuses NPD couvrent des types de produits différents : Echar PA'LANTE – Colcocoa pour le cacao, Florverde pour la floriculture et Alliance for Responsible Mining (ARM) pour l'extraction de métaux et de minéraux.

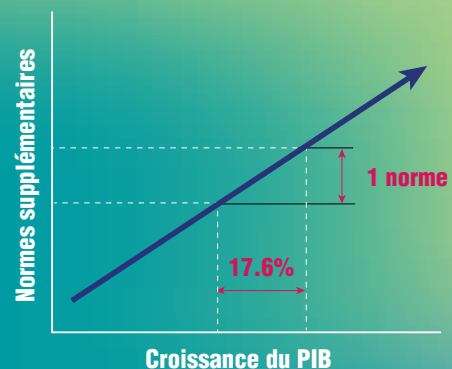
Les marchés plus grands comptent davantage de normes de durabilité

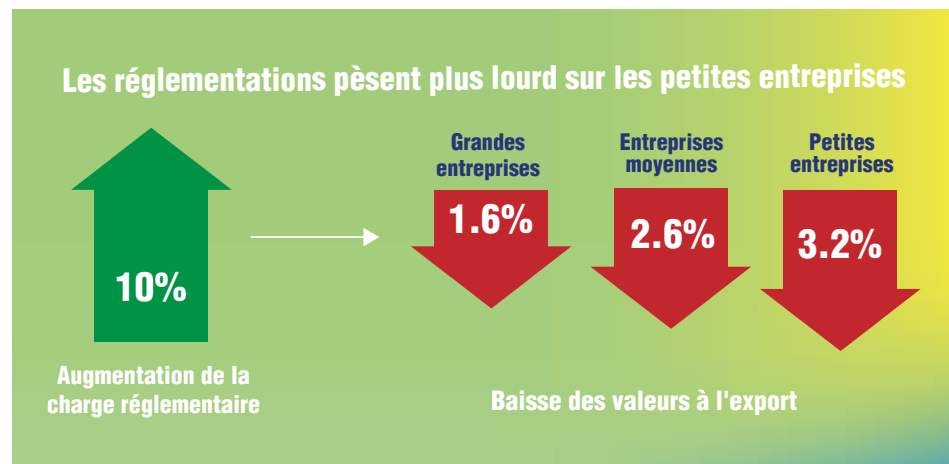
Sur le plan géographique, les normes de durabilité ne sont pas disponibles de la même manière pour tous. En moyenne, l'ITC a dénombré 33 normes actives par pays. Leur nombre est plus faible au Moyen-Orient, en Afrique du Nord et en Afrique subsaharienne. Le nombre le plus élevé, 106, se trouve dans l'Union européenne.

La taille du marché domestique est un facteur décisif majeur en ce qui concerne le nombre de NPD dans un pays, comme le montre la récente publication de l'ITC et de l'Institut universitaire européen (IUE). Les économies plus grandes ont davantage de normes privées actives sur leur territoire, soit, en d'autres termes, une plus grande disponibilité de normes.

Les normes ne sont pas toujours disponibles à l'échelle mondiale.

La taille du marché national importe
Plus l'économie est grande, plus il y a de normes volontaires





Ce résultat doit probablement être imputé à des facteurs en lien avec l'approvisionnement :

- Premièrement, les économies plus grandes sont aussi plus diversifiées. Les NPD tendent à se concentrer sur certains produits et services – ceux pour lesquels les consommateurs et les acteurs des chaînes de valeur exigent des normes plus élevées, davantage de transparence et de traçabilité, comme dans les secteurs de l'agriculture, des mines et des textiles. Les économies plus larges et plus diversifiées ont une probabilité plus grande de produire de tels biens et services ; on peut donc s'attendre à un plus grand nombre de normes actives.
- Deuxièmement, les certificateurs tiers (organismes d'évaluation de la conformité) opèrent en général comme des entités commerciales, et choisissent leur base géographique en fonction d'une analyse coût-bénéfice. L'implantation de bureaux locaux induit des coûts fixes, a priori plus viables économiquement dans les économies plus larges qui disposent d'un nombre suffisant de clients (donc de producteurs à certifier).

Les normes affectent la compétitivité

L'investissement dans les normes et réglementations est onéreux, en particulier pour les PME

Les entreprises plus petites et moins productives ont du mal à couvrir les coûts fixes de la mise en conformité avec les normes et réglementations. Les mêmes exigences représentent un obstacle encore plus grand pour les petites entreprises des pays en développement, qui ont en conséquence une capacité moindre à se mettre aux normes.

La valeur des exportations des petites entreprises est frappée deux fois plus fort

Ce rapport montre que lorsqu'il y a une augmentation de 10 % de la fréquence des obstacles au commerce en lien avec les réglementations ou les procédures, la valeur des exportations décroît de 1,6 % pour les grandes sociétés. En revanche, pour les petites entreprises, la valeur des exportations chute de 3,2 %.

Les entreprises des pays pauvres peinent à se mettre aux normes

C'est surtout le cas dans les pays en développement, où les entreprises ont tendance à être de taille plus modeste et moins productives que dans les pays développés. Les entreprises des économies les plus pauvres peuvent aussi se trouver confrontées à un

environnement immédiat des affaires plus difficile, dans la mesure où les centres d'évaluation et les infrastructures logistiques risquent de faire défaut.

Comme le soulignait une des personnes interrogées dans le cadre de l'Enquête auprès des entreprises sur les MNT : « Les produits [exportés] doivent être évalués, mais pour cela il faudrait des équipements adéquats, car les possibilités d'évaluation et les établissements sont limités dans notre pays » ; et « le Ministère de la santé met du temps à fournir les certificats sanitaires [requis à l'export], et le Ministère de la pêche prend trop de temps à émettre les autorisations d'exportation ».

Les éléments récoltés grâce à l'Enquête de l'ITC auprès des entreprises sur les MNT confirment que les sociétés établies dans les pays pauvres sont plus susceptibles que leurs homologues des pays riches de se plaindre des obstacles au commerce liés aux réglementations et procédures. À ce sujet par exemple, comparées aux sociétés d'import-export de Maurice, les sociétés d'import-export du Malawi rapportent en moyenne une part plus grande de marchés où elles doivent faire face à des obstacles gênants. Des investissements dans une infrastructure technique pertinente au sein des économies les plus pauvres pourraient aider à résoudre ce problème.

Seuls les plus forts survivent

Ce rapport constate aussi que les réglementations techniques n'affectent pas les prix des exportateurs existants, mais affectent ceux des nouveaux arrivants. Une explication possible tient à l'incapacité de ces derniers à intégrer les coûts de mise en conformité avec les réglementations techniques.

Les résultats économétriques montrent qu'une présence plus importante de réglementations techniques entraîne l'augmentation des taux de sortie pour des entreprises de toutes tailles, et une plus grande concentration de sociétés au sein de chaque secteur. Seuls les plus forts survivent – ceux qui ont la capacité financière d'absorber des coûts accrus et de présenter des produits plus chers aux consommateurs.

Les procédures sont discriminatoires envers les femmes

Les entreprises appartenant à des femmes ne font pas état de charge plus lourde vis-à-vis des réglementations en comparaison de celles appartenant à des hommes. Cependant, cela change lorsqu'il s'agit d'obstacles de procédure, qui demandent souvent une interaction personnelle entre les directeurs ou propriétaires d'établissement et les bureaux nationaux. Par exemple, lorsque l'exportation est subordonnée à la délivrance d'une licence, une candidate peut être confrontée à la discrimination dans les pays ayant des barrières culturelles en matière de genre. Ceci peut prendre la forme d'une demande de pot-de-vin, ou d'un délai supplémentaire dans le traitement de la demande.



La part des obstacles de procédure rapportée par les sociétés exportatrices appartenant à des femmes est plus élevée que pour celles appartenant à des hommes.

L'Enquête de l'ITC auprès des entreprises sur les MNT montre que la part des obstacles de procédure rapportée par les sociétés exportatrices appartenant à des femmes est plus élevée que pour celles appartenant à des hommes. Notamment, la part de cas associés à des « problèmes d'information et de transparence » est plus grande pour les entreprises appartenant à des femmes que pour celles appartenant à des hommes. Les microentreprises appartenant à des femmes rapportent une part plus grande d'obstacles de procédure par rapport aux microentreprises appartenant à des hommes, à cause de « problèmes d'information et de transparence », de « paiements informels ou élevés », ou de « comportement discriminatoire ».

Les entreprises exportatrices appartenant à des femmes apparaissent aussi comme réalisant de meilleures ventes et bénéfices lorsqu'elles échangent avec des destinations lointaines plutôt qu'avec les pays voisins. Des échanges régionaux réduits pourraient donc être une des conséquences non désirées des obstacles de procédure issus des préjugés envers les femmes.

Les coûts de mise aux normes sont plus bas pour les PME plus compétitives

La conformité aux normes associées aux CVI profite logiquement aux fournisseurs potentiels, puisqu'elle offre un accès privilégié à la chaîne de valeur et donc aux acheteurs.

Selon les données de l'outil Standards Map de l'ITC, au-delà de ces retours sur investissement tangibles de la mise en conformité, la connexion aux CVI peut offrir d'autres avantages financiers. Lorsque les normes sont établies par les entreprises, les producteurs et autres parties prenantes (comme les acheteurs de la chaîne d'approvisionnement) sont plus enclins à partager les coûts de mise en œuvre et de certification. Ce point suggère que lorsque les grandes sociétés établissent des normes, elles aident plus volontiers à amortir les coûts de mise aux normes qui autrement seraient entièrement assumés par les fournisseurs.

Toutefois, l'accès aux CVI est plus facile à dire qu'à faire. Avant d'entamer une relation commerciale avec un fournisseur, les grandes sociétés ont intérêt à d'abord identifier les plus adéquats. Les PME doivent donc être compétitives et productives pour pouvoir s'intégrer avec succès dans de telles chaînes. Seules les plus compétitives réussiront.



Responsables politiques et chefs d'entreprise : des défis similaires, des angles différents

Les chefs d'entreprise naviguent dans un monde de normes complexe

Les décisions de direction sont essentielles pour le succès à l'export. Naviguer dans le monde complexe des réglementations et des normes est un des défis auxquels sont confrontés les chefs d'entreprise. Pour ceux qui dirigent une société qui exporte et/ou importe, ce défi est encore plus complexe.

Les chefs d'entreprise peuvent prendre des mesures pour faire en sorte que les normes et réglementations œuvrent en faveur de l'entreprise, et non contre elle. Pour cela, ils doivent comprendre comment leur entreprise est affectée par ce qu'on appelle souvent les turbulences réglementaires – les effets combinés de la distance réglementaire et de la fluctuation réglementaire. La distance réglementaire renvoie à la rigueur avec laquelle les normes et réglementations sont mises en œuvre dans le pays où opère l'entreprise. La fluctuation réglementaire indique la manière avec laquelle cette rigueur évolue avec le temps.



L'information est essentielle, tout comme la capacité à l'assimiler et à l'utiliser

L'accès à l'information sur la manière dont les normes ont été conçues, et sur les processus de conformité et de certification, est indispensable pour faire des normes des atouts pour les PME. Il existe de multiples plateformes d'information sur ce sujet, nationales, régionales et internationales, décrites dans ce rapport. Toutefois, les responsables de PME doivent aussi avoir la capacité de digérer et utiliser ces informations de manière constructive.

Une fois que la direction a décidé quelles normes et réglementations devaient être appliquées, la conformité doit être assurée. Ceci devient une partie intégrante de la production, de la fourniture, de l'import et de l'export des biens et services. Du point de vue d'une entreprise exportatrice, les normes et réglementations affectent chaque étape de la production de biens et de la fourniture de services, depuis l'importation des intrants jusqu'à la livraison finale des biens ou services. Faire la preuve de sa conformité est une autre étape cruciale, notamment lors de prestations sur les marchés étrangers.

Être proactif, gagner des parts de marché

Les chefs d'entreprise ont également la possibilité de chercher à influencer le développement de normes et de réglementations. Les processus d'établissement d'une norme incluent en général des consultations avec des spécialistes du secteur privé. Par exemple, le développement de normes industrielles implique normalement des membres

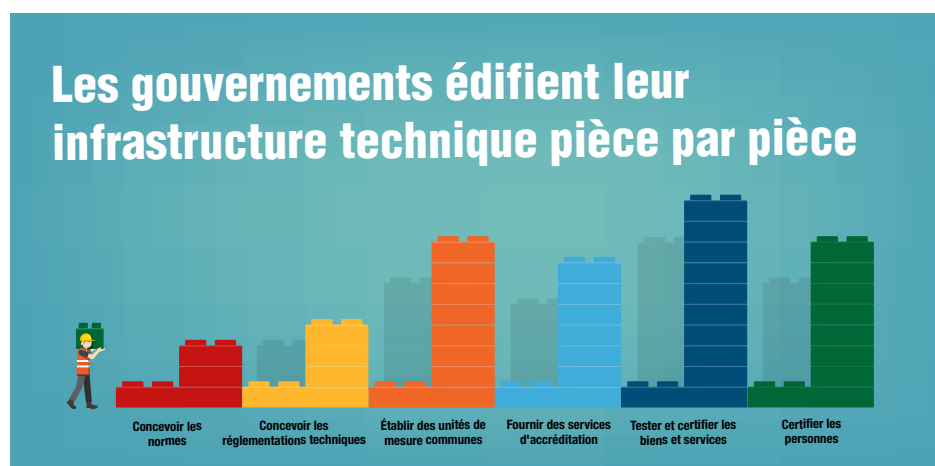
d'associations commerciales pertinentes ou un consortium d'entreprises. Une participation proactive à ces processus est particulièrement importante pour les chefs d'entreprise, car les autres participants ont de grandes chances d'être leurs concurrents directs.

Les avantages peuvent être significatifs, comme le montrent les études de cas récentes. Même lorsqu'une société n'est pas en mesure d'influer de manière significative sur les spécifications d'une norme nationale ou internationale, le fait d'être informé en amont suffit souvent à ajuster les opérations de l'entreprise et la préparer à la nouvelle norme.

Les responsables politiques et les IACI façonnent l'environnement immédiat des affaires

Même si les normes sont une ouverture au commerce, la mise aux normes peut être chronophage et coûteuse. La question de savoir si les coûts sont prohibitifs dépend largement de l'appui que les PME peuvent trouver dans l'environnement immédiat des affaires, dans le cadre de la législation nationale ou de la part des institutions nationales.

Les responsables politiques et les IACI peuvent modeler un environnement réglementaire favorable qui protège en même temps les intérêts publics. Ce rôle est complexe, car un cadre réglementaire efficace nécessite l'appui d'un environnement technique national, constitué de nombreuses institutions interdépendantes. Des dysfonctionnements dans une seule institution peuvent entraîner des problèmes systémiques.



Des décisions éclairées pour procéder à des investissements onéreux

L'infrastructure technique nationale qui appuie les normes et les réglementations intègre des processus et des institutions qui établissent les normes et réglementations et mènent les évaluations de conformité. Ces dernières se composent de cinq éléments : les tests, l'inspection, la certification, la métrologie et l'accréditation. La création et le maintien d'une infrastructure technique performante constituent un défi pour des pays en développement aux ressources limitées. C'est pourtant essentiel pour connecter les entreprises aux marchés régionaux et internationaux.

La spécificité des normes au niveau des opérations a des implications sur la manière dont les gouvernements ciblent leurs ressources pour édifier les infrastructures assurant la certification et les autres besoins techniques liés aux normes. Cela a aussi des conséquences sur le rôle du secteur privé dans ce processus.

Des expertises différentes sont requises pour mettre en place un laboratoire d'analyse des additifs alimentaires, un institut de test de collision pour véhicules, ou une institution destinée à réguler le domaine financier. Pour les pays en développement aux ressources limitées, il peut s'avérer difficile de mettre en place ces établissements en même temps. La

décision d'investir dans une infrastructure technique peut donc promouvoir un secteur plutôt qu'un autre, que cela soit intentionnel ou non.

Secteurs public et privé : joindre leurs forces

Les gouvernements ont un rôle à assumer pour s'assurer que l'infrastructure technique nationale soit au service des entreprises. La collaboration avec le secteur privé – le plus souvent par le biais des IACI – augmente les chances d'avoir des réglementations et des mises en œuvre favorables aux entreprises.

S'agissant des normes et des réglementations, il peut être difficile d'atteindre un objectif gouvernemental, tel que la protection des consommateurs ou la durabilité environnementale, sans gêner outre mesure les processus de production. Trouver le bon équilibre demande souvent d'impliquer des spécialistes de l'industrie dans les processus d'établissement des normes.

Cependant, les gouvernements doivent considérer le rôle des secteurs public et privé afin d'éviter que le processus ne soit accaparé par l'industrie. En effet, l'industrie pourrait trouver des intérêts à œuvrer pour des réglementations offrant une certaine protection aux frontières, ou qui seraient trop souples pour protéger efficacement les consommateurs, les travailleurs ou l'environnement. La responsabilité d'éviter de telles situations incombe aux gouvernements.

Un plan d'action pour les responsables politiques et les IACI

Établir les bonnes incitations tout en introduisant les moyens de contrôle appropriés est une mission complexe. Une partie de ce défi tient au nombre d'institutions qui constituent l'infrastructure technique nationale, et à la nature de leur interdépendance.

Un plan d'action en cinq points pour des normes favorables au commerce et au développement

Pour que les normes soient favorables aux échanges et permettent de récolter le maximum de bénéfices des opportunités commerciales, les responsables politiques peuvent se concentrer sur cinq domaines :

- Rendre accessible aux entreprises l'information sur les normes et réglementations techniques ;
- Permettre aux entreprises d'adopter des normes et se conformer aux réglementations techniques, et les y encourager ;
- Renforcer les infrastructures techniques ;



- Améliorer la gouvernance au niveau domestique pour faciliter le passage aux frontières ; et
- Faire intervenir les mécanismes internationaux qui facilitent les échanges.

Les IACI devront probablement jouer un rôle déterminant dans ce plan d'action, notamment parce que, dans de nombreux pays, elles sont actives dans l'infrastructure technique pertinente en matière de normes et de réglementations.

Faciliter l'accès à l'information

L'obtention d'informations sur les normes et les réglementations, surtout au sein d'environnements réglementaires imprévisibles, peut se révéler fort coûteuse pour les entreprises. Les IACI génériques et celles spécifiques à un secteur peuvent contribuer à résoudre ce problème en diffusant les informations pertinentes. De tels organismes interagissent directement avec les entreprises et sont donc mieux positionnés pour comprendre leurs besoins en information.

Permettre aux entreprises de se conformer aux normes techniques

Lorsqu'une entreprise considère la possibilité de mettre en œuvre une norme ou une réglementation, elle va probablement mener une analyse des coûts et des bénéfices. D'un côté, les coûts sont souvent facilement identifiables puisqu'ils sont tangibles et immédiats. De l'autre, les bénéfices sont en général plus difficiles à identifier et mesurer. Renforcer la connaissance et la capacité des entreprises à gérer des processus décisionnels pertinents peut donc aider.

Soutenir l'infrastructure technique

L'infrastructure technique liée à l'évaluation de la conformité est complexe et potentiellement onéreuse. Un des problèmes pour les gouvernements désireux d'établir leur infrastructure technique nationale tient au fait que les normes et réglementations sont spécifiques à certains secteurs. Par exemple, la formation et l'équipement nécessaires à montrer la conformité avec les différentes mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) diffèrent grandement selon les produits. Tester de la viande ou du lait sont deux procédés totalement différents. Puisque les gouvernements ne disposent que de ressources limitées, des choix sont inévitables sur les secteurs à soutenir. Ceci peut avoir un impact significatif sur l'évolution des exportations d'un pays.

Renforcer la gouvernance au niveau national

Le manque de coordination entre les agences impliquées dans l'ensemble du processus commercial est l'une des causes communes des retards dans les procédures administratives et de conformité des exportations. Une coordination inter-agence accrue, comme entre les organismes d'évaluation de la conformité et les agences douanières, pourrait contribuer à résoudre ce problème.

De manière plus importante encore, il est essentiel de définir et de démarquer clairement les rôles et responsabilités de toutes les institutions impliquées dans l'infrastructure nationale. La démarcation entre les organismes d'accréditation et de certification est importante. La définition et la configuration de l'institution qui doit sanctionner les manquements à la conformité sont des éléments essentiels de l'institution censée remplir ce rôle.

Il doit y avoir une stratégie nationale bien définie sur la manière dont ces institutions travaillent ensemble pour appuyer la conformité des PME aux normes et réglementations.

Faire intervenir les mécanismes internationaux

La certification nationale des biens et services ne facilite le commerce que si des organismes étrangers et pertinents d'évaluation de la conformité la reconnaissent aussi. Sinon les exportations pourraient nécessiter d'être certifiées une nouvelle fois dans le pays de destination, ou se trouver bloquées à la frontière. La participation à des accords de reconnaissance mutuelle de certification, ou à des efforts pour harmoniser les normes et réglementations sur le plan international peut donc se révéler utile.

Les accords de reconnaissance mutuelle de certification sont des accords officiels qui établissent l'équivalence d'accréditation des laboratoires et organismes de certification. La reconnaissance mutuelle des procédures d'évaluation permet aux entreprises d'éviter les doubles procédures, et réduit les coûts de la mise aux normes. C'est l'un des domaines où le processus multilatéral peut grandement contribuer à la facilitation des échanges.

L'harmonisation stimule les exportations en permettant aux exportateurs de vendre un même produit sur des marchés différents. Les législateurs nationaux devraient donc considérer les normes internationales lorsqu'ils développent des politiques nationales. Lorsqu'il est préférable de ne pas adhérer à des normes internationales, ou si l'adhésion est impossible, une reconnaissance mutuelle des normes ou réglementations des pays partenaires peut parfois constituer une alternative pour continuer à faciliter les échanges.

La compétitivité des PME leur permet d'intégrer les chaînes de valeur durables

L'ITC évalue les normes et réglementations selon trois niveaux.

Les normes et réglementations influent sur la compétitivité des PME. Elles interviennent aux trois niveaux de l'économie – au niveau des entreprises, au niveau de l'environnement immédiat des affaires, et au niveau des politiques nationales – et en conséquence figurent de manière prééminente parmi les déterminants de la compétitivité des PME.

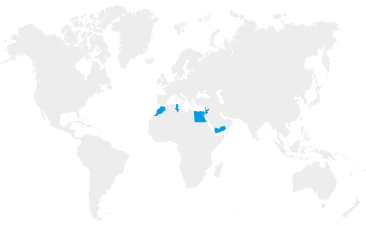
Le rapport présente les analyses suivantes :

- Au **niveau des entreprises**, le rôle des normes est saisi par l'indicateur « Certificat international de qualité », qui mesure le nombre d'entreprises dotées d'un certificat de qualité reconnu sur le plan international. Cela inclut les certificats spécifiques aux opérations.
- Au **niveau de l'environnement immédiat des affaires**, un indicateur mesure le temps passé par les chefs d'entreprise sur les exigences imposées par les réglementations gouvernementales. Cette variable fournit donc une indication sur l'efficacité administrative de la mise en œuvre des réglementations.
- Au **niveau national**, un indicateur reflète la prévalence des réglementations techniques sur les importations et la conformité aux normes ISO dans le domaine de la gestion. Ce dernier indicateur a été récolté au niveau national et ne peut être subdivisé par taille de l'entreprise. Il sert à évaluer la bienveillance de l'environnement national vis-à-vis des normes internationales.

Conformité : une clef pour exploiter le potentiel à l'export

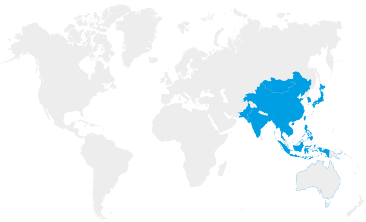
Les profils pays et les aperçus régionaux de ce rapport contiennent aussi des informations sur les produits et les secteurs qui présentent un potentiel de croissance des exportations. L'évaluation de l'ITC du potentiel d'exportation identifie les opportunités d'exportation sous-exploitées pour des produits déjà exportés. L'outil d'évaluation de la diversification des produits identifie les nouveaux secteurs qui pourraient aider à diversifier le panier à l'export d'une économie.

Aperçus régionaux : Les normes sont la clef de l'exploitation du potentiel à l'export



Moyen-Orient et Afrique du Nord

La région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA) dispose d'un important potentiel de croissance inexploité pour l'exportation d'aliments frais et transformés. La plus grande partie de ces produits est destinée aux échanges dans la seule région. Pourtant, la région MENA impose en moyenne le nombre de réglementations techniques le plus élevé pour l'importation d'aliments frais et transformés – près de quatre fois plus que les autres régions. Réformer ces réglementations pourrait se révéler très bénéfique pour la région. Davantage d'harmonisation ou de reconnaissance mutuelle au sein de la région pourrait aussi aider l'ensemble de la région à exploiter son potentiel à l'export.



Asie-Pacifique

La région Asie-Pacifique fait preuve de performances solides dans le domaine des TI et produits électroniques. L'analyse de l'ITC de l'évaluation des exportations montre que ces secteurs sont aussi responsables de la non-exploitation d'un quart du potentiel à l'export pour des lignes d'exportation existantes. Les produits chimiques sont les plus prometteurs en termes de diversification des produits. Ce secteur se caractérise par une prédominance des réglementations pour la protection des consommateurs, alors que les normes de compatibilité dominent les secteurs des TI et de l'électronique grand public. L'environnement immédiat des affaires de la région qui permet de mettre en œuvre les normes et réglementations est solide.

Les PME de la région Asie-Pacifique détiennent, en moyenne, moins de certificats de qualité reconnus internationalement que la plupart des autres régions. Toutefois, ces résultats sont probablement liés aux petites et pauvres économies de la région. L'analyse normative régionale est basée sur une moyenne non pondérée. Les résultats ne sont donc pas représentatifs des fortes performances en certificats de qualité et normes internationales de gestion des grandes économies émergentes comme la Chine, l'Inde et l'Indonésie. Les profils pays correspondants présentent en détails leurs performances.



Amérique latine et Caraïbes

Dans la région Amérique latine et Caraïbes (LAC), les secteurs des aliments frais et des équipements de transport disposent d'un potentiel à l'export largement non réalisé. L'évaluation de l'ITC pour la diversification des produits identifie un large éventail de secteurs où la région pourrait se diversifier, y compris les aliments frais et transformés, les produits chimiques, les métaux et les produits manufacturés.

Contrairement aux autres régions, la région LAC soumet les importations d'aliments frais à bien plus de réglementations que les importations d'aliments transformés.

L'adoption de normes internationales de gestion est relativement populaire dans la région. Mais tandis que les entreprises de taille moyenne et grande réalisent de bonnes performances en termes de certificats internationaux de qualité, les petites entreprises sont à la traîne. La région pourrait bénéficier d'un renforcement des capacités des petites sociétés à se conformer aux certificats de qualité, qui sont souvent spécifiques aux secteurs, ainsi qu'un renforcement de l'environnement immédiat des affaires qui pourrait aider à réduire le temps passé par les chefs d'entreprise sur les réglementations.

Afrique subsaharienne



Les secteurs des aliments frais, des métaux et des produits manufacturés ont le plus gros potentiel à l'export non réalisé en Afrique subsaharienne. Les métaux et les produits manufacturés, et dans une moindre mesure les produits chimiques, offrent des opportunités de diversification des exportations.

L'adoption de certificats internationaux de qualité est plutôt répandue parmi les entreprises de taille moyenne et grande en Afrique subsaharienne. Les petites entreprises sont à la traîne, mais la situation n'est pas pire que dans les autres régions. Dans ce contexte, il est surprenant que les normes internationales de gestion ne soient pas plus largement adoptées. Dans la mesure où ces normes de gestion ne sont pas spécifiques aux secteurs – ce qui implique des expertises pouvant être transférées – la faiblesse de ce domaine pourrait miner le potentiel de la région à se diversifier dans de nouveaux produits.

Europe orientale et Asie centrale



La région d'Europe orientale et Asie centrale (EOAC) dispose de potentiels à l'export inexploités dans les secteurs des métaux et de la manufacture. Avec celui des produits chimiques, ces secteurs offrent aussi des opportunités pour une diversification future des exportations.

Mises à part les économies développées, la région EOAC est la région la plus riche parmi nos exemples. Il n'est pas surprenant que la région produise de bonnes performances pour les critères en lien avec les normes et les réglementations, aux niveaux des entreprises et des politiques nationales. Toutefois, la région EOAC ne surpasse pas les performances des autres régions lorsqu'il s'agit du temps consacré par les chefs d'entreprise aux réglementations, et le degré d'adoption de normes internationales de gestion. Ces domaines justifient une amélioration, en particulier si la région vise à profiter des opportunités de diversification dans des secteurs tels que les produits chimiques.

Les informations présentées le sont sur la base d'une analyse quantitative. Il s'agit d'une étape utile et factuelle vers le développement de stratégies de commerce et d'investissement, en particulier si ces dernières sont complétées par des informations qualitatives au niveau des pays qui leur permettent d'exploiter tout leur potentiel. Dues aux restrictions des données, cette analyse ne couvre que l'exportation de marchandises.

Les aperçus régionaux de ce rapport combinent les informations sur le potentiel à l'export et la compétitivité des PME, avec une attention particulière accordée aux secteurs dans lesquels les normes jouent un rôle majeur. Au niveau des échanges internationaux, les aliments frais et transformés constituent les deux secteurs les plus affectés par les réglementations. Les trois secteurs suivants, qui présentent le nombre moyen le plus élevé de réglementations, sont les technologies de l'information (TI) et l'électronique grand public, les produits chimiques, et les équipements de transport.

Pour les pays qui ont le potentiel d'accroître leur production et les exportations dans ces secteurs, l'optimisation de déterminants normatifs de la compétitivité des PME est cruciale pour réaliser ce potentiel et le traduire en une large création d'emplois et la diversification de l'économie.

Aligner les décisions d'investir dans une infrastructure technique avec les priorités politiques nationales pourrait avoir du sens.

Être stratégique augmente les chances de réussite

Ainsi que mentionné, de nombreuses normes et réglementations sont spécifiques aux secteurs, chaînes de valeur ou produits. Le même constat s'applique aux nombreux composants des infrastructures techniques qui évaluent la conformité et certifient sa mise en œuvre. Dans la mesure où l'édification et le maintien d'une infrastructure technique sont onéreux, les pays aux ressources limitées peuvent parfois être amenés à faire des choix difficiles, notamment en ce qui concerne les produits devant être soutenus par une infrastructure technique internationalement reconnue. Aligner les décisions d'investir dans une infrastructure technique avec les priorités politiques nationales – y compris celles soulignées par les stratégies d'exportation – pourrait avoir du sens.

À cette fin, le dialogue public-privé est essentiel. Il garantit que les politiques des gouvernements et les décisions d'investir tiennent compte des impératifs du secteur privé. Cela prépare le terrain pour que les politiques et les institutions soient tournées vers la garantie d'un « bon » commerce : un commerce qui tienne compte de la protection des consommateurs, et des objectifs de durabilité sociale et environnementale.





Présentés dans la Perspective de la compétitivité des PME 2016

Profils des pays

- | | |
|------------------|---------------------------------|
| 1. Bangladesh | 19. Madagascar |
| 2. Barbade | 20. Malawi |
| 3. Burkina Faso | 21. Maroc |
| 4. Cambodge | 22. Maurice |
| 5. Chine | 23. Namibie |
| 6. Colombie | 24. Népal |
| 7. Costa Rica | 25. Paraguay |
| 8. Côte d'Ivoire | 26. Pérou |
| 9. Égypte | 27. République-Unie de Tanzanie |
| 10. Équateur | 28. Rwanda |
| 11. Guinée | 29. Sénégal |
| 12. Inde | 30. Sri Lanka |
| 13. Indonésie | 31. Thaïlande |
| 14. Jamaïque | 32. Trinité-et-Tobago |
| 15. Jordanie | 33. Tunisie |
| 16. Kazakhstan | 34. Turquie |
| 17. Kenya | 35. Uruguay |
| 18. Liban | |

Leaders d'opinion



Diane Wang

Les normes et réglementations des échanges commerciaux numériques transfrontaliers et leurs effets sur la compétitivité des PME



Zhang Xiaogang

Débloquer les opportunités commerciales pour les petites entreprises



Cecilia Malmström

Normes et réglementations – Impacts sur la compétitivité des PME dans les échanges internationaux



Roberto Azevêdo

Niveler le terrain économique pour les PME



Seth Twum-Akwaboah

Les espoirs de l'AGI pour le futur des PME ghanéennes

Études de cas



Guides pratiques pour les PME sur les normes et la gestion de la qualité



Améliorer la qualité du secteur des fruits et légumes au Sri Lanka



Le secteur kényan du thé s'adapte aux changements climatiques et obtient sa certification



L'amélioration de la qualité se traduit en exportations pour le beurre de karité du Nigéria



Alerter les responsables politiques de Maurice sur les obstacles au commerce



Le Guide du café de l'ITC au service des exportateurs



Les normes de sécurité alimentaire stimulent l'entreprise kényane Sous Chef



Le tourisme médical et de bien-être peut bénéficier des accréditations



L'autre versant de l'histoire : Les importateurs voient les réglementations comme des obstacles au commerce

Imprimé par le Service d'impression numérique de l'ITC.

Un exemplaire gratuit au format pdf est disponible sur le site Internet de l'ITC à l'adresse suivante:
www.intracen.org/publications.

