



COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 9.11.2011  
COM(2011) 702 final

**COMMUNICATION DE LA COMMISSION AU PARLEMENT EUROPÉEN, AU  
CONSEIL, AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN ET AU COMITÉ  
DES RÉGIONS**

**«Small Business, Big World**

**– un nouveau partenariat pour aider les PME à exploiter les possibilités du marché  
mondial»**

**COMMUNICATION DE LA COMMISSION AU PARLEMENT EUROPÉEN, AU  
CONSEIL, AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN ET AU COMITÉ  
DES RÉGIONS**

**«Small Business, Big World**

**– un nouveau partenariat pour aider les PME à exploiter les possibilités du marché  
mondial»**

**1. INTRODUCTION**

L'Union européenne a besoin de trouver de nouvelles sources de croissance pour créer des emplois et accroître le bien-être de ses citoyens. Les grands marchés des pays tiers, tels que la Chine, l'Inde, la Russie et le Brésil, constituent des débouchés intéressants pour les entreprises de l'UE<sup>1</sup>, du fait de leur taux ou de leur potentiel de croissance. Dans le contexte économique actuel, l'exportation vers des marchés en expansion situés en dehors des frontières de l'UE peut être une source de croissance économique solide. Pour pouvoir saisir ces possibilités, les PME doivent s'internationaliser au-delà des frontières extérieures de l'UE.

Les mesures destinées à favoriser et à soutenir les **activités économiques des PME hors des frontières de l'UE** représentent donc un élément important de la stratégie globale de compétitivité de l'Union, comme cela est souligné dans la communication sur la politique industrielle intégrée<sup>2</sup>, qui constitue une initiative phare de la stratégie Europe 2020, dans la version révisée du «Small Business Act» pour l'Europe<sup>3</sup> et dans la récente communication sur la politique commerciale de l'UE<sup>4</sup>. Ces mesures s'inscrivent dans la continuité et en complément de l'engagement de la Commission de renforcer les avantages du marché intérieur pour les PME<sup>5</sup>.

Les 23 millions de PME que compte l'UE<sup>6</sup> représentent deux tiers des emplois du secteur privé et 59 % de la valeur ajoutée totale de l'économie marchande non financière en 2010. Environ 80 % des nouveaux emplois créés au cours des cinq dernières années l'ont été par les PME. Le secteur des machines et équipements ou l'industrie chimique au Brésil, ou encore le secteur de l'énergie en Inde, pour ne citer que ces exemples, ont d'ores et déjà permis à nos entreprises d'obtenir des résultats significatifs. Pour ouvrir la voie à ses entreprises, l'Europe doit stimuler ce processus d'internationalisation et fournir à ses PME l'appui nécessaire à cet égard.

---

<sup>1</sup> Selon l'OCDE, les marchés émergents et en développement devraient représenter 60 % du PIB mondial d'ici 2030.

<sup>2</sup> COM(2010) 614.

<sup>3</sup> COM(2008) 394, modifié par COM(2011) 78.

<sup>4</sup> COM(2010) 612.

<sup>5</sup> Cf. Acte pour le marché unique, COM (2010) 608.

<sup>6</sup> Telles que définies dans la recommandation 2003/361/CE, que la Commission a adoptée le 6 mai 2003 et qu'elle applique depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005: [http://ec.europa.eu/entreprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/entreprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm).

Si 25 % des PME de l'UE ont exporté sur le marché intérieur et au-delà au cours des trois dernières années, **seules 13 % d'entre elles ont une activité internationale hors de l'UE**, que ce soit sous forme d'échanges commerciaux, d'investissements ou d'autres activités de coopération avec des partenaires étrangers<sup>7</sup>.

Des efforts sont actuellement déployés pour approfondir encore davantage le marché unique et pour en faire un marché «intérieur» naturel, plus accessible aux PME.

La stratégie proposée par le présent document vise, elle, à créer des conditions permettant aux PME de s'engager tout autant sur les marchés extérieurs à l'UE.

Il est manifeste que les activités de nombreuses microentreprises et PME dans les secteurs non marchands sont de nature intrinsèquement locale. En revanche, les secteurs marchands tels que les industries innovatrices de fabrication et de création offrent de vastes débouchés encore inexploités dans les pays tiers (nouveaux marchés en expansion, recettes à l'exportation, technologies, capitaux et gains de productivité)<sup>8</sup>. Certains éléments donnent à penser qu'il y a une corrélation entre internationalisation, d'une part, compétitivité et capacité d'innovation, d'autre part, par opposition aux PME opérant à un niveau uniquement local<sup>9</sup>. C'est précisément ce potentiel de croissance des PME, inexploité jusqu'ici, que l'UE doit libérer pour stimuler la croissance et créer des emplois dans l'ensemble de l'économie européenne<sup>10</sup>.

L'étude «Opportunities for the Internationalisation of SMEs», menée récemment par EIM Business and Policy Research et publiée par la Commission en août 2011, montre que sur un total de 261,6 milliards d'euros d'exportations de l'UE vers douze marchés cibles, dont la Chine, le Japon, la Russie, l'Inde et le Brésil, la part des secteurs dans lesquels les PME prédominent s'établit à 134,6 milliards d'euros. Selon les pays, les exportations des PME représentent 39 % à 62 % du volume total des exportations<sup>11</sup>.

---

<sup>7</sup> Rapport «*Internationalisation of European SMEs*» de décembre 2009: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm).

<sup>8</sup> Un récent rapport met en évidence que les PME européennes cherchent aujourd'hui à tirer avant tout parti de l'essor rapide des classes moyennes dans les pays émergents. Auparavant, de nombreuses entreprises investissaient ou s'approvisionnaient sur les marchés émergents afin de réduire leurs coûts de production (EIU: «New horizons: Europe's small and medium-sized companies look to emerging markets for growth»).

<sup>9</sup> Rapport «*Internationalisation of European SMEs*» de décembre 2009: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm). Les données fournies par cette étude renvoient aux activités des PME sur le marché intérieur et dans les pays tiers.

<sup>10</sup> Au cours des dernières décennies, la libéralisation de la circulation internationale des biens, des services, des capitaux, des personnes et des informations a abouti à une économie mondiale plus intégrée, dans laquelle les chaînes de valeur transfrontalières ne cessent de gagner en importance. La part du commerce international dans le PIB mondial a triplé depuis les années cinquante. Les économies émergentes d'Asie, d'Amérique latine et d'Afrique devraient représenter une part significative de la croissance économique mondiale de demain (voir note de bas de page n° 1); nombre de nouvelles opportunités s'offriront donc aux entreprises européennes hors des frontières de l'UE. Il est temps pour les entreprises européennes de tirer avantage de la mondialisation. Les PME européennes doivent être en mesure de profiter de cette croissance tout en contribuant à la croissance de l'UE.

<sup>11</sup> Tableau 2.1, page 20, «Opportunities for the Internationalisation of SMEs», août 2011 ([http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/enterprise-europe-network/intern\\_event\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/enterprise-europe-network/intern_event_en.htm)), ci-après dénommé «Rapport sur les opportunités».

Même si les marchés internationaux, à la fois publics et privés, offrent des débouchés intéressants aux entreprises européennes, les PME se heurtent à des obstacles particuliers lorsqu'elles cherchent à internationaliser leurs activités, notamment lorsqu'elles veulent accéder aux informations relatives au marché, localiser des clients potentiels ou trouver les bons partenaires. Elles sont en outre confrontées à des problèmes plus complexes, liés notamment à la conformité avec les lois, par exemple les dispositions contraignantes du droit des contrats, les réglementations douanières, les normes et les règlements techniques, la gestion des transferts de technologie et la protection des droits de propriété intellectuelle ou industrielle. Dans ces domaines, les PME sont généralement moins bien armées que les grandes entreprises en termes de compétences internes et de ressources financières ou humaines<sup>12</sup>.

L'aide apportée aux PME européennes pour surmonter ces obstacles à l'internationalisation et pour promouvoir leur intégration dans l'économie mondiale fait partie intégrante de la stratégie Europe 2020 visant une croissance intelligente et durable. Toutefois, les consultations publiques des parties prenantes, menées en 2009 et 2011 par la Commission<sup>13</sup>, ont révélé une inquiétude générale quant aux dangers potentiels d'une multiplication incontrôlée des dispositifs de soutien dans ce domaine et à l'utilisation non optimale des ressources budgétaires qui en résulterait.

En prenant en considération aussi bien les objectifs de la stratégie Europe 2020 que les inquiétudes exprimées par l'opinion publique, **la présente communication passe en revue les mécanismes de soutien actuellement mis à la disposition des PME, identifie les principaux problèmes, propose une série de mesures à prendre lorsqu'une action à l'échelle européenne peut apporter la plus forte valeur ajoutée et définit des principes directeurs à adopter en vue d'une utilisation aussi cohérente et efficace que possible des ressources financières limitées sur des marchés prioritaires tels que la Chine, le Brésil, l'Inde, la Russie, les États-Unis ou le Japon.** La communication vise à définir une stratégie européenne plus cohérente et plus efficace afin de soutenir les PME sur les marchés internationaux, de proposer des moyens plus efficaces pour offrir des informations pertinentes et des dispositifs d'assistance adaptés aux PME qui souhaitent s'implanter sur de nouveaux marchés et recherchent les bons partenaires à cet égard, et ainsi de mieux exploiter les ressources existantes. Dans ce contexte, il sera essentiel de prendre en considération les particularités des PME, notamment en ce qui concerne leur taille et leur secteur d'activité, en tenant également compte des difficultés particulières auxquelles sont confrontées les microentreprises. La présente communication a pour principe directeur global de créer des effets de synergie et d'encourager les efforts conjoints en vue d'accroître l'efficacité et de combler les écarts existant entre les activités financées par le secteur privé, les États membres et l'UE qui visent déjà à aider les PME dans les pays tiers.

---

<sup>12</sup> La difficulté à se doter des ressources humaines adéquates est mentionnée comme un obstacle majeur à l'exercice d'activités économiques dans sept pays clés non membres de l'UE. Voir chapitre 2 du «*Rapport sur les opportunités*».

<sup>13</sup> Après la première publication d'un document de réflexion, en 2009, la consultation finale lancée en mai 2011 sur la base d'une série de questions d'orientation a recueilli plus de 60 réponses émanant d'un large éventail de parties prenantes. Les informations détaillées concernant cette consultation ainsi qu'une synthèse des réponses peuvent être consultées à l'adresse suivante: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/listeningstakeholders/public-consultation-sme-support/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/listeningstakeholders/public-consultation-sme-support/index_en.htm).

La Commission jouera un rôle primordial dans la coordination et la gestion de ce processus, en organisant un forum périodique «Internationalisation des PME» et en mettant l'accent sur cette question lors des réunions régulières des représentants des PME des États membres. Des représentants du secteur privé interviendront dans l'ensemble de ces activités.

## 2. CONTEXTE POLITIQUE: CADRE ACTUEL DU SOUTIEN AUX PME

Des moyens importants sont déjà consacrés à l'aide aux entreprises au niveau national et au niveau de l'UE. Le secteur public comme le secteur privé interviennent en la matière. Une récente étude mandatée par la Commission dresse un inventaire de **plus de 300 programmes de soutien**<sup>14</sup> destinés à favoriser l'internationalisation des entreprises dans l'UE et dans ses États membres<sup>15</sup>. Une stratégie européenne pour l'internationalisation des PME doit par conséquent tenir compte de la diversité des politiques et des mesures d'exécution existantes. Toute activité ou initiative déjà mise en œuvre ou prévue, à quelque niveau que ce soit, doit être centrée sur les PME et son efficacité doit être mesurée par rapport à sa capacité d'atteindre son objectif.

### 2.1. Mesures prises au niveau de l'UE, à l'intérieur ou en dehors de l'Europe<sup>16</sup>

La stratégie de l'UE à l'égard des PME, qui est exposée dans le «Small Business Act» pour l'Europe (SBA), lancé par la Commission en juin 2008, approuvé par le Conseil européen en décembre 2008 et révisé en 2011, appelle l'UE et les États membres à soutenir les PME et à les encourager à tirer profit de la croissance des marchés extérieurs à l'UE, en proposant notamment des mesures de soutien commercial spécifiques ainsi que des activités de formation professionnelle. Le réexamen du SBA a en outre fait ressortir la nécessité d'un soutien de la Commission dans des domaines tels que l'accès aux marchés, l'élimination des obstacles non tarifaires, les conseils sur les questions de réglementation, la normalisation et l'évaluation de la conformité<sup>17</sup>.

En termes d'infrastructures de soutien, le réseau Entreprise Europe aide non seulement les entreprises, et en particulier les PME, à tirer avantage du marché intérieur, mais fournit aussi une aide à l'internationalisation des PME. Les partenaires du réseau dans les États membres sont souvent hébergés par des organisations d'aide aux entreprises au niveau national et local, contribuant ainsi à intégrer les structures de soutien de l'ensemble des pays. L'aide que le réseau apporte aux PME passe par plus de 600 organisations partenaires dans le monde. En effet, lorsqu'une PME envisage de s'internationaliser, que ce soit pour exploiter les débouchés commerciaux offerts par le marché unique ou pour pénétrer de nouveaux marchés hors des frontières de l'UE, elle préfère généralement s'adresser à un interlocuteur géographiquement proche de son lieu d'implantation pour obtenir conseils et assistance.

La nouvelle version de la stratégie d'accès au marché de la Commission<sup>18</sup>, qui prévoit un partenariat entre la Commission européenne, les États membres et la communauté des

---

<sup>14</sup> Programmes dotés d'un budget global de plus de 2 millions d'euros pour les grands États membres.

<sup>15</sup> «Rapport sur les opportunités».

<sup>16</sup> Un inventaire détaillé des initiatives de soutien mises en place par l'UE est présenté dans un document de référence consultable à l'adresse suivante: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/annexes-to-consultation\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/annexes-to-consultation_en.pdf).

<sup>17</sup> COM(2011) 78.

<sup>18</sup> COM(2007) 183.

entreprises de l'UE, apporte une contribution essentielle en matière d'aide à l'internationalisation des PME. Les PME sont de plus en plus actives sur les marchés à l'exportation et sont souvent confrontées à d'énormes difficultés en matière de barrières commerciales. Les PME bénéficient de l'approche «Partenariat», à la fois sur le marché de l'UE et sur les marchés extérieurs. Cette approche passe notamment par les «Market Access Teams» (équipes d'accès au marché) travaillant sur les principaux marchés à l'exportation sous la direction de la délégation de l'UE. La base de données sur l'accès au marché constitue un autre outil important de la stratégie d'accès au marché. Elle contient des données librement accessibles sur les tarifs douaniers et les grandes barrières non tarifaires dans les pays tiers et comprend un guide de l'exportateur<sup>19</sup>. La nouvelle stratégie commerciale de l'UE<sup>20</sup> a confirmé l'utilité de la stratégie d'accès au marché et de ses services afin d'améliorer l'accès des entreprises de l'UE aux marchés mondiaux.

Le portail d'information de la douane européenne (ECIP) contient d'autres informations pratiques en vue d'échanges commerciaux éventuels, de même que des outils d'apprentissage et des bases de données en ligne<sup>21</sup>.

L'UE apporte une aide financière au centre UE-Japon pour la coopération industrielle et fournit une assistance au programme passerelle de l'UE et au programme de formation des cadres au Japon et en Corée du Sud, ainsi qu'au «China IPR SME helpdesk» (bureau chargé d'aider les PME sur les questions liées aux DPI en Chine). L'UE a par ailleurs mis en place un réseau d'associations d'entreprises européennes (privées) sur plus de vingt marchés étrangers, ainsi que des agences commerciales à Hong Kong, en Malaisie et à Singapour. Ces programmes et organismes se distinguent par leurs finalités et par l'éventail des services qu'ils proposent, mais ont tous pour objectif d'aider en premier lieu les PME.

Le Parlement européen a débloqué des fonds en vue de l'adoption d'«actions préparatoires» visant à promouvoir les échanges commerciaux, universitaires et scientifiques. Une partie de ces fonds a été utilisée pour créer le centre européen des entreprises et des technologies en Inde et, plus récemment, des centres pour les PME de l'UE en Chine et en Thaïlande. Tous ces organismes ont pour but de fournir une gamme complète de services aux PME de l'UE qui opèrent sur les marchés étrangers. Ces premiers centres établis sur des marchés situés hors des frontières de l'UE permettront d'acquérir une expérience utile pour les futures activités d'aide aux entreprises.

Il existe des éléments de preuve manifestes montrant que les activités de coopération internationale en matière de recherche et d'innovation renforcent la compétitivité et les performances commerciales des entreprises en général, et des PME en particulier. Le programme cadre de recherche de l'UE propose des aides financières pour ce type d'activités, y compris des actions d'appoint, qui peuvent contribuer à l'internationalisation des PME.

## **2.2. Mesures prises par les États membres<sup>22</sup>**

Au-delà des actions menées au niveau de l'UE, **les États membres, les chambres de commerce nationales et le secteur privé (associations professionnelles et consultants**

---

<sup>19</sup> Cf.: <http://madb.europa.eu/>.

<sup>20</sup> COM(2010) 612.

<sup>21</sup> [http://ec.europa.eu/ecip/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/ecip/index_en.htm).

<sup>22</sup> Voir inventaire du «Rapport sur les opportunités».

**commerciaux) offrent un éventail encore plus large et plus significatif d'initiatives de soutien aux entreprises sur les marchés extérieurs à l'UE.** Au niveau national et local, les organismes d'aide aux entreprises, les agences d'assistance aux PME et les organismes de promotion des échanges ont acquis une grande expérience en matière d'aide à l'internationalisation des PME. Leur intervention est essentiellement centrée sur les activités de promotion des échanges, telles que l'appariement d'entreprise, l'organisation de salons professionnels, les missions commerciales et la réalisation d'études de marché spécifiques. Dans le cadre des activités d'aide aux entreprises mises en place par les ambassades des États membres, les réunions organisées régulièrement par les délégations de l'UE permettent souvent d'échanger des informations, notamment lorsque des intérêts communs se dégagent clairement, par exemple pour coordonner les efforts déployés à l'encontre de barrières commerciales. Dans d'autres domaines (diplomatie économique pour l'attribution de marchés publics importants), la concurrence entre États membres de l'UE a toutefois tendance à prévaloir.

### **2.3. Enseignements: la nécessité d'une meilleure rentabilité**

Si la logique globale qui sous-tend la gamme existante des aides à l'internationalisation semble bien fondée<sup>23</sup>, tous les programmes d'aide n'ont pas la même efficacité. La diversité des mesures et des organismes contribue à créer une situation dans laquelle les PME ont du mal à identifier réellement le soutien disponible ou à en faire bon usage<sup>24</sup>. En période de fortes contraintes budgétaires, il y a tout lieu d'envisager comment la coopération et la mise en réseau au niveau européen pourraient améliorer à la fois l'efficacité et l'impact des mesures existantes<sup>25</sup>. Par conséquent, les mesures à prendre viseront d'abord et avant tout une plus grande transparence et davantage de cohérence et de coopération, afin de parvenir à une «division du travail» plus efficace entre les différents programmes de l'UE, entre l'Union européenne et ses États membres, entre les États membres eux-mêmes et entre les organismes du secteur public et du secteur privé. Les mesures prises par l'UE ne doivent certainement pas remplacer les programmes existant au niveau national ou régional, mais plutôt les compléter, en créant autant d'effets de synergie que possible et en n'introduisant des mesures spécifiques que dans les domaines où des lacunes sont identifiées.

Il serait également utile d'évaluer l'efficacité des mesures de soutien mises en place au niveau européen. Une évaluation approfondie des actions pilotes concernant les centres pour les PME de l'UE devrait déterminer si des initiatives similaires seraient utiles ailleurs. De la même manière, compte tenu du nombre croissant de partenaires extérieurs à l'UE, le réseau Entreprises Europe devra renforcer sa structure de gouvernance afin d'améliorer les services fournis aux entreprises européennes.

---

<sup>23</sup> Une récente enquête portant sur les PME de l'UE qui opèrent à l'international a révélé que plus de la moitié d'entre elles (63 %) enregistrent une amélioration de leurs résultats après avoir participé à un programme d'aide international; résultats d'une enquête portant sur les PME de l'UE actives à l'international, tirée du *«Rapport sur les opportunités»*.

<sup>24</sup> Le *«Rapport sur les opportunités»* montre que même parmi les PME qui opèrent déjà au niveau mondial, seules 27 % ont connaissance des programmes publics d'aide. En outre, seulement 7 % des PME internationalisées ont recours à l'aide publique pour leurs activités économiques à l'international.

<sup>25</sup> L'exemple de la coopération avec la Russie est significatif. Une action visant à améliorer le climat général des investissements et à instaurer un environnement propice aux PME de l'UE est d'ores et déjà mise en œuvre efficacement par une coopération à haut niveau entre la Commission européenne, la délégation de l'UE en Russie, les ambassades, les associations professionnelles de l'UE, les chambres nationales de commerce et le gouvernement russe, voir le *«Rapport sur les opportunités»*.

La présente communication propose par conséquent une approche plus cohérente et plus intégrée en matière d'aide aux PME, basée sur un inventaire détaillé des services d'aide existants sur les marchés prioritaires. Elle établit en outre une série de principes directeurs pour les mesures de l'UE dans ce domaine.

### 3. PRINCIPAUX DEFIS A RELEVER POUR LES PME SOUHAITANT S'INTERNATIONALISER

**Les PME de l'UE ignorent souvent l'existence des services d'aide aux entreprises proposés par l'UE, les États membres ou le secteur privé<sup>26</sup>.** Dans ce secteur, une attention particulière doit être accordée au fait que les PME cherchent un premier point de contact proche de leur lieu d'implantation. Les différentes idées et méthodes mises en place dans l'UE pour aider les entreprises, de même que les nombreux programmes et organismes créés au niveau national, européen ou mondial, mettent les PME dans une position délicate puisqu'elles ne disposent pas des ressources humaines ou financières nécessaires pour identifier les programmes appropriés ou pour y participer<sup>27</sup>. Faciliter l'accès à ces informations à toutes les PME, sur leur lieu d'implantation géographique, accroîtrait leurs chances de trouver les services appropriés, adaptés à leurs besoins. La présente communication examine par conséquent la possibilité de mettre en place un «International Business Portal» en ligne, qui offrirait aux entreprises une passerelle d'accès pour l'obtention d'informations à la source sur les marchés étrangers, ainsi qu'une vue d'ensemble des activités de soutien mises en place pour les marchés situés hors de l'UE.

**De nombreuses PME, notamment dans les nouveaux et les petits États membres, sont désavantagées** par le fait que leurs pouvoirs publics ou leur chambre de commerce ne sont pas présents sur bon nombre de marchés prioritaires<sup>28</sup>. Ces entreprises souffrent ainsi d'un manque d'information et d'assistance et doivent être encouragées à coopérer et à œuvrer à l'échange d'expérience entre «vétérans de l'exportation» et «nouveaux venus». Les mesures visant à inciter les chambres de commerce et les organismes similaires des pays tiers à coopérer et à travailler en réseau pourraient être renforcées, notamment lorsque les atouts culturels et linguistiques de ces organismes peuvent être une source substantielle de valeur ajoutée.

**D'autres défis sont inhérents à la nature même des PME. Les services proposés par les organismes publics et privés, ainsi que par l'UE ou ses États membres, ne couvrent pas nécessairement tous les besoins existants ou ne suffisent pas forcément à satisfaire la demande des PME<sup>29</sup>.** À cet égard, il convient de procéder à une analyse plus complète de la situation locale au sein de chaque marché, afin d'identifier les actions éventuellement

---

<sup>26</sup> D'après le «Rapport sur les opportunités», 24 % des PME internationalisées ont connaissance des programmes publics d'aide à l'internationalisation qui leur sont accessibles. La proportion des sociétés informées en ce sens augmente avec la taille de l'entreprise (23 % des microentreprises, 36 % des petites entreprises et 37 % des entreprises de taille moyenne), mais elle n'en constitue pas moins une minorité des PME.

<sup>27</sup> Sur les 24 % de PME internationalisées qui ont connaissance des programmes publics d'aide existants, moins d'un tiers recourent effectivement à ces programmes pour développer leurs activités. Cf. «Rapport sur les opportunités».

<sup>28</sup> Selon le «Rapport sur les opportunités», le nombre des mesures d'aide importantes mises en place par les États membres dans sept principaux pays cibles varie entre 4 et 25.

<sup>29</sup> Ibid. En 2009, 40 % des PME estimaient que le manque de soutien public adéquat constituait un obstacle important à l'internationalisation.

nécessaires et d'explorer les possibilités d'améliorer leur efficacité grâce aux synergies, à la mise en réseau et à la coopération à l'échelle européenne. Compte tenu de la grande diversité des situations locales, il y a lieu de mettre en œuvre une approche ascendante «sur le terrain» afin d'identifier les lacunes existant aux niveaux des services fournis et de déterminer dans quels domaines une action à l'échelle européenne permettrait de créer une valeur ajoutée.

L'analyse de la Commission montre en outre que la **communication directe** avec les PME revêt une importance capitale. Les PME de l'UE souhaitant s'internationaliser doivent tout d'abord se préparer sur leur lieu d'implantation géographique, où elles doivent pouvoir solliciter les compétences appropriées et les informations nécessaires auprès d'organisations professionnelles locales<sup>30</sup>, de consultants privés ou de diverses sources en ligne. Une fois que les PME ont une activité à l'étranger, il est souvent plus difficile de répondre à leurs besoins d'aide sur le marché cible lui-même. La visibilité des services existants n'est pas toujours suffisante et les PME continuent de se heurter à des obstacles considérables lorsqu'elles tentent d'accéder à des marchés extérieurs à l'UE et d'engager une coopération commerciale avec des partenaires internationaux. Les études montrent que les PME éprouvent généralement des difficultés à obtenir des informations utiles<sup>31</sup>.

#### **4. STRATEGIE DE L'UE POUR L'AIDE A L'INTERNATIONALISATION DES PME**

##### **4.1. Objectifs de l'UE en matière de stratégie d'aide aux entreprises**

Sur la base du récent réexamen du «Small Business Act» pour l'Europe et de la stratégie Europe 2020, la présente communication vise à définir une stratégie cohérente pour l'UE, dans le but d'accroître l'efficacité des services fournis aux entreprises afin de favoriser l'intégration des PME européennes dans l'économie mondiale.

Les objectifs de la nouvelle stratégie de l'UE sont les suivants:

- **offrir aux PME des informations pertinentes et aisément accessibles quant à la manière de développer leurs activités hors des frontières de l'UE;**
- **améliorer la cohérence des activités de soutien;**
- **améliorer le rapport coût-efficacité des activités de soutien;**
- **combler les lacunes existantes dans le domaine de l'aide aux entreprises;**

<sup>30</sup> Les services locaux proposés par la Commission en vue d'aider à l'internationalisation au sein de l'UE se limitent à ce jour au réseau Entreprise Europe, à des programmes à court terme tels que «Understanding China» (<http://www.understandingchina.eu>), à quelques tables rondes sur les PME et à des séminaires organisés dans plusieurs villes européennes destinés, entre autres, à la formation des formateurs dans les chambres de commerce et à certaines actions de vulgarisation du bureau de Bruxelles du Centre UE-Japon pour la coopération industrielle (<http://www.eu-japan.eu>), dans le but de conférer une visibilité accrue aux programmes du centre, notamment pour les PME de l'UE. La majorité des activités du «China IPR SME helpdesk» s'est déroulée dans l'UE. Le fait de fournir ces services en restant à proximité des PME s'est révélé être un élément de réussite déterminant.

<sup>31</sup> 44 % des PME de l'UE ont déclaré que le manque d'informations adéquates constituait un obstacle important. Cf. rapport «*Internationalisation of European SMEs*» de décembre 2009: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm).

- **établir des conditions équitables et assurer une égalité d'accès aux PME de l'ensemble des États membres de l'UE<sup>32</sup>.**

**Les instruments qui seront utilisés pour atteindre ces objectifs sont décrits dans les chapitres suivants.**

## **4.2. Atteindre nos objectifs**

Afin d'accompagner les PME, depuis la décision de s'internationaliser jusqu'au lancement des opérations sur les marchés extérieurs à l'UE, la Commission agira sur les axes de travail suivants.

### *4.2.1. Inventaire des services d'aide proposés localement et à l'étranger*

La Commission lancera un inventaire détaillé et une analyse approfondie des services d'aide existants au sein de l'UE et dans les pays tiers. Ce travail, qui fera intervenir les États membres et les «Market Access Teams» dans les délégations de l'UE, doit permettre d'identifier les lacunes et les chevauchements existant éventuellement dans l'offre actuelle de services<sup>33</sup>; il servira de base pour déterminer si de nouvelles mesures sont nécessaires<sup>34</sup>. L'inventaire ne sera tout d'abord réalisé que pour les marchés prioritaires (voir point 4.2.5.2 ci-dessous), en appliquant des critères type pour l'évaluation de la portée et de la disponibilité des services d'aide en question. Cet inventaire devra englober les initiatives publiques et privées mises en place au niveau local, régional, national et européen.

Le travail d'inventaire donnera une vue d'ensemble des services locaux proposés dans les pays tiers par des prestataires publics, y compris des organismes des États membres et de l'UE. De plus, les «Market Access Teams» devront réunir et coordonner les organisations locales, telles que les chambres de commerce, les organisations professionnelles européennes et les partenaires du réseau Entreprise Europe, afin d'identifier les synergies et les lacunes dans les activités locales d'aide aux PME. Ceci permettra d'améliorer le travail en réseau, de faciliter le dialogue entre les prestataires actuels de services d'aide aux entreprises et, ainsi, d'accroître la cohérence et l'accessibilité de ces services pour les PME de l'ensemble des États membres. Pour avoir un aperçu complet de la situation, il sera essentiel d'obtenir l'engagement et la coopération des États membres et des organisations d'aide existantes.

L'inventaire des services proposés à l'intérieur et à l'extérieur de l'UE sera régulièrement mis à jour, en coopération avec les États membres et les délégations de l'UE.

C'est dans ce cadre que la Commission évaluera l'efficacité des services d'aide de l'UE qui sont déjà opérationnels.

---

<sup>32</sup> Ainsi que prévu dans le nouveau programme pour la compétitivité des entreprises et les PME, proposé dans la communication du 29 juin relative au prochain cadre financier pluriannuel.

<sup>33</sup> En l'absence de «Market Access Team», le rôle des délégations de l'UE consistera à fournir, le cas échéant, des informations de base permettant de compléter les résultats dont a besoin le prestataire de services pour réaliser son inventaire. Ces délégations peuvent organiser, si nécessaire, des réunions de coordination entre les entreprises et les associations professionnelles présentes sur le terrain.

<sup>34</sup> Selon le «Rapport sur les opportunités», l'inventaire des services existants revêt une importance capitale pour toute coordination au niveau de l'UE.

**Dans le cadre du programme actuel pour la compétitivité et l'innovation, la Commission va immédiatement:**

- lancer un inventaire détaillé et une analyse approfondie des services d'aide existants, tant publics que privés, au sein de l'UE et dans les pays tiers, le but étant d'achever pour la fin 2012 les travaux sur les marchés prioritaires;**
- identifier les éléments faisant double emploi, les effets de fragmentation, ainsi que les lacunes et les synergies potentielles dans les activités existantes d'aide aux PME;**
- promouvoir, par l'intermédiaire des «Market Access Teams» et des autorités nationales des États membres, la coopération entre les prestataires de services bénéficiant d'un financement public.**

#### *4.2.2. Fournir des informations à la porte des PME*

Les PME doivent pouvoir accéder plus facilement aux services et aux compétences dont elles ont besoin et être en mesure d'identifier les programmes «locaux» qui les intéressent dès la première phase de leur processus d'internationalisation. En d'autres termes, elles ont besoin d'un point de contact local au sein de l'UE, aussi bien physiquement que virtuellement.

Avec ses 600 partenaires locaux, le réseau Entreprise Europe donnera aux PME la possibilité de bénéficier, là où elles se trouvent, de contacts directs sur le terrain et de services professionnels de soutien.

À cette fin, la Commission s'emploiera à améliorer la coopération entre le réseau Entreprise Europe et toutes les parties prenantes dans les États membres, afin de renforcer son efficacité. Au niveau opérationnel, il sera procédé à la mise en place d'une nouvelle structure de gouvernance, faisant intervenir un nombre croissant d'organisations d'accueil et de parties prenantes, afin de veiller à ce que les services soient mis plus efficacement à la disposition des PME.

Début 2012, la Commission lancera un portail en ligne riche en contenu, qui intégrera et rationalisera les contenus existants, fournira des informations sur les marchés cibles adaptées à chaque pays et à chaque secteur d'activité, ainsi qu'un aperçu détaillé des différents services d'aide disponibles. Ce portail fera le lien avec les contenus en ligne des «guichets uniques» dans chaque État membre et évitera de fournir des doublons des informations existantes<sup>35</sup>.

Jusqu'en 2014, les coûts liés au réseau Entreprise Europe seront couverts par les ressources budgétaires existantes. Un projet de portail pilote sera parallèlement mis en œuvre, qui inclura la traduction progressive des informations dans toutes les langues de l'UE. Le portail contiendra des liens vers les portails existants au niveau national et européen, y compris la base de données sur l'accès aux marchés et le help desk «Exportation», et il fournira des informations et une vue d'ensemble des différents services disponibles.

---

<sup>35</sup> Des gains d'efficacité pourraient être obtenus en organisant, au niveau de l'UE, la collecte d'informations sur l'évolution du marché et sur l'environnement juridique et institutionnel des marchés étrangers. Voir le rapport «*Internationalisation of European SMEs*» de la Commission, décembre 2009, p. 9.

**La Commission va:**

**- adopter une nouvelle structure de gouvernance pour le réseau Entreprise Europe, afin d'en améliorer le fonctionnement et la coopération avec les organisations d'accueil et les parties prenante, le but étant de fournir des informations de meilleure qualité aux PME présentes sur le terrain;**

**- lancer en 2012 un portail multilingue en ligne riche en contenu, qui fournira des informations sur les marchés prioritaires adaptées à chaque pays et à chaque secteur d'activité et qui offrira un aperçu détaillé des différents services d'aide disponibles. Le portail sera mis en place dans le cadre de l'actuel programme pour la compétitivité et l'innovation. En se fondant sur des bases de données existantes, telles que la base de données sur l'accès aux marchés, le help desk «Exportation» et le portail d'information de la douane européenne, il fournira des profils d'opportunités économiques et des profils de risque comprenant des indicateurs sur la situation économique, les barrières commerciales, la charge administrative, les procédures douanières, les régimes des marchés publics et d'autres données destinées aux PME exportatrices<sup>36</sup>, en proposant notamment des informations sur les éléments de la législation européenne qui peuvent être utilisés pour conclure des contrats avec des parties de pays tiers<sup>37</sup>. Il sera régulièrement mis à jour;**

**- lancer en 2012 une campagne de sensibilisation auprès des États membres et des parties prenantes afin de familiariser les PME avec les services d'aide disponibles.**

#### *4.2.3. Conférer une dimension européenne à la fourniture de services aux PME sur les marchés prioritaires*

Les PME peuvent avoir besoin d'une aide spécifique à partir du moment où elles sont actives dans un pays tiers. D'ici 2012 au plus tard, la Commission élaborera par conséquent des recommandations concrètes en vue d'améliorer l'efficacité de l'ensemble du système de soutien mis à la disposition des PME européennes sur les marchés extérieurs à l'UE.

Cette action sera fondée sur les résultats de l'inventaire des services et sur l'expérience acquise dans le cadre de projets pilotes d'aide aux entreprises.

Les débouchés des entreprises européennes varient d'un marché à l'autre et c'est sur cette base que la Commission a établi les «Market Access Teams» sur les marchés prioritaires<sup>38</sup>.

Étant donné que la situation peut être sensiblement différente d'un marché prioritaire à l'autre, il conviendra ici d'adopter une approche ascendante. Une plateforme sera mise en place et coordonnée par les «Market Access Teams» des délégations concernées de l'UE, afin de permettre la tenue régulière de réunions entre les représentants des programmes d'aide aux entreprises, y compris, par exemple, des chambres de commerce bilatérales, les agences des États membres spécialisées dans l'aide à l'exportation, les associations professionnelles et les

---

<sup>36</sup> Par exemple, pour compléter les services proposés par les points d'information OTC des pays membres de l'OMC, qui ont notamment pour fonction de fournir des informations sur les règlements techniques, les normes et les procédures d'évaluation de la conformité.

<sup>37</sup> Voir proposition de la Commission sur le droit commun européen de la vente, adoptée le 11 octobre 2011.

<sup>38</sup> Une liste des «Market Access Teams» qui sont opérationnelles ou qui devraient être mises en place est jointe en annexe à la présente communication.

partenaires du réseau Entreprise Europe. Ces réunions permettront à ces représentants de mieux faire connaître les opérations qu'ils ont prévu de mettre en place, de rationaliser leur action en se spécialisant et en se répartissant le travail, ainsi que de concevoir d'éventuelles opérations conjointes. Par l'intensification du travail en réseau, les organisations locales pourraient mettre en commun leur savoir-faire et leurs compétences et parvenir à une division plus efficace du travail. Les ressources étant limitées, cette rationalisation des efforts et des pratiques permettrait de regrouper les initiatives des organisations locales et de créer ainsi une situation favorable pour tous les participants.

Cette approche aurait pour principaux avantages d'accroître l'étendue et la visibilité des opérations d'aide aux entreprises dans les pays tiers et d'offrir aux entreprises les meilleures aptitudes et compétences disponibles à des coûts raisonnables. De plus, la mise en réseau des compétences faciliterait la participation de tous les secteurs économiques et aiderait les clusters européens, ainsi que les consortiums d'exportation et leurs PME, à identifier des partenaires potentiels dans les pays tiers.

Sur la base des résultats de l'inventaire, la Commission œuvrera, en coopération avec les États membres, à promouvoir, évaluer et optimiser le portefeuille des services d'aide aux PME de l'UE dans les pays tiers, sur la base des meilleures pratiques observées. Cette initiative devra non seulement impliquer les centres pour les PME de l'UE et le réseau Entreprise Europe, mais aussi d'autres programmes de l'UE désormais bien établis en matière de rencontres de partenariat (tels que Invest in Med, East Invest, AL-INVEST), des initiatives pour la coopération entre clusters (telles que la «European Cluster Coopération Platform» et le Club européen des managers de clusters), les points de contact nationaux (PCN) du programme-cadre de recherche de l'UE et des programmes de mise en réseau et programmes individuels de formation au sein de l'UE (tels que Gateway to Japan/South Korea ou le programme de formation des cadres).

Ces outils, qui se distinguent souvent par leurs bases juridiques, leurs dotations budgétaires et les marchés visés, devront être utilisés conjointement dans le cadre d'un concept intégré de soutien aux PME européennes, en fixant des modalités de coopération telles que des critères de référence communs, en créant des synergies et en échangeant des bonnes pratiques, notamment pour mesurer la performance (évaluation).

Les États membres sont encouragés à envisager d'ouvrir à toutes les PME de l'UE l'accès aux services qu'ils proposent dans les pays tiers, sur une base volontaire<sup>39</sup>. Cette optimisation de l'utilisation des structures et compétences existantes aurait non seulement pour effet d'améliorer l'efficacité globale, mais offrirait aussi aux organisations bien établies des États membres la possibilité d'élargir leur base de clientèle potentielle. En outre, un tel accès présenterait de grands avantages pour les PME basées dans les États membres qui ne disposent pas d'organisations nationales d'aide aux entreprises sur l'ensemble des marchés des pays tiers.

Le cas échéant, la mise en place de programmes de financement complémentaires au niveau de l'UE devra être envisagée, en fonction du prochain cadre financier pluriannuel, afin de

---

<sup>39</sup> Il est envisageable de s'inspirer de l'article 20, paragraphe 2, point c), du TFUE, qui dispose que les citoyens de l'UE ont, entre autres: «c) le droit de bénéficier, sur le territoire d'un pays tiers où l'État membre dont ils sont ressortissants n'est pas représenté, de la protection des autorités diplomatiques et consulaires de tout État membre dans les mêmes conditions que les ressortissants de cet État».

favoriser la coopération (transnationale) et de faciliter l'accès à une expertise complémentaire auprès des fournisseurs de services, ce qui permettra d'optimiser l'utilisation de fonds publics limités.

Afin de mener à bien l'ensemble de ce processus, de rendre compte des évolutions observées, de suivre les progrès accomplis et d'évaluer l'efficacité de l'approche, une rencontre d'évaluation devra être régulièrement organisée entre les principales parties prenantes. Elle pourrait consister en un forum annuel, lors duquel la Commission inviterait les parties prenantes à partager leur expérience et à échanger leurs points de vue. Tous les participants pourraient identifier les possibilités de répartition du travail et évaluer la nécessité de mettre en place de nouvelles actions et expériences pour apprendre les uns des autres.

**La Commission va:**

- **favoriser la coopération transfrontalière et faciliter l'accès à une expertise complémentaire auprès des fournisseurs de services, par le biais de mesures financières incitatives qui pourraient être mises en œuvre dans le cadre du nouveau programme pour la compétitivité des entreprises et pour les PME, relevant du cadre financier pluriannuel proposé pour la période 2014-2020;**
- **soumettre les mesures prises à une évaluation périodique, impliquant les principales parties prenantes;**
- **en coopération avec les États membres, évaluer, optimiser et promouvoir le portefeuille des services d'aide aux PME de l'UE dans les pays tiers, sur la base des meilleures pratiques observées<sup>40</sup>.**

*4.2.4. Favoriser l'internationalisation des PME au moyen de clusters et de réseaux*

Les PME ont souvent besoin de trouver les bons partenaires pour concevoir et offrir des produits et des services compétitifs sur le marché mondial. Elles ont davantage tendance à croître et à innover non plus seules, mais en recourant à la coopération stratégique interentreprise et en constituant des réseaux avec des partenaires internationaux. Dans ce contexte, il y a lieu de reconnaître l'importance de la sous-traitance.

Les clusters, les réseaux d'entreprises et les consortiums d'exportation peuvent apporter une aide précieuse aux PME qui cherchent à développer ces activités et à prendre pied sur les marchés étrangers. Les consortiums d'exportation jouent notamment un rôle spécifique majeur en matière d'internationalisation, puisqu'ils permettent à des groupes d'entreprises de travailler ensemble sur des projets de développement des exportations. De récentes études ont ainsi révélé que les PME nouvellement créées, spécialisées dans la conception de nouveaux produits et services au sein d'une niche spécifique, opèrent souvent dès le départ sur les

---

<sup>40</sup> Cette initiative fera intervenir non seulement les centres pour les PME de l'UE et le réseau Entreprise Europe, mais aussi d'autres programmes de l'UE désormais bien établis en matière de rencontres de partenariat, des initiatives pour la coopération entre les clusters, les points de contact nationaux du programme-cadre (PCN) et des programmes de mise en réseau et programmes individuels de formation au sein de l'UE.

marchés internationaux et que leur capacité d'exportation est renforcée par leur affiliation à un cluster<sup>41</sup>.

Les PME membres de clusters et de réseaux d'entreprises peuvent tirer parti des contacts, des liens commerciaux et des échanges de connaissances formelles et informelles au sein de ces regroupements, ainsi que des services sur mesure proposés par leurs organisations. Ces avantages facilitent notamment la conclusion de partenariats à l'étranger qui permettent aux PME d'accéder plus facilement aux chaînes de valeur mondiales, de développer des alliances stratégiques avec les organismes de recherche des clusters ou des réseaux équivalents, d'étendre leurs activités commerciales à l'étranger, y compris leur participation aux marchés publics, et de disposer de compétences appropriées et de conseils professionnels sur mesure<sup>42</sup>.

À cet égard, les organisations de clusters et de réseaux doivent être reconnues dans les États membres comme des acteurs importants dans ce domaine et être intégrées dans les dispositifs d'aide aux entreprises destinés à favoriser l'internationalisation des PME<sup>43</sup>. Dans le même temps, la coopération transnationale entre ces organisations représente aujourd'hui un défi majeur, qui doit être traité à tous les niveaux<sup>44</sup>, en s'appuyant notamment sur les prêts transfrontaliers tels que proposés par la Commission dans la communication «Un budget pour la stratégie Europe 2020»<sup>45</sup>. La coopération entre les clusters et le réseau Entreprise Europe, ainsi que d'autres organisations professionnelles européennes intéressées, doit également être renforcée afin d'offrir des services plus performants en matière d'aide à l'innovation et d'améliorer l'accès des PME aux marchés internationaux.

À plus long terme, la Commission lancera une vaste initiative à l'échelle de l'UE visant à faire un meilleur usage stratégique de la coopération transnationale entre clusters sur les

---

<sup>41</sup> Voir, par exemple, l'étude OSEO/UBIFRANCE (2010) sur le lien entre innovation et exportations: [http://www.oseo.fr/storage/newsletters/vendredi\\_28\\_mai\\_20102/gauche/actualites/etude\\_oseo\\_ubifrance](http://www.oseo.fr/storage/newsletters/vendredi_28_mai_20102/gauche/actualites/etude_oseo_ubifrance).

<sup>42</sup> «European Clusters Go International: Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation», VDI/VDE/IT, 2011, <http://www.vdivde-it.de/news-en/publications/best-practice/european-clusters-go-international-2013-networks-and-clusters-as-instruments-for-the-initiation-of-international-business-cooperation>.

<sup>43</sup> Au niveau de l'UE, un appel à propositions spécifique a été lancé à cette fin en mars 2011, dans le cadre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation, afin de stimuler la coopération internationale par le biais de programmes de clusters régionaux et nationaux: [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item\\_id=4968](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=4968).

<sup>44</sup> À cet égard, la plateforme coopérative «European Cluster Cooperation Platform», mise en place dans le cadre de l'initiative européenne pour l'excellence des clusters, favorisera la coopération internationale entre les clusters, au profit des PME. Dans un premier temps, des protocoles d'accord ont été signés avec des partenaires au Japon, en Inde et au Brésil, et d'autres devraient l'être par la suite. Pour de plus amples informations, voir: <http://www.cluster-excellence.eu/coopération>. En outre, la coopération transnationale entre clusters est traitée par l'action «Régions de la connaissance» du 7<sup>e</sup> programme cadre de l'UE pour la recherche. L'action vise à renforcer le potentiel de recherche des régions européennes, en encourageant et en favorisant notamment le développement, à travers l'Europe, de clusters régionaux de recherche qui font intervenir des universités, des centres de recherche, des entreprises et des autorités régionales. Les aides disponibles concernent en particulier les activités d'internationalisation et la mise au point de stratégies avec les pays tiers: [http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge\\_en.html](http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge_en.html).

<sup>45</sup> Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions «Un budget pour la stratégie Europe 2020 — Partie II, Fiches thématiques», COM(2011) 500 final du 29 juin 2011. La Commission a proposé que, pour la période 2014-2020, les mécanismes de garantie des prêts de l'UE ne revêtent pas seulement une dimension nationale, mais portent également sur les prêts transfrontaliers ou multipays.

marchés situés hors d'Europe, le but étant d'élaborer des stratégies communes à long terme avec des partenaires internationaux dans l'ensemble des États membres de l'UE.

Cette initiative d'internationalisation des clusters contribuera à promouvoir la création de clusters européens compétitifs au niveau mondial, notamment dans les secteurs industriels émergents où la coopération entre clusters est susceptible de procurer de nouveaux avantages en termes de compétitivité. Cette initiative pourra inclure des mesures visant à identifier les intérêts stratégiques d'une coopération accrue entre clusters au sein de l'UE.

**La Commission va:**

- **encourager et financer la mise en place de programmes de formation destinés aux entrepreneurs, aux dirigeants de PME ainsi qu'aux gestionnaires de clusters, de réseaux d'entreprise et de consortiums d'exportation, afin de leur permettre de conduire des opérations d'internationalisation;**
- **promouvoir la création de consortiums d'exportation parmi les PME établies dans différents États membres à travers une série de mesures incluant des campagnes d'information et des incitations financières, de manière à encourager les synergies;**
- **favoriser la coopération transfrontalière entre clusters/réseaux à travers des prêts garantis par l'UE.**

*4.2.5. Rationaliser les nouvelles activités sur les marchés prioritaires*

*4.2.5.1. Principes directeurs*

Afin d'assurer l'exploitation pleine et entière des ressources disponibles et d'éviter les efforts faisant double emploi, la Commission réaffirme les principes directeurs exposés ci-dessous.

*Complémentarité et additivité.* Les mesures prises à l'échelle de l'UE doivent compléter les actions d'aide aux entreprises mises en œuvre par les États membres et/ou les organisations privées et ne pas faire double emploi avec elles. Conformément au principe de subsidiarité et à un objectif de répartition adéquate du travail, l'action de l'UE doit viser à combler les lacunes ou à renforcer les services d'aide existants, lorsque les besoins ne sont pas (ou pas suffisamment) satisfaits par d'autres organisations publiques ou privées. Tel pourrait notamment être le cas si les services existants ne permettaient pas de couvrir l'ensemble des marchés prioritaires (notamment les nouveaux marchés émergents) ou l'ensemble des problèmes d'accès aux marchés, en particulier ceux qui sont liés aux normes et règlements ou à d'autres obstacles non tarifaires entravant l'extension des activités à l'étranger.

*Viabilité.* La contribution de l'UE aux services d'aide aux entreprises doit être fondée sur l'existence d'une demande réelle sur le marché. Elle peut être financée à court terme par des fonds publics, sous réserve des dispositions du règlement financier, mais l'objectif consiste à faire en sorte que ces services s'autofinancent le plus possible, à long terme, afin d'atténuer le risque d'éviction injustifiée du marché de certains prestataires de services privés.

*Efficacité de l'utilisation des fonds publics.* Conformément au principe de bonne gestion financière, les fonds publics doivent être utilisés en visant le meilleur rapport entre les moyens mis en œuvre et les résultats obtenus. À cette fin, il convient de fixer pour chaque activité des objectifs spécifiques, mesurables, acceptables, réalistes et situés dans le temps (SMART) et de prévoir une évaluation appropriée. Pour une utilisation optimale des fonds

publics, il peut s'avérer plus opportun de ne pas créer de nouvelle structure physique et d'inciter au contraire les fournisseurs de service existants sur les marchés extérieurs à l'UE (tels que les chambres de commerce nationales ou européennes, les délégations locales de l'UE ou les «Market Access Teams») à élargir le champ de leurs activités ou à mettre leurs ressources en commun, afin d'offrir des services de meilleure qualité.

**Les principes directeurs constitueront des éléments clés de cette stratégie et régiront toute initiative mise en place dans ce domaine au niveau de l'UE, avant et après 2014.**

**La Commission s'engage à suivre ces principes directeurs pour sélectionner, planifier et mettre en œuvre les initiatives d'aide au niveau de l'UE.**

**Les États membres sont encouragés à respecter, chaque fois qu'il y a lieu, des principes et des priorités similaires dans leurs activités extérieures d'aide aux entreprises.**

#### 4.2.5.2. Priorités géographiques

En ce qui concerne les nouvelles actions mises en œuvre hors des frontières de l'UE, la Commission appliquera les critères exposés ci-dessous pour définir des priorités géographiques, identifier les pays prioritaires et élaborer un ensemble complet de mesures spécifiques.

Cette approche permettra de renforcer l'efficacité des initiatives, en concentrant l'attention sur les besoins réels des PME. Au fil du temps, la liste des pays prioritaires devra évidemment être ajustée. Les priorités devront notamment être établies sur la base des facteurs suivants:

*Potentiel économique et taille du marché.* Au nombre des marchés prioritaires doivent figurer les principaux partenaires de l'UE en matière d'échanges et d'investissements, ainsi que les marchés à fort potentiel de croissance économique. Les marchés susceptibles de faire émerger des partenaires commerciaux intéressants, du fait de l'augmentation du pouvoir d'achat et des possibilités d'investissement, devront être surveillés afin de pouvoir évaluer la nécessité d'une action ultérieure.

*Ampleur des difficultés rencontrées par les PME pour accéder à certains marchés.* Certains marchés sont plus difficiles à pénétrer que d'autres, ce qui résulte en partie de la protection tarifaire, mais plus généralement des différences observées au niveau de l'environnement réglementaire, qui peuvent produire des obstacles non tarifaires au commerce et à l'investissement. La difficulté d'obtenir des financements peut également constituer une barrière, variable d'un pays à l'autre. Il conviendra d'œuvrer à la suppression de ces obstacles, dans la mesure du possible, et d'aider les PME à les surmonter.

*Lacunes existant en matière d'aide aux entreprises.* L'inventaire des services actuellement fournis à l'échelle locale par des organisations publiques ou privées permettra de mieux identifier les éventuelles lacunes dans les infrastructures locales d'aide aux entreprises et d'examiner comment les combler au mieux. Au nombre des domaines thématiques insuffisamment couverts pourrait figurer la nécessité de disposer d'une expertise sur des questions spécifiques, telles que les normes, l'évaluation de la conformité, la commercialisation des technologies, la protection des droits de propriété intellectuelle, les procédures de passation de marchés et d'appels d'offres, ou encore la réglementation douanière. Il pourra s'avérer nécessaire d'établir des priorités à cet égard.

**L'UE identifiera les marchés prioritaires pour les PME sur la base des critères évoqués ci-dessus. Ces pays pourront inclure les principaux partenaires de l'UE en matière de commerce et d'investissement (États-Unis, Chine, Russie, Japon), les pays «Élargissement» et les partenaires de la politique de voisinage de l'UE à l'Est et au Sud, ainsi que des marchés générant une forte croissance économique (marchés émergents en Asie, en Afrique et en Amérique latine).**

#### *4.2.6. Intégrer l'internationalisation des PME dans d'autres politiques de l'UE et créer un environnement favorable à l'internationalisation des PME*

Il subsiste un potentiel inexploité en ce qui concerne l'utilisation d'un large éventail de politiques de l'UE, existantes ou émergentes, au profit des PME qui s'efforcent de s'affirmer à l'échelle internationale et de prendre pied sur des marchés étrangers.

Tous les pays candidats à l'adhésion sont encouragés à souscrire aux objectifs de la stratégie «Europe 2020», y compris les activités liées aux PME. Le renforcement de l'état de droit est l'une des priorités clés de la politique d'élargissement et permettra aux PME de l'UE d'avoir davantage confiance lors d'investissements réalisés sur ces marchés. La création d'un environnement favorable aux entreprises est également un pilier important de nos relations avec les pays du partenariat oriental.

Les changements historiques en cours dans la région Méditerranée méridionale/Afrique du Nord plaident en faveur d'une intervention de l'UE dans le processus de transformation socio-économique engagé dans la région et sont à mettre en liaison avec la politique de voisinage de l'UE. Cette intervention pourrait inclure le développement et le renforcement des programmes de coopération interentreprises entre l'UE et ces pays<sup>46</sup>. Compte tenu de leur vaste potentiel économique et conformément à la stratégie commune UE-Afrique, les pays africains dans leur ensemble devront être invités à tirer profit de la conclusion d'un partenariat solide avec les PME de l'UE.

Dans le cadre d'enquêtes de défense commerciale, la situation particulière des PME – en tant qu'importateurs, utilisateurs, plaignants ou exportateurs – sera traitée, et des données sur le fonctionnement des instruments de défense commerciale seront mises à disposition des PME.

Les suspensions et contingents tarifaires autonomes sont pertinents pour les entreprises produisant dans l'Union. Une attention particulière est accordée à l'intérêt des PME. L'impact de cet outil sera déterminé dans le cadre d'une évaluation des répercussions économiques qui devrait être lancée en 2012.

---

<sup>46</sup> Notamment par la coopération entre clusters: les partenariats de clusters offrent des possibilités concrètes d'amélioration de la coopération interentreprise. Celle-ci pourrait être développée et adaptée aux besoins particuliers des entreprises dans des secteurs tels que le tourisme et les industries culturelles, qui recèlent un potentiel économique important dans les pays de la Méditerranée méridionale. Au-delà de ce cas spécifique, la Commission envisage également de soutenir les échanges entre des entrepreneurs implantés dans différents pays, à l'intérieur et à l'extérieur de l'Union européenne.

**L'UE va:**

- **encourager l'établissement d'un environnement favorable aux entreprises, en particulier les PME, dans les pays candidats, les pays voisins et les pays en développement; cette amélioration de l'environnement sera avantageuse pour l'ensemble des PME, y compris celles qui souhaitent travailler sur un marché particulier;**
- **intensifier ses efforts visant à supprimer les obstacles tarifaires et non tarifaires subsistant dans les pays tiers;**
- **créer, dans le cadre des volets économiques et commerciaux de l'ensemble des délégations concernées de l'UE, des points de contact pour les PME au titre des travaux menés par les «Market Access Teams»;**
- **chercher à ouvrir davantage les marchés et les rendre plus accessibles aux petites entreprises, dans le cadre de ses dialogues réglementaires avec les gouvernements partenaires;**
- **faire des intérêts des petites entreprises en matière d'accès aux marchés publics internationaux une priorité des négociations relatives à l'accord plurilatéral de l'OMC sur les marchés publics (AMP);**
- **mieux faire comprendre aux PME les avantages économiques qu'il est possible de tirer d'opérations commerciales internationales ou de créer au moyen de mesures politiques, en particulier des accords commerciaux bilatéraux;**
- **établir le Forum sur le financement des PME en Afrique, une première étape importante en direction de notre nouvelle approche qui vise à nouer des liens entre les entreprises européennes et africaines par un dialogue renforcé et permanent;**
- **sensibiliser les PME à l'éventualité de suspensions et de contingents tarifaires autonomes et déterminer leur impact sur les PME dans le cadre d'une évaluation à lancer en 2012.**

## **5. CONCLUSION**

Dans le contexte économique actuel, il est urgent de trouver de nouvelles sources de croissance. Les marchés des pays tiers en expansion sont susceptibles de constituer un précieux débouché pour les PME de l'UE. De l'avis de la Commission, l'approche exposée ci-dessus peut donner aux PME les outils requis pour mener à bien des opérations commerciales hors de l'UE. L'approche se fonde sur l'hypothèse selon laquelle la coopération entre l'UE et les États membres, entre les États membres eux-mêmes, ainsi qu'entre le secteur public et le secteur privé, apportera de réels avantages aux PME de l'UE.

Cette nouvelle stratégie de l'UE prévoit les six domaines d'action suivants:

- inventorer l'offre actuelle de services d'aide aux entreprises, afin de permettre l'adoption d'une approche plus rationnelle et plus cohérente à l'avenir;

- créer un portail d'information virtuel unique, destiné aux PME désireuses de mener des activités économiques au-delà des frontières de l'UE;
- renforcer la cohérence des programmes d'aide au niveau de l'UE dans le but d'accroître leur impact;
- promouvoir les clusters et les réseaux visant à l'internationalisation des PME;
- orchestrer la coopération paneuropéenne sur les marchés prioritaires, afin de tirer le meilleur profit des fonds publics engagés;
- exploiter au mieux les politiques extérieures existantes de l'UE, en vue d'accélérer la croissance internationale des PME européennes.

Les futurs efforts devront déterminer comment les fournisseurs de services existants pourraient coopérer de manière plus efficace, souvent par-delà les frontières nationales, et comment des mesures incitatives pourraient être mises en place à cet effet. Un inventaire détaillé de l'offre de services d'aide aux entreprises au sein de l'UE posera les bases de ce processus. Toutes les institutions de l'UE, de même que les parties prenantes au niveau des PME, contribueront en partenariat à la mise en œuvre de cette stratégie et devront respecter les priorités et les principes directeurs exposés dans la présente communication lors de l'élaboration de nouvelles actions d'aide à l'internationalisation des PME, à court et à long terme.

Les États membres sont encouragés à adopter une approche similaire et à travailler en coopération étroite avec la Commission afin de renforcer les efforts déployés en vue de favoriser la croissance internationale des PME.

Compte tenu de l'expérience acquise en ce qui concerne l'identification des principales barrières d'accès au marché des pays tiers (conformément à la demande formulée par le Conseil de l'Union européenne dans ses conclusions de décembre 2008), des «Market Access Teams» sont opérationnelles ou devraient être mises en place dans les pays suivants:

- Algérie
- Argentine
- Brésil
- Canada
- Chili
- Chine
- Colombie
- Égypte
- Hongkong
- Inde
- Indonésie
- Israël
- Japon
- Kazakhstan
- Malaisie
- Mexique
- Maroc
- Nouvelle-Zélande
- Nigeria
- Norvège
- Pérou
- Philippines

- Russie
- Singapour
- Afrique du Sud
- Corée du Sud
- Suisse
- Taïwan
- Thaïlande
- Tunisie
- Turquie
- Ukraine
- États-Unis d'Amérique
- Vietnam