

**UNECE**  
UN / CEFAC

## **Livre blanc**

**Les services intégrés pour les MPME  
dans le commerce international :  
Ouvrir l'économie mondiale aux MPME**

Version 1

## Note

Les appellations employées dans cette carte et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

## Abstrait

L'accès aux marchés internationaux peut être semé d'embûches, surtout pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) qui n'ont probablement pas les ressources pour rechercher et se mettre en conformité avec toutes les exigences requises. Les plateformes de commerce électronique ont permis aux produits des MPME d'aborder de nouveaux clients, mais souvent il reste difficile d'accéder aux marchés étrangers – et même parfois d'approcher d'autres marchés nationaux. Les plateformes de e-service peuvent consolider les services nécessaires tel que celles de transport, de financement, de dédouanement.

Ce livre blanc explique les défis que rencontrent les MPME pour atteindre des marchés internationaux. Cet ouvrage établit ensuite les principes de bases pour l'établissement de plateformes de services intégrés pour les MPME dans le commerce international (ISMIT), développe les bienfaits de tels plateformes et leur structure de base.

## Reconnaissance

La section de la facilitation du commerce de la Commission économique pour l'Europe et le CEFAC-ONU voudraient exprimer sa gratitude aux experts qui ont participé au développement de ce document : M. Max Dapeng Liu (chef de projet), Mme. Estelle Igwe (vice présidente CEFAC-ONU), Mme. Virginia Cram Martos (coordinatrice de domaine), M. Lance Thompson (secrétaire auprès du CEFAC-ONU), M. Jalal Benhayoun, Mme. Eva Chan, Mme. Kaye Cheri, M. Ibrahima Diagne, M. Thierry Grumiaux, M. Salehin Khan, M. Tat Tsen Koh, M. Colin Laughlin, M. Armen Manukyan, M. Markus Pikart, M. Raymond Seignetter, Mme. Ruteno Tavengerwei, Mme. Lin Wang, and Mme. Judy Hongru Zhu.

### **Le centre des Nations Unies pour la facilitation du commerce et les transactions électroniques (CEFACT-ONU)**

#### **Des mesures simples, efficaces et transparentes pour un commerce global**

La mission du CEFAC-ONU est d'améliorer la capacité des entreprises ainsi que les autorités administratives à manier et échanger de manière efficace les divers produits et services indispensables au bon déroulement des échanges commerciaux. Universellement applicable, CEFAC-ONU s'attache à simplifier et harmoniser les flux d'information ainsi que les divers processus et procédures liés aux transactions internationales, contribuant ainsi à la croissance économique mondiale.

La participation aux activités du CEFAC-ONU est ouverte aux experts provenant des pays membres des Nations Unies et des organisations intergouvernementales et non gouvernementales reconnues par le Conseil Economique et Social des Nations Unies (ECOSOC.) Grâce à cette participation large et ouverte, CEFAC-ONU a ainsi pu développer un large éventail de mesures de facilitation de commerce ainsi que de nombreux standards relatifs au commerce électronique. Une fois approuvées par un comité intergouvernemental, ces recommandations s'appliquent universellement.

[www.unece.org/cefact](http://www.unece.org/cefact)

ECE/TRADE/C/CEFACT/2020/11 – F

Le 26 novembre 2020, Genève

## Table of Contents

<b>1. LES PETITES ENTREPRISES PEUVENT DEVENIR UN MOTEUR DU COMMERCE MONDIAL SI LES BONS OUTILS SONT DISPONIBLES .....</b>	<b>5</b>
<b>2. LES OBSTACLES AU COMMERCE INTERNATIONAL QUE RENCONTRENT .....</b>	<b>7</b>
MANQUE D'ACCÈS AUX OUTILS DE FINANCEMENT DU COMMERCE .....	7
MANQUE D'ACCÈS À DES SERVICES LOGISTIQUES DE QUALITÉ.....	7
MANQUE D'ACCÈS À D'AUTRES SERVICES AUX ENTREPRISES DE QUALITÉ QUI SONT ESSENTIELS POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL	
8	
ACCÈS LIMITÉ AUX OUTILS PERFECTIONNÉS QUI FACILITENT LES TRANSACTIONS ÉLECTRONIQUES .....	8
MANQUE DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES.....	8
<b>3. QUE SONT LES SERVICES INTÉGRÉS POUR LES MPME .....</b>	<b>8</b>
<b>4. QUELS AVANTAGES PEUVENT EN TIRER LE SECTEUR PUBLIC ET LE SECTEUR PRIVÉ ?.....</b>	<b>10</b>
<b>5. EXEMPLES DE LA MANIÈRE DONT L'ISMIT PEUT AIDER LES MPME À SURMONTER LES OBSTACLES AU COMMERCE INTERNATIONAL AUXQUELS ELLES FONT FACE.....</b>	<b>11</b>
UNE RÉDUCTION DES COÛTS DES TRANSACTIONS COMMERCIALES RÉALISÉES PAR LES MPME .....	11
UN COMMERCE ÉLECTRONIQUE INTERNATIONAL PLUS INCLUSIF .....	11
UNE MEILLEURE CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT .....	11
UN SYSTÈME DE CRÉDIT ÉTABLI POUR LES MPME .....	11
<b>6. LA RELATION ENTRE L'ISMIT ET LA FACILITATION DU COMMERCE .....</b>	<b>11</b>
<b>7. LES PRINCIPES QUI SOUS-TENDENT L'ISMIT.....</b>	<b>12</b>
<b>8. DIRECTIVES DE MISE EN ŒUVRE : MEILLEURES PRATIQUES EN MATIÈRE DE MISE EN PLACE D'UNE PLATEFORME ISMIT .....</b>	<b>12</b>
<b>9. LA RELATION ENTRE L'ISMIT ET LE GUICHET UNIQUE NATIONAL.....</b>	<b>13</b>

## 1. Les petites entreprises peuvent devenir un moteur du commerce mondial si les bons outils sont disponibles

Dans la plupart des pays, les microentreprises et des petites et moyennes entreprises (MPME) sont le cœur de l'activité économique : elles comptent pour 95 % des entreprises<sup>1</sup> et créent un grand nombre d'emplois. La définition de la notion de MPME varie selon les pays et les organisations. Les critères les plus couramment utilisés pour la définir sont le nombre d'employés, suivi du chiffre d'affaires et de la valeur des actifs. Selon une définition couramment utilisée, une MPME est une entreprise employant jusqu'à 249 personnes. Dans les pays en développement, le plafond est plus bas et oscille entre 50 et 100 employés. Dans les pays développés, 78 % des exportateurs sont des MPME. Leur part en valeur n'est toutefois que de 34 %, ce qui indique que quelques grandes entreprises dominent le commerce international. La plupart du temps, les grands conglomérats sont plus productifs<sup>2</sup> car ils réalisent des économies d'échelle (le coût unitaire de production diminue à mesure que les quantités produites augmentent). Cette concentration est plus marquée dans les pays en développement, où les exportations directes ne représentent que 7,6 % du total des ventes des MPME.

Les coûts du commerce sont l'un des facteurs dissuasifs. Il importe ici de faire la distinction entre les coûts unitaires et les coûts commerciaux fixes. Les coûts unitaires comprennent les frais de transport, les droits de douane et tous les frais qui dépendent du volume de biens échangés et de la distance de transport. Les coûts fixes sont des coûts qui ne varient pas en fonction du volume des exportations, comme les coûts associés à la mise en conformité, à la création d'un réseau de vente, à la publicité de marque et aux services de traduction. Ils limitent la capacité de l'entreprise à exporter ses produits. Les normes et recommandations internationales contribuent pour beaucoup à réduire les coûts commerciaux fixes en fournissant des lignes directrices sur les moyens de lever ces obstacles administratifs.

Les MPME sont essentielles au développement économique d'un pays, car elles :

- a) Sont les principaux acteurs économiques dans divers secteurs ;
- b) Contribuent pour beaucoup à l'expansion des activités économiques régionales, au développement social des collectivités et à la création de possibilités d'emploi ;
- c) Créent souvent de nouveaux marchés et favorisent l'innovation ;
- d) Contribuent pour beaucoup à l'équilibre de la balance commerciale ;
- e) Jouent un rôle important dans la réalisation des objectifs de développement durable, en favorisant une croissance économique équitable et durable, en créant des emplois pour tous, en promouvant une industrialisation durable, en encourageant l'innovation et en réduisant les inégalités de revenus.

---

<sup>1</sup> Rapport sur le commerce mondial 2016 : égaliser les conditions du commerce pour les PME. Disponible à partir de janvier 2020 à l'adresse suivante :

[https://www.wto.org/french/res\\_f/booksp\\_f/world\\_trade\\_report16\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/world_trade_report16_f.pdf).

<sup>2</sup> Melitz, Marc J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, vol. 71, no 6 (novembre), p. 1716.

Mayer, Thierry et Gianmarco Ottaviano (2007). The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. New facts based on firm-level evidence. *Bruegel Blueprint Series*, vol. 3, p. 22. Disponible à partir de janvier 2020 à l'adresse suivante : [http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/BP\\_Nov2008\\_The\\_happy\\_few.pdf](http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/BP_Nov2008_The_happy_few.pdf).

Un secteur des MPME dynamique est donc essentiel pour stimuler la croissance économique et parvenir à une mondialisation plus inclusive. La participation des MPME au commerce international favorise l'innovation grâce à la concurrence, à une compétitivité accrue, à une augmentation de la productivité et à l'amélioration de la performance économique, ce qui profite à l'ensemble de l'économie. Il est donc important de faciliter l'adaptation et le développement des MPME dans un environnement commercial plus inclusif et de les encourager à participer plus activement à la transformation numérique.

L'importance économique des MPME est indubitable. Les gouvernements et les organisations internationales du monde entier cherchent à soutenir le développement des MPME et leur intégration dans les chaînes d'approvisionnement mondiales afin d'accroître la productivité, de stimuler l'emploi et la croissance ainsi que de réduire la pauvreté. Dans le même temps, il reste difficile d'aider les MPME à pénétrer les marchés internationaux, principalement en raison du manque d'outils adéquats et du faible taux d'utilisation des outils existants (par exemple, lorsque l'outil n'est pas connu ou n'est pas disponible dans la langue locale ou lorsqu'il faut former les acteurs à son utilisation).

Cette situation est en train de changer. Selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les progrès technologiques apportés par l'expansion du commerce électronique<sup>3</sup> et l'évolution des chaînes de valeur mondiales offrent aux MPME de nouveaux débouchés commerciaux. Les gouvernements et les organisations internationales considèrent déjà que le commerce électronique contribuera pour beaucoup à lever les obstacles au commerce que rencontrent les MPME.

Le renforcement de la capacité des MPME à participer à une économie mondialisée et numérique et à en récolter les bienfaits dépend dans une large mesure de l'existence d'un cadre propice. Le cadre pour le commerce électronique défini dans le présent document pourrait contribuer à éliminer les obstacles qui empêchent les MPME de participer au commerce international, à aider les pays à développer des services de commerce électronique et à donner des orientations aux entrepreneurs qui cherchent à répondre aux besoins commerciaux des MPME. En outre, malgré les résultats commerciaux impressionnants des grandes entreprises, les données<sup>4</sup> montrent que les entreprises moyennes jouent un rôle croissant dans le commerce international et contribuent grandement aux exportations des pays européens, comme en témoigne particulièrement l'exemple allemand. Les entreprises n'ont donc pas besoin d'être grandes, mais doivent l'être suffisamment pour pouvoir surmonter les obstacles au commerce international et accéder aux marchés internationaux. Il est donc important de disposer d'un cadre qui aiderait les MPME à surmonter les obstacles au commerce qu'elles rencontrent. Un tel cadre pourrait également soutenir les accords commerciaux qui contiennent des dispositions relatives au commerce électronique ou servir de modèle pour le développement ou l'intégration

---

<sup>3</sup> Le commerce électronique transfrontière concerne des transactions et envois transfrontières commandés en ligne par des consommateurs (commerciaux et non commerciaux).

<sup>4</sup> Navaretti, Giorgio Barba, et consorts (2011). The Global Operations of European Firms. The Second EFIGE Policy Report. Bruegel Blueprint Series, vol. 12, p. 38. Disponible à partir de janvier 2020 à l'adresse suivante : [https://www.researchgate.net/profile/Fabiano\\_Schivardi2/publication/277047603\\_The\\_global\\_operations\\_of\\_European\\_firms\\_The\\_second\\_EFIGE\\_policy\\_report\\_Bruegel\\_Blueprint\\_12\\_July\\_2011/links/55c6660508aebc967df5370f/The-global-operations-of-European-firms-The-second-EFIGE-policy-report-Bruegel-Blueprint-12-July-2011.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Fabiano_Schivardi2/publication/277047603_The_global_operations_of_European_firms_The_second_EFIGE_policy_report_Bruegel_Blueprint_12_July_2011/links/55c6660508aebc967df5370f/The-global-operations-of-European-firms-The-second-EFIGE-policy-report-Bruegel-Blueprint-12-July-2011.pdf).

de plateformes commerciales déjà établies, telles que les portails de présentation unique<sup>5</sup> et d'autres systèmes utilisés par les acteurs du commerce.

On trouvera dans le présent document une proposition de cadre pour le commerce électronique appelé « services intégrés pour les MPME dans le commerce international (ISMIT) ». Ce cadre facilitera l'accès des MPME aux mesures de facilitation du commerce existantes et permettra de répondre à leurs besoins.

## **2. Les obstacles au commerce international que rencontrent**

Les MPME opèrent le plus souvent sur le marché intérieur, qui se caractérise par une forte concurrence. Elles sont limitées par les coûts et la difficulté de réaliser des économies d'échelle, et les commandes qu'elles reçoivent portent sur de petits volumes et sont dispersées. Leurs capacités de pénétrer les marchés internationaux et leurs perspectives d'y parvenir sont limitées par plusieurs obstacles, qui sont décrits ci-dessous.

### **Difficultés liées aux règles et procédures d'importation et d'exportation**

Les sociétés multinationales sont généralement bien établies, jouissent d'une réputation mondiale et opèrent sur les marchés étrangers par l'intermédiaire de leurs succursales, où du personnel local les aide à se conformer à la législation nationale. Parce que leurs ressources financières et humaines sont limitées, les MPME manquent souvent de compétences en matière de procédures du commerce international, de réglementations locales, de règles douanières et d'autres questions liées à la conformité. Il arrive donc souvent que les envois des MPME soient retardés ou refusés pour cause de non-conformité. Cela peut coûter cher, notamment en termes de temps, et parfois entraîner la perte de contrats, des dommages aux marchandises et des risques de poursuites.

### **Manque d'accès aux outils de financement du commerce**

Dans bien des cas, les banques ne disposent que de très peu d'informations pour évaluer la solvabilité des MPME et les résultats qu'elles obtiennent à l'international, en particulier dans les pays en développement. En l'absence d'informations suffisantes, elles attribuent généralement aux MPME une mauvaise cote de crédit et considèrent qu'il est risqué et coûteux d'émettre des lettres de crédit pour financer les transactions de ces entreprises.

De nombreuses MPME optent pour les transactions en compte ouvert, ce qui est très risqué, notamment parce que les petites entreprises ont souvent un accès limité aux informations relatives au déroulement de la transaction commerciale une fois que les marchandises ont quitté le pays, et elles n'ont aucun moyen d'intervenir en cas de problème. Cela peut entraîner des retards de paiement, voire des impayés.

### **Manque d'accès à des services logistiques de qualité**

Pour accéder aux marchés étrangers, les MPME doivent pouvoir compter sur un prestataire de services logistiques compétent capable d'offrir des services intégrés de porte à porte et de servir

---

<sup>5</sup> Voir Recommandation no 37 de la CEE : Portail de présentation unique (ECE/TRADE/C/CEFACT/2019/6). Disponible à partir de janvier 2020 à l'adresse suivante : [https://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/cf\\_plenary/2019\\_plenary/ECE\\_TRADE\\_C\\_CEFACT\\_2019\\_06F.pdf](https://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/cf_plenary/2019_plenary/ECE_TRADE_C_CEFACT_2019_06F.pdf).



d'intermédiaire avec les douanes et d'autres autorités. En raison du faible volume de marchandises qu'elles expédient, les MPME n'ont souvent pas accès aux services des entreprises logistiques fiables, sauf à payer le prix fort.

### **Manque d'accès à d'autres services aux entreprises de qualité qui sont essentiels pour le commerce international**

Il s'agit d'une gamme de services dans des domaines tels que l'assurance, le marketing, l'emballage et l'entreposage. Ces services revêtent une importance particulière dans les pays en développement où, globalement, le secteur des services est moins développé.

### **Accès limité aux outils perfectionnés qui facilitent les transactions électroniques**

Le commerce international s'appuie de plus en plus sur des outils de commerce électronique perfectionnés tels que les systèmes de traçabilité ou les systèmes comptables numériques. Les MPME n'ont pas accès à bon nombre de ces systèmes, principalement en raison d'un manque de moyens ou de compétences techniques, de la faiblesse de leurs activités à l'international ou de leur incapacité à tirer parti des systèmes. C'est pourquoi elles saisissent souvent les transactions manuellement et s'appuient sur des documents papier, en particulier dans les pays en développement. Ces procédures lourdes sont source d'erreurs et entraînent souvent un non-respect des réglementations en matière d'import export et la nécessité de soumettre à plusieurs reprises les documents, ce qui augmente les coûts et les risques pour toutes les parties concernées.

### **Manque de compétences professionnelles**

Là encore, contrairement aux sociétés multinationales qui peuvent se permettre d'établir des succursales à l'étranger ou de conclure des contrats à long terme avec leurs partenaires locaux, les MPME manquent souvent de connaissances et d'expérience en matière de règles et de procédures de dédouanement, de financement, d'évaluation et d'autres aspects de la gestion des affaires et du commerce. Cela est dû à la faiblesse de leurs activités à l'international, à leur manque de ressources financières et humaines et à l'absence de canaux permettant de communiquer avec les régulateurs, les banques, les prestataires de services logistiques, etc.

L'effet conjugué de ces obstacles crée un plafond de verre pour les MPME qui participent au commerce international. Une MPME ne pourra briser ce plafond qu'à un coût prohibitif et en prenant nombre de risques financiers et de risques de réputation.

## **3. Que sont les services intégrés pour les MPME**

L'ISMIT fournit aux MPME des services d'appui au commerce international. Il peut prendre la forme d'une plateforme de commerce électronique à part entière fournissant des services ou être intégré dans une plateforme plus importante de commerce électronique d'entreprise à entreprise ou d'entreprise à consommateur. La figure I montre, de manière schématique, le fonctionnement d'une plateforme ISMIT et son interconnexion avec les plateformes de facilitation du commerce existantes telles que le guichet unique national. L'ISMIT peut être considéré comme un type de portail de présentation unique conçu spécialement pour soutenir les MPME dans certaines situations<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Ibid.



L'ISMIT vise à éliminer ou à réduire sensiblement les obstacles énumérés ci-dessus. Il permet de combiner les avantages concurrentiels des MPME en tant que petits acteurs du commerce (produits de niche, accès aux connaissances locales et faibles coûts de production) avec l'évolutivité et les points forts des grandes entreprises et des grandes plateformes de commerce électronique qui peuvent réaliser des économies d'échelle, ainsi que de fournir des conseils d'expert sur les exigences du commerce international. Pour ce faire, il s'appuie essentiellement sur les technologies du commerce électronique et l'échange d'informations électroniques. Les plateformes ISMIT sont interconnectables et peuvent créer un réseau capable de fournir des services à de multiples MPME de différents pays.

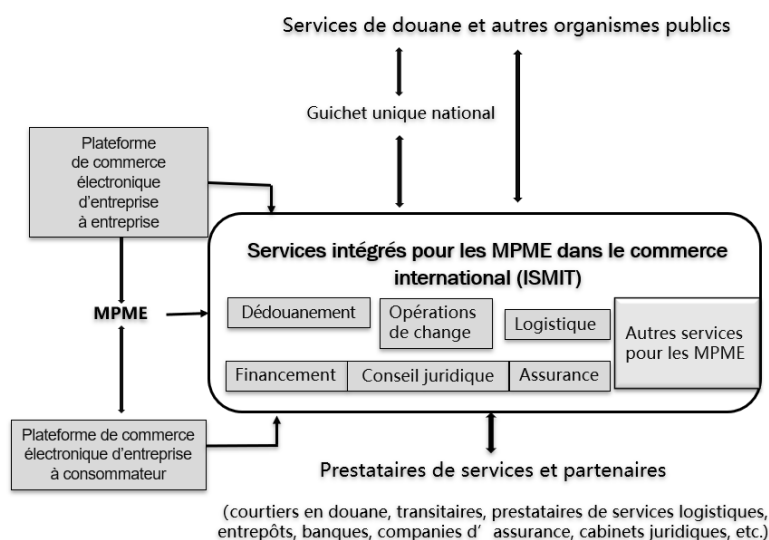


Figure 1: Contexte du fonctionnement de l'ISMIT

Une plateforme ISMIT offre aux MPME des services d'appui électronique pleinement intégrés à toutes les étapes de la transaction commerciale internationale. Elle peut notamment fournir un accès aux prestataires de services logistiques, de services de financement, de services d'assurance et de services d'aide à la mise en conformité avec la réglementation, soit par l'intermédiaire d'un guichet unique national soit directement sur le portail des douanes (pour les déclarations d'exportation et d'importation) et sur les sites Web d'autres organismes publics compétents. Elle réunit les informations provenant de différentes parties prenantes et coordonne leur flux afin de faciliter la transaction commerciale.

Les informations sont fournies par les MPME et leurs clients potentiels et peuvent ensuite être transférées, par l'intermédiaire de l'ISMIT, aux prestataires de services et partenaires concernés en fonction des services demandés par la MPME : courtiers en douane, transitaires, prestataires de services logistiques, entrepôts, banques, compagnies d'assurance et cabinets juridiques et autres prestataires de services spécialisés. L'ISMIT permet de vérifier l'identité des prestataires de services et des partenaires, ainsi que la qualité des prestations.

Étant donné que toutes les parties concernées (prestataires de services et partenaires) sont connectées à la plateforme ISMIT, une MPME pourrait utiliser la plateforme pour suivre ses transactions commerciales depuis le moment où les marchandises quittent l'usine ou l'entrepôt jusqu'au moment où elles sont livrées au client dans un pays étranger. En plus de géolocaliser les marchandises ou de connaître la prochaine étape de leur parcours, les MPME peuvent en effet, grâce à la plateforme ISMIT, obtenir toutes les informations nécessaires pour suivre une

transaction commerciale, savoir quels processus administratifs et commerciaux ont été menés à bien, s’informer du statut des processus en cours et vérifier lesquels doivent encore être traités.

L’ISMIT peut également faciliter l’accès des MPME aux services de financement du commerce fournis par les banques. Par exemple, les MPME pourraient se servir de l’ISMIT pour fournir aux banques l’accès à un outil en ligne permettant de suivre les transactions commerciales passées et actuelles. La transparence et les flux d’informations électroniques réduisent le risque de crédit pour les banques, ce qui permet d’améliorer la cote de crédit et les conditions d’emprunt des MPME.

Les principes de fonctionnement d’une plateforme ISMIT peuvent s’adapter à différents contextes et aux exigences locales en matière de services commerciaux auxquelles les MPME doivent se soumettre. Par exemple, dans un pays, la principale difficulté peut tenir à la durée de dédouanement, tandis que dans un autre, elle sera liée au coût des services logistiques et des services d’assurance. En fonction des environnements commerciaux des différents pays, le modèle organisationnel et financier peut être purement privé ou prendre la forme d’un partenariat public-privé (PPP).

#### **4. Quels avantages peuvent en tirer le secteur public et le secteur privé ?**

La plateforme ISMIT offre des avantages considérables aux acteurs du commerce international:

- Les organismes publics en bénéficieront car l’ISMIT peut communiquer, au nom des MSME, avec le guichet unique national et le système douanier automatisés des pays importateurs et exportateurs. En outre, ils peuvent recevoir des informations de haute qualité et fiables, soumises conformément aux normes et formats requis par l’organisme public concerné ;
- Les MPME peuvent se concentrer sur leur cœur de métier et réduire, entre autres, la durée du dédouanement et des opérations logistiques ainsi que les risques et les coûts qui y sont associés. En utilisant les services fournis par la plateforme ISMIT, elles peuvent confier la gestion des activités annexes (telles que le dédouanement et la gestion logistique du commerce international) à la plateforme et aux prestataires de services spécialisés qui y sont connectés. Dans le même temps, elles recevront des informations exhaustives et garderont le contrôle de la transaction commerciale ;
- Les banques peuvent attirer des clients du secteur des MPME, tout en contrôlant les risques grâce à une transparence accrue et à des données plus fiables provenant des services de regroupement des données fournis par l’ISMIT. Ces services permettraient aux banques d’attribuer aux MPME de meilleures cotes de crédit, puisque les informations sur les transactions commerciales seront facilement disponibles sur la plateforme ISMIT ;
- Les prestataires de services logistiques et de services de transport peuvent attirer des clients du secteur des MPME grâce aux services de regroupement des données fournis par l’ISMIT. Pour éviter aux MPME d’envoyer de petits volumes de marchandises, l’ISMIT pourrait grouper leurs demandes et commandes et les intégrer dans des expéditions de grande taille qui seraient ensuite transférées à des prestataires de services logistiques et de services de transport. Grâce à l’ISMIT, les transporteurs pourraient également recevoir des informations par voie électronique, et ainsi réduire les coûts et le temps de transport.

## **5. Exemples de la manière dont l'ISMIT peut aider les MPME à surmonter les obstacles au commerce international auxquels elles font face**

### **Une réduction des coûts des transactions commerciales réalisées par les MPME**

L'ISMIT a notamment pour objectif de permettre aux MPME de participer au commerce international à moindre coût et avec plus d'efficacité. Il peut disposer de centres de services traditionnels, auxquels les MPME peuvent faire appel pour obtenir de l'aide en matière de soumission de documents et de respect des réglementations. Cependant, les MPME peuvent aussi fournir toutes les informations essentielles par voie électronique sans qu'aucune formation officielle ne soit nécessaire. Elles n'auront pas besoin de recruter du personnel spécialisé dans le commerce international, ce qui leur permettra de faire des économies sur les ressources humaines et les frais de gestion.

### **Un commerce électronique international plus inclusif**

Grâce à la normalisation et à l'intégration des services de commerce international, l'ISMIT peut aider les MPME à se développer, à pénétrer les marchés étrangers et à se conformer à la réglementation locale. De ce fait, de plus en plus de MPME pourront participer au commerce international en bénéficiant de procédures de dédouanement plus efficaces et plus rapides.

### **Une meilleure capacité d'autofinancement**

Grâce à l'ISMIT, les MPME pourront trouver des financements plus rapidement et à des conditions plus favorables, ce qui améliorera leur capacité d'autofinancement et leur situation financière et, partant, leur capacité à obtenir des commandes.

### **Un système de crédit établi pour les MPME**

Grâce à l'ISMIT, il est possible de collecter des mégadonnées sur les transactions électroniques, qui pourraient servir de base à un système international de notation de crédit. Les acheteurs et les vendeurs pourraient s'appuyer sur ce système de crédit pour conclure des transactions et réduire le temps nécessaire pour s'entendre sur celles-ci.

## **6. La relation entre l'ISMIT et la facilitation du commerce**

L'ISMIT fournit aux MPME des services transfrontières intégrés qui facilitent grandement les transactions commerciales de ces entreprises. Lorsqu'il traite avec l'ISMIT, un acteur du commerce peut utiliser les formats de données qu'il connaît bien. L'ISMIT peut ensuite reformater les données afin de les rendre conformes aux normes et aux exigences en matière de données appliquées dans le commerce international.

Par exemple, l'ISMIT pourrait faire en sorte qu'il ne soit nécessaire de saisir qu'une seule fois chaque élément de données en utilisant les listes de codes recommandées par l'ONU et en appliquant les normes commerciales internationales. À l'aide d'applications en ligne, les MPME peuvent saisir manuellement sur la plateforme ISMIT des informations qui seront ensuite transférées à d'autres systèmes utilisant les normes internationales applicables aux transactions commerciales électroniques.

L'ISMIT peut également contribuer au guichet unique national (tel que défini dans la Recommandation no 33 de la CEE) relevant de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges (AFE). En tant qu'interface entre les MPME et les guichets uniques nationaux, la plateforme ISMIT peut reformater toutes les informations pour les adapter aux normes nationales.

## 7. Les principes qui sous-tendent l'ISMIT

Une plateforme ISMIT repose sur les principes suivants :

- Elle est inclusive et ouverte à toutes les MPME et à tous les prestataires de services liés au commerce, tels que les courtiers en douane, les transitaires, les prestataires de services logistiques, les entrepôts, les organismes d'aide à l'exportation, les banques, les compagnies d'assurance, les cabinets juridiques et d'autres prestataires de services spécialisés ;
- La mise en place d'une plateforme ISMIT dans tous les pays du monde devrait être encouragée ;
- Si nécessaire, les plateformes ISMIT peuvent être conçues pour soutenir toutes les formes de commerce international ;
- Les plateformes ISMIT peuvent prendre la forme d'un service commercial purement privé ou d'un partenariat public-privé ; dans un cas comme dans l'autre, elles ne doivent pas constituer des monopoles ;
- Les plateformes ISMIT devraient créer un environnement qui favorise la concurrence entre les prestataires de services et les partenaires, tels que les transporteurs et les banques, afin de garantir les meilleurs prix et la meilleure qualité de service ;
- Les plateformes ISMIT devraient faciliter la fourniture de services de qualité aux MPME, ce qui peut se faire, par exemple, par la gestion des contrats de service, de la qualité des services, du contrôle des risques, des mécanismes d'entrée et de sortie des fournisseurs (agences), des audits d'importation et d'exportation et de la coordination.

## 8. Directives de mise en œuvre : meilleures pratiques en matière de mise en place d'une plateforme ISMIT

Les gouvernements qui ont l'intention d'élaborer des politiques et des instruments pour permettre aux MPME de pénétrer les marchés mondiaux devraient :

- Optimiser l'environnement commercial de manière à ce que les plateformes ISMIT puissent fournir des services aux MPME en interagissant avec les prestataires de services du commerce international tels que les courtiers en douane, les transitaires, les prestataires de services logistiques, les entrepôts, les organismes d'aide à l'exportation, les banques, les compagnies d'assurance, les cabinets d'avocats, etc. Les droits et obligations de l'ISMIT, des MPME et des prestataires de services devraient être clairement énoncés ;
- Encourager la libre concurrence entre les différentes plateformes qui offrent des services intégrés pour les MPME dans le commerce international. Cette question devrait être examinée dans le cadre de la politique nationale de développement du commerce et devrait plus particulièrement porter sur la manière de mettre à profit les services fournis par l'ISMIT pour permettre aux MPME d'accéder à des services commerciaux de qualité à un coût réduit, ce qui leur permettrait d'être plus compétitives sur le marché international ;

- Faire en sorte que le prestataire de services intégrés pour les MPME dans le commerce international soutienne les stratégies nationales d'administration en ligne, par exemple en proposant un point d'entrée dans le guichet unique national et d'autres systèmes pertinents d'organismes publics ;
- Veiller à ce qu'il existe un cadre juridique approprié qui reconnaisse l'échange d'informations par voie électronique et les signatures électroniques et dans lequel l'infrastructure adéquate soit mise en place.

## 9. La relation entre l'ISMIT et le guichet unique national

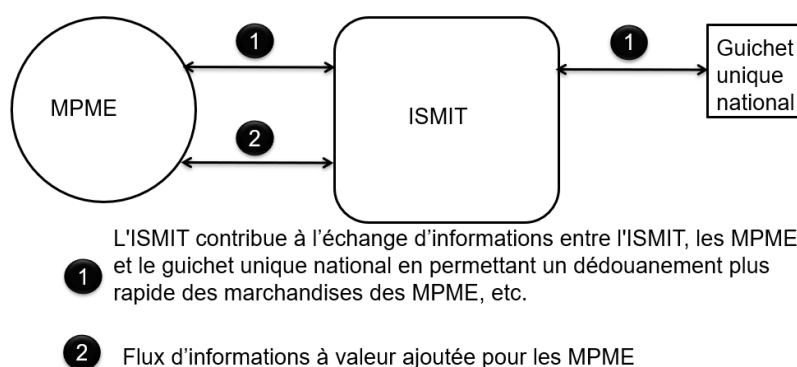


Figure 2: Relation entre l'ISMIT et le guichet unique national

Comme le montre la figure II, étant donné que la majorité des MPME ne sont pas en mesure de fournir des informations et des documents normalisés à un guichet unique national, l'ISMIT peut faire office de tiers de confiance entre les deux parties. Autrement dit, les MPME fournissent les informations brutes requises à l'ISMIT, qui peut ensuite (en tant que plateforme d'échange d'informations) les convertir en informations et documents normalisés et les soumettre à un guichet unique national.

Par exemple, l'ISMIT peut fournir des services d'échange d'informations entre les MPME et les guichets uniques nationaux, à savoir :

- 1) La collecte et la présentation d'informations relatives au dédouanement ;
- 2) La collecte et la présentation d'informations relatives au règlement des opérations de change ;
- 3) La collecte et la présentation d'informations relatives au remboursement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Comme le montre la figure II, une autre différence entre l'ISMIT et les guichets uniques nationaux tient au fait que l'ISMIT est également une plateforme qui regroupe les prestataires de services commerciaux à valeur ajoutée, ce qui permet aux MPME d'obtenir de meilleurs services de la part des prestataires tels que les compagnies d'assurance et les banques, d'habitude plus enclines à travailler avec les grandes entreprises.

S'il n'existe pas de guichet unique dans un pays, la plateforme ISMIT peut interagir avec plusieurs organismes publics pour fournir des services d'échange d'informations connexes. En outre, plusieurs ISMIT pourraient coexister dans un même pays.