

coûts d'entrée élevés, la structure de l'industrie tend vers un nombre réduit de grands fournisseurs et vers des prix plus élevés que ce qu'on observerait dans un marché concurrentiel. En d'autres termes, une pénurie de services de facilitation de la part du secteur privé pour le commerce international est à prévoir.

- Il y a des externalités positives pour une économie si ses entreprises deviennent exportatrices. Comme retombée des connaissances acquises sur un marché, par exemple, d'autres entreprises du pays source peuvent emboîter le pas à une entreprise ayant agi comme précurseur. Cette dernière ne profite pas elle-même de cette retombée, mais l'économie générale du pays source en tire avantage.
- L'entreprise multinationale type d'aujourd'hui est une société de taille moyenne ayant des usines et des partenaires technologiques dans plusieurs pays, qui vend des produits hautement spécialisés et réalise un chiffre d'affaires de dizaines de millions de dollars, mais qui détient une large part du marché mondial⁴. Pour les PME, les coûts d'entrée sur le marché mondial sont élevés par rapport aux ressources disponibles, de sorte que ces coûts constitueraient un facteur dissuasif à la marge.

Compte tenu de ce qui précède, le vaste engagement gouvernemental en vue de promouvoir le commerce international est facilement compréhensible. Les outils dont dispose un gouvernement pour cet ensemble d'activités sont principalement les suivants :

- organismes de financement à l'exportation pour combler les lacunes du financement, outils de gestion des risques et information sur le marché concernant le risque-pays et les tendances sectorielles;
- agents de promotion commerciale qui administrent les programmes nationaux pour aider les entreprises du pays à devenir exportatrices et qui, s'ils sont en poste à l'étranger,

⁴ Voir Peter F. Drucker, « Trading Places », *The National Interest*, printemps 2005; disponible en ligne à <http://www.nationalinterest.org>.