

CHAPITRE 3 : LES CHAÎNES DE VALEUR ET LA VOIE DU DÉVELOPPEMENT

Le présent chapitre explique de quelle manière les chaînes de valeur offrent une voie au développement économique. Basé sur les constatations issues de l'enquête OCDE/OMC de 2013, il examine la résonance des chaînes de valeur dans les priorités et stratégies en matière d'Aide pour le commerce des pays partenaires, des donateurs bilatéraux et multilatéraux et des fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce. L'analyse qui y est présentée des chaînes de valeur dans les secteurs de l'agroalimentaire, des TIC, des textiles et des vêtements, du tourisme et des transports et de la logistique montre que les fournisseurs des pays en développement font partie intégrante de ces chaînes de valeur – et que les pays en développement se servent de leur participation pour atteindre des objectifs en matière de croissance, d'emploi et de réduction de la pauvreté. Les réponses au questionnaire OCDE/OMC soulignent que la participation de ces pays pourrait être grandement améliorée. La compétitivité de nombreux pays en développement est pénalisée par des procédures inefficaces à la frontière, des droits de douane élevés et des obstacles non tarifaires qui restreignent de façon non nécessaire le commerce des marchandises ou des services, par des limitations à la circulation de l'information, par des entraves à l'investissement étranger direct (IED) et par des restrictions au mouvement des personnes. Le défi pour les pays en développement est de concevoir et de mettre en œuvre de larges stratégies permettant de surmonter ces obstacles essentiels à l'entrée et à la progression dans les chaînes de valeur.

INTRODUCTION

Au cours des 30 dernières années, l'intégration des marchés mondiaux a progressé à grands pas. La libéralisation des échanges au niveau multilatéral, régional et unilatéral a considérablement élargi l'accès aux marchés, ce qui, ajouté à une forte baisse du coût des transports et des communications, a facilité l'apparition des chaînes de valeur. La production, qui autrefois se situait surtout à proximité des principaux fournisseurs d'intrants (ou des consommateurs sur les marchés finals), a désormais lieu de plus en plus là où les compétences et les matières nécessaires sont disponibles à une qualité et à un coût compétitifs. Cette fragmentation de la production a créé pour les pays en développement de nouvelles possibilités de s'implanter sur les marchés mondiaux en tant que fournisseurs de composants ou de services sans avoir à mettre en place la chaîne de valeur tout entière. En offrant un accès aux réseaux, aux marchés mondiaux, au capital, aux connaissances et à la technologie, l'intégration dans une chaîne de valeur existante peut constituer un premier pas vers le développement économique – voie souvent plus facile à emprunter que la mise en place d'une chaîne de valeur complète (OCDE, 2013a:10).

L'émergence des chaînes de valeur a de larges incidences sur les politiques des pays en développement quant à la croissance économique. Dans de nombreux secteurs, la dissémination de segments de production intégrés sur différents pays à travers le monde a permis d'abaisser les coûts de production des biens finals et d'accroître la productivité du travail et du capital qui s'y rapportent. Comme le fait remarquer Baldwin (2011), cela a eu deux conséquences pour les pays en développement. Premièrement, ils ont pu s'industrialiser à un stade de développement beaucoup plus précoce, car les entreprises de production choisissent de délocaliser des fragments de la chaîne de valeur de la production dans les pays où la main-d'œuvre est moins chère ou dans des lieux qui, pour d'autres raisons, confèrent un avantage compétitif en matière de coût sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Cette participation aux chaînes de valeur offre des avantages considérables. Elle peut permettre aux fournisseurs de se conformer aux normes et réglementations qui leur ouvriront l'accès aux marchés des pays riches ; elle peut permettre d'importer des produits sous un régime tarifaire privilégié pour le commerce intragroupe ; elle peut permettre l'utilisation de technologies de réseau qui ne seraient pas accessibles sans cela ; et enfin, elle peut donner accès à de nouvelles sources de capital. Toutefois, la deuxième conséquence d'un monde dans lequel la production peut être délocalisée là où le coût est le plus faible est que les pays qui cherchent à s'industrialiser grâce à des politiques de remplacement des importations telles que celles pratiquées avant les années 1990 ont peu de chances de réduire leurs coûts au point de devenir compétitifs sur les marchés mondiaux. Pour dire les choses autrement, les chaînes de valeur pénalisent les pays qui cherchent à développer leurs exportations en utilisant leur marge de manœuvre pour créer des réseaux de production nationaux concurrents ; la présence d'obstacles élevés à la frontière et dans le domaine de la réglementation aura pour seul effet un coût élevé de la production locale et une faible connectivité avec le marché mondial.

En un mot, les chaînes de valeur semblent créer des possibilités d'accélération de la croissance économique, mais elles rendent aussi plus pénalisants les procédures inefficaces à la frontière, les droits de douane élevés, les obstacles non tarifaires qui restreignent de façon non nécessaire le commerce des marchandises ou des services, les limitations à la circulation de l'information, les entraves à l'IED et les restrictions au mouvement des personnes. Les participants aux chaînes de valeur ont un même intérêt politique à réduire les retards et les inefficacités liés aux politiques dans les chaînes de valeur – et peuvent être, dans ce sens, de puissants alliés en faveur de la réduction des coûts commerciaux.

Le présent chapitre explique de quelle manière les chaînes de valeur offrent une voie au développement économique. Basé sur les constatations issues de l'enquête OCDE/OMC de 2013, il examine la résonance des chaînes de valeur dans les priorités et stratégies en matière d'Aide pour le commerce des pays partenaires, des donateurs bilatéraux et multilatéraux et des fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce. Comme on l'a souligné dans le chapitre d'introduction, l'une des innovations de l'exercice de suivi OCDE/OMC de 2013 a consisté à recueillir l'avis du secteur privé sur les contraintes qui limitent les possibilités pour les fournisseurs des pays en développement de se connecter aux chaînes de valeur. Une attention particulière a été portée aux contraintes spécifiques présentes dans les chaînes de valeur les plus importantes pour les fournisseurs des pays en développement, c'est-à-dire celles de l'agroalimentaire, des technologies de l'information et de la communication (TIC), des textiles et des vêtements, du tourisme et des transports et de la logistique. Le présent chapitre propose des moyens d'associer plus étroitement le secteur privé à la conception, à l'exécution et à l'évaluation des programmes d'Aide pour le commerce.

LES CHAÎNES DE VALEUR COMME VOIE VERS LE DÉVELOPPEMENT

Motivés par la réussite des économies émergentes dans les chaînes de valeur, les pays en développement sont de plus en plus nombreux à vouloir s'intégrer davantage dans les réseaux de production internationaux.¹ Les chaînes de valeur comme nouvelle forme de mondialisation leur permettent de s'intégrer plus rapidement dans l'économie mondiale. Mais, malgré les avantages importants dont ils jouissent, par exemple un coût de la main-d'œuvre faible en valeur absolue, les pays en développement sont désavantagés à d'autres égards tels que les coûts commerciaux élevés dus à de multiples facteurs, parmi lesquels des obstacles tarifaires et non tarifaires, le coût de la logistique et du transport, mais aussi les distances géographiques et les différences culturelles. Comme le montre un nouvel ensemble de données mondiales sur les coûts du commerce bilatéral, les pays en développement sont confrontés à des coûts commerciaux plus élevés et à des contraintes plus grandes en matière de connectivité, qui accroissent directement le coût de la délocalisation sur leur territoire.²

Selon une étude récente, la réduction des obstacles aux chaînes d'approvisionnement, qui nuisent en particulier aux petites et moyennes entreprises (PME), pourrait augmenter le PIB mondial six fois plus que ne le ferait l'élimination de tous les droits de douane (FEM *et al.*, 2013). La même étude révèle que si chaque pays améliorait son administration des frontières ainsi que son infrastructure de transport et de communication, même à mi-chemin des meilleures pratiques mondiales, le PIB mondial pourrait augmenter de 4,7 % et les exportations de 14,5 %. En conséquence, les auteurs estiment que la communauté internationale devrait s'occuper en urgence des obstacles aux chaînes d'approvisionnement en raison de leur importance. La Banque interaméricaine de développement (BID, 2013) partage cette analyse. Elle souligne aussi le rôle vital joué par les réseaux de transport et par une logistique efficace dans la réduction des coûts commerciaux et l'amélioration de la compétitivité.

L'un des thèmes communs à ces contraintes est la rapidité : chaque jour de retard dans le mouvement des marchandises à l'intérieur de la chaîne de valeur diminue la compétitivité et augmente les prix pour le consommateur final. Cela veut dire que l'importation doit être aussi efficace que l'exportation et que les services doivent être compétitifs. La « connectivité » peut être de mauvaise qualité parce que l'accès aux marchés mondiaux est entravé par des obstacles naturels (par exemple, dans un pays sans littoral, parce que l'infrastructure de mauvaise qualité rend les transports coûteux, parce que les institutions fonctionnent mal ou parce que les politiques ont imposé des obstacles tels que des restrictions au commerce). Les améliorations en matière de facilitation des échanges et de logistique ont joué un rôle clé dans la réussite des chaînes de valeur mondiales (CVM) en Asie de l'Est et dans l'apparition de l'« usine Asie » (OMC/IDE-JETRO, 2011). En raison de la nécessité de coordonner les délais de livraison et les multiples facteurs de production à un stade donné, il faut des services publics et privés très divers pour relier le processus de production à travers un ensemble de pays (OCDE, 2013a).

Les coûts commerciaux jouent un plus grand rôle dans le commerce vertical à l'intérieur des chaînes de valeur que dans le commerce ordinaire car, du fait de la spécialisation verticale, les marchandises traversent plusieurs fois les frontières nationales avant de parvenir au consommateur final (Yi, 2003 ; Ma et Van Assche, 2010). Les droits de douane, par exemple, peuvent s'ajouter jusqu'à atteindre un niveau élevé lorsque le produit fini parvient au consommateur, ce qui inhibe la demande et nuit à la production et à l'investissement à tous les stades de la chaîne de valeur. La protection contre les importations de biens et services intermédiaires accroît les coûts de production et réduit la compétitivité d'un pays sur les marchés d'exportation : les obstacles tarifaires et autres à l'importation reviennent en fait à taxer les exportations. Les politiques qui limitent l'accès aux produits intermédiaires et aux services étrangers ont aussi un effet néfaste sur la position d'un pays dans les chaînes d'approvisionnement régionales et mondiales.

L'intégration dans les chaînes de valeur dépend pour une large part de la facilité et du coût des flux internationaux de marchandises, de services, de capitaux, de connaissances, de personnes, etc. Pour accroître l'engagement dans les chaînes de valeur, il faut des politiques efficaces à la frontière ainsi qu'à l'intérieur des frontières. La réduction des obstacles au commerce a été très favorable au remplacement des politiques de substitution des importations par des politiques de promotion des exportations et elle a, par exemple, favorisé considérablement l'intégration économique de l'Asie de l'Est (Hummels *et al.*, 2001). Les obstacles au commerce dépendent du niveau des droits de douane et de l'existence d'obstacles non tarifaires ; l'efficacité des procédures à la frontière et des pratiques douanières est également un déterminant important du coût et des délais d'exportation et d'importation. Par ailleurs, les réglementations intérieures et les formalités administratives liées au commerce sont d'importants facteurs de coût pour les entreprises qui doivent opérer de façon compétitive et en temps opportun dans les chaînes de valeur (OMC/IDE-JETRO, 2011).

L'investissement étranger direct est un déterminant important de la capacité d'exportation. L'effet cumulatif de plusieurs coûts apparemment faibles peut décourager les entreprises d'investir ou de maintenir leurs investissements dans un pays – et les conduire à relocaliser les installations de production, les technologies et les emplois ailleurs. Comme pour les obstacles au commerce, la réduction des obstacles à l'investissement facilite l'intégration des pays dans les réseaux de production internationaux en attirant les investissements des grandes entreprises. Outre les règles ou les restrictions qui concernent spécifiquement l'investissement, les obstacles à l'investissement couvrent un large éventail de domaines qui déterminent l'attractivité d'un pays pour l'investissement international : politique de l'investissement, politique commerciale, politique de la concurrence, politique fiscale, ressources humaines, infrastructure, gouvernement d'entreprise, comportement commercial responsable, gouvernance publique, promotion et facilitation (OCDE, 2013a:159).

La qualité de l'infrastructure est de plus en plus considérée comme un facteur déterminant de la réussite des pays dans les réseaux de production internationaux. Des transports de grande qualité ont une influence importante sur l'intégration des pays dans les chaînes de valeur. Les ports de transbordement, les centres d'échange et leurs connexions avec les transports intérieurs sont indispensables au transfert international de marchandises, de services et de personnes. Le transport maritime a retiré des avantages considérables de la conteneurisation : la normalisation, l'automatisation et l'intermodalité du fret ont permis d'accélérer le mouvement des produits intermédiaires et finals dans les chaînes de valeur. Le transport aérien a gagné en importance, notamment pour le transfert (international) des produits de valeur élevée et de faible volume, ainsi que des produits sensibles au facteur temps en raison de la production sur commande et des autres processus de production en flux tendu dans les chaînes de valeur (OCDE, 2013a:160).

Rapidité et souplesse sont indispensables non seulement pour les échanges de marchandises physiques et de services, mais aussi en particulier pour les flux d'information entre les pays à l'intérieur des chaînes de valeur. Le respect des normes internationales est devenu plus important pour la production de marchandises physiques de plus en plus modulaires, ainsi que pour l'échange d'informations à travers les frontières. Les chaînes de valeur sont très tributaires de l'existence de flux d'information homogènes et ininterrompus entre les entreprises et entre les pays ; les réseaux de TIC véhiculent les renseignements et les données nécessaires à une coordination efficace des activités entre les différents lieux. Il faut donc une infrastructure bien développée en matière de TIC pour connecter les pays aux activités des entreprises dans les chaînes de valeur (OCDE, 2013a:161). Globalement, la baisse des coûts effectifs de transport et de communication peut être considérée comme équivalant à la libéralisation des échanges pour ce qui est de réduire le coût des échanges et d'accroître le commerce entre les pays (Globerman, 2011).

Outre les investissements dans l'infrastructure « matérielle » de transport et de communication, le développement d'une infrastructure « de services » (c'est-à-dire des politiques, procédures et institutions de facilitation) est au moins aussi important pour l'intégration des pays dans les chaînes de valeur. Des recherches récentes ont montré que la qualité du cadre institutionnel était une source d'avantage comparatif (Grossman et Helpman, 2005). Comme les chaînes de valeur comportent un grand nombre d'activités sous-traitées entre différentes entreprises, c'est-à-dire des grandes entreprises et des fournisseurs indépendants, il est essentiel de pouvoir faire respecter les contrats pour assurer le bon fonctionnement des chaînes de valeur. On constate en effet que les pays qui ont un meilleur système juridique exportent davantage dans les secteurs plus complexes (Levchenko, 2007 ; Costinot, 2009). Par ailleurs, les tâches qui exigent des contrats plus complexes (par exemple la R-D, la conception et la valorisation de la marque) reviennent moins cher dans les pays où les institutions contractuelles fonctionnent bien (Acemoglu *et al.*, 2007). Les pays caractérisés par une mauvaise gouvernance et une instabilité politique n'ont pas réussi à attirer les investisseurs étrangers dans leurs zones industrielles d'exportation malgré le fait que ces zones spécialisées garantissaient la protection des investisseurs contre les règles locales (Cadot *et al.*, 2011).

La compétitivité dans les chaînes de valeur est très tributaire de l'apport de services efficaces. Les services intégrés représentent une part importante du « liant » entre les infrastructures des pays et les activités des entreprises dans la connexion commerce-investissement-services des chaînes de valeur. On constate que l'investissement dans les services logistiques (c'est-à-dire les services et les processus qui assurent la circulation des marchandises d'un pays à l'autre) a un puissant effet d'accroissement des échanges ; c'est par exemple le cas pour l'organisation et la gestion des opérations de transport international, le suivi et le traçage, et la qualité des infrastructures en matière de transport et de technologies de l'information. Une logistique de qualité a relativement plus d'effet sur le commerce que des déterminants du commerce moins dépendants de la politique tels que la distance et les coûts de transport. Une étude récente de l'OCDE indique que toute journée supplémentaire nécessaire pour préparer les marchandises à l'exportation et à l'importation réduit les échanges d'environ 4 % (Korinek et Sourdin, 2011).

Enfin et surtout, la capacité d'offre des entreprises nationales (souvent des PME) est essentielle pour leur permettre de mieux se connecter aux chaînes de valeur. Dans leur recherche de fournisseurs indépendants sur les marchés étrangers, les grandes entreprises sont attirées par les marchés « profonds » : si le marché est vaste, les entreprises auront plus de chance de trouver le fournisseur approprié et, dans le cas où celui-ci ne respecte pas le contrat, il y aura d'autres solutions (OMC, 2008).

Récolter les gains

La connexion aux chaînes de valeur est une première étape vers le développement économique, mais le principal objectif des pays partenaires est toujours de recueillir une plus grande part de la valeur ajoutée dans chaque chaîne. En effet, le lien entre la participation aux chaînes de valeur et le développement reste contesté (Ismail, 2013) et, si la participation aux chaînes de valeur peut procurer des avantages, elle présente aussi des risques.

Maximiser les avantages

Les chaînes de valeur n'entraînent pas toutes une augmentation du transfert de compétences et de technologies entre les grandes entreprises et les fournisseurs locaux des pays en développement. Staritz *et al.* (2011) ont analysé le rôle des chaînes de valeur dans le progrès socioéconomique et ont remarqué que la littérature était souvent centrée sur la dimension économique plutôt que sur la dimension sociale de ce progrès (c'est-à-dire l'amélioration des conditions de travail et la création d'emplois plus qualifiés et mieux payés). Bien que les dimensions économique et sociale du progrès soient souvent liées, l'une ne mène pas nécessairement à l'autre. Winkler (2013) a analysé de façon plus systématique

les retombées de l'investissement étranger dans les chaînes de valeur en utilisant des données d'enquêtes sur les liens directs entre fournisseurs et grandes entreprises au Chili, au Ghana, au Kenya, au Lesotho, au Mozambique, au Swaziland et au Viet Nam. S'appuyant sur un examen de la littérature, il estime que les retombées dépendent des caractéristiques de l'investisseur étranger (par exemple, le degré et la structure des capitaux étrangers, la durée de la présence étrangère, l'intensité de technologie, le pays d'origine de l'investisseur étranger, la stratégie d'approvisionnement et les motivations de l'IED), de la capacité d'absorption du pays bénéficiaire (par exemple, le décalage technologique, la R-D, le niveau de qualification, la taille des entreprises, la capacité d'exportation et le lieu) et des canaux de transmission (par exemple, l'effet de demande, l'effet d'assistance, l'effet de diffusion et les effets de disponibilité et de qualité). Par conséquent, la promotion de l'investissement n'est pas suffisante pour bénéficier des retombées de l'IED. L'auteur souligne au contraire que l'intégration des investisseurs étrangers dans l'économie locale est importante pour accroître la quantité et la qualité des liens et donc le potentiel de retombées de l'IED à long terme.

Pour permettre aux pays en développement de recueillir davantage de valeur ajoutée dans la chaîne de production, il faut renforcer les relations en amont avec l'économie locale. Toutefois, des politiques mal conçues peuvent créer de nouveaux obstacles à l'interconnectivité, compromettre la participation du pays aux chaînes de valeur et l'exposer à des contestations au titre des règles de l'OMC (notamment celles relatives à l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC)). C'est le cas, par exemple, des règles relatives au contenu national qui visent à recueillir davantage de valeur ajoutée en réservant certaines activités aux entreprises nationales ou en créant une préférence pour les intrants nationaux par rapport aux intrants importés. En général, ces règles ont un effet néfaste sur la compétitivité des entreprises locales et l'attractivité du pays pour les investisseurs étrangers. D'autres considèrent cependant que ces politiques sont essentielles pour promouvoir les relations en amont et font valoir que les règles de l'Accord sur les MIC sont, au mieux, une erreur et, au pire, une « hypocrisie organisée » (Adhikari, 2008). Il est donc essentiel que les gouvernements déterminent les politiques qui sont compatibles avec la participation aux chaînes de valeur, telles que les programmes qui récompensent l'approvisionnement local ou les politiques de renforcement des capacités locales qui répondent aux besoins des grandes entreprises.

Les programmes relevant de l'Aide pour le commerce tels que le soutien au renforcement des capacités d'offre des PME locales ou l'aide apportée à ces entreprises pour respecter les normes internationales aident déjà les pays en développement à atteindre ces objectifs.³ Les grandes entreprises apportent en outre aux fournisseurs locaux un soutien qui peut avoir des retombées importantes. Ainsi, les employés qui sont formés par les grandes entreprises peuvent diversifier leurs ventes, par exemple en fournissant d'autres produits intermédiaires à des grandes entreprises acheteuses sur des marchés différents et à d'autres grandes entreprises dans la même chaîne de valeur ; ou bien l'acquisition de nouvelles technologies peut contribuer à la création d'un groupement de production local. Ces transferts publics et privés et leurs retombées contribuent à renforcer les capacités locales en matière d'offre et à accroître les gains retirés de la participation aux chaînes de valeur.

Réduire au minimum les risques

Les chaînes de valeur mondiales ont contribué à exposer davantage les pays en développement aux chocs économiques extérieurs en raison d'une plus grande élasticité des échanges (Escaith *et al.*, 2010). Les difficultés de l'industrie automobile aux États-Unis, par exemple, se sont immédiatement transmises au travers de la chaîne de valeur, affectant les revenus des récolteurs de caoutchouc du Libéria qui fournissaient les matières premières nécessaires aux pneumatiques (Jansen et von Uexkull, 2010). D'une manière générale, les courants d'échanges sont devenus plus volatiles : des changements de stratégies et de pratiques commerciales peuvent entraîner des déplacements rapides de la demande et une reconfiguration de la chaîne de valeur. Ainsi, la crise économique de 2008-2009 s'est traduite par la consolidation ou la réduction de la longueur de plusieurs chaînes de valeur (c'est-à-dire le raccourcissement de la segmentation de la chaîne, voire l'exclusion de certains pays de la chaîne).

Les chaînes de valeur sont parfois critiquées en raison du comportement prédateur de certaines grandes entreprises qui exploitent les ressources humaines et naturelles des pays en développement de manière irresponsable ou non durable, ou qui ne partagent pas suffisamment leurs profits avec les fournisseurs locaux. Ce problème concerne probablement plus les activités non extractives (manufacturières), qui n'existent que grâce aux chaînes de valeur mondiales, car l'investissement étranger direct dans les activités extractives et pétrolières est antérieur de plusieurs décennies, voire de plusieurs siècles, à l'émergence des CVM. En fait, la simple existence d'entreprises sans usines, qui misent principalement sur leur marque et leur réputation auprès des consommateurs, offre de nouveaux moyens de résoudre cette question, tels que les codes de conduite et la responsabilité sociale des entreprises (RSE). Il est donc important de suivre attentivement l'ensemble grandissant des codes et directives des fournisseurs⁴ ainsi que des codes de responsabilité sociale des entreprises et d'offrir aux grandes entreprises des incitations à se conformer aux grands principes de l'investissement et du commerce responsables tels que les Principes pour l'investissement responsable de l'ONU ou le Pacte mondial de l'ONU. L'OCDE a également élaboré des Principes directeurs pour les entreprises multinationales. Outre l'investissement responsable, les relations verticales dans les chaînes de valeur peuvent poser des problèmes de concurrence. Les gouvernements doivent mettre en place des cadres adéquats en matière de concurrence pour éviter d'avoir des relations de « satellite » et de perdre leur liberté économique dans les chaînes de valeur.

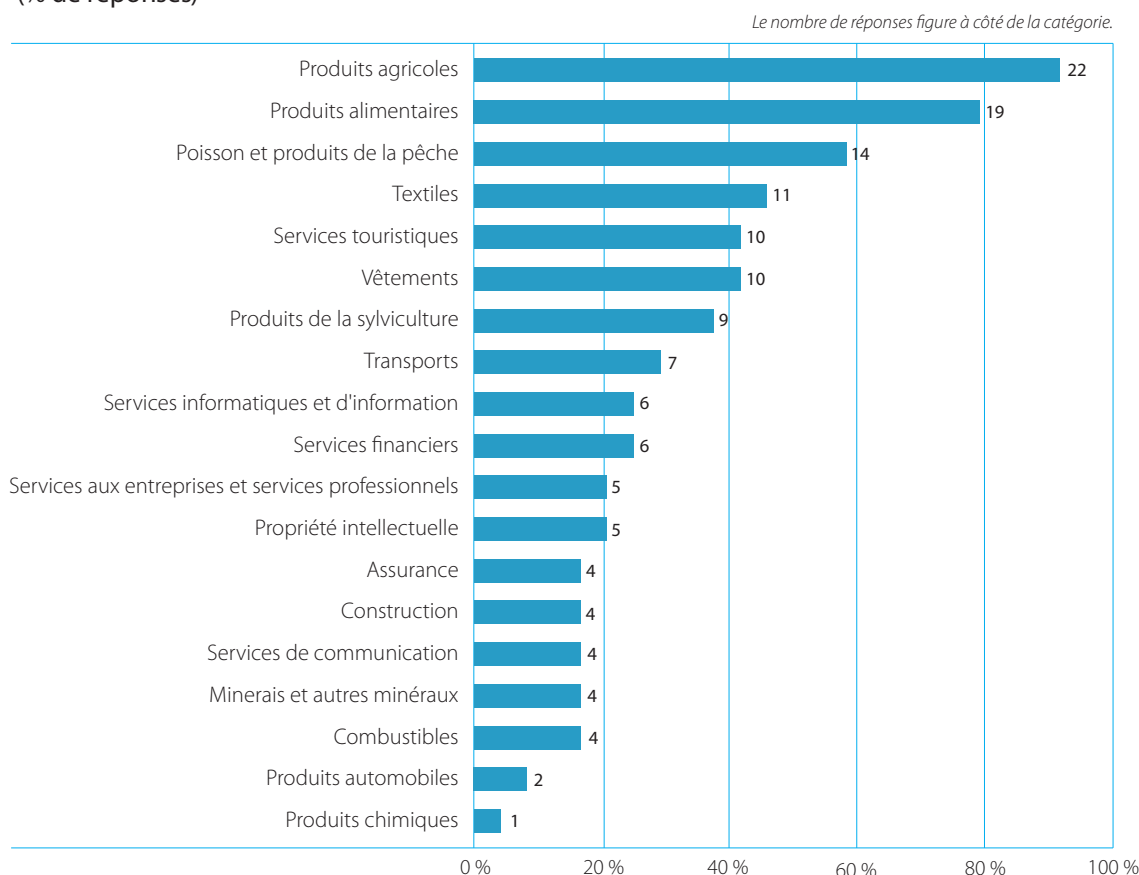
LES CHAÎNES DE VALEUR SONT-ELLES PRIORITAIRES DANS L'AIDE POUR LE COMMERCE ?

La difficulté pour les économies en développement est de concevoir et de mettre en œuvre de larges stratégies qui permettent de surmonter les principaux obstacles à l'entrée et au progrès dans les chaînes de valeur. Pour alléger ces difficultés et aider les pays en développement à entrer et à avancer dans les chaînes de valeur, la communauté du développement peut apporter son soutien, surtout lorsque celui-ci est étayé par des politiques intérieures appropriées. Le soutien fourni au travers des programmes d'Aide pour le commerce dépend de l'intégration des questions relatives aux chaînes de valeur dans les stratégies de développement national et sectoriel et du fait que ces questions sont soulevées dans le dialogue avec la communauté des donateurs. La présente section examine si les chaînes de valeur constituent une priorité dans les stratégies des pays partenaires, des donateurs bilatéraux et multilatéraux et des fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce. Elle indique ensuite comment les pays partenaires considèrent les obstacles spécifiques que rencontrent leurs entreprises lorsqu'elles tentent de se connecter aux chaînes de valeur.

Expérience des donateurs concernant le développement des chaînes de valeur

Les réponses au questionnaire OCDE/OMC indiquent que les chaînes de valeur ont de plus en plus d'influence sur la programmation des donateurs. L'expérience des donateurs dans le domaine des chaînes de valeur est très avancée dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation. Les donateurs bilatéraux signalent un fort engagement dans ces secteurs, en plus des chaînes de valeur du poisson et des produits de la pêche, des textiles et des vêtements et du tourisme. Les donateurs multilatéraux indiquent qu'ils ont plus d'expérience en ce qui concerne le développement des chaînes de valeur dans les secteurs du transport et des services financiers ainsi que des services aux entreprises et services professionnels. Pour les fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce, c'est le développement des chaînes de valeur concernant les textiles et les vêtements ainsi que les produits automobiles qui prédomine (figures 3.1, 3.2 et 3.3).

Figure 3.1 Expérience des donateurs bilatéraux concernant le développement des chaînes de valeur
(% de réponses)



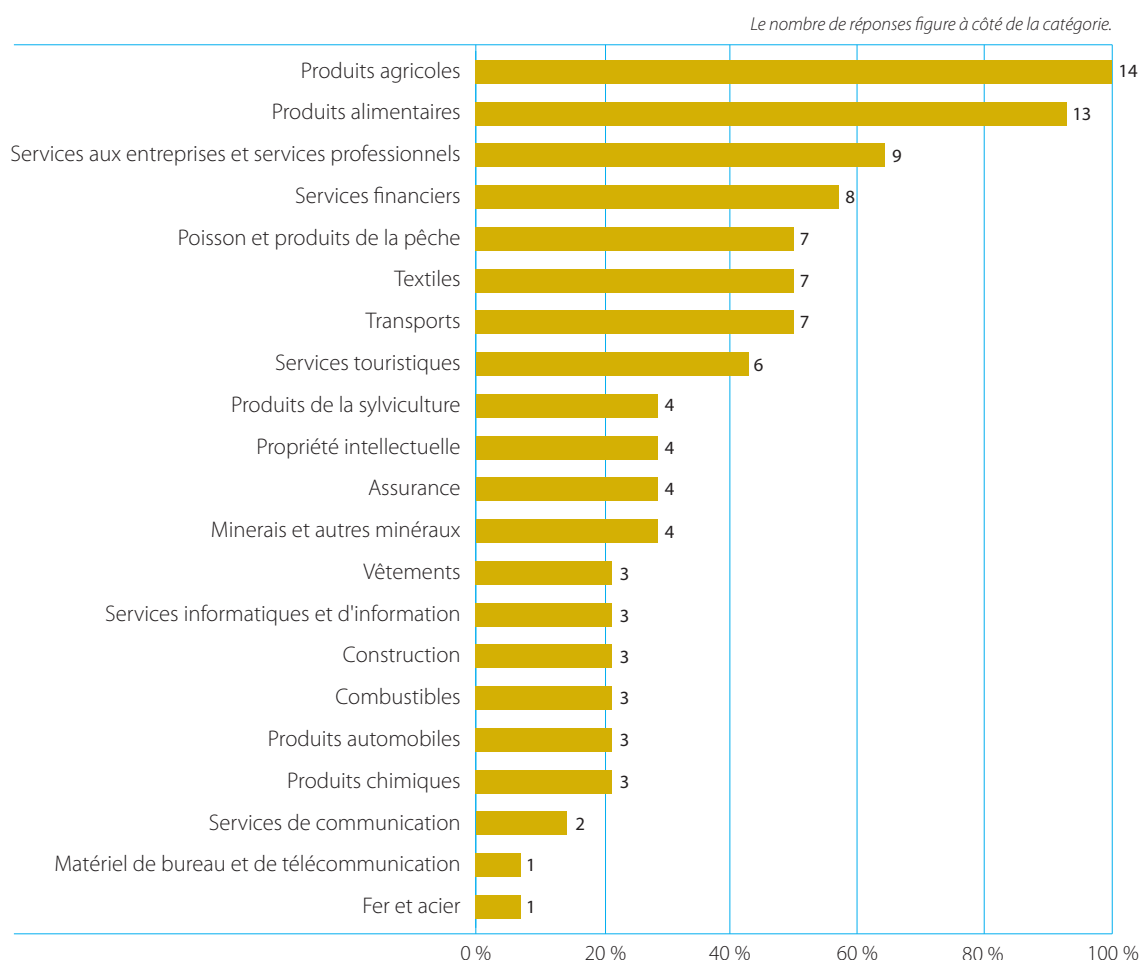
Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854214>

Il y a de nombreux exemples de donateurs qui apportent un soutien aux pays partenaires afin de promouvoir les chaînes de valeur associées aux exportations – surtout pour les produits de l'agriculture et de la pêche. Bon nombre de ces projets agissent à la « marge intensive » en soutenant les courants d'échanges existants, c'est-à-dire en améliorant la qualité ou en réduisant les coûts de livraison aux grandes entreprises. Les donateurs apportent en outre un soutien pour renforcer le secteur privé dans les pays en développement grâce à l'instauration d'un environnement favorable à l'activité des entreprises, y compris en ce qui concerne les questions et les politiques de gouvernance ainsi que les cadres juridiques et réglementaires. L'aide au secteur privé comporte également des activités destinées à remédier aux défaillances du marché et aux asymétries d'information et à offrir des services de développement des entreprises tels que la R-D, la normalisation et la certification, ainsi que des services financiers (OCDE/OMC, 2013).

Certaines activités des donateurs visent des entreprises individuelles dans des chaînes de valeur spécifiques en fournissant une assistance technique, des services d'information et de consultation et des financements. Il y a eu ainsi des projets au Cameroun pour promouvoir les exportations de bananes et de plantain, en Afrique de l'Ouest pour améliorer la culture du coton et du riz, au Rwanda pour améliorer la qualité du thé, en Éthiopie et en Tanzanie pour améliorer la qualité du café, au Bangladesh pour améliorer la qualité dans le secteur du prêt-à-porter, au Guatemala pour améliorer les cultures biologiques, au Honduras pour améliorer les légumes orientaux, à la Grenade pour

Figure 3.2 Expérience des donateurs multilatéraux concernant le développement des chaînes de valeur
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854233>

améliorer les pêcheries, au Pérou pour améliorer la qualité du lait, au Mozambique pour relancer les exportations de noix de cajou transformées, et aux Tonga pour lutter contre la mouche des fruits, ainsi qu'en Indonésie pour améliorer le bétail laitier. Les donateurs ont financé plusieurs projets destinés à aider les producteurs à respecter les normes de qualité sur les marchés intérieurs et extérieurs. Il y a eu, par exemple, une aide de l'UE à la production de poisson aux Fidji, au Honduras et au Mozambique, et une aide en faveur de la production d'huile de palme au Ghana (OCDE/OMC, 2013).

Les principaux donateurs, parmi lesquels les États-Unis et le Royaume-Uni, exécutent de nombreux programmes axés directement sur la question des chaînes de valeur. L'Initiative en faveur du libre-échange sur le continent africain (AFTi), appuyée par le Royaume-Uni, a pour objet d'aider 3 millions de personnes supplémentaires à retirer un avantage direct des chaînes de valeur nationales et internationales d'ici à 2015, par exemple au travers du Fonds d'appui africain pour le développement de l'entreprise, qui mène plusieurs projets visant à aider les bénéficiaires à mettre à profit les chaînes de valeur dans l'agro-industrie en Afrique. Les États-Unis, dans le cadre de leur programme ADVANCE au Ghana (programme de renforcement et de développement des chaînes de valeur dans l'agriculture), ont mis en place

un programme de 32 millions de dollars EU destiné à accroître la compétitivité des principales chaînes de valeur pour les produits de base agricoles sur les marchés intérieurs et régionaux. L'Initiative en faveur du commerce et des chaînes de valeur mondiales vise à accroître et à améliorer les possibilités d'emploi ainsi qu'à améliorer les revenus et les conditions de travail dans les chaînes de valeur des secteurs de l'horticulture et des vêtements en Afrique du Sud, au Bangladesh et au Kenya. L'Initiative en faveur d'un secteur des vêtements responsable a pour objet d'améliorer les conditions de travail dans la chaîne de valeur des vêtements dans les pays pauvres. Le Fonds de promotion de l'industrie alimentaire de détail accorde des dons à l'issue d'un processus de sélection par voie de concours ouvert aux entreprises européennes pour mettre au point et essayer de nouveaux moyens de faire parvenir au consommateur les exportations africaines de produits alimentaires.

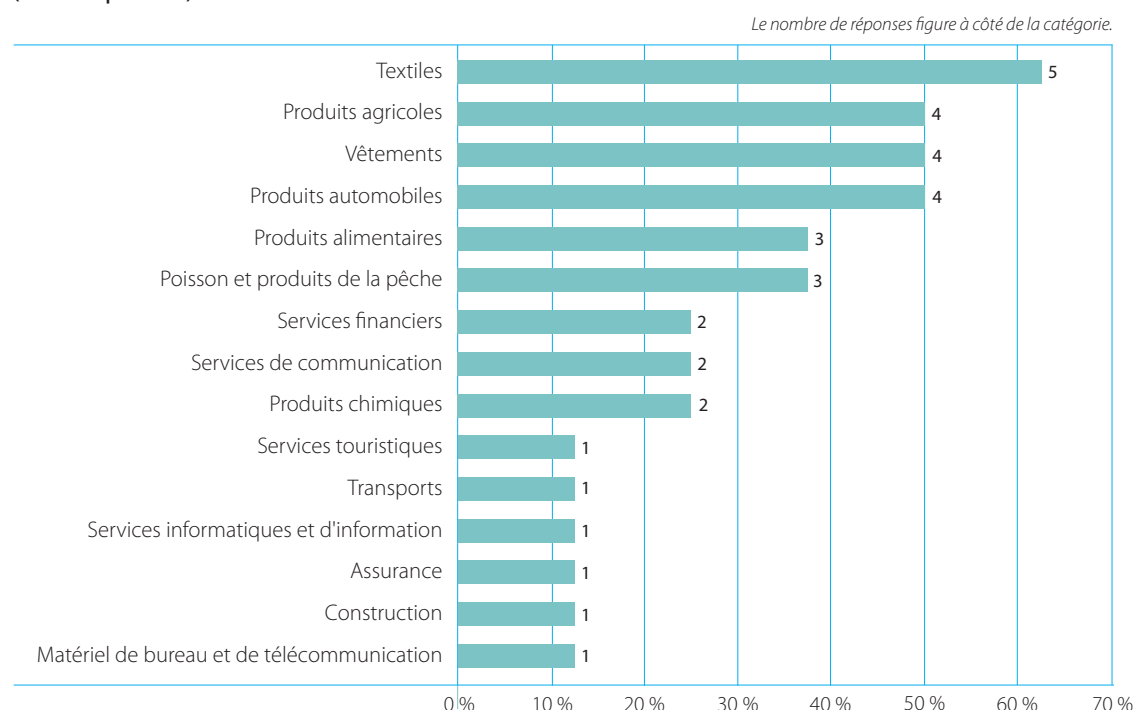
Avec sa Stratégie sur la croissance économique durable, qui oriente les activités au titre de l'Aide pour le commerce, le Canada soutient activement divers efforts visant à accroître l'accès aux chaînes de valeur mondiales. Ces efforts ont essentiellement porté sur les chaînes de valeur de l'agro-industrie au Bangladesh, en Ukraine et au Viet Nam et sur les chaînes de valeur du secteur extractif, notamment au Pérou. Le développement des chaînes de valeur est une priorité stratégique pour le Danemark depuis 2010, tandis que l'Aide pour le commerce fournie par la Nouvelle-Zélande a surtout pour objet d'aider les îles du Pacifique à s'engager dans les chaînes de valeur et de favoriser un accès plus large au marché néo-zélandais. La priorité de l'Allemagne est d'améliorer l'intégration dans les chaînes de valeur régionales et internationales ainsi que le respect des normes sociales et environnementales (BMZ, 2011:6). L'Allemagne aide également les PME et les petites exploitations agricoles à améliorer leurs exportations et leurs capacités de commercialisation, de façon à utiliser les chaînes de valeur au niveau microéconomique pour accroître la proportion de valeur ajoutée.

Pour donner aux PME des pays en développement les moyens d'exporter, ce qui est un objectif fondamental du Centre du commerce international (ITC), il faut souvent développer les segments nationaux et internationaux de la chaîne de valeur. Cela consiste, par exemple, à tenter d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies régionales concernant les chaînes de valeur dans le secteur des produits de base en Afrique (par exemple, l'initiative en faveur du coton). De nombreux projets ont pour objectif d'améliorer la qualité et le respect des normes afin de répondre aux exigences des grandes entreprises (par exemple, l'amélioration de la qualité du café éthiopien) ou de créer des produits d'appel pour ces entreprises (par exemple, l'Initiative de mode éthique). L'ITC dispense également une formation spécifiquement axée sur la gestion des chaînes d'approvisionnement et la participation aux chaînes de valeur internationales et explore de nouveaux domaines de coopération avec les grandes entreprises pour améliorer la gestion des chaînes d'approvisionnement par les pays en développement et mieux connecter les PME dirigées par des femmes aux chaînes de valeur.⁵ De même que le dialogue public-privé est un élément essentiel pour développer les chaînes de valeur nationales dans les pays en développement, de même la coopération public-privé relative à la conception et à la fourniture de l'assistance aux communautés et aux autres bénéficiaires est indispensable à la réussite.

Jusqu'à présent, seuls quelques-uns de ces programmes bilatéraux ont été évalués, mais ceux qui l'ont été affichent des résultats concrets. Par exemple, le suivi intérimaire par le Royaume-Uni de ses activités relatives aux chaînes de valeur et de ses projets en matière d'Aide pour le commerce révèle une amélioration des revenus, des conditions de travail et de l'emploi pour les travailleurs des pays partenaires. Récemment, les Pays-Bas ont également évalué leurs programmes relatifs aux chaînes de valeur pour le thé, le coton et le cacao, constatant une augmentation des revenus des ménages et une amélioration de la durabilité.

Depuis de nombreuses années, plusieurs organisations internationales spécialisées interviennent dans les pays les moins avancés (PMA) pour promouvoir le développement des chaînes de valeur locales et internationales en faveur des petits producteurs et entrepreneurs locaux, qui créent des emplois et des revenus. Comme exemple récent, la Déclaration d'Abuja 2010⁶ demandait à l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Figure 3.3 Expérience des fournisseurs de coopération Sud-Sud concernant le développement des chaînes de valeur
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854252>

(FAO), au Fonds international de développement agricole (FIDA), à la Banque africaine de développement (BAfD) et à l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) d'engager des actions conjointes dans le domaine des chaînes de valeur de l'agro-industrie africaine. Ces organisations ont répondu en lançant l'Initiative pour le développement (accéléré) de l'agrobusiness et des agro-industries en Afrique (3ADI). Elles indiquent que cette initiative s'appuie sur l'engagement politique existant de promouvoir un secteur agricole qui portera la proportion des produits différenciés de valeur élevée à 50 % des produits alimentaires du continent. L'Initiative 3ADI est financée grâce à un accroissement des investissements du secteur privé et à la mobilisation de ressources auprès des donateurs. Par ailleurs, l'ONUDI a conçu et mis en œuvre des programmes d'assistance technique et fourni un soutien intégral en matière de politique. Ses interventions se concentrent sur les principaux piliers du développement de l'agro-industrie : améliorer l'ensemble des chaînes de valeur, renforcer la technologie, promouvoir des sources innovantes de financement et stimuler la participation du secteur privé.⁷ Le gouvernement haïtien a également demandé officiellement à l'ONUDI une assistance technique pour accélérer le développement des filières agricoles porteuses (banane et tubercule).⁸

Pour certains donateurs, les questions relatives aux chaînes de valeur ne sont pas traitées spécifiquement dans leur stratégie en matière d'Aide pour le commerce (par exemple, la Suède n'a pas institutionnalisé l'analyse et l'identification des chaînes de valeur dans sa programmation), alors que, pour d'autres, elles sont implicitement incluses. Ainsi, bien que l'expression « chaîne de valeur » ne soit pas employée dans la stratégie de la France en matière d'Aide pour le commerce, les actions qui font partie de cette stratégie portent précisément sur les activités menées par les entreprises pour créer de la valeur.

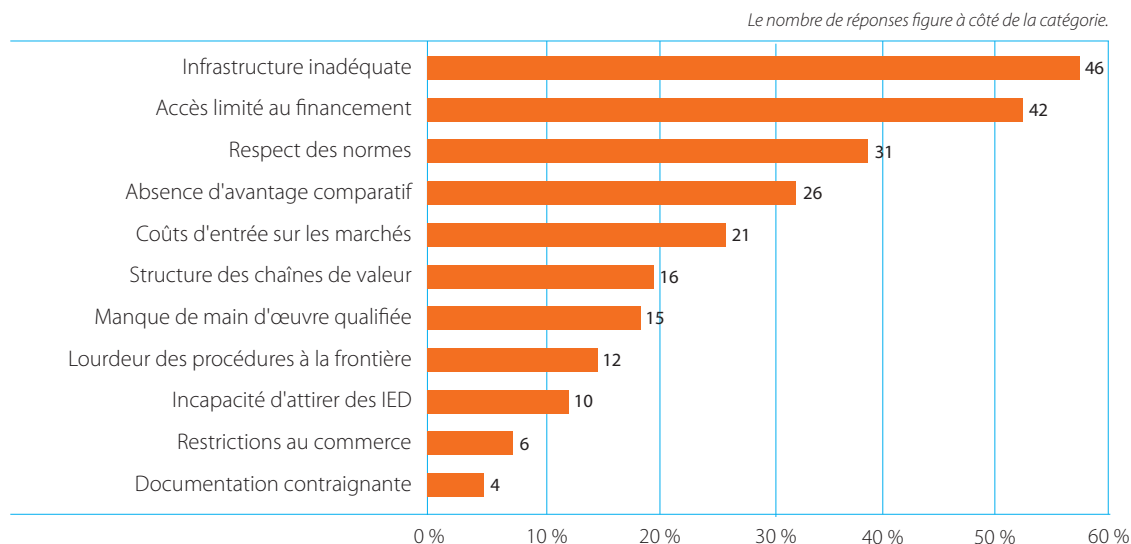
POINTS DE VUE DU SECTEUR PUBLIC SUR LES OBSTACLES À L'ENTRÉE DANS LES CHAÎNES DE VALEUR

Alors que de nombreux producteurs des pays en développement sont compétitifs au niveau de l'exploitation ou de l'usine, une série de contraintes vient affaiblir cette compétitivité sur les marchés régionaux et mondiaux, limitant ainsi leur potentiel de croissance. La présente section met en relief les obstacles rencontrés par les fournisseurs des pays en développement lorsqu'ils entrent dans les chaînes de valeur, tels qu'ils ont été mentionnés par les partenaires, les donateurs et les fournisseurs de coopération Sud-Sud dans leurs réponses au questionnaire OCDE/OMC. Enfin, sur la base des réponses des pays partenaires, une évaluation est faite de l'efficacité du soutien des donateurs pour ce qui est d'alléger les obstacles à l'entrée.

Pour les pays partenaires et les fournisseurs d'assistance liée au commerce, la contrainte la plus importante est l'infrastructure inadéquate (figures 3.4, 3.5, 3.6 et 3.7). Ainsi, 68 % des pays partenaires ont signalé que la principale contrainte était l'électricité, confirmant les constatations de l'OCDE (2013b) selon lesquelles l'accès au réseau électrique et la fiabilité de ce réseau sont un obstacle majeur aux résultats des entreprises des pays en développement dans le domaine commercial. L'importance de cet obstacle est également soulignée de façon régulière dans les *enquêtes sur les entreprises* réalisées par la Banque mondiale.

Pour les partenaires, les donateurs multilatéraux et les fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce, le deuxième obstacle majeur est l'accès au financement du commerce (les donateurs bilatéraux le considèrent comme le troisième obstacle le plus important). Le financement du commerce est le poumon du commerce international, puisque plus de 90 % des transactions comportent une forme de crédit, d'assurance ou de garantie. Ce sont surtout les petits exportateurs qui n'ont pas suffisamment accès à ce financement (ITC, 2009: 2).⁹

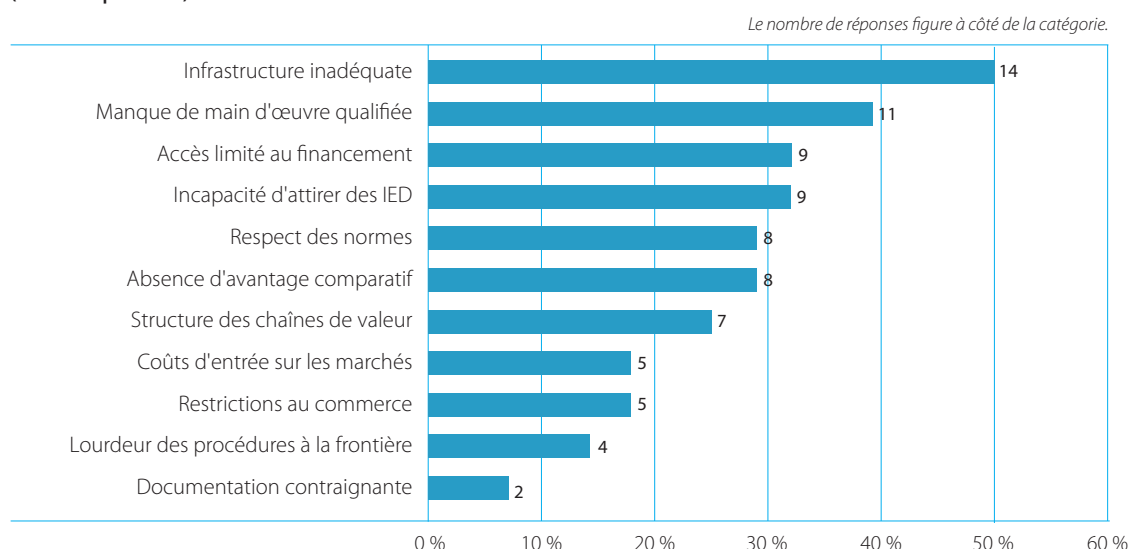
Figure 3.4 Points de vue des pays partenaires sur les principaux obstacles à l'entrée des entreprises dans les chaînes de valeurs
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854271>

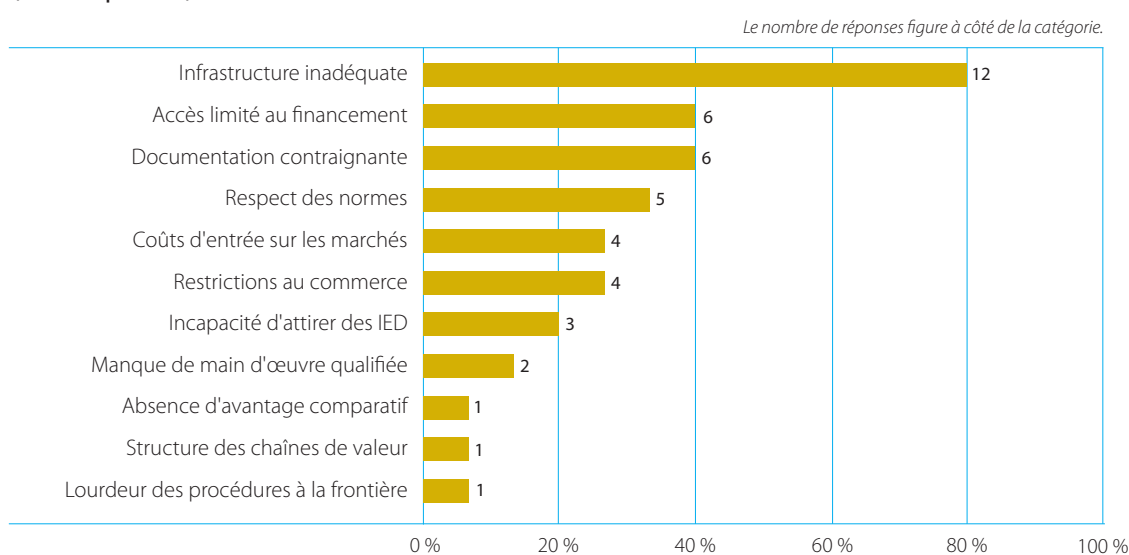
Figure 3.5 Points de vue des donateurs bilatéraux sur les principaux obstacles à l'entrée des entreprises dans les chaînes de valeur
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854290>

Figure 3.6 Points de vue des donateurs multilatéraux sur les principaux obstacles à l'entrée des entreprises dans les chaînes de valeur
(% de réponses)



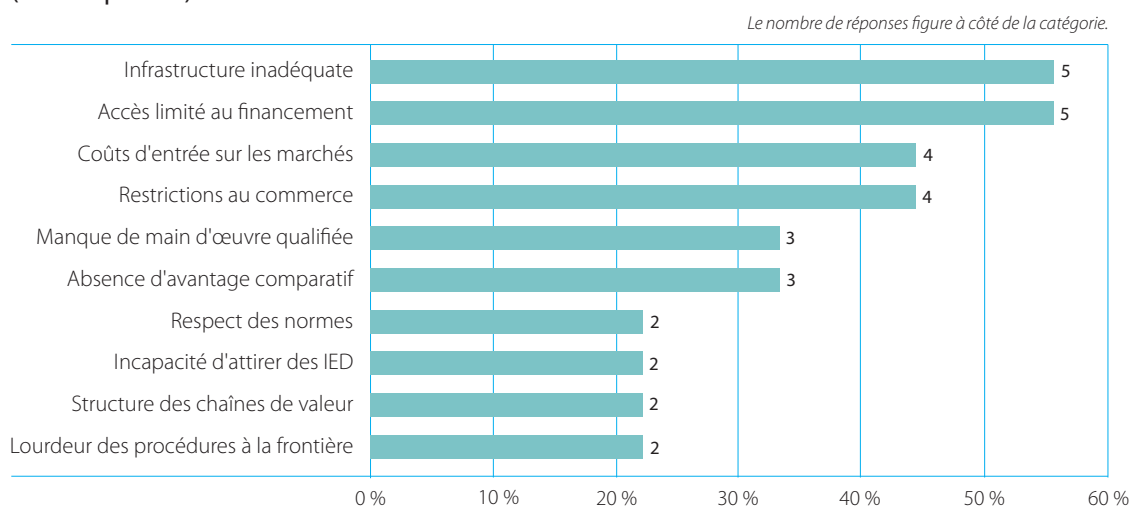
Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854309>

Une autre contrainte majeure soulignée par les pays partenaires, les donateurs bilatéraux et multilatéraux et, dans une moindre mesure, les fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce est la conformité aux normes techniques, sanitaires et de sécurité et la certification de cette conformité qui sont nécessaires pour accéder aux marchés matures et participer aux chaînes de valeur. Des normes élevées constituent une garantie pour le commerce en donnant confiance aux acheteurs et aux consommateurs, mais elles peuvent parfois aussi agir comme un obstacle au commerce arbitraire et injustifié qu'il est difficile de contester et de faire disparaître.

Les donateurs bilatéraux soulignent le manque de qualifications et de capital humain, ainsi que l'incapacité des pays partenaires d'attirer des IED. Les donateurs multilatéraux s'attachent davantage aux problèmes liés aux conditions de l'activité des entreprises et signalent que la lourdeur des formalités administratives, des règlements et des prescriptions en matière de documentation constituent un obstacle majeur à l'entrée des entreprises dans les chaînes de valeur. Ce type d'obstacle n'est pas classé aussi haut par les pays partenaires, les donateurs bilatéraux et les fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce. Les coûts d'entrée sur les marchés et les restrictions au commerce sont également considérés comme une entrave, notamment par les donateurs multilatéraux et les fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce, mais beaucoup moins par les pays partenaires et les donateurs bilatéraux. Toutes les réponses s'accordent sur l'importance relative des obstacles tels que l'absence d'avantage comparatif et la structure des chaînes de valeur.

Figure 3.7 Points de vue des fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce sur les principaux obstacles à l'entrée des entreprises dans les chaînes de valeur (% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932854328>

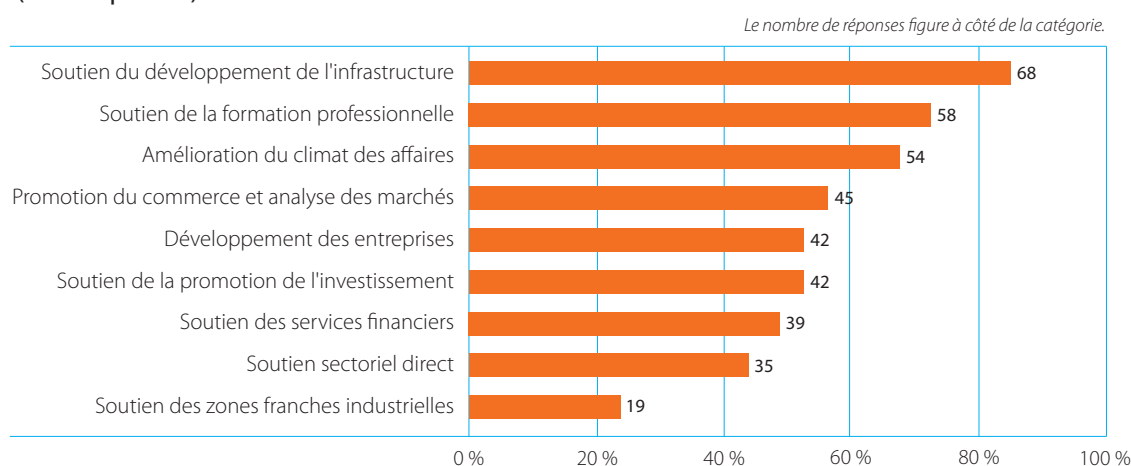
Quelle est l'efficacité du soutien des donateurs ?

Les pays partenaires considèrent que l'Aide pour le commerce est efficace pour surmonter leurs contraintes liées au commerce. Ils indiquent que le soutien du développement de l'infrastructure est très efficace (68 pays) ou efficace (10 pays) pour aider les entreprises à entrer et à avancer dans les chaînes de valeur (figure 3.8). Bien que les pays partenaires, comme indiqué ci-dessus, ne considèrent pas la qualification de la main-d'œuvre comme un des obstacles majeurs à l'entrée et à la progression dans les chaînes de valeur, ils estiment que les programmes de formation de la main-d'œuvre sont efficaces pour surmonter les contraintes liées au commerce. Le soutien des donateurs destiné à améliorer le climat des affaires figure également parmi les trois premiers programmes d'aide les plus efficaces pour

aider les entreprises à se connecter aux chaînes de valeur. Les constatations faites par Chang *et al.* (2009) confirment en grande partie que le commerce a plus d'impact sur la croissance s'il s'accompagne d'une amélioration de l'infrastructure économique, d'un relèvement des niveaux d'éducation et de qualification et d'un approfondissement des marchés financiers, mais aussi de réformes institutionnelles et réglementaires. Les pays partenaires jugent ce type de programme particulièrement efficace.

Le soutien sectoriel direct n'est pas considéré comme aussi efficace que le soutien ciblé à la promotion du commerce et à l'analyse des marchés, au développement des entreprises et à la promotion de l'investissement. Le soutien aux zones industrielles d'exportation est jugé sensiblement moins efficace. En effet, ces zones ne sont pas toutes une réussite, et les investissements dans l'infrastructure ainsi que les incitations fiscales généreuses n'ont pas nécessairement entraîné un accroissement de l'IED. Même dans le cas où il y a eu des IED, la valeur ajoutée a souvent été faible et les relations en amont et les transferts de technologie ont été passablement limités (Engman *et al.*, 2007). Globalement, la plupart de ces zones ont eu un impact pour le moins ambigu en Afrique, notamment sur le développement économique local.

Figure 3.8 Types d'Aide pour le commerce considérés comme « très efficaces » par les pays partenaires
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932854347>

POINTS DE VUE DU SECTEUR PRIVÉ SUR LES OBSTACLES À L'ENTRÉE DANS LES CHAÎNES DE VALEUR

L'enquête OCDE/OMC sur le secteur privé s'adressait aux entreprises de cinq secteurs particulièrement importants pour les fournisseurs des pays en développement : agroalimentaire, textiles et vêtements, tourisme, technologies de l'information et de la communication et transports et logistique. Elle a été réalisée en collaboration avec Grow Africa, la Chambre de commerce internationale (CCI), le Centre du commerce international (ITC), l'Union internationale des télécommunications (UIT) et l'Organisation mondiale du tourisme (OMT).

Cette enquête, qui a permis de recueillir près de 700 réponses émanant de plus de 120 pays, ne peut peut-être pas être considérée comme statistiquement significative en raison des contraintes méthodologiques liées à ce type d'exercice. Mais l'étendue et la profondeur des réponses donnent une bonne indication des obstacles rencontrés par le secteur privé pour élargir les chaînes de valeur aux fournisseurs des pays en développement, surtout si l'on considère ces réponses dans le contexte des autres recherches menées sur les mêmes questions (OCDE, 2013a).

Les entreprises étaient invitées à se ranger elles-mêmes dans une des deux catégories d'entreprises interrogées : les fournisseurs des pays en développement ou les grandes entreprises. Il leur était demandé de classer les principaux obstacles à la participation des entreprises des pays en développement en tant que fournisseurs aux chaînes de valeur et les principaux facteurs qui amènent les grandes entreprises à décider de s'approvisionner auprès des fournisseurs des pays en développement et d'y investir pour les relier à leurs chaînes de valeur. La présente section s'inspire en grande partie des études sectorielles plus approfondies sur les chaînes de valeur dans l'agroalimentaire, les textiles et les vêtements, le tourisme, les TIC et les transports et la logistique qui ont été publiées en tant que rapports d'information distincts pour le quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce.

Principales constatations

Les fournisseurs des pays en développement qui appartiennent aux secteurs de l'agroalimentaire, des textiles et des vêtements, du tourisme, des TIC et des transports et de la logistique ont tous déclaré que le manque d'accès au financement (notamment le financement du commerce) était le principal obstacle qui les empêchait de s'intégrer aux chaînes de valeur, d'établir des chaînes de valeur ou de progresser dans ces chaînes. Ils ont également indiqué comme obstacles majeurs les coûts de transport et d'expédition, l'infrastructure inadéquate et l'incertitude réglementaire (souvent liée à un environnement économique complexe). Le manque de main-d'œuvre qualifiée a été cité comme un obstacle particulier du côté de l'offre par les fournisseurs des pays en développement appartenant aux cinq secteurs.

Les grandes entreprises des cinq secteurs considèrent les procédures douanières comme un obstacle particulièrement important pour intégrer les fournisseurs des pays en développement dans leurs chaînes de valeur. Parmi les autres préoccupations majeures, elles ont mentionné l'incertitude réglementaire (qui correspond aux problèmes des fournisseurs des pays en développement dus à la complexité de leur environnement économique) et le respect des normes. Elles ont également cité les pratiques informelles et les demandes de paiement comme particulièrement préoccupantes dans leurs relations avec les fournisseurs.

Parmi les facteurs mentionnés comme ayant une influence sur les décisions d'approvisionnement et d'investissement figurent les coûts de production et de main-d'œuvre, le respect des normes, le volume de production, les délais d'exécution (problème qui se pose particulièrement pour les textiles) et les aides à l'investissement et les incitations fiscales. La qualification de la main-d'œuvre est également citée comme un facteur important qui influence les décisions d'investissement (notamment dans les secteurs des TIC, des textiles et des vêtements et du tourisme). Les mauvaises conditions de l'activité des entreprises, les retards liés aux formalités douanières, l'incertitude réglementaire et la corruption et les pots-de-vin ont tous été cités comme des facteurs ayant une influence négative sur les décisions d'approvisionnement et d'investissement.

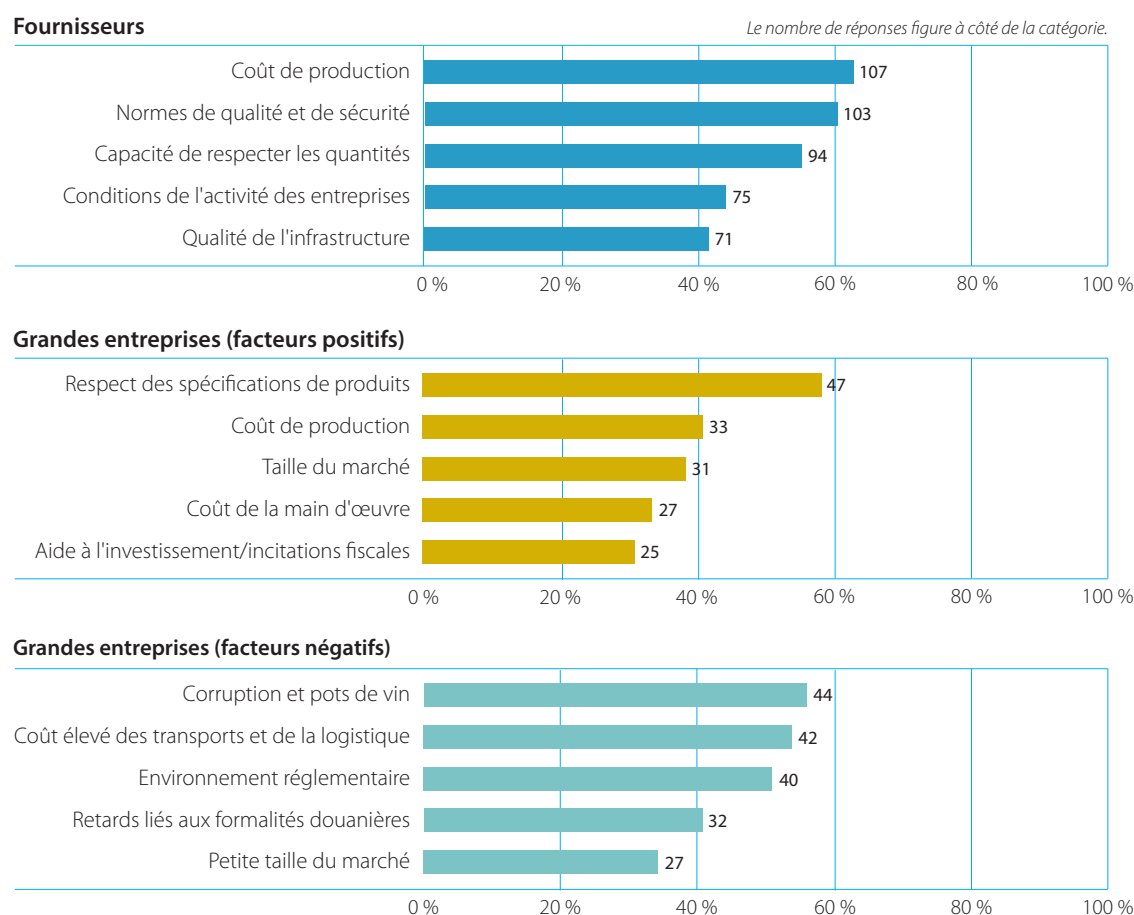
Les fournisseurs des pays en développement et les grandes entreprises considèrent tous deux que le soutien futur devrait viser principalement à améliorer les conditions de l'activité des entreprises. De même, ils indiquent qu'un meilleur accès aux marchés les aiderait à s'intégrer dans les chaînes de valeur, à établir des chaînes de valeur ou à progresser dans ces chaînes. Les fournisseurs des pays en développement mettent davantage l'accent sur le financement (accès et aides à l'investissement intérieur et étranger) en tant que soutien efficace. Les grandes entreprises insistent plus particulièrement sur la facilitation des échanges et l'amélioration du dialogue public-privé. La formation de la main-d'œuvre est également considérée comme un moyen efficace d'accroître les capacités du côté de l'offre.

Constatations issues des études sectorielles

Agroalimentaire

Le secteur agroalimentaire est en mutation. L'urbanisation rapide et l'augmentation des revenus dans les pays en développement, le changement des habitudes alimentaires, les TIC, la transformation structurelle des marchés de détail et les débouchés à l'exportation sont les catalyseurs de cette évolution rapide. Collectivement, ces facteurs contribuent à un changement de paradigme dans la manière dont les aliments sont produits, transformés et vendus – quoique à des rythmes différents selon les marchés des pays développés, des pays en développement et des pays les moins avancés et à l'intérieur de ces marchés. Les nouveaux marchés d'exportation, notamment les pays asiatiques très peuplés qui connaissent une croissance rapide, sont également une caractéristique essentielle de cette tendance. Il en est de même pour la pénétration du commerce de détail moderne dans les pays en développement, y compris les pays à faible revenu.

Figure 3.9 Facteurs qui influent le plus sur les décisions d'approvisionnement et d'investissement dans les chaînes de valeur agroalimentaires
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854366>

L'apparition des chaînes de valeur locales, régionales et mondiales sert de catalyseur à une participation accrue du secteur privé dans l'agriculture et rend incontournables le développement et l'amélioration des chaînes de valeur agricoles quant à la qualité, à la productivité, à l'efficacité et à la profondeur. Avec la demande croissante de qualité, de sécurité et de commodité de la part des consommateurs (urbains), le rythme des changements sur les marchés de produits alimentaires s'accélère. De ce fait, le secteur privé joue un rôle plus actif et plus affirmé vis-à-vis de l'État sur de nombreux marchés agricoles.

Des réponses au questionnaire OCDE/OMC ont été reçues de 250 entreprises du secteur agroalimentaire situées dans 79 pays, de 160 fournisseurs des pays en développement et de 89 grandes entreprises.¹⁰ Elles soulignent que les coûts (de transport et de main-d'œuvre, par exemple) jouent un rôle important dans les décisions de relier les fournisseurs aux chaînes de valeur. La capacité de respecter les normes et les spécifications de produits est également jugée importante, ainsi que d'autres facteurs tels que l'environnement réglementaire et la qualification de la main-d'œuvre. L'accès au financement et l'absence d'infrastructure préoccupent surtout les fournisseurs des pays en développement qui souhaitent se joindre aux chaînes de valeur. Certains autres facteurs tels que la taille et la proximité du marché intérieur sont importants pour les grandes entreprises et les investisseurs.

Les fournisseurs des pays en développement considèrent que les facteurs qui influent le plus sur les décisions d'approvisionnement et d'investissement dans les chaînes de valeur agroalimentaires sont les suivants : coût de production (64 % des réponses), capacité de se conformer aux normes de qualité et de sécurité (60 %), conditions de l'activité des entreprises (44 %), qualité de l'infrastructure (42 %) et qualifications et productivité de la main-d'œuvre (38 %). Les grandes entreprises considèrent qu'un pays en développement offre des possibilités attractives d'approvisionnement et d'investissement, dans le contexte du développement des chaînes de valeur, s'il est capable de respecter régulièrement les spécifications de produits (58 %), s'il a des coûts de production et de main-d'œuvre faibles (41 % et 33 % respectivement), s'il a un vaste marché intérieur (38 %) et s'il offre des incitations intéressantes en matière d'investissement ou de fiscalité (31 %).

Parmi les autres facteurs figurent la confiance dans l'environnement réglementaire (27 %), la qualification de la main-d'œuvre (26 %), la profondeur du marché local de produits et de services (26 %), l'ouverture du marché et la participation à des accords commerciaux (25 % chacun), la langue (25 %), la proximité des marchés (21 %) et les délais rapides d'exécution des commandes (16 %). Un pays ne sera pas attractif s'il y a de la corruption et des pots-de-vin (53 %), si les coûts de transport et de logistique sont élevés (51 %), si les conditions de l'activité des entreprises et l'environnement réglementaire sont précaires (48 %), s'il y a des retards liés aux formalités douanières (38 %), si le marché est de petite taille avec un faible pouvoir d'achat (33 %) et si la main-d'œuvre est peu qualifiée (27 %).

Interrogés au sujet du soutien dont ils ont besoin pour rejoindre les chaînes de valeur et y progresser, les fournisseurs des pays en développement ont indiqué que leurs priorités étaient un meilleur accès au financement (59 % des réponses), des incitations à l'investissement (57 %), un meilleur accès aux marchés (56 %), des investissements dans l'infrastructure (46 %), des normes reconnues au niveau international (38 %) et des programmes de formation de la main-d'œuvre (36 %). Cela correspond en grande partie aux souhaits exprimés par les grandes entreprises, qui citent un meilleur accès aux marchés (52 %), les investissements dans l'infrastructure (46 %), un meilleur dialogue public-privé avec les autorités nationales (44 %), les mesures de facilitation des échanges (42 %), une meilleure infrastructure en matière de normes et une meilleure capacité de certification (37 %) et une aide à l'amélioration des conditions de l'activité des entreprises (36 %).

Parmi les 160 fournisseurs de pays en développement qui ont répondu, 70 % ont bénéficié d'une initiative du gouvernement, 50 % d'une initiative d'un organisme de développement et 20 % d'une initiative d'une entreprise étrangère. Pour les entreprises qui ont bénéficié d'une aide, les principaux effets ont été l'amélioration des renseignements sur les marchés d'exportation (46 % des réponses), la diversification des exportations sur le plan géographique et en matière de produits (46 % ont exporté vers de nouveaux marchés et 25 % ont exporté de nouveaux produits), un meilleur respect des normes (33 %) et une meilleure compétitivité (28 %). Moins de 5 % des entreprises interrogées considéraient que les projets d'Aide pour le commerce étaient sans effet ou contre-productifs.

Textiles et vêtements

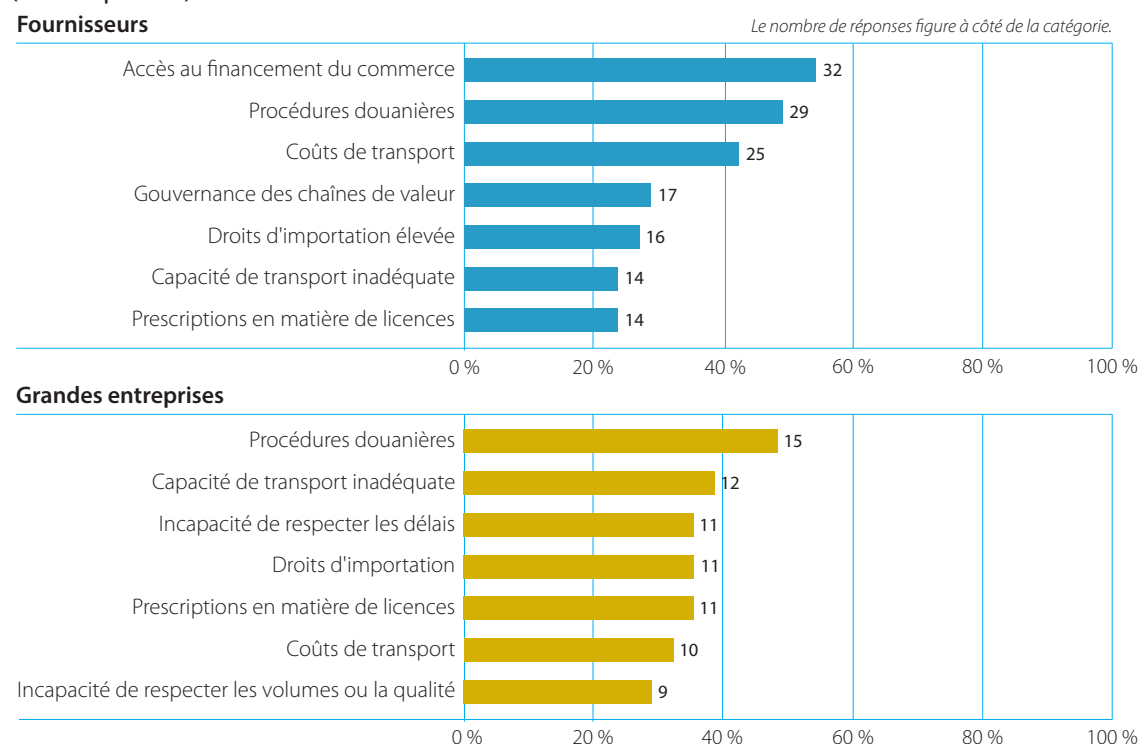
L'industrie des textiles et des vêtements joue un rôle central dans le développement industriel de nombreux pays à faible revenu et autres pays parmi les moins avancés. En raison de faibles besoins en capitaux, d'une forte intensité de main-d'œuvre et de techniques de production relativement simples, ce secteur se prête à une industrialisation précoce (Gereffi et Memedovic, 2003). Il représente une part importante des exportations totales de produits manufacturés, notamment en ce qui concerne les vêtements, pour certains PMA tels que le Lesotho (70 %), le Bangladesh (71 %), le Cambodge (85 %) et Haïti (86 %) (Frederick et Staritz, 2012). Il a également créé de nombreux emplois pour les travailleurs non qualifiés, dont la plupart sont des femmes. L'un des avantages manifestes que les pays en développement ont à s'intégrer aux chaînes de valeur des textiles et des vêtements est qu'elles créent des emplois pour de nombreuses femmes, notamment celles qui sont jeunes et moins éduquées (la proportion des femmes employées dans ce secteur est, par exemple, de 80 % au Bangladesh, de 82 % à Sri Lanka et de 89 % au Cambodge) (OIT, 2005).

Avec l'expiration de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements le 1er janvier 2005, le commerce mondial des vêtements est passé d'une structure administrée à une concurrence mondiale plus ouverte. Des distorsions du marché subsistent cependant sous la forme de progressivité des droits, de crêtes tarifaires et de maintien des subventions à l'exportation. La question de l'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent pour les exportations des PMA n'est toujours pas résolue dans les négociations menées dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, qui sont au point mort – bien que des progrès aient été enregistrés en ce qui concerne les régimes maintenus et améliorés et les nouveaux régimes établis par des économies développées ou émergentes. Les régimes d'accès préférentiel, notamment l'initiative Tout sauf les armes de l'UE, la Loi des États-Unis sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique et les schémas SGP de ces deux Membres de l'OMC, jouent un rôle majeur dans la détermination des conditions globales d'accès aux marchés pour les pays à faible revenu. L'UE (avec 44 %) et les États-Unis (avec 23 %) ont représenté ensemble les deux tiers de la valeur des importations mondiales de vêtements en 2011 – un marché de 431 milliards de dollars EU. Plusieurs marchés émergents revêtent également une importance grandissante. Entre 2009 et 2011, le Brésil, le Chili, la Chine, la Fédération de Russie, l'Inde et la Thaïlande ont enregistré une croissance de leurs importations comprise entre 65 % et 132 %. Pris ensemble, ces six marchés ont représenté 17,1 milliards de dollars EU d'importations de vêtements en 2011, contre 3,9 milliards en 2005.

L'évolution des politiques commerciales et des conditions d'accès aux marchés s'est accompagnée d'une nouvelle dynamique sur le marché des vêtements. Les chaînes d'approvisionnement ont été profondément restructurées pour répondre à la nouvelle demande de « mode rapide » sur le marché, qui se caractérise par l'expédition rapide des marchandises, des exigences de qualité plus élevées et un faible niveau de stock dans le commerce de détail. Cette restructuration en faveur de nouveaux styles et de nouveaux modèles donne la priorité à des circuits de distribution plus courts, à une main-d'œuvre plus qualifiée et à la gestion des chaînes d'approvisionnement, y compris la fabrication du tissu, l'approvisionnement en matières et le processus de finition. À l'échelle mondiale, les acheteurs et les intermédiaires se sont tournés de plus en plus vers des fournisseurs capables de se procurer les matières, de coordonner la

Figure 3.10 Difficultés pour connecter les pays en développement aux chaînes de valeur des textiles et des vêtements

(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854385>

logistique, d'inciter à un développement créatif et d'opérer dans des lieux géographiquement dispersés qui permettent des cycles de livraison plus courts. La rapidité et la fiabilité des réseaux de transport ainsi que les délais de dédouanement minimaux sont devenus aussi essentiels que le coût de la main-d'œuvre et des matières.

Il en est résulté un regroupement notable des chaînes d'approvisionnement, avec moins de pays et des fournisseurs plus grands, ainsi que l'apparition de relations d'approvisionnement stratégiques. Les principaux acheteurs ne se fournissent plus comme avant auprès d'une multitude de petites entreprises et tournent le dos aux anciens ateliers de coupe, de confection et d'assemblage par couture pour établir des relations avec un nombre plus restreint de fournisseurs stratégiques, gérer une production répartie sur de multiples usines dans différents endroits du monde, partager la responsabilité financière, offrir des services ayant une plus grande valeur ajoutée et, au bout du compte, réaliser une plus grande part de profits dans le commerce des textiles et des vêtements. La confection de vêtements a fortement reculé depuis 2005 en République dominicaine (-194 %), au Costa Rica (-174 %), aux Philippines (-63 %), au Mexique (-57 %), au Taipei chinois (-57 %), au Swaziland (-51 %) et en Afrique du Sud (-45 %), alors qu'elle a connu une forte expansion en valeur au Bangladesh (+192 %), au Viet Nam (+181 %), en Chine (+106 %), en Malaisie (+84 %), au Cambodge (+82 %), au Pakistan (+79 %) et en Inde (+64 %).

Les réponses au questionnaire OCDE/OMC soulignent ces changements dans la dynamique du marché. Au total, 106 réponses ont été reçues de 47 pays, y compris 39 grandes entreprises de 27 pays (dont 19 étaient des pays ou territoires en développement) et 63 fournisseurs de 35 pays en développement. Cinq grandes entreprises et un des fournisseurs des pays en développement ont indiqué un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard de dollars EU.

Les fournisseurs des pays en développement aussi bien que les grandes entreprises (figure 3.10) accordent une large priorité aux procédures douanières (32 et 15 respectivement). L'efficacité des procédures douanières est extrêmement importante dans une chaîne de valeur caractérisée par de faibles stocks au niveau du commerce de détail, de gros volumes de commande et des processus de fabrication en flux tendu répondant à des tendances de la mode qui changent rapidement. Le besoin de rapidité apparaît également dans la forte priorité accordée aux contraintes liées aux coûts et aux délais de transport (25 réponses de fournisseurs et 10 de grandes entreprises) et à l'inadéquation des capacités ou des liaisons aéroportuaires, maritimes ou de transport (12 réponses de grandes entreprises). Dans les chaînes de valeur des textiles et des vêtements plus que dans aucune autre, les politiques commerciales constituent encore un obstacle important : 16 fournisseurs et 11 grandes entreprises ont cité les droits d'importation élevés ainsi que les accords en matière d'exportation et de licences.

Les fournisseurs indiquent que l'accès au financement est l'obstacle le plus important à l'entrée dans les chaînes de valeur des textiles et des vêtements (52 %). La crise économique de 2008-2009 a attiré l'attention de tous les acheteurs sur l'importance de la stabilité financière des fournisseurs. Elle a rendu l'accès au crédit beaucoup plus difficile et, à l'avenir, les entreprises devront faire la preuve de leur stabilité financière pour devenir des fournisseurs. Pour ne rien arranger, certains clients retardent leurs paiements, et les banques deviennent plus strictes sur les conditions de crédit. La contraction générale de l'accès au crédit affecte tous les fournisseurs, mais les plus durement touchés sont les PME et les entreprises à capitaux locaux (c'est-à-dire celles qui ont le moins de fonds de roulement), car les fournisseurs de crédit hésitent plus à prendre des risques dans leur décision de prêts (Barrie et Ayling, 2009 ; Driscoll et Wang, 2009).

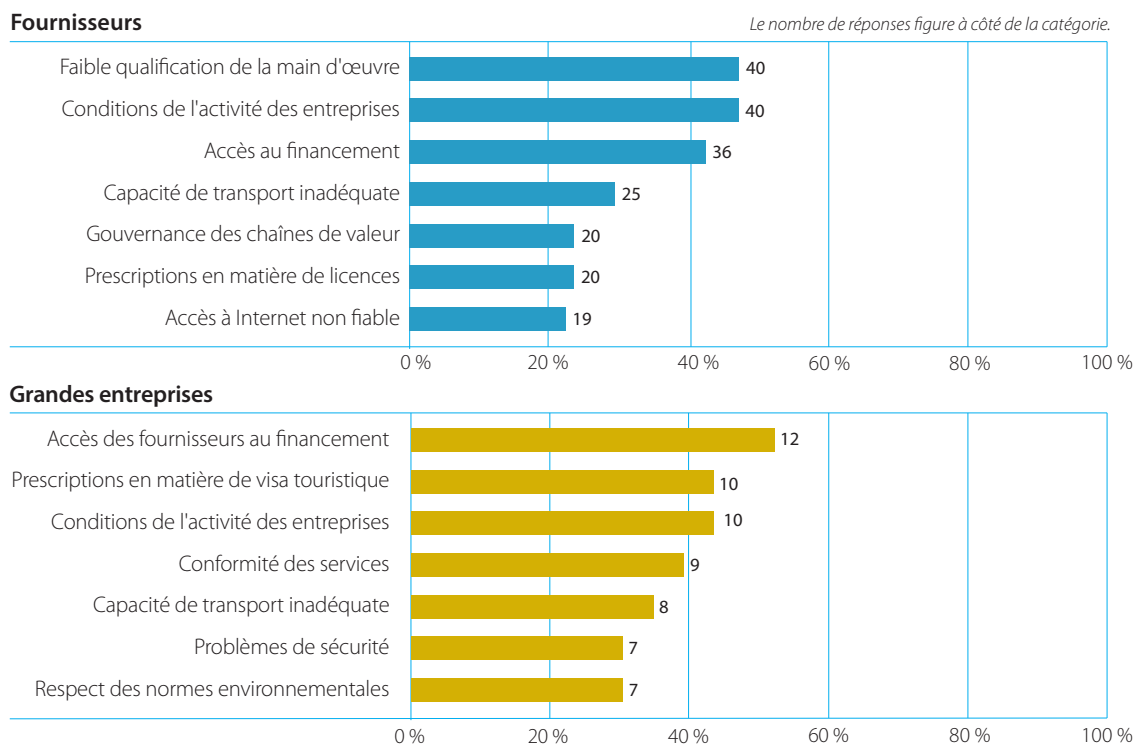
Interrogés au sujet des facteurs qui influent sur les décisions d'approvisionnement et d'investissement dans les chaînes de valeur, les fournisseurs et les grandes entreprises citent les coûts de production (70 % et 48 % respectivement) et la capacité de respecter les normes (50 % et 48 % respectivement). L'accord est beaucoup moins grand au sujet de la qualification de la main-d'œuvre, que les fournisseurs considèrent comme un obstacle majeur (55 %), mais à laquelle les grandes entreprises attachent moins d'importance (19 %). Cela tient probablement aux points de vue différents des entreprises interrogées. S'il est vrai que les quotas aident au démarrage d'une industrie des textiles et des vêtements dans les pays en développement, le maintien ou l'amélioration de la position d'un pays dans la chaîne de valeur mondiale des vêtements exige un processus continu de formation de la main-d'œuvre. À long terme, la capacité d'innovation dépend d'un capital humain adéquat (Gereffi et Frederick, 2010).

Tourisme

Les arrivées de touristes ont dépassé 1 milliard pour la première fois en 2012. Malgré des chocs occasionnels, les arrivées internationales affichent une croissance presque ininterrompue : elles sont passées de 277 millions en 1980 à 528 millions en 1995 et 1,035 milliard en 2012.¹¹ Les pays en développement occupent une place grandissante dans ce secteur en expansion. Le tourisme fait partie des trois principaux secteurs d'exportation pour la majorité des pays en développement. Principal secteur d'exportation pour au moins onze PMA, c'est aussi un secteur d'activité économique important dans tous les pays qui ont réussi à sortir de la catégorie des PMA ou sont sur le point d'en sortir.

Le secteur du tourisme contribue à la croissance économique des pays en développement et offre de vastes possibilités. Il emploie beaucoup de main-d'œuvre et est lié à de nombreux autres secteurs de l'économie. Il contribue directement à la réduction de la pauvreté, notamment chez les femmes. Cela a été reconnu par les responsables politiques aux niveaux national et international. Les stratégies de développement mises en œuvre dans les PMA et les autres pays à faible revenu mettent souvent l'accent sur le secteur du tourisme et sur sa capacité importante à stimuler la croissance et la réduction de la pauvreté. La majorité des études diagnostiques sur l'intégration du commerce des PMA définissent le tourisme comme un secteur prioritaire en termes de croissance et d'exportations.

Figure 3.11 Difficultés pour connecter les pays en développement aux chaînes de valeur du tourisme
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854404>

La présente section examine les chaînes de valeur du tourisme et le rôle des entreprises des pays en développement dans ce secteur de dimension mondiale. Elle vise en particulier à identifier les obstacles qui empêchent ces entreprises de se connecter aux chaînes de valeur du tourisme ou qui font que les pays en développement ont du mal à tirer profit du tourisme. Elle est centrée sur les 113 réponses reçues des grandes entreprises et des opérateurs de tourisme des pays en développement de 46 pays dans le cadre d'une enquête de suivi réalisée conjointement par l'OCDE, l'OMC et l'OMT, en collaboration avec la Chambre de commerce internationale (CCI), le Centre du commerce international (ITC) et Grow Africa. Des réponses ont été reçues de 23 grandes entreprises de 17 pays (dont 6 pays en développement) et de 83 opérateurs de 34 pays en développement. Parmi les grandes entreprises, trois avaient un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard de dollars EU par an. Les résultats de l'enquête (figure 3.11) soulignent les points suivants :

- La qualité de l'environnement économique dans son ensemble et l'accès au financement jouent un rôle crucial pour permettre aux fournisseurs des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire d'agir efficacement et de se connecter aux chaînes de valeur mondiales. C'est aussi ce qu'indiquent les constatations tirées de la littérature empirique et des observations ponctuelles.
- La qualification de la main-d'œuvre est également un élément essentiel de la réussite des fournisseurs de services dans le secteur du tourisme. Bien que la littérature se soit moins penchée sur ce facteur déterminant, le rôle des qualifications n'est pas surprenant étant donné la fréquence et l'importance des contacts personnels entre les fournisseurs de services et les clients dans le secteur du tourisme.

- L'ouverture aux importations, la sécurité et le bon fonctionnement du régime des visas sont d'autres éléments essentiels pour permettre au secteur du tourisme de s'engager sur la voie d'une croissance solide et durable.
- L'existence d'infrastructures de qualité est indispensable au développement du tourisme puisqu'elles ont pour rôle d'attirer les touristes dans le pays et de leur permettre de s'y déplacer.

Pour maximiser les retombées du secteur touristique sur les autres secteurs de l'économie, les interrelations sont importantes, par exemple la possibilité de se procurer localement des produits alimentaires, d'offrir d'autres services de loisirs ou de vendre des produits locaux aux voyageurs. On essaie de plus en plus d'orienter la croissance du secteur vers une utilisation efficiente des ressources, notamment en ce qui concerne l'eau et l'énergie, afin de contrôler son impact sur l'environnement.

Pour que le potentiel de développement du tourisme soit pleinement exploité, il faut une gestion attentive de ses liens avec le reste de l'économie. Dans le cadre de l'élaboration des politiques nationales, cela nécessiterait une coordination entre les différents ministères – en particulier les ministères du tourisme et du commerce – et les autres organismes compétents, les milieux d'affaires et les autorités locales. Dans le contexte de l'Aide pour le commerce, cela nécessiterait une coordination entre les donateurs et les organismes partenaires chargés de la mise en œuvre dans les différents secteurs visés par cette initiative (notamment les infrastructures et le tourisme) et peut-être une augmentation de la dimension habituelle des projets d'aide destinés au secteur du tourisme.

Différents éléments montrent que les donateurs et les organismes de mise en œuvre reconnaissent la nécessité d'une approche coordonnée des projets d'assistance technique dans le secteur du tourisme. Plusieurs projets récents visent à renforcer simultanément le secteur du tourisme et les secteurs d'amont, comme l'artisanat et l'agriculture. L'amélioration de la coordination entre les organismes internationaux, notamment dans le cadre du Comité directeur des Nations Unies sur le tourisme pour le développement, facilite la mise en œuvre de ces projets.¹²

Transports et logistique

Les transports et la logistique constituent un secteur dans lequel les chaînes de valeur jouent un rôle vital pour relier les pays, diffuser les technologies et promouvoir les meilleures pratiques dans le monde. La chaîne de valeur des transports et de la logistique se distingue par la variété des grandes entreprises qui y participent – dont de grandes sociétés de transport maritime, de livraison exprès et de transit – et par la gamme des opérateurs locaux avec lesquels elles sont en partenariat. Les chaînes de valeur des transports et de la logistique s'étendent de plus en plus aux pays en développement, y compris certains pays à faible revenu et pays parmi les moins avancés.

Outre son rôle de chaîne de valeur à part entière, le secteur des transports et de la logistique est essentiel au bon fonctionnement d'autres secteurs de l'économie. Le secteur manufacturier et l'agriculture dépendent tous deux de la capacité d'expédier les produits vers les consommateurs de manière rapide, économique et fiable. Le modèle des chaînes de valeur qui est devenu si important dans des secteurs tels que l'électronique ou l'agroalimentaire est impossible à appliquer en l'absence d'un secteur des transports et de la logistique solide dans chaque pays concerné. D'après les données disponibles, les pays les plus efficaces en termes de logistique tendent à se spécialiser davantage dans les chaînes de valeur manufacturières.

Les transports et la logistique entretiennent plusieurs liens directs et indirects avec des objectifs importants de développement économique et social. D'une part, ils peuvent doper les résultats commerciaux, ce qui, dans les circonstances appropriées, entraîne une hausse des revenus, crée des emplois et fait reculer la pauvreté. D'autre part, le bon fonctionnement de ce secteur détermine en grande partie la capacité d'un gouvernement de faire parvenir des biens importants pour le développement humain – tels que des produits alimentaires de base et des vaccins – à la population, en particulier dans les zones éloignées, et cela à des coûts aussi bas que possible.

Les données disponibles semblent indiquer que, dans le monde en développement, de nombreux aspects du secteur des transports et de la logistique évoluent de façon encourageante. Bien sûr, les résultats varient considérablement d'une région à l'autre, ce qui laisse entrevoir d'importantes possibilités d'échanges de connaissances Sud-Sud en la matière. Pour ce qui est des principaux facteurs qui influent sur le bon fonctionnement de la chaîne de valeur des transports et de la logistique, les données issues de l'enquête menée auprès du secteur privé par l'OCDE et l'OMC¹³ révèlent les tendances suivantes :

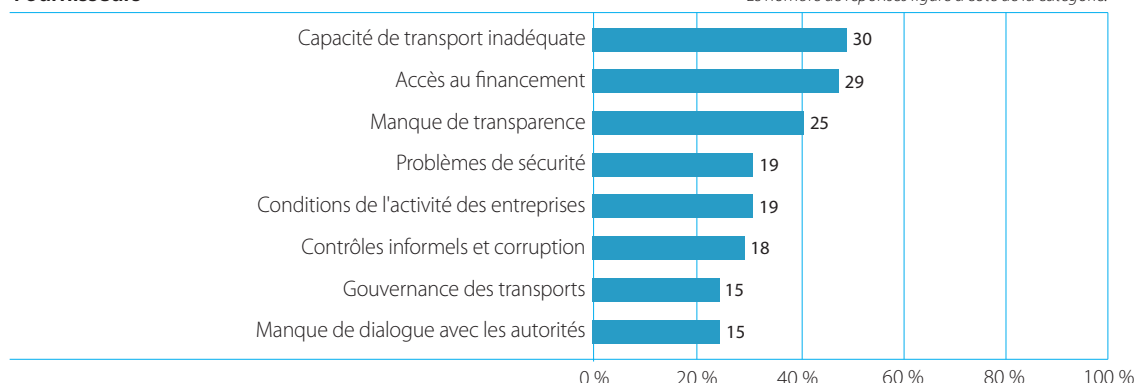
- **Infrastructure** : L'infrastructure en matière de commerce et de transport demeure un obstacle majeur dans de nombreux pays en développement. Une amélioration semble toutefois se dessiner depuis quelques années en Afrique subsaharienne, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Mais la tendance la plus frappante est la diffusion rapide des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans la plupart des régions en développement. La téléphonie mobile, en particulier, offre un immense potentiel pour combler la fracture des communications, surtout dans les zones rurales. L'existence de dispositifs de communication bon marché et faciles à utiliser offre un intérêt particulier lorsqu'il s'agit de développer des pôles agricoles ou écotouristiques dans les pays en développement. Dans ce secteur en particulier, les donateurs (multilatéraux et bilatéraux), les gouvernements des pays partenaires et le secteur privé ont tous contribué de façon importante à une avancée significative en termes de développement.
- **Procédures douanières et autres procédures à la frontière** : Des améliorations évidentes ont été apportées aux procédures à la frontière dans la plupart des régions, mais elles concernent plus les douanes que les autres domaines. Cette dynamique témoigne en partie de la diffusion mondiale des bonnes pratiques grâce aux instruments internationaux, ainsi que de l'engagement actif des donateurs et des pays partenaires en faveur de la modernisation des douanes. Toutefois, pour améliorer l'efficacité des chaînes d'approvisionnement, il faut également prêter attention à d'autres organismes présents aux frontières, tels que les organismes de santé et de quarantaine et ceux qui administrent les mesures sanitaires et phytosanitaires. Ces organismes sont particulièrement importants pour les pays en développement présents dans les chaînes de valeur agroalimentaires émergentes.
- **Les services du secteur privé et leur réglementation** : Les données tendent à montrer que la qualité des fournisseurs de services de transport et de logistique privés s'améliore d'une manière générale sur le plan mondial. Il semblerait donc que les efforts déployés pour développer le secteur privé dans ce domaine portent leurs fruits. Par contre, l'amélioration des mesures réglementaires qui appuient et déterminent le bon fonctionnement du secteur privé est plus lente. Il importe que les décideurs et les organismes de réglementation sectorielle veillent à ce que l'amélioration ultérieure du secteur privé ne soit pas inhibée par un environnement réglementaire inutilement restrictif.
- **Formalités administratives** : Les données issues du projet *Doing Business* de la Banque mondiale montrent que, malgré une amélioration évidente de l'efficacité dans de nombreux domaines de la chaîne de valeur des transports et de la logistique, les lourdeurs administratives restent un problème important pour les importateurs et exportateurs de nombreux pays en développement. Les formalités documentaires n'ont été que très peu allégées au cours des dernières années, et les coûts ont même augmenté dans de nombreux pays. Bon nombre de pays pourraient encore réduire les délais et améliorer l'efficacité des chaînes de valeur en rationalisant les formalités administratives.

Figure 3.12 Difficultés pour connecter les pays en développement aux chaînes de valeur des transports et de la logistique

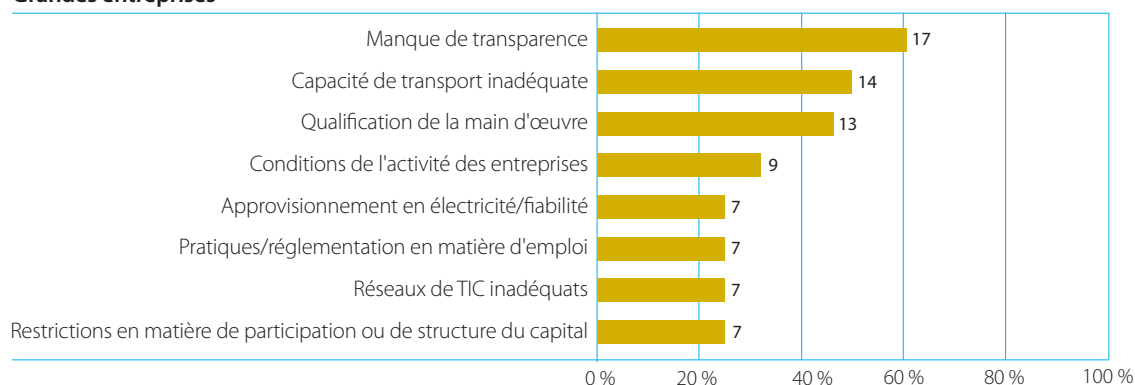
(% de réponses)

Fournisseurs

Le nombre de réponses figure à côté de la catégorie.



Grandes entreprises



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854423>

■ **Gouvernance** : Face aux lourdeurs administratives, les opérateurs se résignent souvent à des paiements informels destinés à accélérer les formalités, ce qui nuit à l'amélioration de la gouvernance. Les données tendent à montrer que la gouvernance demeure une entrave importante dans nombre de pays en développement. L'incertitude liée à la mauvaise gouvernance des chaînes de valeur peut se traduire par des coûts indirects supplémentaires pour les opérateurs. Les fournisseurs de services de transport et de logistique préfèrent souvent un délai déterminé, même s'il n'est pas aussi court qu'il pourrait l'être, à un délai très incertain. La gouvernance devrait donc être un aspect important de l'amélioration des chaînes de valeur dans le monde.

Les pays partenaires considèrent tous l'investissement privé national et étranger ainsi que l'aide publique au développement comme d'importantes sources de financement pour le développement de la chaîne de valeur des transports et de la logistique. Selon eux, les domaines ci-après demeureront essentiels pour le programme relatif au secteur des transports et de la logistique : *Infrastructure « matérielle »* : de nombreux pays en développement ont encore besoin d'investissements importants dans l'infrastructure de base telle que les ports, les aéroports, les routes et les liaisons ferroviaires. Cependant, il ne suffit pas de mobiliser de l'argent pour un investissement initial, il faut aussi veiller à ce que

des fonds soient disponibles pour l'entretien en continu des installations, de sorte qu'elles restent opérationnelles pour les années à venir. *Infrastructure « de services »* : le développement de l'infrastructure matérielle n'apporte des avantages optimaux que s'il est associé à une réglementation du secteur des transports, car celle-ci détermine les conditions dans lesquelles les opérateurs peuvent accéder aux principales voies d'accès internationales. Les procédures douanières et à la frontière ont également leur importance, car elles peuvent avoir de fortes incidences sur les délais et l'incertitude auxquels les négociants sont confrontés. Enfin, il est également primordial de développer le secteur privé, qui est le moteur de la modernisation technologique des transports et de la logistique, un rôle appelé à se renforcer à mesure que les chaînes de valeur continueront de se développer dans ce secteur.

Technologies de l'information et de la communication

Les chaînes de valeur dans le secteur des TIC englobent une large gamme d'activités exercées tant par des entreprises manufacturières que par des entreprises de services. En raison des normes techniques ainsi que de la normalisation en matière de conception et d'interfaces, les chaînes de valeur manufacturières dans le secteur des TIC sont de nature modulaire, les fournisseurs produisant des composants suivant les plans des grandes entreprises. Conséquence de cette modularité, la fabrication de produits des TIC compte parmi les secteurs dont le processus de production est le plus fragmenté au niveau international, avec une large proportion d'intrants importés.

Les chaînes de valeur manufacturières dans le secteur des TIC sont concentrées dans l'« usine Asie ». La Chine, la Corée et le Japon sont les plus grands producteurs, la Chine représentant à elle seule 37 % des exportations mondiales de TIC. Les PMA et les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire n'ont qu'une importance marginale dans la production et le commerce au sein des chaînes de fabrication des TIC, à l'exception de l'Inde, de l'Indonésie et des Philippines. La possibilité pour un pays en développement de s'intégrer avec succès dans les chaînes de valeur manufacturières du secteur des TIC dépend, entre autres choses, de sa proximité par rapport à un grand marché ou à un réseau de production régional tel que l'« usine Asie ».

Les services relatifs aux TIC pourraient offrir plus de possibilités aux pays en développement de s'intégrer dans les chaînes de valeur des TIC, car les questions de distance et d'économies d'échelle sont moins importantes que pour les activités manufacturières. En outre, les services tels que les télécommunications et les services informatiques sont des intrants essentiels pour d'autres secteurs et revêtent donc une importance décisive pour la productivité des entreprises nationales et pour le développement économique global d'un pays. Les résultats du questionnaire OCDE/OMC destiné aux partenaires confirment que les services relatifs aux TIC revêtent une plus grande priorité pour les pays en développement que les activités manufacturières dans le secteur des TIC. Plus de 55 % des bénéficiaires d'APD ont inclus les services de communication et les services informatiques et d'information dans leur stratégie de développement, alors que 12 % seulement l'ont fait pour la fabrication de matériel de bureau et de télécommunication.

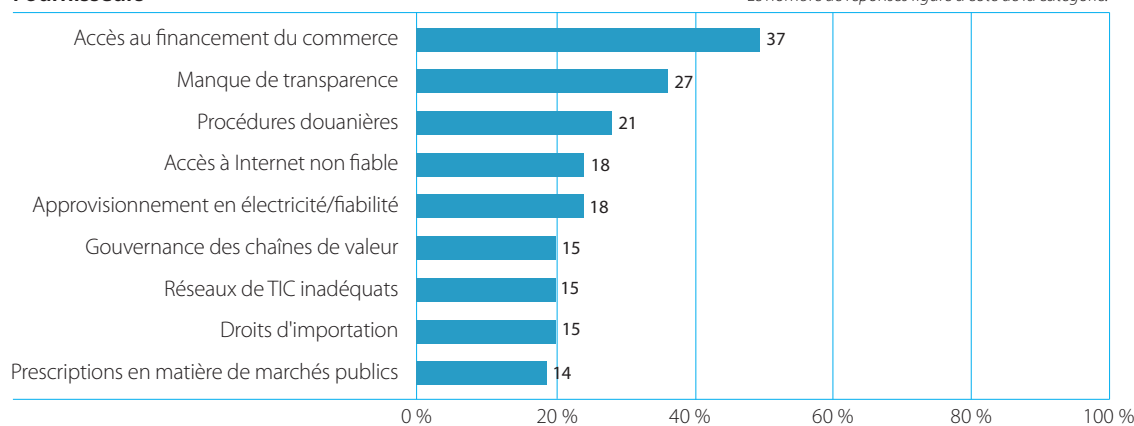
La réglementation des télécommunications joue un rôle important pour la productivité des entreprises et le développement économique en favorisant l'accès universel et en garantissant la concurrence. Depuis le milieu des années 1990, des pays en développement ont privatisé les opérateurs historiques appartenant à l'État, établi des organismes de réglementation indépendants et ouvert le secteur à la concurrence. La plupart des pays d'Amérique latine ont entièrement ouvert leurs marchés des télécommunications à la concurrence, tandis que quelques monopoles ou une concurrence limitée subsistent en Afrique et dans les États arabes. Tout comme les pays développés, les pays en développement sont confrontés, sur le plan de la réglementation, à des difficultés telles que la gestion du spectre ou l'interconnexion IP (Protocole Internet). Si les pays en développement ont accompli d'importants progrès pour ce qui est de libéraliser leur marché des télécommunications, quelques pays continuent d'appliquer des restrictions à la participation étrangère ou conservent un pouvoir discrétionnaire concernant l'octroi de licences aux sociétés étrangères et leur implantation sur le marché.

Figure 3.13 Difficultés pour connecter les pays en développement aux chaînes de valeur des technologies de l'information et de la communication

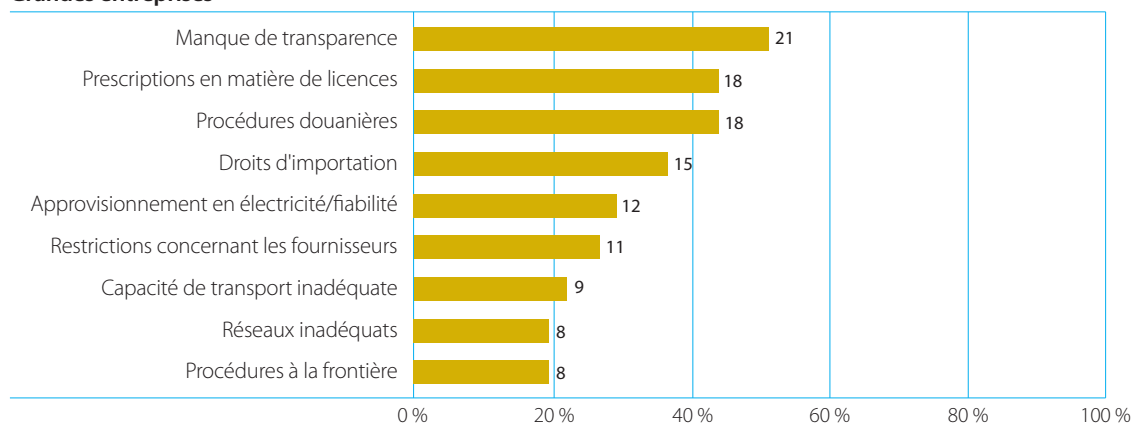
(% de réponses)

Fournisseurs

Le nombre de réponses figure à côté de la catégorie.



Grandes entreprises



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854442>

L'accès à l'infrastructure des TIC et son utilisation sont des conditions nécessaires au développement économique et peuvent jouer un rôle important de catalyseur pour la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement. Depuis 2005, les pays en développement ont beaucoup progressé dans le développement de leur infrastructure. Le taux de pénétration de la téléphonie mobile dans les PMA est passé de 7 % en 2005 à 46 % en 2011. Malgré cette évolution, la fracture numérique entre les pays développés et les pays en développement, notamment les PMA, est encore large. Seuls 7 % des habitants des PMA utilisent Internet, et le taux de pénétration des services fixes à large bande est inférieur à 1 %. Il y a cependant une croissance rapide de l'accès aux services mobiles à large bande ; le taux d'abonnement en Afrique devrait ainsi passer de 4 % en 2011 à 11 % d'ici à la fin de 2013.

Après la diffusion de la téléphonie mobile, le défi auquel sont confrontés les pays en développement est d'assurer l'accès des particuliers et des entreprises aux services à large bande, ce qui favoriserait la croissance économique et le développement. Bien que les investissements dans l'infrastructure de câblage sous-marin soient dans une large mesure issus du secteur privé, le financement du développement et les partenariats public-privé peuvent les encourager et en amplifier les effets. En plus de faciliter les investissements dans l'infrastructure, les décideurs et les organismes de réglementation doivent intensifier la concurrence en matière d'accès aux câbles sous-marins, afin de faire baisser les prix de l'accès et d'accélérer ainsi la diffusion des services à large bande.

Les TIC favorisent le développement économique et social des entreprises et des ménages. Internet et la téléphonie mobile ont permis l'essor du commerce électronique, qui offre aux entrepreneurs un meilleur accès aux marchés nationaux et étrangers et permet la fourniture de nouveaux types de services tels que l'argent mobile. Toutefois, les pays en développement restent confrontés à des problèmes de taille en ce qui concerne le commerce électronique, notamment le manque d'accès à Internet, l'insécurité des systèmes de paiement, la maîtrise insuffisante des outils numériques et l'inadéquation des réseaux de distribution, ainsi que les procédures douanières applicables à l'expédition des produits vendus en ligne.

L'analyse des réponses données par 80 fournisseurs de 41 pays et par 44 grandes entreprises de 30 pays (dont 9 avaient un chiffre d'affaires annuel supérieur à 1 milliard de dollars EU) au questionnaire OCDE/OMC destiné au secteur privé donne des indications sur les principales difficultés auxquelles les entreprises des pays en développement sont confrontées lorsqu'elles tentent d'entrer ou de progresser dans les chaînes de valeur des TIC ou d'établir de telles chaînes.

Les difficultés liées au commerce le plus souvent mentionnées par les fournisseurs sont l'accès au financement du commerce et les procédures douanières, également mis en avant par les grandes entreprises (figure 3.13). Ces dernières indiquent en outre que les demandes de paiements informels sont un problème lié au commerce qui apparaît fréquemment dans leurs interactions avec les fournisseurs des pays en développement. L'accès au financement et le manque de main-d'œuvre qualifiée dans les TIC sont les principales contraintes du côté de l'offre pour les fournisseurs des pays en développement. L'absence de conditions favorables à l'activité des entreprises et le manque de transparence de l'environnement réglementaire sont les obstacles auxquels les grandes entreprises sont le plus fréquemment confrontées lorsqu'elles établissent une présence commerciale dans un pays en développement.

Ainsi, dans bien des cas, les entreprises du secteur des TIC rencontrent des problèmes analogues à ceux des fournisseurs dans d'autres chaînes de valeur et elles retireraient des avantages d'interventions au titre de l'Aide pour le commerce axées sur des contraintes horizontales importantes telles que l'accès au crédit et au financement du commerce, les conditions de l'activité des entreprises et l'environnement réglementaire ainsi que les procédures douanières et les retards qui y sont liés. D'autre part, les interventions au titre de l'Aide pour le commerce jouent un rôle important pour surmonter trois obstacles sectoriels : le manque de main-d'œuvre qualifiée dans les TIC, l'infrastructure inadéquate dans ce secteur et la réglementation des marchés des télécommunications.

Les réponses au questionnaire OCDE/OMC révèlent par ailleurs que, si l'infrastructure en matière de TIC est aussi importante que l'approvisionnement en électricité pour de nombreux fournisseurs des pays en développement, cet approvisionnement constitue la principale contrainte du côté de l'offre pour les fournisseurs des PMA. Le volume de l'aide fournie pour les projets relatifs aux TIC est bien inférieur à celui de l'aide en faveur de l'infrastructure relative aux transports et à l'énergie. Cela peut s'expliquer par le fait que les investissements dans l'infrastructure en matière de TIC relèvent davantage du secteur privé et exigent moins de capitaux. Cependant, la fracture numérique entre pays en développement et pays développés existe toujours et s'élargit dans le cas des PMA.

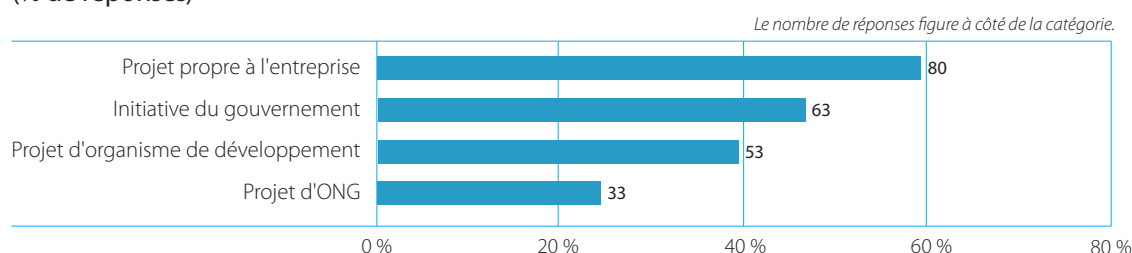
ENGAGEMENT DU SECTEUR PRIVÉ

L'initiative d'Aide pour le commerce a toujours reconnu le rôle central du secteur privé. Les cas d'expérience recueillis durant la préparation du troisième Examen global de l'Aide pour le commerce ont livré quelques éléments sur la convergence des programmes du secteur public et du secteur privé (Banque mondiale, 2011 ; OCDE/OMC, 2013). Par ailleurs, les donateurs et les pays partenaires indiquent qu'ils ont intensifié leur dialogue avec le secteur privé (voir le chapitre 2).

La présente section porte sur les principaux facteurs qui déterminent l'engagement du secteur privé dans les activités de renforcement des capacités en faveur des pays en développement et indique l'évaluation faite par ce secteur de l'efficacité des programmes des donateurs pour ce qui est de connecter les fournisseurs des pays en développement aux chaînes de valeur. Enfin, elle souligne les enseignements retirés des initiatives destinées à relier les fournisseurs des pays en développement aux chaînes de valeur.

L'enquête OCDE/OMC donne davantage de renseignements sur cette convergence et sur les partenariats public-privé dans la pratique de l'Aide pour le commerce. Plus de 65 % des 219 grandes entreprises interrogées ont déclaré qu'elles étaient engagées dans des actions destinées à mieux connecter les pays en développement à leurs chaînes de valeur. Ces actions sont principalement menées par les entreprises elles-mêmes, mais bon nombre d'entre elles sont exécutées en association avec des gouvernements et des organismes donateurs, puisque plus de 40 % des grandes entreprises participent à des projets dirigés par des organismes de développement (figure 3.14).

Figure 3.14 Initiatives des grandes entreprises pour connecter les fournisseurs des pays en développement aux chaînes de valeur
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854461>

Une nouvelle génération de programmes destinés à mieux connecter les pays en développement aux chaînes de valeur se met actuellement en place, incluant des donateurs, des pays partenaires, des entreprises privées et des organisations de la société civile. Le programme *Grow Africa*, par exemple, est une plate-forme de partenariat établie par la Commission de l'Union africaine, le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) et le Forum économique mondial, destinée à accélérer les investissements du secteur privé, à permettre des partenariats entre de multiples acteurs et à élargir les connaissances sur les meilleures pratiques et les initiatives existantes, afin d'encourager la transformation de l'agriculture africaine sur la base des priorités agricoles nationales.

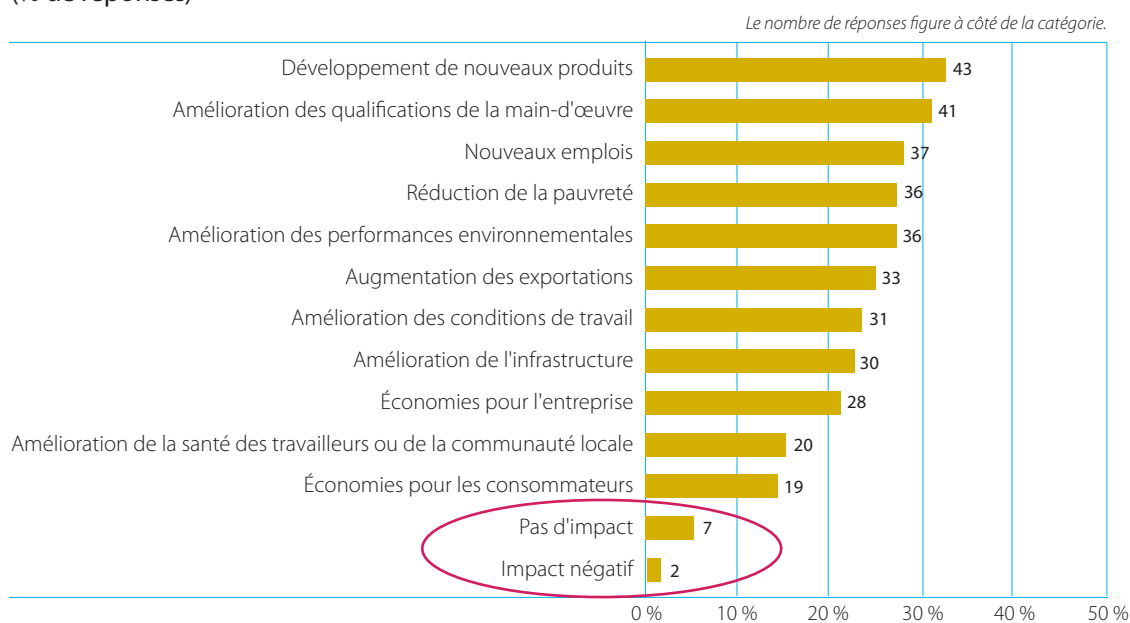
Figure 3.15 Raisons pour les grandes entreprises de mieux connecter les fournisseurs des pays en développement à leurs chaînes de valeur
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854480>

Figure 3.16 Évaluation par les grandes entreprises de l'impact des activités destinées à mieux connecter les fournisseurs des pays en développement aux chaînes de valeur
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

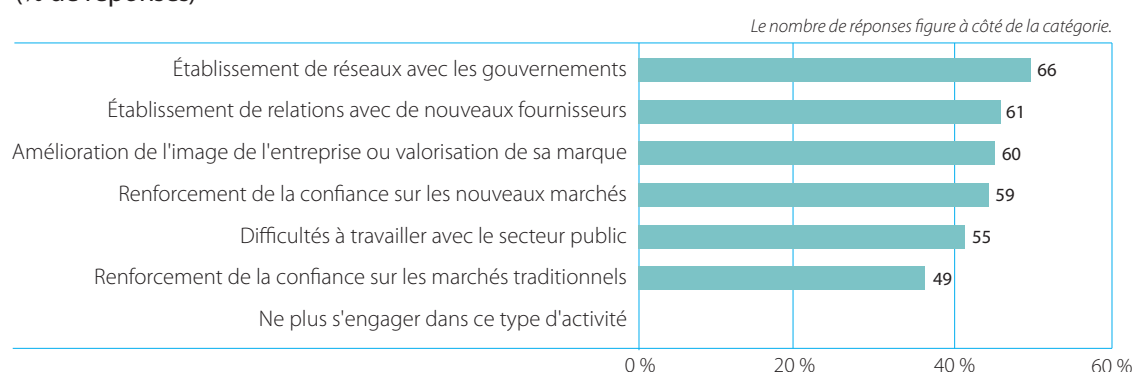
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854499>

Les principaux facteurs qui déterminent l'engagement des grandes entreprises dans des actions destinées à mieux connecter les fournisseurs des pays en développement à leurs chaînes de valeur sont propres à l'entreprise. Le plus important d'entre eux est lié aux stratégies fondamentales de ces entreprises (figure 3.15). En outre, le programme de responsabilité sociale des entreprises (RSE) explique plus de 40 % des actions des grandes entreprises dans ce domaine. Sont également importants la participation aux programmes de commerce interentreprises (par exemple, les codes de conduite des fournisseurs) et le mécénat. Pour une grande entreprise sur quatre, les actions s'inscrivent principalement dans des programmes spécifiques menés en partenariat avec des organismes de développement.

Selon les grandes entreprises, ces actions ont eu un impact essentiellement positif : seule une part minime (moins de 5 %) des entreprises participantes estiment qu'elles ont eu un impact nul ou négatif. Les efforts déployés par les grandes entreprises pour mieux connecter les pays en développement à leurs chaînes de valeur les ont aidées à développer de nouveaux produits, à accroître leurs exportations et à économiser sur leurs coûts. En outre, ces actions ont eu des résultats parfaitement conformes aux objectifs de la communauté du développement tels que l'amélioration des qualifications de la main-d'œuvre, la réduction de la pauvreté, l'amélioration des performances environnementales, la création d'emplois, l'amélioration de l'infrastructure, l'amélioration des conditions de travail et l'amélioration de la santé des travailleurs ou de la communauté locale. Les consommateurs ont également bénéficié des baisses de prix (figure 3.16).

Les enseignements tirés de ces expériences sont tout aussi positifs. Aucune des entreprises interrogées n'a exclu de participer à de telles activités à l'avenir (figure 3.17). Les grandes entreprises ont constaté que leurs activités de développement des chaînes de valeur dans les pays en développement étaient utiles pour leurs affaires : elles ont notamment contribué à instaurer de nouvelles relations avec les fournisseurs et les consommateurs, ainsi qu'à améliorer l'image de l'entreprise. Toutefois, près de 40 % des entreprises qui ont participé à l'enquête avaient encore des difficultés à travailler avec le secteur public, ce qui laisse penser que les partenariats public-privé peuvent encore s'améliorer (figure 3.17).

Figure 3.17 Enseignements tirés de la connexion des fournisseurs des pays en développement aux chaînes de valeur
(% de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932854518>

Le renforcement de la collaboration avec le secteur privé dans le domaine de l'Aide pour le commerce pourrait se faire à quatre stades différents du cycle de vie des projets menés au titre de l'Aide pour le commerce : au stade de l'identification des projets destinés à alléger les contraintes majeures liées au commerce, où l'avis du secteur privé pourrait être sollicité pour obtenir des renseignements sur les obstacles à éliminer ou les incitations à améliorer (OCDE, 2013c) ; au stade de la conception des projets, où le secteur privé pourrait partager les meilleures pratiques qu'il a observées à l'occasion d'autres programmes au titre de l'Aide pour le commerce ou de programmes qu'il a mis en œuvre lui-même ; au stade de la mise en œuvre des projets, où les gouvernements, les donateurs et les entreprises privées peuvent unir leurs forces pour intensifier leurs actions et en maximiser l'impact ; et au stade de la gestion et de l'évaluation des projets, où le secteur privé peut fournir des données démontrant la réussite ou l'échec (figure 3.18).

Figure 3.18 Gestion public-privé des programmes d'Aide pour le commerce



Source : OCDE (2013c)

CONCLUSIONS

Les chaînes de valeur créent des possibilités de croissance économique dans les pays en développement. L'analyse des chaînes de valeur dans les secteurs de l'agroalimentaire, des TIC, des textiles et des vêtements, du tourisme et des transports et de la logistique montre que les pays en développement font partie intégrante de ces chaînes – et qu'ils peuvent se servir de leur participation pour atteindre des objectifs en matière de croissance, d'emploi et de réduction de la pauvreté. Les réponses au questionnaire OCDE/OMC soulignent aussi que la participation de ces pays peut être grandement améliorée ; la compétitivité de nombreux pays en développement est en effet pénalisée par des procédures inefficaces à la frontière, des droits de douane élevés et des obstacles non tarifaires qui restreignent de façon non nécessaire le commerce des marchandises ou des services, par des limitations à la circulation de l'information, par des entraves à l'IED et par des restrictions au mouvement des personnes. Le défi pour les économies en développement est de concevoir et de mettre en œuvre de larges stratégies qui permettent de surmonter ces obstacles essentiels à l'intégration et à la progression dans les chaînes de valeur.

Les réponses au questionnaire OCDE/OMC indiquent que les chaînes de valeur influencent de plus en plus la programmation des donateurs. L'expérience des donateurs bilatéraux en matière de chaînes de valeur se situe plutôt dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation, en plus du poisson et des produits de la mer, des textiles et des vêtements et du tourisme. Les donateurs multilatéraux ont plus d'expérience dans les secteurs des transports, des services financiers et des services aux entreprises et services professionnels, tandis que les fournisseurs de coopération Sud-Sud liée au commerce sont plus présents dans le secteur des textiles et des vêtements et dans celui des produits automobiles.

Les principales priorités des gouvernements des pays en développement quant à l'accroissement de leurs exportations de marchandises et de services sont d'ajouter de la valeur à leurs exportations et de résoudre les problèmes de compétitivité à l'exportation. Les principaux obstacles mentionnés dans ce contexte sont l'infrastructure intérieure inadéquate, l'accès au financement du commerce et les questions de respect des normes. Les donateurs et les partenaires Sud-Sud ont également signalé l'incapacité d'attirer des investissements étrangers directs et l'absence d'avantage comparatif. Les effets de la connexion des pays en développement aux chaînes de valeur qui ont été signalés comme les plus importants sont l'augmentation des exportations et la croissance économique, ainsi que la création d'emplois et la réduction de la pauvreté.

Les fournisseurs des pays en développement ont tous indiqué que le manque d'accès au financement (notamment le financement du commerce) était le principal obstacle qui les empêchait de s'intégrer aux chaînes de valeur, d'établir des chaînes de valeur ou de progresser dans ces chaînes. Ils ont également cité comme obstacles majeurs les coûts de transport et d'expédition, l'infrastructure inadéquate et l'incertitude réglementaire (souvent liée à un environnement économique complexe), ainsi que le manque de main-d'œuvre qualifiée. Parmi les grandes entreprises, les procédures douanières sont mentionnées comme un obstacle particulièrement important dans les cinq secteurs pour intégrer les fournisseurs des pays en développement dans leurs chaînes de valeur. Autres préoccupations majeures, l'incertitude réglementaire (qui correspond aux problèmes des fournisseurs des pays en développement dus à la complexité de leur environnement économique) et le respect des normes. Les grandes entreprises ont également cité les pratiques informelles et les demandes de paiement comme particulièrement préoccupantes dans leurs relations avec les fournisseurs.

Parmi les facteurs cités par les fournisseurs et les grandes entreprises comme ayant une influence sur les décisions d'approvisionnement et d'investissement figurent les coûts de production et de main-d'œuvre, le respect des normes, le volume de production, les délais d'exécution (problème qui se pose particulièrement pour les textiles) et les aides à l'investissement et les incitations fiscales. La qualification de la main-d'œuvre occupe également une place importante, notamment dans les secteurs des TIC, des textiles et des vêtements et du tourisme. Les mauvaises conditions de l'activité des entreprises, les retards liés aux formalités douanières, l'incertitude réglementaire et la corruption et les pots-de-vin ont été cités comme des facteurs ayant une influence négative sur les décisions d'approvisionnement et d'investissement.

Ces résultats donnent aussi des indications claires sur les domaines dans lesquels l'Aide pour le commerce pourrait aider les pays en développement à se connecter aux chaînes de valeur. Il y a une correspondance manifeste entre les perceptions des gouvernements, des donateurs et du secteur privé quant aux difficultés à surmonter. Les priorités révélées par l'enquête pourraient favoriser l'intensification de la coopération et la mise en place de synergies entre le secteur public et le secteur privé en ce qui concerne l'identification des projets d'Aide pour le commerce, le financement de leur mise en œuvre, l'amélioration de leur suivi et de l'évaluation de leur impact et, en fin de compte, l'amélioration de l'efficacité de l'aide. Une telle approche serait tout à fait dans la ligne de la Déclaration de Paris (2005), du Programme d'action d'Accra (2008) et du Partenariat de Busan pour une coopération efficace au service du développement (2011). ■

NOTES

1. Les chaînes de valeur ne sont pas toutes identiques. Elles diffèrent, entre autres choses, quant à l'importance de la concurrence sur le marché à l'intérieur de la chaîne, des obstacles à l'accès au marché final et du contrôle exercé par la grande entreprise (sur la technologie, les spécifications de produits et la valorisation de la marque). Gereffi *et al.* (2005) distinguent cinq grands types de chaînes de valeur, où la « gouvernance » et le rôle des entreprises sont à chaque fois différents : i) les chaînes *déterminées par le marché*, où les acheteurs et les fournisseurs ont de multiples sources de transactions, où le prix est entièrement déterminé par le marché et où le coût du changement en faveur de nouveaux partenaires est faible ; c'est par exemple le cas pour les marchés de produits de base ; ii) les chaînes *modulaires*, où les fournisseurs se conforment au cahier des charges des acheteurs en utilisant des technologies génériques ; l'industrie électronique en est un exemple ; iii) les chaînes de valeur *relationnelles*, où les interactions entre acheteurs et vendeurs sont mutuellement dépendantes, comportent généralement un engagement durable dans le temps et reposent sur des liens familiaux ou ethniques qui tendent à cimenter les relations commerciales ; c'est le cas de nombreuses chaînes dans le secteur des vêtements ; iv) les chaînes *captives*, où la grande entreprise a le contrôle sur un produit très différencié, sur les principales technologies et/ou sur les normes de produits et où les fournisseurs sont peu incités à sortir de la chaîne de production pour travailler avec des concurrents ; les grandes entreprises d'électronique telles qu'Apple ont ce type de relations avec leurs fournisseurs ; v) les chaînes *hiérarchiques*, où la relation entre acheteurs et fournisseurs est interne à l'entreprise ; les fabricants automobiles ont de nombreux fournisseurs internes ; le commerce entre sociétés d'un même groupe relève entièrement de cette catégorie.
2. Données élaborées par la Banque mondiale et la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique de l'ONU (CESAP).
3. Voir, par exemple, le programme de partage de connaissances *Capturing the Gains* à l'adresse suivante : www.capturingthegains.org/.
4. Le Centre du commerce international (ITC) a entrepris un examen des normes volontaires.
Voir : www.standardsmap.org.
5. Voir : www.intracen.org.
6. La Déclaration d'Abuja (2010) figure à l'adresse suivante : <http://www.hlcd-3a.org/fr/conference-declaration-1.htm>.
7. www.unido.org/businesspartnerships.html.
8. www.3adi.org/haiti.
9. L'ITC a publié un guide qui donne un aperçu des questions de financement du point de vue des petits exportateurs, analyse les instruments financiers les plus adaptés et indique les fournisseurs de services les plus adéquats et la manière de les approcher.
10. Sur les 89 grandes entreprises qui ont répondu, il y en avait 54 de 36 pays en développement ; les entreprises d'Argentine, de la Barbade, du Costa Rica, du Guatemala, du Mexique, du Nigéria et du Pakistan ont soumis chacune 3 réponses au moins. Sur les 89 grandes entreprises, 10 ont répondu que leur chiffre d'affaires dépassait 1 milliard de dollars EU par an.
11. *Faits Saillants OMT du tourisme*, édition 2012, <http://mkt.unwto.org/fr/publication/faits-saillants-omt-du-tourisme-edition-2012>.

12. <http://icr.unwto.org/fr/node/35184>.
13. L'enquête OCDE/OMC a recueilli des réponses de 96 participants appartenant à divers pays en développement et pays développés. Bien qu'il s'agisse d'un petit échantillon et que les résultats soient à prendre avec précaution, elle offre une indication utile du sentiment du secteur privé dans la chaîne de valeur des transports et de la logistique.

RÉFÉRENCES

- Acemoglu, D., P. Antràs et E. Helpman (2007), « *Contracts and technology adoption* », *The American Economic Review*, vol. 97, 916-943.
- Adhikari, R. (2008), « *The Local Content Paradox at the WTO: A Minor Lapse or Lapse or Organised Hypocrisy?* », *Bridges Weekly*, vol. 12 (3), Centre international pour le commerce et le développement durable (ICTSD), Genève.
- Baldwin, R. (2011), *Trade and Industrialisation after globalisation 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters*, NBER Working Paper Series, n° 17716, Cambridge, MA, www.nber.org/papers/w17716.
- Banque interaméricaine de développement (BID) (2013), *Assessment of Port Performance and Port Connectivity Study in Belize, Central America and the Dominican Republic*, P. Guerrero et J. Abad (eds.), IDB Department of Infrastructure and Environment, IDB-TN-512, Washington D.C.
- Banque mondiale (2011), *The Role of International Business in Aid for Trade: Building Capacity for Trade in Developing Countries*, Banque mondiale, Washington D.C.
- Barrie, L. et J. Ayling (2009), *Apparel industry outlook for 2009, Management Briefing*, Aroq Limited, Bromsgrove, Royaume-Uni.
- BMZ (Ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement) (2011), *Aid for Trade in German Development Policy, BMZ Strategy Paper n° 7*, « http://www.bmz.de/en/publications/type_of_publication/strategies/Strategiepapier308_07_2011.pdf ».
- Cadot, O. et al. (2011), *Where to Spend the Next Million? Applying Impact Evaluation to Trade Assistance*, Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londres, www.cepr.org/pubs/books/cepr/next_million_WB.pdf.
- Centre du commerce international (ITC) (2009), *How to Access Trade Finance: A guide for exporting SMEs*, ITC, Genève.
- Chang, R., L. Kaltani et N. Loayza (2009), « *Openness Can be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities* », *Journal of Development Economics*, vol. 90(1), 33-49.
- Costinot, A. (2009), « *On the origins of comparative advantage* », *Journal of International Economics*, vol. 77, 255-264.
- Driscoll, M. et P. Wang (2009), *Apparel & footwear: retailers & brands*, Standard & Poor's (S&P), New York.
- Engman, M., O. Onodera et E. Pinali (2007), *Zones franches d'exportation : leur rôle passé et futur dans les échanges et le développement*, OCDE, Paris, « http://www.oecd-ilibrary.org/trade/zones-franches-d-exportation_034675306778;jsessionid=7o1rb0mf3iq9o.x-oecd-live-01 ».
- Escaith, H., N. Lindinberg et S. Miroudot (2010), « *Global Value Chains and the Crisis: Reshaping Trade Elasticity?* » in O. Cattaneo, G. Gereffi et C. Staritz (eds.), *Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective*, Banque mondiale, Washington D.C.
- Forum économique mondial (FEM), Bain & Company et Banque mondiale (2013), *Enabling Trade Valuing Growth Opportunities*, FEM, Genève, www.weforum.org/reports/enabling-trade-valuing-growth-opportunities.
- Frederick, S. et C. Staritz (2012), « *Developments in The Global Apparel Industry after the MFA Phaseout* » in G. Lopez-Acevedo et R. Robertson (eds.), *Sewing Success? Employment, Wages, and Poverty following the End of the Multi-fibre Arrangement*, Banque mondiale, Washington D.C.
- Gereffi, G. et O. Memedovic (2003), *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?*, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Genève.

- Gereffi, G. et S. Frederick (2010), « *The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries* » in O. Cattaneo, G. Gereffi et C. Staritz (eds.), *Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective*, Banque mondiale, Washington D.C.
- Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon (2005), « *The governance of global value chains* », *Review of International Political Economy*, vol. 12(1), 78-104.
- Globerman S. (2011), « *Les chaînes de valeur mondiales : Enjeux économiques et stratégiques* », *Western Washington University – Center for International Business*, Bellingham, Washington.
- Grossman, G. et E. Helpman (2005), « *Outsourcing in a Global Economy* », *Review of Economic Studies*, vol. 72(1), 135-159.
- Hummels, D., J. Ishiib et K.-M. Yic (2001), « *The nature and growth of vertical specialization in world trade* », *Journal of International Economics*, vol. 54(1), 75-96.
- Ismail, F. (2013), « *Towards an alternative narrative for the multilateral trading system* », *Bridges Africa Review*, 2(2).
- Jansen, M. et E. Von Uexkull (2010), *Trade and Employment in the Global Crisis*, Organisation internationale du travail, Genève, www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_141911/lang--en/index.htm.
- Korinek, J. et P. Sourdin (2011), *To What Extent Are High-Quality Logistics Services Trade Facilitating?*, *OECD Trade Policy Papers*, n° 108, OCDE, Paris, www.oecd-ilibrary.org/content/workingpaper/5kggdthrj1zn-en.
- Levchenko, A.A. (2007), « *Institutional quality and international trade* », *Review of Economic Studies*, vol. 73(3), 791-819.
- Ma, A.C. et A. Van Assche (2010), *The Role of Trade Costs in Global Production Networks: Evidence from China's Processing Trade Regime*, *World Bank Policy Research Working Paper* n° 5490, Banque mondiale, Washington D.C.
- OCDE (2013a), *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains* (version préliminaire), OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>.
- OCDE (2013b), *Succeeding with Trade Reforms: The Role of Aid for Trade*, *OECD Development Series*, OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264201200-en>.
- OCDE (2013c), *Aid for Trade and Development Results: A Management Framework*, OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264112537-en>.
- OCDE/OMC (2013), *Aid for Trade in Action*, OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264201453-en>.
- OMC (Organisation mondiale du commerce) (2008), *Rapport sur le commerce mondial*, OMC, Genève.
- OMC/IDE-JETRO (L'Institut des économies en développement-Organisation japonaise du commerce extérieur) (2011), *La structure des échanges et les chaînes de valeur mondiales en Asie de l'Est : Du commerce des marchandises au commerce des tâches*, OMC et IDE-JETRO, Genève et Tokyo.
- Organisation internationale du travail (OIT) (2005), *Promouvoir une mondialisation juste dans le secteur des textiles et de l'habillement dans un environnement « post AMF »*, OIT, Genève.
- Staritz, C., G. Gereffi et O. Cattaneo (2011), « *Shifting End Markets and Upgrading Prospects in Global Value Chains* », *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, vol. 4(1/2/3), 1-12.
- Winkler, D. (2013), *Potential and Actual Spillovers in Global Value Chains: The Role of Foreign Investor Characteristics, Absorptive Capacity and Transmission Channels*, *Policy Research Working Paper*, n° 6424, Banque mondiale, Washington D.C.
- Yi, K.M. (2003), « *Can Vertical Specialisation Explain the Growth of World Trade?* », *Journal of Political Economy*, vol. 111(1), 52-102.