



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/69
4 janvier 2005

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement
Neuvième session
Genève, 22-25 février 2005
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**RELATIONS INTERENTREPRISES, CHAÎNES DE VALEUR ET
INVESTISSEMENTS EXTÉRIEURS¹:**

**MODES D'INTERNATIONALISATION DES PME
DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT***

Note du secrétariat de la CNUCED

¹ La présente étude ne porte que sur les investissements étrangers directs (IED).

* La présentation du document à la date indiquée plus haut est due à des raisons techniques.

Résumé

Dans le Consensus de São Paulo, la CNUCED a été priée de poursuivre ses travaux sur le développement des entreprises, en tenant compte de l'évolution de l'environnement économique international, et d'accorder une attention particulière à la dimension internationale, en vue d'identifier les possibilités de progrès concernant le développement économique et les obstacles en la matière. Au cours des dernières décennies, la mondialisation a fortement influé sur l'environnement économique des PME des pays en développement, dont la survie dépend de plus en plus de leur compétitivité internationale. Pour définir les orientations à adopter, il est devenu extrêmement important de comprendre dans quelles conditions les entreprises des pays en développement, en particulier les PME, peuvent tirer parti des processus d'internationalisation et de se demander si cela pourrait aboutir à une nouvelle forme de coopération Sud-Sud mutuellement bénéfique.

Dans la présente note thématique, le secrétariat examine l'évolution de l'internationalisation des entreprises, afin de recenser les principaux facteurs qui pourraient améliorer la compétitivité internationale des entreprises des pays en développement compte tenu de l'évolution des conditions économiques et de la rapidité de la mondialisation. Il analyse les possibilités que la mondialisation offre aux PME des pays en développement et les risques qu'elle leur fait courir, ainsi que la manière dont ces entreprises peuvent en tirer un meilleur parti pour devenir elles-mêmes des acteurs mondiaux. Il étudie en particulier l'évolution récente des investissements extérieurs des entreprises des pays en développement comme moyen d'accéder à des actifs stratégiques, à la technologie, aux compétences, aux ressources naturelles et aux marchés, ainsi que d'accroître l'efficacité. Il aborde également les formes éventuelles des réseaux intégrés de production, et en particulier les relations entre les STN et les PME et les chaînes de valeur mondiales.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
INTRODUCTION	4
I. MONDIALISATION ET PME: OBSTACLES ET POSSIBILITÉS	5
II. INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT GRÂCE AUX INVESTISSEMENTS EXTÉRIEURS.....	7
III. LES CHAÎNES MONDIALES DE VALEUR COMME MOYEN DE RENFORCER LES CAPACITÉS DES PME NATIONALES	15
CONCLUSIONS	20
RÉFÉRENCES	21

INTRODUCTION

1. Dans le Consensus de São Paulo qu'elle a adopté à sa onzième session en juin 2004, la Conférence a prié la CNUCED, comme elle l'avait déjà fait dans le Plan d'action de Bangkok, d'aider les pays en développement à concevoir et à appliquer des politiques actives pour renforcer leur capacité de production et leur compétitivité internationale (Consensus de São Paulo, par. 49), afin d'appuyer les efforts que ceux-ci déploient pour attirer les IED et en accroître les effets bénéfiques.

2. Au cours des quatre dernières années, la CNUCED a organisé plusieurs réunions d'experts sur des questions relatives à la compétitivité des entreprises locales, en particulier des PME, notamment sur leur compétitivité à l'exportation, en examinant en particulier les relations interentreprises. Le secrétariat a regroupé les principaux enseignements tirés de ces réunions dans un document intitulé «Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives». L'une des principales conclusions était que le concept de compétitivité revêt un caractère systémique et que les avantages concurrentiels sont largement créés par des mesures et politiques collectives volontaristes adoptées au niveau non seulement macroéconomique, mais aussi microéconomique et méso-économique.

3. La compétitivité peut être définie comme étant *l'aptitude d'une nation à produire des biens et services qui supportent l'épreuve des marchés internationaux tout en maintenant et en relevant à long terme le revenu réel de la population* (CNUCED, 2003a). L'expérience montre que les pays en développement peuvent réussir à exporter des biens industriels complexes sans participer aux réseaux de STN s'ils sont en mesure de créer leur propre socle de compétences technologiques indispensables. Toutefois, l'évolution du contexte international donne à penser qu'à l'avenir la croissance des exportations proviendra directement ou indirectement des STN et des chaînes de valeur mondiales.

4. L'intégration aux chaînes de valeur mondiales et l'établissement de relations avec des STN peuvent être des moyens importants pour les entreprises locales, en particulier les PME, d'avoir accès à certaines ressources essentielles telles que le financement, la technologie et les compétences en matière de gestion. Toutefois, des politiques et mesures appropriées pourraient être adoptées pour faire face aux risques et aux coûts que cette intégration comporte. Les IED des entreprises des pays en développement permettent aussi d'accéder à des ressources stratégiques.

5. Dans la présente note, le secrétariat examine des questions relatives à l'internationalisation des entreprises des pays en développement par le biais des IED et des chaînes de valeur mondiales. Après avoir analysé les possibilités que la mondialisation offre aux PME des pays en développement et les risques qu'elle peut leur faire courir, il se penche sur l'évolution récente des IED, en se demandant notamment si ce type d'investissement est différent des IED des entreprises des pays développés et représente une chance réelle de coopération Sud-Sud. Il étudie enfin comment les PME qui n'ont pas choisi la voie de l'internationalisation directe peuvent avoir accès aux marchés mondiaux en intégrant les chaînes mondiales de production et de distribution.

I. MONDIALISATION ET PME: OBSTACLES ET POSSIBILITÉS

6. Au cours des dernières décennies, la mondialisation a considérablement modifié les conditions de la concurrence entre entreprises dans le monde entier, aussi bien au niveau international que sur la scène nationale. Le nouvel environnement international offre davantage de possibilités d'accéder à de nouvelles technologies, compétences et sources de capitaux ainsi qu'à de nouveaux marchés de produits, de réaliser des économies d'échelle et de réduire les coûts de transaction et de recherche-développement (R-D). La réduction des obstacles commerciaux découlant de la libéralisation des échanges et de l'ouverture des économies a des effets positifs sur les PME, car elle facilite leur essor sur les marchés internationaux et leur intégration aux réseaux de production et chaînes d'approvisionnement d'envergure mondiale et accroît leurs possibilités de croissance.

7. Dans le même temps, les PME font face à une concurrence accrue sur les marchés nationaux et internationaux. Au niveau local, elles sont concurrencées par les importations, les nouveaux investisseurs étrangers et les grandes entreprises nationales en expansion. Elles peuvent aussi parfois subir une concurrence plus vive dans les pays en développement pour les marchés d'exportation, les investissements étrangers et les ressources (Wignaraja, 2003).

8. La capacité des PME de tirer parti des avantages potentiels de la mondialisation dépend de la mesure dans laquelle celles-ci sont prêtes à affronter les nouvelles conditions commerciales et une concurrence accrue sur le marché mondial. En règle générale, les PME des pays en développement ne sont pas bien préparées et seule une minorité d'entre elles sont aujourd'hui en mesure de tirer profit de la mondialisation.

9. Selon Wignaraja (2003), la mondialisation ne permet qu'à 5 à 10 % des PME d'accroître leurs exportations et de stimuler leur croissance. La taille des PME les plus compétitives et les plus dynamiques varie d'un pays en développement à l'autre. La proportion de PME dynamiques semble être plus élevée en Asie de l'Est que dans les autres régions en développement; elle est probablement beaucoup plus réduite en Afrique, dans les Caraïbes, en Amérique centrale et en Asie du Sud.

10. Nombre d'obstacles que les PME rencontrent se situent au niveau national. La politique de concurrence, le cadre législatif, la réglementation, l'infrastructure de télécommunication, la recherche et la politique en matière d'éducation sont tous des facteurs qui influent sur la capacité des PME de pénétrer le marché mondial (OCDE, 2004). Toutefois, même si les PME revêtent une très grande importance pour les pays en développement, ne serait-ce que parce qu'elles sont une source d'emplois et de croissance, elles sont souvent délaissées par les gouvernements, qui ont tendance à favoriser les grandes entreprises (Dhungana, 2003).

11. Même si de nombreuses PME dépendent encore essentiellement du marché intérieur, elles sont de plus en plus présentes au niveau international. Elles participent davantage à des alliances stratégiques et à des coentreprises, aussi bien avec d'autres PME qu'avec des entreprises multinationales. L'intégration à des réseaux leur permet d'allier la souplesse des petites entreprises aux avantages que procurent les grands groupes, notamment les économies d'échelle. L'établissement de relations avec des STN ou d'autres PME donne aux PME des pays en développement de nombreuses possibilités d'augmenter leur production et de croître.

Les relations nouées avec des STN leur permettent d'avoir accès au savoir et aux nouvelles technologies ainsi qu'aux investissements.

12. La présence accrue des STN sur les marchés des pays en développement n'est pas toujours profitable aux PME locales. L'arrivée de nouveaux acteurs avive la concurrence. En outre, les STN ne choisissent pas forcément des fournisseurs locaux pour leurs produits ou services. En Amérique latine, l'acquisition par des STN ou par leurs filiales d'entreprises privatisées dans les secteurs des télécommunications et de l'énergie a entraîné le déclin, voire la faillite, de PME d'ingénierie et d'autres types de prestataires de services d'appui aux entreprises. La libéralisation du commerce a aussi permis à des filiales étrangères d'importer des produits intermédiaires provenant de leurs propres chaînes d'approvisionnement, déjà mondialisées, ou d'autres filiales bien établies, au lieu de faire appel à des fournisseurs locaux. D'où la réduction ou la disparition des capacités des PME locales dans le secteur manufacturier ou dans les services (Katz, 2001).

13. La libéralisation du commerce implique aussi une plus grande concurrence au niveau international. Un autre problème est que les droits de douane sur de nombreux produits importants pour les PME des pays en développement restent élevés. L'expérience montre que, même en Asie et dans le Pacifique, cette libéralisation n'a pas eu les nombreux effets bénéfiques escomptés pour le secteur des PME. Dans maints pays, la demande de produits locaux a diminué au profit de produits importés et la concurrence a entraîné la faillite de nombreuses PME (Dhungana, 2003).

14. La libéralisation des marchés financiers a permis aux grandes PME d'accéder plus facilement aux marchés internationaux de capitaux. L'accès restreint aux capitaux est encore un problème important qui empêche la majorité des PME de pays en développement d'améliorer leur compétitivité. Il n'est pas simplement dû à un manque d'information sur les possibilités offertes, mais aussi à la petite taille des entreprises, qui fait qu'elles ont du mal à obtenir les fonds dont elles ont besoin. Étant donné qu'elles sont considérées comme étant des emprunteurs à haut risque, les PME doivent généralement payer des taux d'intérêt plus élevés que les entreprises plus grandes; dans de nombreux pays africains, le taux d'intérêt des prêts qu'on leur accorde dépasse 30 % (Kwaku, 2003). Les pays en développement craignent aussi que le nouveau régime de Bâle (Bâle II), qui fixe un cadre pour la réglementation des fonds propres et la prise en compte des risques, réduise encore un peu plus la capacité – déjà limitée – des banques locales de prêter aux PME, en imposant des ratios de prêt plus élevés et plus restrictifs aux banques commerciales (CNUCED, 2004a). Des mesures financières particulières devront être adoptées pour améliorer la situation financière des PME exportatrices et leur permettre ainsi de poursuivre leur expansion sur les marchés mondiaux.

Encadré 1: L'exemple de l'Amérique latine

Le secteur automobile brésilien est un exemple de l'impact de la libéralisation du commerce, dans la mesure où la libéralisation des importations a amené les filiales étrangères à s'approvisionner davantage au niveau mondial qu'au plan local. Le nombre de PME et de grands producteurs locaux de pièces détachées est passé de 2 000 en 1990 à 750 en 1993. Une tendance comparable peut être observée dans le même secteur en Argentine. Plusieurs pays d'Amérique latine ont connu le paradoxe de s'être hissés au niveau des technologies internationales pour la conception de produits et de techniques, tout en s'étant spécialisés dans l'assemblage de pièces importées plutôt que dans leur fabrication locale (Katz, 2001). Un autre exemple est celui de Guadalajara, ville mexicaine à forte croissance, qui réunit des filiales de STN à vocation exportatrice dans le secteur de l'électronique. Certains fournisseurs mondiaux ont suivi plusieurs STN de premier plan appartenant à ce secteur. Pour certains produits intermédiaires, aucun fournisseur local ou PME de sous-traitance n'était présent, mais pour d'autres les entreprises locales n'ont pas pu faire face à la nouvelle concurrence ou ont été reprises par des investisseurs étrangers.

Source: CNUCED (2000a); Katz (2001).

15. Parmi les autres problèmes importants influant sur l'internationalisation des PME figurent le manque de ressources et des conditions économiques défavorables. En Afrique et en Amérique latine en particulier, l'environnement économique ne semble pas toujours être favorable à l'entrepreneuriat, et les services d'appui nécessaires sont généralement insuffisants (CNUCED, 2000b). En outre, dans de nombreux pays en développement, l'environnement économique empêche les petites entreprises de se transformer en entreprises moyennes qui bénéficient de davantage de possibilités de nouer des relations avec de grandes entreprises et des STN.

16. Un autre obstacle important est le nombre croissant de normes de production adoptées au niveau international et par les entreprises dans les domaines de la technologie, de la santé, de la qualité et de l'environnement. Ces normes ont tendance à devenir un nouvel obstacle au commerce qui entrave la pénétration des marchés internationaux par les PME des pays en développement et restreignent leurs chances de devenir des fournisseurs de STN.

II. INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT GRÂCE AUX INVESTISSEMENTS EXTÉRIEURS

17. Depuis les années 80, on assiste à l'apparition d'un nouveau phénomène, à savoir celui des IED des pays en développement. Cette tendance devrait se renforcer au fur et à mesure que les obstacles aux investissements extérieurs diminueront dans le monde en développement. Cela pourrait être une chance pour les pays qui s'efforcent d'attirer l'IED, car les entreprises des pays en développement ont démontré qu'elles étaient beaucoup plus susceptibles d'investir dans d'autres pays en développement que leurs homologues des pays développés. En fait, l'impact réel de ce phénomène doit encore être analysé.

18. Tous les pays en développement ne participent pas de manière égale à ces nouveaux flux internationaux d'investissement. L'Asie (en particulier l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est) est de loin le plus grand investisseur à l'étranger, suivie de l'Amérique latine et de l'Afrique (Afrique du Sud). Si certains pays en développement tels que la Malaisie, la République de Corée, la province chinoise de Taiwan et Singapour ont déjà conforté leur rôle d'investisseur extérieur, d'autres tels que la Chine, l'Afrique du Sud et le Chili sont des acteurs plus récents. D'autres encore, comme l'Inde, le Mexique, le Brésil et l'Argentine, dont les entreprises investissent à l'étranger depuis de nombreuses années, ont vu leurs investissements extérieurs repartir à la hausse pendant les années 90, après avoir stagné pendant les années 80.

19. Dunning *et al.* (1996) ont recensé deux vagues d'IED provenant des entreprises de pays en développement. Pendant la première vague (années 60 et 70), les entreprises d'Asie (Corée, Hong Kong, Singapour, Malaisie, Inde) et d'Amérique latine (Argentine, Mexique, Brésil) étaient les plus présentes et étaient essentiellement motivées par la recherche d'efficacité et de marchés dans d'autres pays en développement, le plus souvent dans des pays voisins. La seconde vague d'IED des pays en développement a commencé à la fin des années 70: les entreprises provenant de Hong Kong, de la province chinoise de Taiwan, de Singapour et de la Corée en ont été les moteurs, alors que celles d'Amérique latine et d'Inde ont perdu du terrain, du moins au début de ce phénomène (Dunning *et al.*, 1996).

20. La nature et les motivations de la seconde vague d'IED provenant des pays en développement étaient fondamentalement différentes de celles de la première vague: ces investissements avaient des objectifs plus stratégiques et axés sur la recherche d'actifs, et étaient davantage réalisés dans des pays développés et dans des pays en développement d'autres régions. Selon Dunning, cette seconde vague d'IED est le résultat de la libéralisation des marchés, de la mondialisation de l'activité économique, et des progrès technologiques spectaculaires enregistrés au sein des secteurs, facteurs qui ont influé sur la structure de l'économie mondiale. Par ailleurs, les pays qui ont été les moteurs de cette seconde vague d'investissements sont ceux qui ont suivi un modèle de développement industriel² caractérisé par une croissance économique, une restructuration et un développement rapides.

21. Depuis le début des années 90, de nouveaux pays en développement sont devenus (ou redevenus) la source de flux considérables d'IED: il s'agit de pays d'Amérique latine, comme l'Argentine, le Brésil, le Chili et le Mexique, ainsi que de la Chine, de l'Inde et de l'Afrique du Sud. L'exemple le plus frappant est celui de la Chine, qui a pu devenir à très court terme l'un des pays en développement investissant le plus à l'étranger.

² D'après le modèle de développement industriel de Dunning, les sorties et les entrées d'IED d'un pays dépendent en partie de son niveau de développement, et chaque pays passe par diverses étapes au fur et à mesure que son économie se développe (Dunning, 1988).

Encadré 2: Tendances récentes des investissements directs de la Chine à l'étranger

La Chine est désormais l'un des premiers pays en développement exportateurs d'IED; sa part du stock des investissements extérieurs des pays en développement a augmenté de manière spectaculaire, passant de 0,2 % en 1985 à 4,3 % en 2003 (CNUCED, 2004b). Les principales motivations sont l'accès aux marchés des ressources naturelles, l'acquisition d'actifs stratégiques tels que des technologies de pointe et des compétences dans les activités manufacturières, ainsi que la promotion des exportations chinoises. Les investissements chinois à l'étranger sont répartis dans le monde entier. Même si l'Amérique du Nord (États-Unis et Canada) est encore la principale destination, avec 22 % des IED chinois approuvés en 2001, la part de cette région a diminué par rapport à 1991, lorsqu'elle atteignait 46 %. De nouvelles destinations importantes des investissements chinois à l'étranger sont notamment l'Afrique subsaharienne, les pays de l'ex-bloc soviétique, le Moyen-Orient et l'Amérique latine.

Au début, les IED chinois étaient orientés par l'État, et seules les entreprises détenues et réglementées par les pouvoirs publics étaient autorisées à investir à l'étranger. À la faveur de la libéralisation de ces mesures restrictives, à partir de la fin des années 80 les entreprises non étatiques étaient autorisées à investir à l'étranger à condition de disposer de suffisamment de capitaux, de compétences techniques et opérationnelles, et d'un partenaire convenable pour constituer une coentreprise. Au cours des 10 dernières années, cette stratégie tournée vers l'extérieur s'est consolidée. Les entreprises produisant des biens industriels légers (textiles par exemple), des machines et du matériel électrique ont été expressément incitées à implanter à l'étranger des unités de production manufacturière pour transformer des matières premières chinoises ou assembler des pièces fabriquées en Chine, afin de stimuler les exportations chinoises.

Dernièrement, le Gouvernement chinois s'est efforcé de créer les conditions d'un partenariat stratégique avec des pays d'Amérique latine. Au cours d'une visite d'État du Président chinois au Brésil et en Argentine en novembre 2004, des accords commerciaux et d'investissement d'un montant de plusieurs milliards ont été annoncés. Un accord a été signé avec l'Argentine pour accroître la coopération dans les domaines du pétrole et du gaz, de l'exploitation minière, de la technologie spatiale, de l'éducation, du tourisme, des chemins de fer et du commerce. Des projets de coopération et de constitution de coentreprises ont été envisagés avec le Brésil dans les secteurs de l'exploitation minière, du pétrole, de l'électricité, des téléphones mobiles, du transport aérien et du négoce.

Source: Wong et Chan (2003); CNUCED (2003b); Economist Intelligence Unit (2004).

22. L'accroissement de la concurrence semble obliger de plus en plus les entreprises à investir sur les marchés étrangers pour préserver ou renforcer leur compétitivité. Les investissements extérieurs permettent aux entreprises de pays en développement d'avoir accès à de nouvelles ressources et jouent pour nombre d'entre elles un rôle important dans leur stratégie. Pour les pays en développement bénéficiaires, ils représentent une nouvelle source de capitaux, de technologies et de compétences.

23. La plupart des études consacrées à l'impact des IED des entreprises de pays en développement sur les pays en développement d'accueil concernent la première des deux vagues mentionnées plus haut. Toutefois, de nombreuses conclusions ont conservé leur pertinence. À cet égard, si beaucoup d'auteurs s'accordent à dire que la plupart des effets généraux de ces investissements semblent comparables à ceux des IED des pays développés, certains ont aussi noté des différences.

24. Selon Kumar, par exemple, leurs capitaux et leurs compétences techniques et administratives étant limités, les entreprises des pays en développement ont souvent besoin, dans les pays d'accueil, de partenaires qui peuvent leur apporter des fonds et d'autres ressources stratégiques et servir d'intermédiaire auprès des autorités locales (Kumar, 1982). Elles ont donc davantage tendance que leurs homologues des pays développés à nouer des liens avec des entreprises locales. D'où une intégration plus poussée à l'économie du pays d'accueil qui pourrait être particulièrement bénéfique au développement des PME locales.

25. En outre, les entreprises de pays en développement peuvent jouir d'avantages concurrentiels pour ce qui est de l'utilisation des technologies parvenues à maturité et de la production de biens où la concurrence se fait par les prix. Les technologies qu'elles transfèrent sont donc souvent plus adaptées à la situation des pays en développement, dans la mesure où elles sont à forte intensité de main-d'œuvre et peuvent exploiter de manière efficace les intrants locaux. Par ailleurs, les avantages dont jouissent les entreprises dans ce type de technologies sont généralement faibles et peuvent donc être rapidement surmontés par les entreprises locales désireuses de rattraper leur retard, ce qui pourrait inciter ces dernières à perfectionner leurs techniques (Wells, 1983; Kumar, 1982). Enfin, selon Kumar, les modalités du transfert de technologie par les entreprises des pays en développement sont généralement plus favorables aux pays d'accueil que celles des entreprises des pays industrialisés.

26. Toutefois, les entreprises de pays en développement peuvent aussi avoir des effets défavorables sur les pays d'accueil. Par exemple, en raison du manque de moyens de R-D, elles ne peuvent pas toujours fournir en permanence, à leurs filiales ou à leurs partenaires au sein des coentreprises, des technologies de pointe conformes aux normes internationales (Wells, 1977). Si Kumar reconnaît la validité de cet argument, il soutient aussi que la plupart des grandes entreprises de pays en développement ont réalisé d'énormes progrès dans l'acquisition de nouvelles technologies et continueront probablement de le faire pour survivre (Kumar, 1982).

27. Certains auteurs estiment aussi que les entreprises de pays en développement, du moins au début de leur expansion à l'étranger, ont tendance à confier l'essentiel des postes de direction et des postes techniques à du personnel expatrié au lieu d'embaucher des ressortissants du pays d'accueil, car elles n'ont pas encore mis au point les systèmes que les entreprises de pays industrialisés utilisent pour transférer des compétences administratives à leur personnel (Kumar, 1982; Lecraw, 1977). Selon Kumar, il reste que cette situation change en général à un stade ultérieur, sous l'effet de l'expérience acquise à l'étranger et des pressions exercées par les pays d'accueil.

28. En général, au-delà de l'impact positif ou négatif qu'elle a sur les pays en développement d'accueil, la croissance des entreprises des pays en développement et de leurs activités dans le monde en développement fait espérer un renforcement des relations économiques entre ces pays. On s'attend en général à un resserrement des liens de partenariat entre les entreprises des pays

en développement et à une meilleure intégration des entreprises des pays moins développés dans la chaîne de valeur des investisseurs extérieurs du Sud. Toutefois, comme pour tous les autres types d'IED, les investissements extérieurs des pays en développement ne peuvent contribuer automatiquement au développement des entreprises dans les pays d'accueil en développement, et les orientations à adopter pour que les pays en développement puissent tirer parti de la hausse des IED provenant d'autres pays en développement doivent être examinés plus avant.

29. Alors qu'ils étaient négligeables au début des années 90, les IED des pays en développement représentaient plus d'un dixième du stock mondial et 6 % environ des flux mondiaux en 2003 (859 milliards et 36 milliards de dollars, respectivement) (CNUCED, 2004b). Les STN y occupent en général une place prépondérante. Toutefois, des PME ont récemment commencé à investir à l'étranger, en particulier en Asie, et elles contribuent de plus en plus à la croissance économique (Cho, 2003).

30. Très peu de données existent sur les IED des PME. Ce n'est pas le cas en République de Corée, pays qui a récemment constaté que ses PME avaient fortement augmenté leurs IED. La proportion de PME ayant investi à l'étranger y est passée de 16 % en 2000 à 37,6 % en 2002 (OCDE, 2004). La majorité des pays bénéficiaires sont d'autres pays en développement, essentiellement situés en Asie (CNUCED, 1998).

31. Les IED des PME peuvent donc être considérés comme complémentaires des IED des STN dans le cadre du transfert de ressources productives et de technologies, ce qui peut contribuer à stimuler la croissance et à renforcer la compétitivité des pays en développement (Cho, 2003). Certaines de leurs caractéristiques – plus grande souplesse, aptitude à desservir de petites collectivités, technologies à intensité de main-d'œuvre relativement forte, meilleure adaptabilité aux conditions économiques locales, etc. – peuvent, dans certains cas, mieux convenir à la situation d'autres pays en développement que les IED des STN (Dhungana, 2003).

32. Les IED des PME peuvent contribuer à accroître la compétitivité internationale du secteur des PME des pays d'origine et des pays d'accueil. Ils offrent de nouvelles possibilités et procurent des avantages non seulement à l'entreprise qui investit et à son partenaire mais aussi à d'autres entreprises sous la forme de relations en amont et en aval, et donc de retombées dans les domaines de la technologie, du savoir et de la productivité. Ils peuvent aussi aider à pallier l'insuffisance d'entreprises de taille intermédiaire en favorisant la croissance des entreprises moyennes. L'expérience montre que les IED des PME, contrairement à ceux des grandes entreprises, sont davantage susceptibles d'avoir des effets d'entraînement grâce aux liens noués avec l'industrie locale (CNUCED, 1998). Toutefois, il faut aussi être conscient des risques que les IED des PME font courir, notamment du danger d'éviction des entreprises locales du pays d'accueil si celles-ci ne sont pas capables de faire face à la concurrence accrue que les investisseurs étrangers leur imposent.

Encadré 3: Les moteurs des IED des entreprises des pays en développement

Désir de prospecter et d'ouvrir de nouveaux marchés ou de s'assurer l'accès à des marchés étrangers en contournant les obstacles au commerce: cela est le cas des entreprises de négoce qui sont présentes à l'étranger au premier stade du développement économique d'un pays et qui contribuent ainsi à promouvoir les exportations grâce aux circuits de commercialisation et de distribution dans les pays d'accueil.

Saturation du marché intérieur du pays d'origine: elle peut résulter d'un accroissement de la concurrence ou d'une augmentation sensible des capacités de production dans le pays d'origine.

Accès aux matières premières et ressources naturelles: il s'agit notamment d'investir dans l'infrastructure (routes, chemins de fer, installations portuaires) qui facilite le commerce.

Renforcement de la concurrence par les prix: face à une concurrence accrue par les prix, les entreprises des pays en développement peuvent choisir de délocaliser certaines de leurs unités de production dans des pays en développement où le prix de revient est plus faible.

Compétitivité accrue dans le pays d'origine: outre les avantages que leur confère leur «indépendance», certaines grandes entreprises de pays en développement ont été incitées par leur compétitivité accrue sur le marché intérieur à s'implanter à l'étranger pour être plus proche de leur clientèle et croître grâce aux marchés extérieurs.

Nécessité de jouir d'avantages concurrentiels viables au niveau mondial: pour être compétitives au niveau mondial, les entreprises des pays en développement peuvent s'efforcer de réaliser des IED dans des actifs stratégiques, en implantant des unités de production dans les grands pays développés afin d'acquérir des technologies de pointe, un savoir-faire dans les activités manufacturières, et des compétences à jour en matière de commercialisation et de gestion, tout en ne tombant pas sous le coup des mesures protectionnistes.

33. Plusieurs facteurs jouant un rôle moteur dans les IED des pays en développement sont présentés dans l'encadré 3 (page précédente).

34. Selon une enquête de la CNUCED (1998) portant sur les caractéristiques des IED des PME d'Asie, les motivations des PME et des grandes entreprises qui investissent à l'étranger sont dans une large mesure comparables, même si certains facteurs ont davantage de poids que d'autres. Ces facteurs peuvent être divisés en quatre grandes catégories: des facteurs négatifs (hausse des coûts dans le pays d'origine), des facteurs positifs (débouchés, faibles coûts de production, incitations des pouvoirs publics dans les pays d'accueil), des facteurs liés à l'encadrement (existence des compétences et des connaissances nécessaires à une internationalisation réussie) et, enfin, des facteurs de chance (se trouver au bon endroit au bon moment, être invité à être le fournisseur d'un client à l'étranger ou à constituer une alliance avec un partenaire étranger).

35. Les PME qui investissent à l'étranger sont attirées en particulier par les possibilités de prospector de nouveaux marchés et des marchés en expansion ainsi que de tirer parti de coûts de production plus faibles. Les facteurs liés à la chance et à l'encadrement influent aussi de manière sensible sur les décisions des PME. Les facteurs liés à l'encadrement semblent revêtir une importance particulière pour les entreprises moyennes alors que les facteurs liés à la chance comptent davantage pour les petites entreprises. Par rapport aux autres facteurs, les facteurs négatifs tels que la hausse des coûts et l'accroissement de la concurrence sur le marché intérieur influent en général dans une moindre mesure sur les investissements étrangers des PME. Les facteurs positifs liés aux mesures des pouvoirs publics (par exemple les diverses incitations) semblent jouer un rôle plus important pour les entreprises moyennes et les grandes entreprises que pour les petites entreprises (CNUCED, 1998).

36. En outre, certaines PME qui sont des sous-traitants de grandes entreprises suivent leurs clients à l'étranger lorsque ceux-ci internationalisent leurs activités. Aujourd'hui, de nombreuses STN entretiennent des relations étroites avec leurs fournisseurs. En suivant leurs clients à l'étranger, les fournisseurs savent généralement qu'un marché existe pour leurs produits (Dhungana, 2003).

37. La forme d'investissement la plus courante pour les PME est la constitution d'un partenariat ou d'un réseau avec des PME locales dans le pays d'accueil, en particulier par le biais de coentreprises. La moitié environ des investissements à l'étranger que réalisent les PME en Asie revêtent la forme d'un partenariat ou d'une alliance (CNUCED, 1998). Les investissements de création sont moins répandus, car ils comportent en général des risques et des engagements financiers plus importants pour les investisseurs. En faisant appel à une entreprise locale, l'investisseur peut tirer parti des compétences et des relations de son partenaire qui, en contrepartie, a accès à des capitaux, à des technologies et à des programmes de formation. Par rapport aux grandes entreprises, les PME sont davantage susceptibles de nouer des liens avec les entreprises locales et de s'approvisionner sur place en facteurs de production. Les décisions stratégiques et financières sont aussi plus souvent prises dans le pays d'accueil. D'autres facteurs que les PME jugent importants sont la formation du personnel non qualifié et des administrateurs locaux, en vue de fournir des produits adaptés aux besoins du marché local (CNUCED, 1998).

38. Il semble que les petites entreprises des pays en développement aient tendance à investir dans des pays voisins, essentiellement du fait de facteurs tels que la proximité géographique et les liens culturels et ethniques. Les relations commerciales et les liens ethniques et culturels permettent de connaître de manière relativement approfondie les marchés des pays voisins. En investissant dans ces derniers, les PME peuvent réduire les coûts considérables qu'occasionne la collecte d'informations sur un marché étranger (CNUCED, 2004b). En Asie, les flux d'investissements intrarégionaux, en particulier sous la forme de coentreprises, ont fortement augmenté, à la faveur de l'adoption de cadres de coopération économique sous-régionaux tels que l'ANASE (Dhungana, 2003).

39. Les PME qui investissent à l'étranger figurent normalement parmi celles qui affichent la plus forte croissance. Elles constituent un pourcentage relativement faible des PME, mais apportent une contribution considérable à l'activité économique. Les PME qui ont déjà une expérience internationale sont aussi davantage susceptibles d'investir à l'étranger, à l'exception des PME de haute technologie, qui ont plus souvent tendance à investir à l'étranger même en l'absence d'expérience internationale. L'exportation et la concession de licences sont d'ordinaire

les premières étapes de la pénétration d'un marché étranger. L'expérience montre que les PME internationalisent normalement leurs activités plus vite que les grandes entreprises. Pour les PME d'Asie, il s'écoule 0,7 an entre la constitution de l'entreprise et la première activité internationale, contre 3,9 ans pour les grandes entreprises (CNUCED, 1998). Étant donné que les IED sont réalisés généralement à la dernière étape de l'internationalisation des PME, il irait dans l'intérêt des gouvernements d'encourager d'autres formes d'activités internationales afin d'amener ces entreprises à augmenter leurs IED.

40. Les PME doivent faire face à plusieurs entraves et obstacles à l'étranger. Des problèmes se posent au sein des entreprises elles-mêmes, aussi bien dans les pays d'accueil que dans les pays d'origine. Les plus courants sont l'insuffisance des compétences en matière de gestion et le manque d'expérience internationale. La pénurie d'informations sur les possibilités d'investissement et les conditions locales est particulièrement problématique pour les PME. Les incertitudes macroéconomiques et la corruption constituent aussi des handicaps importants pour ces dernières, qui sont généralement plus en butte que les grandes entreprises aux problèmes de ce type et aux coûts supplémentaires qui en résultent.

41. D'autres obstacles et facteurs qui augmentent les coûts sont le sous-développement de l'infrastructure, en particulier des réseaux de télécommunication et de transport, les différences culturelles et l'accès restreint au financement. En outre, les PME méconnaissent généralement le régime juridique et la réglementation régissant les investissements, et le cadre directif est rarement incitatif pour les IED des PME. Un autre obstacle important pour les PME est la difficulté de trouver un partenaire convenable. Étant donné que la majorité de celles qui investissent à l'étranger recherchent une PME locale comme partenaire, il importe que les pays d'accueil favorisent le développement de leurs PME afin que les entreprises locales aient la capacité de constituer des alliances ou des coentreprises avec des PME étrangères (Cho, 2003; CNUCED, 1998).

42. Certains pays ont néanmoins commencé à promouvoir l'internationalisation des PME en adaptant leurs politiques et leurs réglementations aux besoins des petites entreprises. Par exemple, dans des pays comme l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande, les prescriptions relatives au montant minimum des investissements étrangers ont été abrogées. Ces prescriptions ont été utilisées dans de nombreux pays qui souhaitaient notamment protéger leurs propres PME de la concurrence étrangère. Des organismes de promotion des IED fonctionnant comme des guichets uniques sont aussi créés afin de réduire le nombre de formalités administratives (Cho, 2003; CNUCED, 1998).

43. Pour que les investissements extérieurs des PME augmentent et se traduisent par des effets bénéfiques, il est essentiel que des efforts soient déployés au sein de ces entreprises elles-mêmes ainsi que par les autorités nationales et au niveau international pour créer un environnement économique favorable aux PME et à leur développement. Des mesures doivent être prises aussi bien dans les pays d'origine que dans les pays d'accueil. Les pays d'origine peuvent promouvoir les IED des PME en fournissant à leurs entreprises, entre autres facteurs, les compétences, les services financiers et les incitations nécessaires ainsi que des informations précises sur les débouchés. Il importe que les pays d'accueil mettent au point et poursuivent des politiques encourageant les PME à devenir des partenaires convenables pour les investisseurs étrangers directs, et garantissent à ces derniers l'accès à une infrastructure qui fonctionne bien ainsi qu'aux services et informations nécessaires. Il est aussi très important de mettre en place

un cadre de coopération entre les gouvernements. Les organisations internationales ont un grand rôle à jouer à cet égard (CNUCED, 1998).

III. LES CHAÎNES MONDIALES DE VALEUR COMME MOYEN DE RENFORCER LES CAPACITÉS DES PME NATIONALES

44. Il ressort de la section précédente que les PME qui investissent à l'étranger pour devenir compétitives ou accroître leur compétitivité doivent avoir déjà acquis des capacités technologiques comparativement élevées. Or, bien des entreprises des pays en développement ne sont pas dans ce cas. Pour elles, l'une des manières d'intégrer avec profit l'économie mondiale serait l'incorporation dans des chaînes de valeur internationales.

45. Les chaînes de valeur sont des réseaux d'entreprises qui coopèrent tout au long du cycle de vie d'un produit, depuis le stade de sa conception en passant par sa production jusqu'à sa vente au consommateur final, voire à sa destruction après usage. Les chaînes de valeur ne concernent pas uniquement les processus internes d'une entreprise unique; elles associent plus souvent différentes sociétés situées en divers lieux et reliées entre elles au sein d'une chaîne. Certains fournisseurs et acheteurs sont liés les uns aux autres, ce qui facilite la circulation de l'information sur les marchés, la bonne marche des processus de production et la logistique éventuelle. Idéalement, les acheteurs passent un volume important de commandes et garantissent la stabilité des quantités et des prix (Humphrey, 2004).

46. Chaque partie de la chaîne ajoute une certaine quantité de valeur au produit final. Les chaînes de valeur ne se limitant pas à la transformation physique des facteurs de production dans une entreprise, elles permettent de capter des bénéfices économiques provenant de différentes parties de la chaîne de valeur. Autant les principaux bénéfices économiques provenaient auparavant des activités liées à la production, autant ils sont réalisés de plus en plus hors de la production dans des domaines tels que la conception et la mise au point de produits, l'identité de marque et le marketing (Kaplinsky, 2000; ONUDI, 2001).

47. La difficulté pour les producteurs qui font partie d'une chaîne de valeur ajoutée est de déterminer comment et où – c'est-à-dire sur quel marché – se positionner de façon à tirer le meilleur parti de la mondialisation. Bien souvent, les entreprises participent déjà aux marchés mondiaux mais n'ont qu'un degré très faible de valeur économique ajoutée. Pour devenir compétitives, elles doivent pouvoir moderniser constamment leurs activités de façon à améliorer leurs bénéfices économiques. Il s'agit d'un processus complexe, mais les PME ne sont pas toujours livrées à elles-mêmes dans ce processus. Disposer de fournisseurs compétitifs pour leurs intrants est d'un grand intérêt pour les STN, et c'est souvent un client important qui aide les PME qui sont ses fournisseurs à se moderniser. L'encadré 4 (page suivante) donne un exemple de programme d'aide à la modernisation des PME que met en œuvre Tata Motors, le plus gros fabricant indien d'automobiles.

48. Pour une PME, trouver la bonne façon d'intégrer des chaînes de valeur tout en retirant des bénéfices optimaux n'est pas toujours chose facile. D'après Kaplinsky et Morris (2001), il existe principalement deux voies par lesquelles les PME peuvent s'insérer dans l'économie mondiale. La première voie correspond à ce que ces auteurs appellent une croissance «paupérisante». C'est ce qui se produit si, malgré un accroissement de leur activité économique, la rentabilité des sociétés diminue (par exemple, si une croissance à l'exportation n'est possible

qu'en contrepartie de salaires plus bas, ou si le prix des exportations diminue plus rapidement que leur volume n'augmente).

49. Il ressort des faits observés que bien des entreprises voient leur position se dégrader après avoir accru leur présence sur les marchés mondiaux. De la même manière, certains pays voient leurs termes de l'échange se détériorer alors que leur activité économique a globalement augmenté. Le problème fondamental, dans tous ces cas, est souvent que les entreprises se spécialisent sur des marchés fortement concurrentiels et dans des activités à faible valeur ajoutée. Les obstacles à l'entrée sur ces marchés sont assez faibles, et les entreprises se retrouvent souvent très fragilisées par une concurrence plus forte, leur rentabilité économique diminuant dans une sorte de «spirale infernale» (ONUUDI, 2001). Quand les entreprises sont de plus en plus nombreuses à pouvoir transformer des intrants matériels en produits finis de qualité pour un coût très faible, et qu'elles sont ainsi amenées à rivaliser pour produire à des coûts de plus en plus bas, cela aboutit à une détérioration des termes de l'échange pour les exportations des producteurs de pays en développement (Kaplinsky, 2000).

50. À l'inverse, l'expérience montre que des sociétés, des régions et des pays ont aussi largement bénéficié de la réduction des obstacles au commerce mondial. On peut citer, parmi les bénéficiaires majeurs, l'Asie de l'Est (après les années 60) ainsi que la Chine et l'Inde (depuis le début des années 80) (Kaplinsky et Morris, 2001). Ces pays sont parvenus à emprunter la deuxième voie, la voie «royale», de l'intégration dans l'économie mondiale, et leurs entreprises se sont généralement avérées capables de soutenir la concurrence sur des marchés de plus en plus mondialisés.

51. Il est bien évident qu'exercer une activité dans un secteur de la chaîne où la valeur ajoutée est plus élevée réduit sensiblement la vulnérabilité d'une entreprise. De fait, la capacité d'innover, d'apporter constamment des améliorations au développement des produits et des processus, est déterminante pour une participation bénéfique aux chaînes de valeur internationales. Il n'en faut pas moins tenir compte, lorsqu'on parle de modernisation des activités des PME dans une chaîne de valeur, du fait que cela peut inclure une réorganisation de chacun des éléments de la chaîne, ainsi qu'une éventuelle redistribution fonctionnelle des activités au sein de la chaîne.

Encadré 4: Progression dans la chaîne de valeur: l'expérience de Tata Motors

Créée en 1945, l'entreprise Tata Motors Limited (TML) est aujourd'hui le plus grand fabricant indien d'automobiles. Elle possède des activités d'assemblage au Bangladesh, en Malaisie et en Afrique du Sud, et exporte vers plus de 70 pays d'Europe, d'Afrique et d'Amérique du Sud, du Moyen-Orient et d'Asie ainsi qu'en Australie. L'économie indienne a connu des mutations structurelles dans la période récente pour passer d'une économie dirigée – pratiquant la substitution des importations et l'intégration verticale et dotée de capacités internes limitées – à une économie ouverte où l'une des stratégies dominantes des entreprises pour gagner en compétitivité consiste de plus en plus à externaliser leurs facteurs de production. Ce changement a profondément marqué l'industrie automobile, où le concept de chaîne de valeur et l'organisation et la gestion de ces chaînes ont pris une importance décisive, au point que c'est cela en partie qui fait qu'une entreprise reste ou non compétitive. TML, par exemple, a accru spectaculairement non seulement la quantité, mais aussi le contenu en valeur ajoutée de ses pièces externalisées. L'entreprise est passée d'une stratégie, qui consistait avant la libéralisation à sous-traiter certaines de ses activités, à une politique d'externalisation de ses pièces et ensembles au début des années 90, et ses fournisseurs participent aujourd'hui au développement des systèmes et de la technologie.

TML doit pouvoir compter sur des fournisseurs compétitifs pour préserver son avantage concurrentiel. Une triple stratégie a donc été mise au point pour le développement bénéfique et la modernisation des activités des fournisseurs de l'entreprise et pour optimiser les flux dans la chaîne de valeur:

- Encourager les partenariats technologiques mondiaux, notamment la participation au développement des produits;
- Renforcer les capacités et les compétences des fournisseurs aux plans de la qualité, de la productivité et des coûts;
- Ouvrir des débouchés commerciaux (rationalisation des fournisseurs en éliminant les entreprises qui ne sont pas compétitives et en aidant celles qui le sont).

Les éléments suivants sont également mis en œuvre par TML pour aider les PME qui sont ses fournisseurs à moderniser leurs activités: déclaration du statut de fournisseur, aide technique au développement ainsi qu'en matière de qualité, de direction de projets et d'équipement, aide financière, aide à la formation, garantie de débouchés commerciaux et aide spéciale en nature sous forme de matières premières. Cette société transnationale contrôle constamment la qualité des produits et des processus de ses fournisseurs.

Les fournisseurs de Tata Motors ont tiré un grand bénéfice de ce programme. La modernisation de leurs activités les a aidés non seulement à croître plus rapidement, mais aussi à mieux faire face au caractère cyclique de l'industrie automobile et à survivre aux récessions.

Source: Exposés de Radvi Kant et Bikash Mukherjee (CNUCED, Réunion d'experts sur l'amélioration de la compétitivité à l'exportation des PME, Genève, 2004).

52. Afin de mieux comprendre les débouchés et les possibilités de modernisation que les chaînes de valeur offrent aux PME, il faut garder à l'esprit que ces chaînes ne sont pas homogènes et que les possibilités de constitution de rentes économiques par les différents acteurs peuvent varier d'une chaîne à l'autre. Pour l'essentiel, cependant, il existe quatre formes de modernisation possibles pour les acteurs économiques qui sont menacés par la concurrence (Kaplinsky, 2000). Ces formes, qui ne s'excluent pas mutuellement, portent sur: a) les processus; b) les produits; c) les fonctions; et d) la chaîne de valeur.

53. Tandis que la modernisation des processus consiste à accroître l'efficacité des processus internes d'une société (en réorganisant le système de production ou en adoptant des technologies nouvelles, les sociétés sont en mesure de transformer des intrants matériels en produits matériels plus efficacement), la modernisation des produits consiste à améliorer des produits anciens ou à en proposer de nouveaux sur le marché – autrement dit, à fabriquer des gammes de produits plus évolués dont la valeur ajoutée est croissante.

54. Si les stratégies de modernisation des processus et des produits sont aisées à comprendre, ce sont probablement celles qui sont le moins susceptibles d'accroître les bénéfices tirés de l'appartenance à une chaîne de valeur ajoutée. L'expérience montre que si les sociétés qui suivent ces stratégies demeurent spécialisées dans les compartiments de la chaîne de valeur soumis à une forte concurrence, le risque est grand qu'une telle concentration n'aboutisse à une croissance «paupérisante». L'amélioration par une entreprise de ses processus et de ses produits n'en doit pas moins être considérée comme une condition nécessaire pour rester compétitive ou participer davantage à l'économie mondiale, et peut-être comme une étape vers une progression dans la chaîne de valeur.

55. La modernisation fonctionnelle consiste à accroître la valeur ajoutée par l'acquisition de nouvelles fonctions ou l'abandon de fonctions existantes, de façon à renforcer le niveau global de technicité des activités d'une société. Ce type de modernisation est un peu plus complexe que dans le cas des processus et des produits, car il suppose de modifier la répartition des activités réalisées dans les parties concernées de la chaîne de valeur, mais aussi éventuellement de transférer l'activité vers d'autres parties de la chaîne (ONUUDI, 2001). Comme on l'a mentionné auparavant, dans la mesure où la production a généralement cédé la place, dans la constitution des rentes économiques, à d'autres activités hors production telles que la conception, le développement des produits et le marketing, le transfert vers d'autres parties de la chaîne se caractérisant par une plus haute valeur ajoutée constitue certainement une bonne stratégie de modernisation pour les entreprises locales (Kaplinsky, 2000).

56. Parfois, cependant, les obstacles à l'entrée dans une chaîne de valeur sont trop faibles pour permettre aux sociétés de se moderniser. En pareil cas, la voie optimale à suivre pour une entreprise serait la progression dans la chaîne de valeur. De cette manière, les entreprises peuvent utiliser des capacités particulières acquises dans un secteur pour entrer dans un autre secteur. Cette progression intersectorielle est l'une des caractéristiques de l'industrialisation dans la province chinoise de Taiwan. Certaines firmes taiwanaises ont fait évoluer leurs compétences pour passer de la fabrication des radios à transistor à celle des calculatrices et, après avoir utilisé leur savoir-faire pour fabriquer des téléviseurs, elles se sont mises à produire des écrans d'ordinateur, des ordinateurs portables, et finalement des téléphones WAP (Pietrobelli et Rabellotti, 2004).

57. La modernisation fonctionnelle et la progression dans la chaîne de valeur, malgré leur complexité, offrent peut-être aux PME le meilleur moyen de renforcer leur compétitivité. Des difficultés peuvent apparaître du fait que le degré de modernisation possible, en particulier lorsqu'on passe à des activités à plus forte valeur ajoutée de la chaîne comme la création ou le marketing, est souvent grandement tributaire du mode et du degré de gestion de la chaîne. Les réseaux de production mondiaux sont de plus en plus coordonnés par quelques sociétés dominantes (la plupart ayant un rôle d'acheteur), qui ne déterminent pas seulement quelles entreprises font partie de la chaîne mais fixent également les conditions à remplir par les producteurs pour y participer, contrôlent le respect des normes et aident les producteurs à atteindre celles-ci.

58. Les secteurs qui autorisent la captation de rentes économiques substantielles étant très souvent farouchement protégés par de gros et puissants acheteurs mondiaux, il peut être difficile pour les PME d'accéder à ces activités (Kaplinsky, 2000). Même si la progression au sein d'une chaîne, ou d'une chaîne à l'autre, peut être complexe à réaliser, des exemples comme ceux de Tata Motors et l'expérience des firmes taiwanaises montrent que c'est possible.

59. En conclusion, il s'avère que la participation aux chaînes de valeur mondiales ouvre aux PME de nouvelles possibilités d'intégrer l'économie mondiale avec profit. Il semble pourtant que les avantages qu'il y a à faire partie d'une chaîne de valeur ne se concrétisent pas de façon automatique. Les PME doivent anticiper et rechercher continuellement des possibilités de moderniser leurs activités, compte tenu du fait que, dans la mesure où les chaînes de valeur sont de plus en plus coordonnées par de grandes sociétés, ce sont principalement ces dernières qui non seulement déterminent quelles entreprises font partie de la chaîne, mais également la marge de manœuvre dont elles disposent en matière de modernisation. Pour renforcer la position des PME dans les chaînes de valeur mondiales, une action commune des gouvernements, des principales sociétés dirigeantes, des PME et des organisations multilatérales est donc indispensable.

60. Le rôle des gouvernements dans ce contexte est multiple, l'aide qu'ils sont en mesure d'apporter allant de l'information des producteurs au sujet des risques et des débouchés associés à certaines chaînes de valeur à l'assistance aux producteurs qui souhaitent y entrer, en passant par l'utilisation de certains instruments de politique générale pour faciliter le processus de modernisation au sein des réseaux de production et entre ces réseaux (Kaplinsky, 2000).

61. Puisqu'il est d'une importance capitale que les grandes sociétés qui dirigent les chaînes de valeur soient en mesure de s'appuyer sur des fournisseurs compétitifs, leur rôle est de garantir le bon fonctionnement de la chaîne. Comme le montre l'exemple de Tata Motors, une manière particulièrement efficace de s'assurer de la qualité des fournisseurs peut être d'allouer des ressources à la formation et au développement de ces derniers au sein de la chaîne, et de fournir ainsi aux PME les compétences nécessaires à un accroissement durable de leur compétitivité.

62. Enfin, la communauté internationale pourrait soutenir la modernisation des PME en identifiant et en promouvant des programmes de partenariat entre ces entreprises, les STN, les gouvernements et les organisations internationales, de façon à permettre un dialogue permanent entre toutes les parties prenantes. De plus, elle pourrait fournir des renseignements utiles (par exemple sur les marchés et les secteurs d'activité) et apporter une expertise dans certains domaines (ONUDI, 2001).

CONCLUSIONS

63. Le nouveau contexte international a ouvert de nouvelles possibilités aux entreprises des pays en développement. Or, jusqu'à présent, seule une petite partie des PME a été capable de pleinement tirer parti de ces possibilités. Pour bon nombre de PME, il est devenu de plus en plus difficile de soutenir avec succès la concurrence, tant sur le marché intérieur que sur le plan international. Des politiques adaptées d'internationalisation du secteur des PME dans les pays en développement sont donc nécessaires.

64. Jusqu'à présent, on considérait que l'avantage comparatif des pays en développement résidait dans la dotation en ressources naturelles et le faible coût de la main-d'œuvre. Dans les nouvelles conditions de concurrence apparues avec la mondialisation et la libéralisation, les avantages comparatifs se sont déplacés vers les fonctions productives de base, et requièrent désormais une forte intensité de connaissances dans tous les secteurs de l'économie.

65. En particulier, il est à l'évidence nécessaire de mieux comprendre pourquoi certaines entreprises ou certains pays finissent par emprunter la voie «paupérisante» de la compétitivité et d'autres la voie «royale», et de quelles options disposent les entreprises des pays en développement pour moderniser leurs activités de façon à bénéficier de rentes suffisantes qui leur assurent une croissance durable. Le rôle des partenariats entre le public et le privé (y compris la communauté internationale) dans ce contexte doit être mieux élucidé, de même que les conditions dans lesquelles les grandes sociétés décident de s'implanter dans les systèmes de production locaux et d'établir des relations à long terme avec les fournisseurs.

66. Dans bon nombre de pays en développement, un processus approfondi de libéralisation, de déréglementation et de privatisation n'a semble-t-il pas réduit, mais au contraire spectaculairement renforcé, la nécessité pour les pouvoirs publics d'intervenir aux niveaux macroéconomique, méso-économique et microéconomique. En particulier, des mesures urgentes sont nécessaires afin de réduire l'hétérogénéité structurelle dans l'industrie, de réintégrer les travailleurs du secteur informel dans le secteur formel, et de réduire le retard de productivité et de technologie des PME nationales tant sur le marché intérieur (par rapport aux grandes sociétés) que par rapport aux autres pays.

67. Il faudrait également examiner plus avant les schémas d'internationalisation des entreprises des pays en développement, les tendances les plus récentes des investissements extérieurs parmi ces pays, et leur effet bénéfique possible sur le développement économique, en recueillant des microdonnées et en analysant les transferts potentiels de technologie pour les entreprises des pays d'accueil, ainsi qu'en évaluant les conditions existantes pour des coentreprises et des accords de coopération Sud-Sud. Enfin, il convient de mieux définir quel type de contraintes les accords internationaux impliquent concrètement du point de vue des politiques, et quelle marge d'action reste encore aux gouvernements des pays en développement, en dehors des subventions et des incitations (à l'exportation), pour accroître la compétitivité internationale de leurs entreprises nationales.

RÉFÉRENCES

- Cho J.-W. (2003).** Foreign Direct Investment: Determinants, Trends in Flows and Promotion Policies. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific No. 1*, CESAP, publication des Nations Unies, New York.
- Dhungana B. P. (2003).** Strengthening the Competitiveness of Small and Medium Enterprises in the Globalization Process: Prospects and Challenges. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific No. 1*, CESAP, publication des Nations Unies, New York.
- Dunning J. H. (1988).** *Explaining International Production*. Unwin Hyman, Londres.
- Dunning J. H., van Hoesel R. et Narula R. (1996).** «Explaining the “New” Wave of Outward FDI from Developing Countries: the Case of Taiwan and Korea», Research Memoranda 009. Institut de recherche économique de Maastricht pour l’innovation et la technologie.
- Economist Intelligence Unit (2004).** Brazil/Argentina: China's long-term commitment. *Business Latin America*, 15 novembre.
- Humphrey J. (2004).** *Upgrading in Global Value Chains*. Département de l’intégration des politiques, Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation, document de travail 28. Bureau international du Travail, Genève.
- Kaplinsky R. (2000).** *Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?* Institute of Development Studies, Working Paper 110, Sussex.
- Kaplinsky R. et Morris M. (2001).** *A Handbook for Value Chain Research*. Institute of Development Studies, Sussex.
- Katz J. (2001).** Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional. Serie Desarrollo Productivo No. 103, LC/L.1578-P/E. CEPALC, juillet.
- Kumar K. (1982).** Third world multinationals: A growing force in international relations. *International Studies Quarterly* 26 (3): 397–424.
- Kwaku K. (2003).** Enhancing capacities of small and medium enterprises for inter-firm and cross-border business: Lessons from COMESA/SADC Regions for Rest of Africa. Conférence internationale sur le commerce et l’investissement. Pour une Afrique qui tire bénéfice de la mondialisation. Dakar (Sénégal), 23-26 avril. OCDE.
- Lecraw D. J. (1977).** Direct investment by firms from less developed countries. *Oxford Economic Papers* 29 (3): 442–457.
- OCDE (2004).** *Faciliter l’accès des PME aux marchés internationaux*. Publications de l’OCDE, Paris.

Pietrobelli C. et Rabelotti R. (2004). Competitiveness and Upgrading in Clusters and Value Chains: The Case of Latin America. The DTI/UNIDO Competitiveness Conference, An Institutional Approach to Competitiveness - The Critical Role of Institutions at the National and Regional Level. Pretoria (Afrique du Sud), 7-11 juin.

CNUCED (1998). *Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: Lessons from Asia.* Genève.

CNUCED (2000a). *TNC-SME Linkages for Development: Issues, Experiences, Best Practices.* Actes de la table ronde spéciale sur les sociétés transnationales, les PME et le développement, dixième session de la Conférence, Bangkok, 15 février.

CNUCED (2000b). Relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME. Conclusions de la réunion d'experts. TD/B/COM.3/EM.11/L.1, Genève.

CNUCED (2003a). Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives. TD/B/COM.3/51/Corr.1.

CNUCED (2003b). La Chine se lance dans l'investissement à l'étranger. Communiqué de presse, UNCTAD/PRESS/EB/2003/08. 4 décembre.

CNUCED (2004a). Promotion de la compétitivité à l'exportation des PME. Note thématique du secrétariat de la CNUCED. TD/B/COM.3/EM.23/2. Genève.

CNUCED (2004b). *World Investment Report 2004.* Genève.

ONUDI (2001). *Integrating SMEs in Global Value Chains: Towards Partnership for Development.* Service du développement du secteur privé. ONUDI.

Wells L. (1977). The Internationalization of firms from the developing countries. In Tamir Agmon and Charles P. Kindleberger (eds.), *Multinationals from Small Countries.* MIT Press, Cambridge.

Wells L. (1983). *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investments from Developing Countries.* MIT Press, Cambridge.

Wignaraja G. (2003). Promoting SME Exports from Developing Countries. Document présenté à l'atelier régional sur le renforcement des capacités commerciales et le développement du secteur privé en Asie. OCDE et Gouvernement cambodgien, Phnom Penh, 2 et 3 décembre.

Wong J. et Chan S. (2003). China's outward direct investment: Expanding worldwide. *China: An International Journal.* September: 273–301.