



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.31/3
6 novembre 2007

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

**Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement**

**Réunion d'experts sur les moyens d'accroître la participation
des petites et moyennes entreprises (PME) des pays
en développement aux chaînes mondiales de valeur**
Genève, 18 et 19 octobre 2007

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LES MOYENS
D'ACCROÎTRE LA PARTICIPATION DES PETITES ET
MOYENNES ENTREPRISES (PME) DES PAYS
EN DÉVELOPPEMENT AUX CHAÎNES
MONDIALES DE VALEUR**

Table des matières

	<i>Page</i>
Chapitre	
I. Résumé du Président.....	2
II. Questions d'organisation	6
 Annexe	
Participation.....	7

Chapitre I

RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

1. La Réunion d'experts a examiné les politiques et les mesures permettant d'intégrer et d'élargir la participation des petites et moyennes entreprises (PME) aux chaînes mondiales de valeur. Les principales sources de réflexion étaient les résultats d'un récent projet de recherche mené en commun par la CNUCED, l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) et les Universités de Fribourg et de Genève, intitulé «Accroître le rôle des petites et moyennes entreprises dans les chaînes mondiales de valeur» (financé par le Gouvernement suisse par l'intermédiaire du Réseau universitaire international de Genève), et le rapport de l'OCDE présenté à la Conférence sur les moyens d'accroître la participation des petites et moyennes entreprises aux chaînes mondiales de valeur, qui s'est tenue à Tokyo en juin 2007.

Principaux résultats des études de cas faites par la CNUCED et l'OCDE sur les groupements d'entreprises et les chaînes mondiales de valeur

2. On a observé que dans le secteur de l'automobile les entreprises locales au Mexique et en Afrique du Sud n'étaient parvenues à s'introduire qu'au deuxième rang des fournisseurs, le premier rang étant toujours dominé par les sociétés transnationales. Dans le secteur du logiciel informatique, l'industrie vietnamienne était orientée vers l'exportation tandis que l'industrie égyptienne s'était spécialisée dans l'adaptation en langue arabe des logiciels standard de grands fabricants. Les industries du logiciel manquaient d'originalité et n'avaient guère de capacité d'innovation. Dans les industries de création, les groupements d'entreprises naissants en Colombie et au Nigéria montraient que les préférences locales en matière de culture, de format et de langage étaient des facteurs déterminants pour l'apparition de nouvelles chaînes de valeur.

3. On a relevé que par le biais des groupements d'entreprises les gouvernements pouvaient donner aux fournisseurs locaux une aide ciblée et spécialisée permettant de diffuser l'information rapidement. Toutefois, les groupements d'entreprises n'étaient pas tous novateurs et dynamiques. Ceux qui avaient révélé une compétitivité durable à l'exportation possédaient une forte capacité d'innovation dans un grand nombre de domaines – depuis la conception, le contrôle de la qualité et la commercialisation jusqu'à des activités plus classiques dans l'inventivité telles que la mise au point de produits nouveaux, la maîtrise des techniques et la recherche-développement. On a noté que lorsque des sociétés figurant dans un groupement dégageaient une productivité collective qui les rendait intéressantes pour les producteurs mondiaux, les liens productifs entre les sociétés transnationales et les PME locales qui étaient leurs fournisseurs devenaient plus viables à long terme.

Goulets d'étranglement dans la participation des PME aux chaînes mondiales de valeur

4. Les experts ont mis en lumière les principales caractéristiques des chaînes mondiales de valeur, notamment les différents types d'organisation et de structures de gestion interne et les diverses possibilités d'apprentissage et de croissance qu'elles offraient aux PME. Il était indispensable de comprendre ces caractéristiques de la chaîne pour identifier les difficultés et les possibilités de la participation des PME et de leur progression dans les chaînes mondiales

de valeur. Par conséquent, les politiques visant à aider les PME devaient être dynamiques et tenir compte de l'ensemble de la chaîne, y compris de sa gouvernance.

5. Les réformes visant à créer dans les pays en développement un environnement propice au commerce n'avaient pas toujours réussi à intégrer convenablement les PME dans les marchés régionaux et mondiaux. Les gouvernements pouvaient exercer une forte influence sur cet environnement par une action systématique dans des domaines comme l'emploi, la fiscalité, la concurrence, le contrôle des changes, le contrôle de l'exécution des contrats et les droits de propriété intellectuelle. Dans tous les domaines, l'efficacité des interventions était fonction de la transparence de l'action des pouvoirs publics, d'une bonne gouvernance, de la stabilité économique et politique et de l'aptitude à susciter une culture du changement.

Bonnes pratiques dans le développement des fournisseurs locaux et la création de relations interentreprises

6. Les experts ont souligné que l'établissement de relations interentreprises dans les pays en développement devait se faire par une action systématique propre à créer un climat favorable aux investissements aussi bien pour les entreprises locales que pour les sociétés transnationales. Cette action pouvait être axée sur la fiscalité, le développement de l'infrastructure, la réduction des formalités bureaucratiques, la protection internationale de la propriété, la politique de la concurrence, les moyens de financement et des mesures ayant une incidence sur la compétitivité globale de l'économie. Néanmoins, ces interventions des pouvoirs publics n'auraient peut-être pas les résultats attendus sous forme de création de liens interentreprises si elles n'étaient pas accompagnées et complétées par des initiatives tendant à valoriser la capacité d'offre des PME en leur permettant de répondre aux besoins d'approvisionnement des sociétés transnationales et des autres grandes entreprises.

7. Les experts ont défini une série de lignes directrices à prendre en considération dans tout programme bien conçu d'établissement de relations interentreprises. Ce programme devait être piloté par le secteur privé à titre volontaire afin d'assurer la mobilisation à long terme de tous les participants. L'établissement de relations directes d'entreprise à entreprise ne pouvait qu'être bénéfique pour toutes les parties prenantes au programme.

Transformation du secteur non structuré

8. Les experts sont convenus qu'il fallait s'attaquer à l'ampleur de l'économie parallèle afin d'aider des PME actuellement enlisées dans le secteur informel à s'intégrer dans les chaînes mondiales de valeur. Dans certains pays comme le Pérou et la République-Unie de Tanzanie, 80 % des entreprises étaient dans ce secteur. Pour remédier à la situation, il fallait mettre en œuvre des mesures de soutien à long terme dans des domaines comme la réforme foncière, les droits de propriété, la facilitation du crédit et la création de réseaux d'entreprises. Ainsi, la République-Unie de Tanzanie procédait au levé cadastral des maisons d'habitation pour faciliter l'enregistrement et la propriété légale des terres dans le secteur informel. Certains des bénéficiaires s'étaient déjà servis de leur titre de propriété ou certificat de propriété foncière pour obtenir un crédit. En Ouganda, une association de petits paysans s'était constituée en société. Celle-ci pouvait alors faire jouer son pouvoir pour obtenir des prêts et du matériel destinés à ses membres. Des politiques de ce genre pouvaient contribuer à créer des possibilités de

développement du secteur privé et aider le secteur non structuré de l'économie à développer ses activités, ses unités ou ses entreprises.

Développement régional et intégration des marchés

9. La plupart des PME commençaient par grandir sur leur marché intérieur, puis exportaient vers les pays voisins. Les PME de la République-Unie de Tanzanie exportaient vers des pays comme le Kenya, le Malawi et la Zambie. Ces pays étaient souvent au même niveau quant au degré de perfectionnement et à la qualité des produits et des services. En outre, le coût du transport et des services liés aux exportations dans la région était souvent bas. En revanche, l'absence d'une culture orientée vers l'exportation risquait de freiner la croissance du commerce régional. La formation à l'entrepreneuriat, comme celle que proposait EMPRETEC, était très utile pour donner aux chefs d'entreprise une culture de changement et une mentalité appropriée, améliorer leurs compétences, leurs motivations et leur attitude vis-à-vis du travail. EMPRETEC, programme intégré de la CNUCED pour le renforcement des capacités, aidait les personnes dotées d'esprit d'entreprise à créer des PME novatrices et compétitives sur le plan international en leur donnant une formation et des services consultatifs ciblés en matière de compétences entrepreneuriales, notamment concernant la manière d'établir des relations interentreprises.

Recommandations de politique générale

10. Les experts ont souligné que la création d'un environnement favorable à l'entreprise était un préalable nécessaire mais non suffisant. Il fallait aussi que les PME soient mieux à même de se conformer aux normes internationales et d'innover ou de se perfectionner. Ils ont rappelé que le respect des normes techniques était de la plus haute importance pour l'intégration des PME dans les chaînes mondiales de valeur et qu'il s'agissait des normes de qualité aussi bien pour les produits que pour les procédés. Il fallait s'attacher tout particulièrement à créer un cadre de réglementation propre à encourager la naissance d'entreprises commerciales opérant sur des marchés concurrentiels, de manière à faire baisser le prix des services.

11. Dans certains cas, il pouvait être nécessaire de donner une certaine structure à des entreprises prises dans le carcan du secteur informel, afin d'en faire des PME. À cette fin, on pourrait: a) assurer une formation à l'entrepreneuriat, des services d'aide aux entreprises et l'accès aux moyens de financement; b) améliorer la compétitivité technique; c) relier les PME à des sources de connaissances tant à l'échelon primaire (universités et centres de recherche) qu'à l'échelon de l'industrie (mise au point de produits, normes de qualité et essais).

12. Les experts ont rappelé que dans l'environnement commercial de l'Afrique, il fallait accorder une attention spéciale aux femmes chefs d'entreprise. Elles étaient habituellement reléguées dans certaines activités comme le petit commerce, la transformation des produits alimentaires, les textiles et vêtements et les services subalternes aux entreprises. Souvent elles étaient désavantagées aussi bien dans le système juridique que dans l'enseignement. Il était donc nécessaire d'encourager de nouvelles initiatives visant tout particulièrement à aider les entreprises féminines à accéder aux services d'aide aux entreprises tels que les services de formation à l'entrepreneuriat dispensés par EMPRETEC, afin de les aider à se développer et à devenir compétitives.

13. Les experts ont souligné le fait que les groupements d'entreprises, en tant qu'unités destinataires de l'intervention des pouvoirs publics, permettaient aux gouvernements de donner un soutien ciblé et spécialisé aux fournisseurs locaux. On pouvait aussi diffuser l'information rapidement et obtenir de puissants effets d'entraînement, ouvrant la possibilité d'accéder à de nouveaux marchés et à de nouvelles ressources, d'acquérir de nouvelles compétences et de nouvelles capacités et de devenir compétitif sur le plan international. Toute intervention des pouvoirs publics dans les chaînes de valeur devait tenir compte des caractéristiques propres à chaque chaîne et contribuer à améliorer la situation de tous les éléments de la chaîne. Les gouvernements et les parties prenantes devaient être au courant de la structure et de l'évolution des chaînes mondiales de valeur lorsqu'ils menaient des activités de promotion des groupements d'entreprises en faveur des fournisseurs locaux.

14. Concernant la création de liens entre les sociétés transnationales et les PME, les experts ont souligné qu'un programme de mise en relation devait être bien structuré et son champ d'application défini clairement. Il devait tracer des lignes directrices en matière de politique générale, faciliter la rencontre entre les entreprises et leur mise en réseau, promouvoir la surveillance continue et la vérification des comptes et, dans certains cas, fournir une aide financière.

15. On a souligné que l'incohérence des politiques générales était un des obstacles qui pouvaient freiner la croissance de PME dynamiques capables de s'intégrer dans les chaînes mondiales de valeur. Une bonne politique visant à promouvoir le développement des PME était souvent réduite à néant par des politiques moins judicieuses menées dans d'autres domaines. Le plus souvent, on négligeait les services d'appui qui étaient généralement dispensés par les PME. Dans certains secteurs, comme le tourisme, les pouvoirs publics se préoccupaient surtout des grands hôtels et des entreprises de transport, au détriment des PME, alors que celles-ci fournissaient aux touristes un éventail de services complet et original. Dans d'autres cas, en revanche, la multiplicité des organismes de soutien aux PME pouvait être déroutante.

Chapitre II

QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

16. La Réunion d'experts sur les moyens d'accroître la participation des pays en développement aux chaînes mondiales de valeur a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, les 18 et 19 octobre 2007.

B. Élection du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

17. À sa séance d'ouverture, la Réunion a élu le bureau ci-après:

Président: M. Dmitry Godunov (Fédération de Russie)

Vice-Président/Rapporteur: M. Conrado José Falco Scheuch (Pérou)

C. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux

(Point 2 de l'ordre du jour)

18. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.31/1; l'ordre du jour se lisait comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Réunion d'experts sur les moyens d'accroître la participation des PME des pays en développement aux chaînes mondiales de valeur.
4. Adoption du rapport de la Réunion.

D. Documentation

19. Pour l'examen de la question de fond de son ordre du jour, la Réunion d'experts était saisie d'une note du secrétariat de la CNUCED intitulée «Moyens d'accroître la participation des petites et moyennes entreprises des pays en développement aux chaînes mondiales de valeur» (TD/B/COM.3/EM.31/2).

E. Adoption du rapport de la Réunion

(Point 4 de l'ordre du jour)

20. À sa séance de clôture, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final de la Réunion.

Annexe

PARTICIPATION*

1. Des experts des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion:

Algérie	Lesotho
Angola	Madagascar
Argentine	Malaisie
Bélarus	Malawi
Bénin	Maroc
Bolivie	Maurice
Botswana	Mexique
Cameroun	Mozambique
Chili	Nigéria
Côte d'Ivoire	Pakistan
Équateur	Pérou
Espagne	République-Unie de Tanzanie
États-Unis d'Amérique	Sénégal
Éthiopie	Soudan
Fédération de Russie	Swaziland
Ghana	Thaïlande
Guyana	Togo
Honduras	Trinité-et-Tobago
Indonésie	Venezuela (République bolivarienne du)
Italie	Zimbabwe
Jordanie	

2. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion:

Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique

Organisation internationale de la francophonie

3. Les institutions spécialisées des Nations Unies ci-après étaient représentées à la Réunion:

Commission économique pour l'Europe

Centre du commerce international

* La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.31/INF.1.

4. Les institutions spécialisées suivantes étaient représentées à la Réunion:

Organisation internationale du Travail

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

5. Les intervenants ci-après ont participé à la Réunion:

Quels sont les obstacles qui empêchent les PME des pays en développement de devenir des fournisseurs sur le plan mondial?

M. Moris Ngabitho, Kinyara Sugarcane Growers Ltd, Ouganda

M. Carlo Pietrobelli, Directeur, Centre de recherche sur l'économie des institutions, Université de Rome Trois, Italie

M^{me} Cecile Duvanel, Directeur R-D, Augurix Medical Diagnostic, Genève

M. Sergio Arzeni, Directeur, Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local

Les réformes de l'environnement commercial sont-elles suffisantes pour accroître la participation des PME aux chaînes mondiales de valeur?

M. Bede Lyimo, Ministry of Planning, Economy and Empowerment, République-Unie de Tanzanie

M. Charles Ocici, Directeur, Enterprise Uganda

M^{me} Karen Wilson, European Foundation for Entrepreneurship Research

M^{me} Natou Thiam, Directeur de Nucléus, Sénégal

M. Federico Bonaglia, Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local

Quelles sont les meilleures pratiques pour développer les entreprises locales et créer des relations interentreprises?

M. David Lovegrove, Senior Industrial Adviser, Irlande

M. Antonio Macamo, Centre de promotion des investissements, Mozambique

M. Roberto Castillo, Unilever, Viet Nam

M^{me} Eliane Borges, Portfolio Manager, SEBRAE, Brésil

M^{me} Virginia Littlejohn, Président-Directeur général, Quantum Leaps Inc., États-Unis d'Amérique

Quels sont les liens entre les groupements d'entreprises, les relations interentreprises et les chaînes mondiales de valeur?

M^{me} Olga Memedovic, Spécialiste du développement industriel, ONUDI

M. Paul Dembinski, Université de Fribourg et Ecodiagnostic, Suisse

M. Sascha Furst, Université EAFIT, Colombie

M. Glen Robbins, Université du Kwazulu-Natal, Afrique du Sud

M. Tarek Assad, Directeur général, CID, Égypte
