



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/396
17 mai 2004

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

Onzième session
São Paulo, 13-18 juin 2004

**RENFORCEMENT DE LA PRÉSENCE DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
DANS LES SECTEURS DYNAMIQUES ET NOUVEAUX DU COMMERCE
MONDIAL: TENDANCES, PROBLÉMATIQUE ET POLITIQUES**

Note d'information établie par le secrétariat de la CNUCED

Résumé

L'un des principaux thèmes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) à sa onzième session est intitulé *Veiller à ce que le système commercial international et les négociations commerciales contribuent au développement*. Une voie importante pour y parvenir, donc faire du commerce international un véritable moteur de la croissance et du développement, pourrait consister à promouvoir une participation accrue et profitable des pays en développement aux activités des secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial. Ces secteurs peuvent offrir des perspectives aux pays en développement, y compris aux pays les moins avancés et à d'autres économies dépendantes des produits de base, pour accélérer leur croissance, accroître la valeur ajoutée localement à leurs exportations, améliorer leur productivité et leur compétitivité, élargir l'emploi et faire progresser la qualité du travail, ce qui contribuerait à la réalisation des buts et des objectifs de la Déclaration du Millénaire de l'ONU.

Au cours des quelques décennies passées, plusieurs pays en développement ont réussi à trouver une place dans ces secteurs, et quelques-uns sont parvenus à y ancrer leur présence. Leur expérience et l'importance de ces secteurs nouveaux et dynamiques pour la croissance et le développement des pays conduisent à envisager de nouvelles problématiques et à chercher réponse à diverses questions: *Quels sont ces secteurs nouveaux et dynamiques sur le marché mondial? Quels types de possibilités offrent-ils pour assurer des retombées développementales au commerce international? Quels sont les principaux déterminants d'une participation des pays en développement à l'activité dans ces secteurs? Quelles sont, dans les politiques tant nationales qu'internationales, les conditions préalables pour promouvoir une participation accrue et profitable des pays en développement à l'activité de ces secteurs? Quel rôle la CNUCED peut-elle jouer à cet égard?*

La présente note d'information a pour objet de faciliter le débat sur le thème des *Orientations et stratégies favorisant la compétitivité des pays en développement dans les secteurs les plus nouveaux et dynamiques du commerce international* dans le cadre de la onzième session de la CNUCED. S'appuyant sur les recherches et les analyses effectuées par la CNUCED, notamment les livraisons récentes du *Rapport sur le commerce et le développement* et du *Rapport sur l'investissement dans le monde*, elle retrace les principales tendances des résultats des pays en développement à l'exportation, analyse la participation de ceux-ci aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial, récapitule les principaux facteurs qui ont une incidence sur ce processus, évoque les grandes problématiques politiques nationales et internationales, et expose les aspects généraux de l'action de la CNUCED dans le cadre des examens sectoriels du commerce international.

TABLE DES MATIÈRES

| | <u>Page</u> |
|--|-------------|
| Introduction..... | 4 |
| I. Tendances des résultats des pays en développement à l'exportation..... | 5 |
| II. Présence des pays en développement dans les secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial | 8 |
| III. Principaux déterminants de la présence des pays en développement dans les secteurs dynamiques et nouveaux | 18 |
| IV. Incidences dans le domaine des politiques..... | 20 |
| V. Conclusion: le rôle des examens sectoriels du commerce réalisés par la CNUCED | 24 |

Introduction

1. L'un des principaux thèmes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) à sa onzième session est de *Veiller à ce que le système commercial international et les négociations commerciales contribuent au développement*. Une voie importante pour y parvenir, donc faire du commerce international un véritable moteur de la croissance et du développement, pourrait consister à promouvoir une participation accrue et profitable des pays en développement aux activités des secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial. Ces secteurs, et les produits qui en sont issus, entrent dans trois grandes catégories, à savoir ceux qui ont manifesté une croissance uniformément élevée et une part régulièrement croissante dans le commerce mondial, y compris ceux dans lesquels les pays en développement ont déjà affirmé leur présence à l'exportation; les produits déjà existants mais nouveaux sur la liste des activités d'exportation des pays en développement; et les secteurs du commerce tout à fait nouveaux dans lesquels les pays en développement sont susceptibles d'avoir un avantage comparatif.
2. Dans les décennies récentes, divers pays en développement ont réussi à se tailler une place dans ces secteurs, certains ayant bien assis leur présence et d'autres n'ayant réalisé que des gains limités en termes de valeur ajoutée localement. Leur expérience tend à montrer qu'il est besoin d'une approche politique focalisée, dans le cadre global du développement, qui établisse et soutienne des corrélations stratégiques entre les facteurs déterminants, notamment la capacité d'offre, la productivité, la dotation technologique et la compétitivité; l'investissement national et étranger; l'accès au marché et la pénétration de celui-ci; une demande et des préférences changeantes; et la division régionale du travail. Les systèmes du commerce international et de la finance internationale, les structures mondiales du marché et la coopération au développement ont des incidences notables sur le succès des efforts de cette nature.
3. Une participation profitable à ces secteurs peut ouvrir de nouvelles possibilités pour les pays en développement, y compris les pays les moins avancés (PMA) et autres économies dépendantes des produits de base, de promouvoir l'accumulation de capital, le changement structurel, la productivité, l'évolution technologique, la compétitivité des entreprises nationales et l'emploi, et, ce faisant, d'améliorer la performance économique globale. Exploiter avec succès ces perspectives peut apporter une contribution significative à la poursuite effective des objectifs et des buts énoncés dans la Déclaration du Millénaire de l'ONU. En aidant les pays en développement à accroître leur part dans le commerce mondial et le revenu qu'il génère, cette ouverture peut donner une impulsion nouvelle et durable à l'économie mondiale et au commerce. Globalement, ce peut être un pari gagnant à tous coups pour tous les pays.
4. La CNUCED, en tant que point focal des Nations Unies pour traiter de manière intégrée du commerce et des questions corollaires que sont finances, investissement, technologie et développement durable, a un rôle important dans l'élaboration de politiques visant à promouvoir la participation des pays en développement aux secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial par le biais de ses travaux d'analyse, du débat intergouvernemental et de l'appui au renforcement des capacités. Les examens sectoriels du commerce que réalise la CNUCED trouveront un rôle particulièrement utile à cet égard.
5. La présente note d'information a pour objet de faciliter le débat sur le thème des *Orientations et stratégies favorisant la compétitivité des pays en développement dans les*

secteurs les plus nouveaux et dynamiques du commerce international dans le cadre de la onzième session de la CNUCED en rappelant les principales tendances des résultats des pays en développement à l'exportation, en analysant leur participation aux secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial, en identifiant les facteurs principaux qui affectent ce processus, et en décrivant les domaines généraux d'action politique aux plans national et international. Il importe d'observer ici que la présente note traite de la question dans ses grandes lignes. Les politiques et les actions spécifiques à mener dépendront du secteur ou du produit spécifique, des pays concernés, des conditions initiales et d'une gamme d'autres facteurs. Ces facteurs varient selon les secteurs et les pays, et les politiques et les mesures doivent s'adapter à chaque cas particulier. L'examen de la situation pour des secteurs spécifiques exige donc une analyse détaillée, au cas par cas. Les orientations que pourra donner la session thématique en vue des examens sectoriels du commerce que réalise la CNUCED seront particulièrement utiles.

I. Tendances des résultats des pays en développement à l'exportation

6. *Tendances globales.* La croissance des échanges ces 50 dernières années a de manière générale dépassé la croissance de la production. Cela traduit un changement vers des économies plus ouvertes, aussi bien que la poursuite de la spécialisation internationale de la production. La part des pays en développement dans le commerce international s'est accrue tout au long des années 70 pour atteindre 27 % du commerce mondial en 1981. Dans les années 80, souvent appelées la décennie perdue pour le développement en raison de la crise de la dette, la part des pays en développement dans le commerce est retombée, mais a ensuite récupéré, s'établissant à 31 % en 2001. Aujourd'hui, les produits manufacturés représentent plus de 70 % des exportations de marchandises des pays en développement.

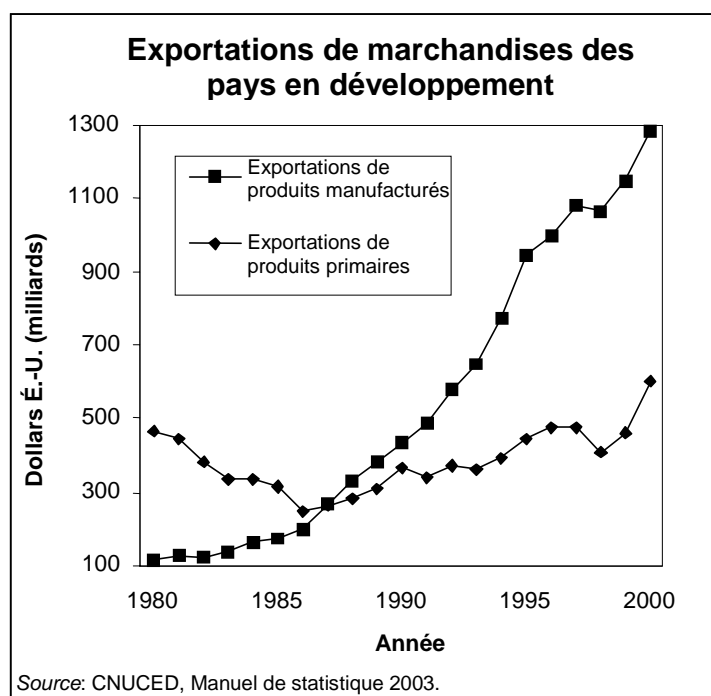
7. *Variabilité des résultats commerciaux entre pays.* Le rétablissement de la part des pays en développement dans le commerce mondial masque des variations importantes entre les pays. Du côté positif, certains pays en développement, y compris des économies nouvellement industrialisées (ENI) d'Asie de l'Est, ont pu réaliser des accroissements substantiels de leur part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale qui ont égalé, voire dépassé, l'accroissement de leur part dans le commerce mondial de produits manufacturés. Les exportations concernées sont souvent à l'extrémité haute de la chaîne des valeurs et beaucoup sont également des produits et services mondialement dynamiques, et, avec les produits de niche et les services basés sur des richesses naturelles et culturelles, elles représentent de nouveaux espaces d'opportunité pour les pays en développement. Un autre trait important de la performance des ENI d'Asie est que celles-ci ont su gagner des parts sur tous les marchés, ce qui signifie qu'elles s'affirment en tant que bases mondiales de production.

8. Réciproquement, la part des PMA en particulier a manifesté une baisse séculaire, passant de 1,46 % en 1970 à 0,25 % en 2001. La raison à ceci est la baisse continue de l'importance du commerce des produits de base. Tandis que les exportations mondiales totales ont crû à un taux annuel moyen de 6,1 % entre 1990 et 2000, les exportations de produits primaires ont crû de 3,1 % seulement. Cela s'explique en partie par la baisse des prix relatifs des produits de base en regard de ceux des produits manufacturés, en partie aussi par le double comptage des produits manufacturés qui sont commercés plusieurs fois à différentes étapes de leur transformation, et en partie par la croissance globale plus lente de la demande. La moitié de l'ensemble des pays en développement dépendent de produits autres que les combustibles pour plus de la moitié de leurs recettes d'exportation, et la proportion atteint les deux tiers si les combustibles sont inclus. Non

moins de 38 pays en développement dépendent d'un produit unique pour plus de la moitié de leurs exportations, et 48 dépendent de deux produits d'exportation.

Encadré 1. Évolution de la composition des exportations des pays en développement: une structure en ciseaux

L'un des phénomènes importants qui ont caractérisé le commerce mondial au cours des 25 dernières années a été la part plus grande prise par les produits manufacturés dans les exportations des pays en développement par rapport aux produits de base. Comptant pour seulement 20 % de leurs exportations (115 milliards de dollars) en 1980, la part des produits manufacturés dans les exportations des pays en développement a régulièrement progressé pour atteindre près de 70 % (1 300 milliards de dollars) en 2000, tandis que les exportations annuelles de produits primaires, en valeur, fluctuaient sur une plage étroite allant de 250 à 600 milliards de dollars. Le graphique ci-dessous, qui ressemble à une paire de ciseaux ouverte, illustre ce phénomène.



Si l'on étudie toutefois ces tendances de plus près, on constate que la situation est beaucoup plus nuancée. Beaucoup de pays en développement, y compris des PMA et d'autres pays en développement dépendants de produits de base, sont restés en grande partie exclus de ce processus. En fait, la marginalisation des PMA dans le commerce mondial s'est accrue au cours des deux dernières décennies. En outre, comme il est noté dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 2002*, dans le cas de beaucoup de pays en développement l'accroissement des exportations de produits manufacturés ne s'est pas accompagné d'une croissance plus rapide de leur produit intérieur brut (PIB) ou d'une convergence plus affirmée de leurs niveaux de revenu avec ceux des pays développés. D'autre part, tandis que la part des pays développés dans les exportations mondiales de produits manufacturés tombait de 80 % à 70 % dans cette période, leur part dans la valeur ajoutée par le secteur manufacturier mondial s'est accrue en valeur réelle, passant de 65 % à 73 %.

9. *Changement de la composition des exportations des pays en développement.* Un grand nombre de pays en développement n'ont pas pu prendre de distance avec le commerce des produits de base, pour la plupart desquels la demande ne croît que relativement lentement, et ils courent par conséquent le risque de rester marginalisés dans le commerce mondial à moins de parvenir à ajouter de la valeur à leurs exportations. Toutefois, il est encourageant que la croissance des échanges de certains produits de base ait été aussi rapide que celle de certains produits manufacturés, et quelques pays ont exploité avec succès ce créneau, enregistrant ainsi une expansion appréciable de leurs exportations et de leurs revenus. Plusieurs pays en développement ont aussi pu diversifier leurs exportations en se détournant des produits non transformés au profit de produits à plus forte valeur ajoutée, que celle-ci tienne à la spécificité des ressources ou à une forte intensité de main-d'œuvre, mais le taux de croissance de la demande mondiale de ces produits est variable, et ils peuvent ne pas permettre une croissance durable des exportations. Excepté certaines ENI d'Asie de l'Est, les pays qui ont pu accroître leurs exportations dans les secteurs à forte intensité de compétences et de technologie ont été le plus souvent confinés aux fabrications à forte intensité de main-d'œuvre du type montage, à faible valeur ajoutée localement.

10. *Le nouveau paradigme du commerce des services.* Dans le même temps, le secteur de services, qui entretient des liaisons multiples avec toutes les activités économiques, a gagné en importance dans tous les pays au cours des deux dernières décennies. Les exportations totales de services ont quadruplé, passant de 400 milliards de dollars en 1980 à environ 1 600 milliards de dollars en 2002, tandis que la part des services dans l'ensemble du commerce passait de 16,2 % à 19,4 %. La part des pays en développement dans les exportations totales mondiales de services est passée de 19 % en 1991 à 23 % en 2001, tandis que leur part dans les importations mondiales passait de 22 % à 25 % dans la même période. Les transferts de ressources des travailleurs expatriés vers les pays en développement se sont élevés en 2001 à 72,3 milliards de dollars, soit plus que l'aide au développement; cela dénote des perspectives substantielles pour l'offre de services par les pays en développement et la contribution potentiellement importante des mouvements temporaires de main-d'œuvre (AGCS mode 4) à leurs recettes d'exportation. La part de l'Asie dans les exportations mondiales de services s'est accrue, passant de 10 % en 1980 à 17 % en 2002, tandis que les positions relatives des pays en développement d'Amérique latine et d'Afrique stagnaient: leurs parts dans les exportations mondiales de services sont restées aux alentours de 4 % et 2 % respectivement en 2002.

11. *Le commerce régional et le commerce Sud-Sud.* Deux autres évolutions importantes du commerce international se sont dessinées dans les années 90. D'abord, une multiplication rapide des accords commerciaux régionaux (ACR), y compris Sud-Sud, Nord-Nord, Nord-Sud, et des arrangements plurilatéraux et bilatéraux, en particulier depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995: aujourd'hui, plus de la moitié du commerce mondial total se fait dans le cadre de ces ACR. Ensuite, la croissance continue de la part des échanges Sud-Sud dans le volume total du commerce des pays en développement: cette part est passée de 34 % en 1990 à environ 43 % aujourd'hui, soit environ 11 % du commerce mondial. Ces faits nouveaux et les tendances correspondantes ont des conséquences importantes pour la composition et l'orientation du commerce mondial ainsi que pour la participation des pays en développement à l'activité dans les secteurs dynamiques et nouveaux.

II. Présence des pays en développement dans les secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial

Les secteurs dynamiques du commerce de marchandises

12. *Principaux secteurs et produits dynamiques.* La croissance annuelle moyenne de la valeur des exportations mondiales de marchandises au cours des deux dernières décennies a dépassé 8 %. Il y a toutefois des différences considérables entre les taux de croissance des échanges selon les secteurs et les produits, certains taux pouvant atteindre deux fois la valeur de la croissance moyenne du commerce mondial. Les variations entre produits pour ce qui est de la croissance des exportations ont aussi provoqué des changements considérables de la composition du commerce international.

Tableau 1

Produits dynamiques dans les exportations mondiales, classés par changement de leur part du marché, 1985-2000 (millions de dollars et pourcentage)

| Rang | code CTEI | Produit | Part du marché | | | Valeur | | |
|------|-----------|--|----------------|------|-----------|--------|---------|---------------------------|
| | | | 1985 | 2000 | Incrément | 1985 | 2000 | Taux annuel de croissance |
| 1 | 7764 | Microcircuits électroniques | 0,82 | 3,38 | 2,56 | 13 976 | 186 887 | 18,9 |
| 2 | 7599 | Pièces et accessoires pour ordinateurs | 1,02 | 2,33 | 1,3 | 17 446 | 128 882 | 14,3 |
| 3 | 7524 | Unités centrales de stockage numérique, livrées séparément | 0,02 | 1,01 | 0,99 | 295 | 55 942 | 41,9 |
| 4 | 7643 | Récepteurs de télévision, récepteurs et émetteurs radio et appareils connexes | 0,11 | 0,91 | 0,81 | 1 811 | 50 614 | 24,9 |
| 5 | 5417 | Médicaments | 0,53 | 1,24 | 0,71 | 8 985 | 68 452 | 14,5 |
| 6 | 7649 | Pièces et accessoires pour les appareils de télécommunication et d'enregistrement | 0,67 | 1,28 | 0,61 | 11 346 | 70 633 | 13 |
| 7 | 7641 | Appareils téléphoniques et télégraphiques | 0,28 | 0,83 | 0,55 | 4 704 | 45 962 | 16,4 |
| 8 | 7523 | Unités centrales de traitement numérique complètes | 0,3 | 0,74 | 0,44 | 5 160 | 40 845 | 14,8 |
| 9 | 7721 | Appareillage pour la coupure, le sectionnement, la protection, le branchement ou la connexion des circuits électriques | 0,64 | 1,05 | 0,41 | 10 919 | 58 297 | 11,8 |
| 10 | 7788 | Autres appareils et équipement électriques | 0,48 | 0,86 | 0,39 | 8 132 | 47 829 | 12,5 |
| 11 | 8942 | Jouets pour enfants, jeux d'intérieur | 0,4 | 0,79 | 0,39 | 6 804 | 43 509 | 13,2 |
| 12 | 8939 | Articles divers, produits chimiques | 0,4 | 0,77 | 0,37 | 6 815 | 42 483 | 13 |
| 13 | 7924 | Aéronefs à propulsion mécanique (autres qu'hélicoptères) | 0,44 | 0,78 | 0,34 | 7 496 | 43 222 | 12,4 |
| 14 | 7525 | Périphériques pour matériel informatique | 0,66 | 0,98 | 0,32 | 11 248 | 54 390 | 11,1 |
| 15 | 7712 | Autres machines et pièces électriques | 0,17 | 0,49 | 0,32 | 2 829 | 26 929 | 16,2 |
| 16 | 7731 | Fil électrique, câble, barres, bande et autres, isolés | 0,29 | 0,6 | 0,3 | 5 012 | 33 062 | 13,4 |
| 17 | 5148 | Autres composés à fonction nitrile | 0,15 | 0,45 | 0,3 | 2 578 | 25 009 | 16,4 |
| 18 | 8462 | Sous-vêtements, tricotés ou au crochet, coton | 0,16 | 0,44 | 0,28 | 2 714 | 24 145 | 15,7 |
| 19 | 7768 | Cristaux piézoélectriques, pièces de transistors et tubes cathodiques | 0,31 | 0,58 | 0,27 | 5 285 | 32 259 | 12,8 |

| Rang | code CTCI | Produit | Part du marché | | | Valeur | | |
|------|-----------|--|----------------|-------|-----------|---------|-----------|---------------------------|
| | | | 1985 | 2000 | Incrément | 1985 | 2000 | Taux annuel de croissance |
| 20 | 7522 | Machines complètes de traitement numérique de données | 0,2 | 0,47 | 0,27 | 3 400 | 26 035 | 14,5 |
| 21 | 7810 | Automobiles pour passagers | 4,9 | 5,15 | 0,25 | 83 547 | 285 222 | 8,5 |
| 22 | 5839 | Autres produits de polymérisation et de copolymérisation | 0,16 | 0,4 | 0,24 | 2 736 | 22 087 | 14,9 |
| 23 | 8219 | Autres meubles et pièces | 0,32 | 0,55 | 0,22 | 5 495 | 30 281 | 12,1 |
| 24 | 7763 | Diodes, transistors et dispositifs semi-conducteurs connexes | 0,22 | 0,42 | 0,2 | 3 735 | 23 025 | 12,9 |
| 25 | 7149 | Pièces de moteurs et moteurs non électriques | 0,28 | 0,46 | 0,19 | 4 712 | 25 648 | 12 |
| 26 | 8211 | Chaises et autres sièges | 0,26 | 0,43 | 0,18 | 4 366 | 24 006 | 12 |
| 27 | 8983 | Disques phonographiques et autres enregistrements sonores ou assimilables | 0,33 | 0,5 | 0,17 | 5 609 | 27 880 | 11,3 |
| 28 | 8720 | Instruments et appareils médicaux | 0,24 | 0,41 | 0,17 | 4 122 | 22 722 | 12,1 |
| 29 | 8451 | Chandails, pull-overs, débardeurs, twin-sets, gilets, vestes et blouses, etc. | 0,39 | 0,54 | 0,15 | 6 594 | 29 987 | 10,6 |
| 30 | 8439 | Autres vêtements de dessus, femmes, filles, enfants en bas âge, en tissu ou textile | 0,3 | 0,45 | 0,15 | 5 161 | 25 015 | 11,1 |
| 31 | 7284 | Machines et pièces pour industries spécialisées | 0,68 | 0,82 | 0,14 | 11 618 | 45 617 | 9,6 |
| 32 | 7132 | Moteurs à pistons à combustion interne pour véhicules routiers | 0,45 | 0,58 | 0,14 | 7 599 | 32 368 | 10,1 |
| 33 | 5989 | Produits et préparations chimiques | 0,45 | 0,58 | 0,13 | 7 603 | 31 865 | 10 |
| 34 | 7611 | Récepteurs de télévision, couleurs | 0,27 | 0,4 | 0,13 | 4 589 | 21 955 | 11 |
| 35 | 5156 | Composés hétérocycliques; acides nucléiques | 0,32 | 0,44 | 0,12 | 5 445 | 24 599 | 10,6 |
| 36 | 7849 | Autres pièces et accessoires pour véhicules à moteur | 2,23 | 2,33 | 0,1 | 37 954 | 129 051 | 8,5 |
| 37 | 6672 | Diamants triés (autres que les diamants industriels), bruts ou simplement sciés, clivés ou débrutés | 0,83 | 0,92 | 0,09 | 14 166 | 50 741 | 8,9 |
| 38 | 7139 | Pièces de moteurs à pistons à combustion interne | 0,34 | 0,4 | 0,06 | 5 814 | 22 249 | 9,4 |
| 39 | 7492 | Articles de robinetterie et autres organes similaires (y compris détendeurs et vannes thermostatiques) pour tuyauteries, chaudières, réservoirs, cuves et autres contenants similaires | 0,34 | 0,4 | 0,06 | 5 854 | 22 168 | 9,3 |
| 40 | 7929 | Pièces d'aéronefs (excepté pneumatiques, moteurs, pièces électriques) | 0,49 | 0,53 | 0,04 | 8 334 | 29 475 | 8,8 |
| | | Total des produits ci-dessus | 21,84 | 36,71 | 14,87 | 372 006 | 2 031 347 | 12 |

Source: Base de données des Nations Unies COMTRADE.

13. Le tableau 1 indique les taux de croissance de tendance pour la période 1985-2000 des 240 produits les plus dynamiques dans les exportations mondiales qui ont compté pour presque 40 % de la valeur de ces exportations en 2000. En tant que groupe, ces produits dynamiques ont crû de 12 % annuellement sur cette période de 15 ans et ont renforcé leur part du marché de près de 15 %. Il convient de noter qu'un degré plus élevé de désagrégation ou une période plus courte que celle retenue pour dresser le tableau pourrait probablement permettre d'identifier davantage de «produits de niche», pour lesquels la demande a augmenté rapidement ces dernières années.

C'est là une considération appropriée pour une analyse plus détaillée par secteur et par pays dans le contexte des examens sectoriels du commerce que réalise la CNUCED.

14. Parmi ces 40 produits les plus dynamiques, 25 appartiennent à quatre catégories de produits manufacturés: produits électroniques et électriques (CTCI 75, 76, 77); véhicules à moteur (CTCI 78, 79); moteurs et pièces (CTCI 71); et habillement (CTCI 84). Ensemble, ils rendent compte de plus d'un quart de la valeur totale des exportations en 2000. Ils comptent aussi pour plus de 10 points de pourcentage dans la croissance du commerce mondial en 1985-2000. Quant aux produits restants, ceux qui entrent dans la catégorie des produits chimiques (CTCI 5) accusent en tant que groupe une croissance annuelle de plus de 13 % dans la période 1985-2000. Ce sont les produits industriels finis qui exigent les plus fortes dépenses de recherche-développement (R-D) et se caractérisent par une grande complexité technologique et/ou par des économies d'échelle.

15. La catégorie de produits à plus forte croissance – appareils électroniques et électriques – compte pour une part importante dans les exportations mondiales (plus de 16 %); dans cette catégorie, les trois groupes de produits dont la croissance est la plus rapide (ordinateurs; transistors et semi-conducteurs; matériel de télécommunication et pièces d'ordinateurs et de machines de bureau) à eux seuls ont vu leur part dans les exportations mondiales se multiplier par presque quatre, passant de 2,76 % en 1985 à 9,7 % en 2000. La fragmentation des chaînes mondiales de production a été un facteur important qui a alimenté cette tendance. La part dans les exportations mondiales des sept groupes de produits électroniques et électriques portés au tableau 1 a presque triplé pour atteindre environ 16,5 % en 2000. L'industrie automobile a compté pour près de 9 % dans les exportations mais a crû relativement lentement, avec seulement 0,6 point de pourcentage de la croissance. L'habillement a compté pour moins de 2 % dans le commerce mondial et pour 0,6 point de pourcentage de la croissance.

16. *Produits de base.* Bien que la part des produits de base dans le commerce mondial ait diminué avec le temps, une ventilation des produits par secteurs indiquerait qu'un certain nombre de produits ont manifesté un dynamisme commercial certain. Par exemple, la soie, les préparations de céréales et les boissons sans alcool ainsi que certaines catégories de fruits et de préparations de fruits peuvent être considérées comme des produits commerciaux dynamiques, leur taux de croissance annuel au cours de la période de référence étant de plus de 10 %. Les chiffres ventilés indiquent que les anacardes, les kiwis, les mangues et la volaille sont des produits dynamiques avec des taux de croissance de 13,7 %, 17,0 %, 15,3 % et 10,4 % respectivement pour les deux dernières décennies. D'autres produits agricoles qui manifestent un bon dynamisme commercial à des degrés variables sont les crustacés frais; les préparations de poisson; les graisses animales et végétales transformées; le bois de feu et le charbon de bois; les légumes frais; les préparations sucrées; la margarine et la graisse émulsifiable; les matières végétales brutes; le tabac manufacturé; et les préparations de viande.

17. *Participation des pays en développement aux principaux secteurs dynamiques du commerce de marchandises.* Les pays en développement en général semblent être devenus des acteurs importants du marché pour beaucoup de secteurs dynamiques¹, avec 30 % des

¹ Nous parlons de «secteurs» plutôt que de «produits» car le degré de groupage dans le tableau 2 est supérieur à celui du tableau 1. Ainsi, dans notre terminologie, les secteurs correspondent aux codes à trois chiffres de la CTCI et les produits aux codes à quatre chiffres.

exportations mondiales des 20 produits les plus dynamiques (voir tableau 2). Toutefois, ce n'est que dans la catégorie des sous-vêtements tricotés, pour laquelle la Chine est le principal exportateur, que leur part dans les exportations mondiales dépasse celle des pays développés. Les pays en développement ne comptent que pour un dixième des exportations mondiales de produits à haute teneur en R-D, en complexité technologique et/ou en économies d'échelle. Dans cette catégorie, ce n'est que dans le groupe des instruments d'optique qu'ils revendiquent presque un quart des exportations mondiales.

Tableau 2

Parts des principaux exportateurs et des économies en développement dans les exportations mondiales des secteurs les plus dynamiques du marché, 2001^a
(pourcentage)

| Code CTCI | Groupes de produits | Part des pays en développement | Principaux pays exportateurs | Part | Principaux pays en développement exportateurs | Part |
|-----------|--|--------------------------------|--|----------------------------|---|---------------------------------|
| 289 | Minerais et concentrés de métaux précieux, déchets et débris, n.s.a. | 42 | États-Unis Papouasie- Nouvelle- Guinée Canada Afrique du Sud Allemagne | 24 23 8 8 5 | Papouasie- Nouvelle- Guinée Afrique du Sud Pérou Bolivie République-Unie de Tanzanie | 23 8 1,5 1,4 1,3 |
| 341 | Gaz, naturel et manufacturé | 36 | Canada Fédération de Russie Norvège Algérie Indonésie | 22 22 9 7 7 | Algérie Indonésie Malaisie Argentine Myanmar | 7 7 4,3 0,8 0,7 |
| 515 | Composés organo-minéraux et hétérocycliques | 9 | Irlande Allemagne États-Unis France Royaume-Uni | 22 12 11 8 8 | Singapour Chine Inde Corée, République de Mexique | 4,4 2,4 0,5 0,5 0,4 |
| 541 | Produits médicinaux et pharmaceutiques | 7 | Allemagne États-Unis Suisse Royaume-Uni France | 14 11 10 10 10 | Chine Inde Singapour Mexique Argentine | 1,5 1,0 0,9 0,8 0,3 |
| 551 | Huiles essentielles, parfums et agents de sapidité | 13 | Irlande France États-Unis Suisse Allemagne | 26 12 11 10 8 | Singapour Swaziland Chine Argentine Mexique | 2,0 1,6 1,1 1,0 0,9 |
| 553 | Produits de parfumerie, de beauté et de toilette préparés | 13 | France États-Unis Allemagne Royaume-Uni Italie | 24 13 11 10 6 | Singapour Mexique Chine Thaïlande Taiwan, Province chinoise | 1,9 1,6 1,3 1,1 0,7 |

| Code CTEI | Groupes de produits | Part des pays en développement | Principaux pays exportateurs | Part | Principaux pays en développement exportateurs | Part |
|-----------|---|--------------------------------|--|---------------------------|---|---------------------------------|
| 628 | Articles en caoutchouc, n.s.a. | 16 | Allemagne États-Unis Japon France Canada | 15 14 11 7 6 | Chine Taiwan, Province chinoise Thaïlande Mexique Singapour | 2,9 2,2 2,2 1,5 1,4 |
| 714 | Moteurs et propulseurs, non électriques | 4 | États-Unis Royaume-Uni Allemagne France Canada | 30 21 12 10 6 | Mexique Corée, République de Malaisie Chine Brésil | 1,2 0,4 0,4 0,3 0,3 |
| 752 | Systèmes de traitement automatique de l'information | 43 | États-Unis Singapour Pays-Bas Chine Japon | 12 10 9 8 7 | Singapour Chine Taiwan, Province chinoise Mexique Malaisie | 10 8 7,0 5,6 4,5 |
| 759 | Bureautique, pièces de machines de traitement automatique de l'information, accessoires | 45 | États-Unis Japon Taiwan, Province chinoise Singapour Irlande | 13 10 9 8 7 | Taiwan, Province chinoise Singapour Malaisie Chine Thaïlande | 9 8 6,6 6,6 4,5 |
| 764 | Matériel de télécommunications et pièces | 32 | États-Unis Royaume-Uni Allemagne Chine Corée, République de | 11 9 8 8 6 | Chine Corée, République de Mexique Malaisie Taiwan, Province chinoise | 8 6 5,8 3,1 2,7 |
| 771 | Machines et appareils électriques et leurs pièces | 41 | Chine États-Unis Allemagne Mexique Japon | 12 10 10 9 7 | Chine Mexique Taiwan, Province chinoise Singapour Thaïlande | 12 9 5,7 2,9 2,7 |
| 772 | Appareils électriques tels qu'interrupteurs, commutateurs, relais, coupe-circuits, parafoudres, étaleurs d'onde, prises de courant, douilles pour lampes, boîtes de jonction, etc.) | 29 | Allemagne États-Unis Japon France Mexique | 14 14 12 6 6 | Mexique Taiwan, Province chinoise Chine Singapour Malaisie | 6 5,2 4,4 3,4 3,1 |
| 773 | Matériel de distribution de l'électricité | 37 | Mexique États-Unis Allemagne Chine Japon | 17 12 9 5 5 | Mexique Chine Corée, République de Taiwan, Province chinoise Philippines | 17 5 1,9 1,7 1,6 |

| Code CTCI | Groupes de produits | Part des pays en développement | Principaux pays exportateurs | Part | Principaux pays en développement exportateurs | Part |
|-----------|---|--------------------------------|---|--------------------------|---|---------------------------------|
| 776 | Lampes, tubes et valves thermo-ioniques, froides et photo-cathodiques | 47 | États-Unis Japon Singapour Malaisie Taiwan, Province chinoise | 17 14 13 7 7 | Singapour Malaisie Taiwan, Province chinoise Corée, République de Philippines | 13 7 7 6,8 5,8 |
| 778 | Machines et appareils électriques, n.s.a. | 28 | Japon États-Unis Allemagne Chine Mexique | 17 12 12 8 6 | Chine Mexique Taiwan, Province chinoise Singapour Corée, République de | 8 6 3,8 3,4 1,9 |
| 783 | Véhicules routiers à moteur, n.s.a. | 11 | Allemagne Pays-Bas Canada Belgique France | 23 12 11 9 7 | Corée, République de Turquie Brésil Mexique Botswana | 3,6 2,3 1,4 1,3 0,5 |
| 846 | Sous-vêtements, tricotés ou au crochet | 60 | Chine États-Unis Turquie Mexique Italie | 13 7 5 5 5 | Chine Turquie Mexique Inde Chine, Hong Kong SAR | 13 5,4 5 4,1 2,9 |
| 871 | Instruments et appareils d'optique | 23 | Japon États-Unis Allemagne Taiwan, Province chinoise Chine | 27 20 9 7 5 | Taiwan, Province chinoise Chine Chine, Hong Kong SAR Corée, République de Singapour | 7 5 2,6 2,5 1,2 |
| 872 | Instruments et appareils médicaux | 17 | États-Unis Allemagne Pays-Bas Mexique Royaume-Uni | 27 11 6 6 5 | Mexique Singapour Chine République dominicaine Costa Rica | 6 2,3 2,0 1,7 1,0 |
| | Total | 30 | | | | |

Source: Manuel de statistiques de la CNUCED.

^a Classement des groupes de produits par degré de croissance de la valeur des exportations, 1991-2001.

18. La part des pays en développement dans le total des exportations de matériel informatique embarqué à bord de véhicules à moteur, de pièces de machines bureautiques, de machines électriques, et de transistors et valves est de plus de 40 %. Les principaux exportateurs des produits les plus dynamiques sur les marchés mondiaux sont les pays industrialisés. Parmi les pays en développement, seules certaines économies d'Asie de l'Est ont réussi à fournir les marchés mondiaux en quantités significatives de produits dynamiques, tandis que la plupart des autres régions en développement semblent être en grande partie exclues de ce processus. Même

dans le cas des ENI de premier rang, trois seulement de leurs produits les plus dynamiques figurent parmi les 20 produits les plus dynamiques sur les marchés mondiaux. Il s'agit des ordinateurs, des pièces d'ordinateurs et de machines bureautiques, et des instruments d'optique. L'une des caractéristiques importantes des résultats des ENI d'Asie de l'Est est qu'elles ont réussi à gagner des parts sur tous les marchés, ce qui signifie qu'elles sont devenues des bases mondiales de production. L'expansion des exportations de certains articles alimentaires qui comptent parmi les produits agricoles les plus dynamiques a servi les résultats commerciaux du Brésil, du Kenya, de la Chine et de la Thaïlande. L'Asie du Sud est présente dans plusieurs secteurs dynamiques, mais avec sensiblement moins de produits électroniques que l'Asie de l'Est. Les pays de la région d'Amérique latine et des Caraïbes semblent n'avoir qu'une présence limitée dans les exportations mondiales les plus dynamiques, tandis que les PMA et la plupart des pays africains demeurent marginalisés. Pour plusieurs de ces pays, les problèmes de structure et d'offre, le coût du capital, les conditions du marché extérieur et d'autres facteurs encore continuent de restreindre leur capacité de se diversifier vers des exportations à plus haute valeur ajoutée.

Encadré 2. Les bio-sciences à la rencontre de l'électronique: changement technologique et perspectives commerciales pour les pays en développement

La convergence croissante entre les bio-sciences et l'électronique change radicalement le spectre tout entier de la santé, de l'identification et du diagnostic des maladies au traitement et à la prévention. Cette avancée ouvre un domaine colossal de commerce mondial, et pousse des entreprises actives dans des domaines jusque-là distincts à opérer des rapprochements. Ces perspectives nouvelles ont déjà attiré l'attention des grandes sociétés d'envergure mondiale, y compris avec l'éventuelle acquisition pour 9 milliards de dollars d'Amersham International, une entreprise biotechnologie et médicale britannique, par General Electric, le géant industriel américain. Cela ouvre une nouvelle phase de «destruction créatrice», genre dans lequel excelle le secteur. Les pays en développement peuvent potentiellement tirer bénéfice des perspectives qu'ouvre ce processus.

D'après les statistiques de la CNUCED, le commerce mondial des matériels et appareillages médicaux s'est élevé à plus de 250 milliards de dollars en 2000-2001, et a connu une croissance supérieure à 9 % au cours de la dernière décennie. Les pays en développement comptent pour presque un cinquième de cette valeur. Tandis que cinq pays (Mexique, Singapour, Chine, République dominicaine et Costa Rica) prennent la part du lion des exportations des pays en développement dans cette catégorie, un certain nombre d'autres pays, tels que l'Inde, ont un potentiel considérable dans ce domaine. Les pays en développement qui ont su accomplir des progrès dans la mise en place d'une ingénierie médicale et d'infrastructures TIC sont ceux qui auront le plus à gagner. Le processus ouvre également beaucoup de possibilités d'innovation pour ce qui est des produits pharmaceutiques et médicinaux, pour lesquels plusieurs pays en développement ont établi une présence notable dans le commerce mondial.

Une autre manière très concrète par laquelle ce processus peut aider les pays en développement est l'identification de maladies et la lutte contre celles-ci. La coopération et l'action multilatérales doivent continuer de veiller à l'intérêt public mondial à cet égard, tout comme elles l'ont fait dans le cas des aspects commerciaux des droits de propriété intellectuelle et de la santé publique. Cela aussi pourrait faciliter la participation des pays en développement dans ce domaine.

Produits écologiques et autres secteurs non traditionnels

19. Il est un certain nombre d'autres secteurs dans lesquels les pays en développement émergent en tant qu'acteurs de bon rang. Si certains d'entre eux représentent une part conséquente du commerce mondial, beaucoup d'autres sont de nouveaux produits, avec de petits volumes d'échanges. Beaucoup n'ont pas encore d'existence spécifique dans la classification des produits du commerce et sont inclus dans les sous-sections sous la rubrique «autres».

20. Les produits dits écologiques incluent les produits organiques, les produits forestiers non ligneux, les produits issus des connaissances traditionnelles et les produits renouvelables. Les marchés pour certains de ces produits écologiques sont en croissance rapide et peuvent faire l'objet d'une promotion accrue. Par exemple, le marché mondial des aliments et des boissons organiques en 2003 est estimé entre 23 et 25 milliards de dollars. Les principaux marchés pour les produits organiques sont l'Europe du Nord et de l'Ouest, les États-Unis et le Japon, tandis que des marchés intérieurs se mettent en place dans quelques pays en développement.

21. Il est des groupes de produits autres que le bois, de produits agricoles non traditionnels et de produits naturels qui ont pour dénominateur commun un potentiel intéressant de valeur ajoutée, bien que leurs niveaux de production soient en général modestes. Dans bien des cas, ils ont un rôle significatif dans la génération locale de revenu pour les communautés rurales et indigènes. Les principaux groupes de produits de cet ordre incluent ce qui suit: produits végétaux comestibles; ingrédients alimentaires (par exemple substances colorantes ou aromatisantes); ingrédients naturels pour produits cosmétiques et pharmaceutiques, et plantes médicinales (par exemple plantes aromatiques et médicinales et extraits de plantes, huiles essentielles, parfums, colorants naturels, enzymes et composés biochimiques); médecine traditionnelle (par exemple médecines ayur-védique et chinoise); latex, résines, gommages, fibres naturelles et produits dérivés; médecines naturelles et traditionnelles; animaux et produits dérivés; et autres produits naturels (par exemple ouvrages d'artisanat, cuir végétal). Beaucoup de ces produits sont dérivés des écosystèmes forestiers, dont l'écologie et la gestion sont familières aux communautés locales et indigènes. Certaines de ces dernières ont été source d'innovations dans les secteurs pharmaceutique, biotechnologique, cosmétique et agrochimique.

Secteurs naissants et dynamiques de services présentant un intérêt à l'exportation pour les pays en développement

22. *Externalisation de services.* L'externalisation de services, en tant que telle, n'est pas un phénomène nouveau, car elle s'est pratiquée entre les pays de l'OCDE. Toutefois, en raison des avancées de la technologie des réseaux, de la mise en place de réseaux informatiques à grande vitesse et de l'augmentation de la capacité de largeur de bande, l'externalisation des services a pris ces dernières années une extension mondiale de plus en plus grande, comme l'indique l'internationalisation rapide des services reposant sur les technologies de l'information (ITES), y compris l'externalisation des processus d'affaires (BPO). Cette solution a permis aux pays en développement de participer au processus. On estime que l'importance du marché mondial ITES/BPO sera de 300 milliards de dollars en 2004. Ce marché connaît depuis 1999 une croissance dont le taux moyen est de 23 %. Une autre évaluation indique que le volume mondial de l'externalisation des processus d'affaires atteindra 585 milliards de dollars en 2005. Ceci représente l'un des services de commerce électronique dont la croissance est la plus rapide. L'externalisation ne fait que des gagnants, dans le pays d'origine et les pays d'accueil.

Encadré 3. Externalisation de services vers les pays en développement: le petit nouveau dans le quartier des (bonnes) affaires

Dans un contexte d'affaires mondialisées et de services à assurer 24 heures sur 24, l'externalisation vers les pays en développement représente un outil stratégique essentiel pour un nombre de plus en plus grand d'entreprises, qui peuvent ainsi réaliser des économies financières estimées pouvoir atteindre 70 %. Selon le McKinsey Global Institute, chaque dollar d'externalisation par une entreprise basée aux États-Unis génère 1,45 dollar de valeur, sur quoi les États-Unis récupèrent 1,12 dollar, tandis que le pays prestataire de services reçoit 33 cents. Les pays en développement et les pays à économie en transition qui tirent le plus grand bénéfice de l'externalisation sont notamment l'Inde, la Chine, le Brésil, les Philippines, la Fédération de Russie, et un certain nombre de pays d'Europe centrale et orientale.

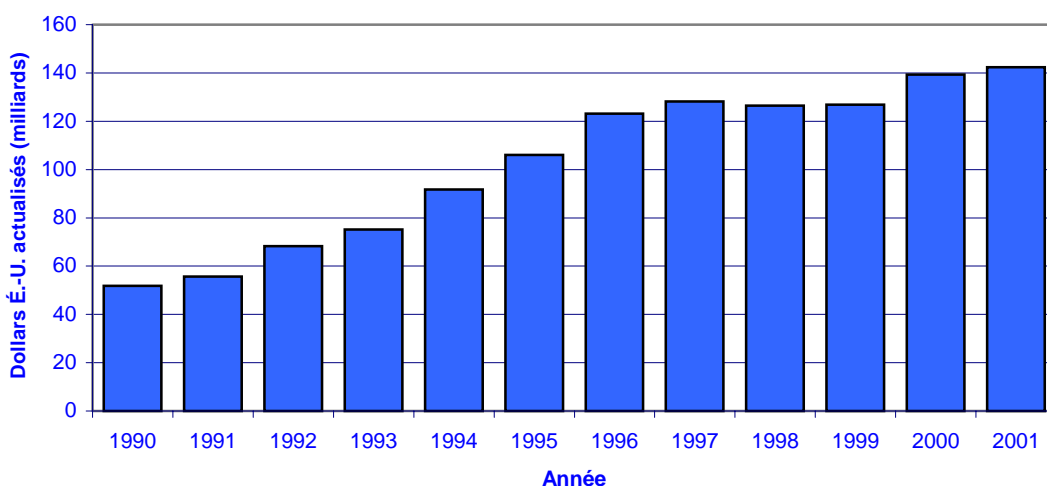
Les principales catégories de services BPO et ITES qui sont externalisés vers les pays en développement, dans l'ordre croissant de valeur, sont les suivantes: i) activités du type saisie et conversion de données, par exemple services de transcription médicale et juridique; ii) gestion des relations avec la clientèle par communications vocales simples et services informatiques en ligne sur la base des règles fixées par le client, y compris les services de centre d'appel, le traitement du courrier électronique, le traitement de données, l'affacturage et la gestion des paiements; iii) activités de résolution des problèmes et de prise de décisions, comme le développement de solutions pour améliorer les processus ou les systèmes, y compris les applications informatiques d'administration des ressources humaines; iv) services de télétravail nécessitant une interaction directe et des transactions plus fines avec le client allant au-delà des services vocaux simples d'aide en ligne, par exemple aide via le Web, service d'aide à la clientèle, gestion du soutien technique, développement de logiciels de gestion d'affaires et services de soutien matériel; v) divers services de recherche et d'ingénierie, y compris R-D dans le secteur pharmaceutique, modélisation 3-D, analyses diverses, caractéristiques techniques pour appels d'offres, génie industriel et conception d'usines, et analyse financière.

23. *Déplacements de personnes physiques.* Les déplacements de personnes physiques qui assurent des services sont une source importante des recettes d'exportation pour un certain nombre de pays. Les transferts correspondants s'élèvent actuellement à environ 70 milliards de dollars par an et sont supérieurs au niveau actuel de l'aide publique au développement. Le montant total des ressources transférées pourrait toutefois être beaucoup plus important vu que grand nombre de transactions se font par des voies informelles. Les gains dynamiques de ces activités et transferts pour le pays d'origine sont significatifs, parce qu'ils accroissent l'investissement et l'épargne locale, favorisent le développement d'autres secteurs de l'économie et du commerce, assurent des transferts de technologie, développent l'esprit d'entreprise et les connaissances, et renforcent les capacités humaines. Les pays en développement peuvent trouver des perspectives potentiellement avantageuses de tirer des bénéfices significatifs des secteurs dynamiques de la catégorie des services – TIC, services professionnels, santé et éducation, et services de conseil. Il est donc complètement défendable, politiquement et économiquement, de favoriser des engagements plus systématiques et commercialement plus significatifs concernant l'accès au marché au titre de l'AGCS mode 4.

24. *Services de tourisme.* Le tourisme est de plus en plus considéré comme une option viable pour le développement économique et social durable de beaucoup de pays en développement,

y compris des PMA. Comme l'indique le graphe 1, les recettes du tourisme des pays en développement, en valeur nominale, ont augmenté uniformément tout au long des années 90, passant de plus de 50 milliards de dollars en 1990 à 140 milliards de dollars en 2001. Certains pays en développement, y compris quelques-uns des PMA, ont réussi à se forger une image de marque ou à occuper des niches dans le secteur du tourisme. Pour certains pays, les ressources du tourisme peuvent être considérées comme un patrimoine écologique. Le développement durable du tourisme peut être une solution de choix pour porter au maximum les avantages des ressources touristiques des pays en développement.

Graphe 1. Recettes du tourisme des pays en développement



Source: Organisation mondiale du tourisme.

Encadré 4. Services touristiques dans les PMA: nations pauvres, destinations riches

Tandis que les PMA ne comptent que pour 0,5 % dans les exportations mondiales de services, les services internationaux représentent un aspect important de leurs économies. À la fin des années 90, les services représentaient près d'un cinquième de leurs exportations totales de biens et de services. La part des PMA dans les exportations mondiales de services touristiques est passée de 0,6 % en 1988 à 0,8 % à la fin des années 90. Tout au long des années 90, les flux touristiques vers les PMA se sont accrus plus rapidement que vers les autres destinations. On a en particulier observé une forte croissance dans sept PMA: Cambodge, Mali, République démocratique populaire lao, Myanmar, Samoa, Ouganda et République-Unie de Tanzanie. Dans quelques PMA, tels que les Maldives, la Gambie, Vanuatu et Tuvalu, le tourisme est demeuré le secteur principal d'exportation tout au long des années 90. Il compte parmi les cinq principaux secteurs dans près des deux tiers des PMA. Dans le cas des Maldives et de Vanuatu, les services touristiques ont contribué à produire un excédent de la balance du commerce extérieur des biens et services. Aux Comores, au Samoa et en République-Unie de Tanzanie, le tourisme international est depuis 1985 la source la plus importante de recettes en devises. Pour beaucoup de PMA, le tourisme représente une option viable pour un développement économique et social durable, pour la réduction de la pauvreté, et pour une intégration avantageuse dans l'économie mondiale.

III. Principaux déterminants de la présence des pays en développement dans les secteurs dynamiques et nouveaux

Politiques nationales

25. Les expériences fructueuses mettent en relief le fait que trois facteurs fondamentaux du domaine des politiques – à savoir engendrer un climat propice à l'investissement dans lequel les intérêts des entreprises et ceux du développement national sont mutuellement compatibles; édifier une capacité d'offre et de compétitivité; et gérer efficacement l'intégration dans l'économie mondiale. Diverses mesures ont été appliquées pour créer une convergence forte des investissements et des profits, tandis que des politiques fiscales ont été mises en œuvre pour favoriser le non-rapatriement des bénéfices des sociétés.

26. Au nombre des instruments politiques sectoriellement ciblés, on compte la protection sélective, les exemptions spécifiques d'impôts et de droits, l'encadrement des taux d'intérêt et des attributions de crédit, et la gestion de la concurrence. Les politiques visant le commerce extérieur ont consisté en une libéralisation échelonnée, avec encadrement des taux de change. Des mesures ont été prises pour favoriser la R-D locale, y compris au moyen de subventions financières, en particulier pour les projets ambitieux comportant des risques, et de la création de parcs scientifiques et de zones industrielles spéciales. Ces politiques ont été appliquées avec des limites dans le temps, de manière ciblée et avec des normes claires d'application.

Mondialisation des systèmes de production

27. Les systèmes internationaux de production partagée et de production intégrée, par lesquels les entreprises transnationales tirent profit des changements rapides des différentiels de coûts, de ressources et de logistique, ont été les principaux moteurs de la mondialisation du processus de production. Les résultats des pays qui ont le mieux réussi à réaliser une croissance des exportations de produits dynamiques et nouveaux sont intimement liés à l'expansion des systèmes internationaux de production. Dans certains de ces pays, les filiales d'entreprises étrangères comptent pour la moitié ou plus des exportations de produits manufacturés. On peut aussi discerner un schéma régional caractéristique des différentes expériences des pays, la majeure partie des activités d'exportation des sociétés transnationales dans le monde en développement étant concentrées dans une poignée de pays, principalement en Asie de l'Est et du Sud-Est. Les conditions de caractère incitatif nécessaires à une bonne performance à l'exportation, par exemple les subventions à l'exportation, ont été un instrument important qui a été utilisé par divers pays pour inciter les transnationales à mettre à profit les opportunités d'exportation, mais ces subventions sont assujetties à des restrictions aux termes de l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce.

28. Les stratégies d'entreprise qui changent rapidement et la complexité croissante des systèmes de production rendent la situation difficile pour les fournisseurs de petite taille ou nouveaux des pays en développement qui n'ont ni les capacités requises ni un avantage comparatif particulier. Toutefois, ce devrait être une priorité de premier rang pour les pays en développement que d'identifier leur niche sur la chaîne de valeur tout entière et de l'élargir sans relâche. Les pays en développement devraient également obtenir des filiales qu'ils accueillent qu'elles établissent des liaisons économiques locales plus étroites, et qu'elles favorisent le changement technologique, le développement des compétences et la valeur ajoutée locale.

Le piège de la valeur ajoutée faible et en baisse

29. L'avantage qu'il y a à participer aux échanges dans les secteurs dynamiques et nouveaux est déterminé, en grande partie, par la proportion de valeur ajoutée localement. Si certains pays en développement ont pu pénétrer plusieurs de ces secteurs du commerce mondial, dans bien des cas ils n'ont pas été en mesure de réaliser des augmentations significatives de la valeur ajoutée aux exportations. Les ENI d'Asie de l'Est en particulier sont parvenues à combiner avec succès la diversification et l'expansion de leur commerce avec une croissance de la valeur ajoutée manufacturière et de leur PIB. Mais beaucoup d'autres pays en développement se trouvent souvent pris au piège d'une valeur ajoutée en baisse sous l'effet de: a) l'«illusion d'exportation» qui tient à la teneur élevée de leurs exportations en importations de produits intermédiaires, les recettes d'exportation ne reflétant pas la véritable valeur ajoutée locale; et b) l'«erreur de composition», qui survient quand trop de pays se précipitent sur les mêmes secteurs ou produits, ce qui provoque une dégradation des termes de l'échange et des recettes d'exportation, et les prive d'atteindre l'objectif original qui était de renforcer la valeur ajoutée localement par la diversification. S'attaquer à ce double problème devrait compter parmi les principales priorités de la politique économique des pays en développement.

Changements du revenu et de la demande

30. Pour certains articles d'exportation présentant un intérêt pour les pays en développement, y compris certaines matières premières agricoles et industrielles, l'élasticité globale du revenu côté demande est en général basse, ce qui à première vue peut indiquer que la croissance du revenu global peut ne pas avoir pour conséquence une forte augmentation de la demande. Toutefois la composition de la croissance globale de la demande est un facteur déterminant. Comme l'illustre la croissance de la demande en Chine au cours des dernières années, la Chine elle-même étant un acteur dynamique important dans le commerce mondial, les pays qui ont des niveaux relativement bas de revenu ont en général une élasticité de revenu plus élevée pour les articles alimentaires et les matières premières. Cela tend à rappeler la possibilité que, si le taux de croissance d'un pays en développement augmente jusqu'à un niveau suffisant, nombre de secteurs et de produits qui se contentaient de vivoter sur le marché mondial pourraient bien trouver un nouveau dynamisme. Quoiqu'il en soit, les produits dynamiques jouissent d'une élasticité de revenu plus élevée côté demande. Par exemple, la demande de produits des technologies de l'information a dans beaucoup de pays dépassé la croissance du revenu, avec pour effet une augmentation de la part des dépenses consacrées à ce poste. Par ailleurs des facteurs comme l'innovation et l'élargissement de l'usage d'un produit aussi bien que les tendances du style de vie comptent également parmi les facteurs qui affectent la demande.

Accès au marché et entrée sur le marché

31. La capacité des pays en développement de participer aux échanges dans les secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial dépend de manière déterminante de leur capacité de réagir aux nouvelles perspectives quand elles surviennent. Leur capacité de ce faire dépend donc de manière significative des conditions d'accès au marché et des conditions d'entrée sur le marché qui sont régies par les pays importateurs, y compris par les grands réseaux de distribution. Pour beaucoup de pays en développement, l'intégration dans l'économie mondiale suppose qu'ils soient en mesure de satisfaire à ces conditions d'entrée, et de générer l'impulsion nécessaire à un gain de compétitivité et de développement. Il est difficile de surmonter certains

des obstacles à l'accès et à la pénétration d'un marché, même pour l'Union européenne et les États-Unis sur leurs marchés respectifs, ce qui donne la mesure des difficultés que peuvent rencontrer les pays en développement.

32. On peut distinguer de grands ensembles de facteurs qui peuvent contribuer à influencer positivement ou négativement la compétitivité à l'exportation des pays en développement en général, et leur diversification vers les secteurs dynamiques et nouveaux en particulier, à savoir: a) accès amélioré, prévisible et efficace au marché dans les secteurs d'exportation présentant un intérêt pour les pays en développement sur leurs marchés préférentiels; b) conditions de pénétration du marché et normes et règlements de salubrité et de sûreté mondialement convenus ou unilatéralement et individuellement imposés qui pourraient annuler l'accès du marché; et c) compétitivité et par conséquent performance à l'exportation des sociétés et/ou des industries des pays en développement, et agilité de celles-ci à réagir aux changements de l'accès au marché et des conditions d'entrée sur celui-ci.

IV. Incidences dans le domaine des politiques

33. Une leçon importante à tirer des expériences réussies est que les pays en développement eux-mêmes devront faire les choix stratégiques et politiques nécessaires en vue de leur participation profitable aux secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial. Ces choix devront être basés sur une évaluation réaliste de l'avantage comparatif réel et potentiel de chaque pays en ce qui concerne les différents secteurs, aussi bien que dans le contexte de la chaîne entière de valeur. Il n'y a pas d'itinéraire tout tracé conduisant au succès; toutefois un certain nombre de facteurs fondamentaux doivent être réunis. La qualité de la gouvernance économique et financière, le degré de stabilité politique, l'efficacité de l'administration publique et l'efficacité de la gestion de l'intégration dans l'économie mondiale sont au nombre des principaux facteurs qui ont une forte incidence sur les efforts des pays en développement. Il importe également d'assurer la convergence des buts et objectifs des différentes politiques et mesures, et de maximiser les synergies. Il est vrai que les pays en développement aujourd'hui n'ont plus toute la gamme des options qui étaient disponibles aux premiers d'entre eux à s'industrialiser, pour une bonne part en raison des dispositions relatives à la «frontière intérieure» que contiennent certains accords de l'OMC. De ce point de vue, la question de l'espace politique est tout à fait d'actualité dans le débat sur les approches politiques dans le contexte des secteurs nouveaux et dynamiques.

34. Importent également les questions qui se rapportent à un financement adéquat du développement et à une réduction significative de la dette, de même que les questions de structure du marché international qui affectent la compétitivité des exportations des pays en développement. Le recalibrage des programmes de coopération au développement en juste proportion et dans un souci de cohérence avec les efforts des pays en développement pour leur permettre de participer avantageusement aux activités de secteurs nouveaux et dynamiques devraient être une priorité importante pour les donateurs. Dans le même temps les pressions protectionnistes, qui sont actuellement évidentes dans le cas de l'agriculture, des textiles et de l'habillement, le mode 4 de l'AGCS et l'externalisation devraient être abordés de manière efficace. La stratégie qui conduira au succès suppose des partenariats authentiques et des efforts partagés entre les pays en développement et leurs partenaires de développement.

35. Certaines grandes problématiques de l'ordre des politiques sont récapitulées ci-après pour faciliter le débat de la session thématique de la CNUCED XI sur les *Orientations et stratégies favorisant la compétitivité des pays en développement dans les secteurs les plus nouveaux et dynamiques du commerce international*. Comme il a été relevé au départ, celles-ci sont censées donner des orientations générales, tandis que les politiques et les mesures spécifiques varieront selon les secteurs et les pays. Un défi important pour les décideurs politiques de chaque pays consistera donc à élaborer des cadres politiques spécifiques à la situation propre du pays, et à mettre en œuvre les instruments politiques de manière stratégique, cohérente et profitable.

Édifier des capacités d'offre concurrentielles

36. Deux politiques importantes correspondant aux objectifs stratégiques aux niveaux macroéconomique, sectoriel et microéconomique devront encadrer l'accroissement de la capacité intérieure d'offre et l'amélioration de la compétitivité internationale. Ces politiques et les mesures d'application correspondantes devront dûment tenir compte de différentes inconnues, notamment des échecs spécifiques éventuels du marché ou de l'absence de marchés, de l'absence d'une infrastructure d'entreprises, des imperfections du marché des technologies et des capitaux, des risques liés au lancement d'activités nouvelles et à l'exportation, et des liaisons et contingences extérieures communes aux différents secteurs. Les principaux axes à suivre pour élaborer un ensemble cohérent de politiques sont les suivants:

- Environnement macroéconomique, réglementaire et financier stable et porteur, les structures institutionnelles nécessaires étant en place;
- Utilisation stratégique de politiques complémentaires (par exemple politiques commerciale, industrielle, financière et technologique) pour corriger les insuffisances structurelles et technologiques et les lacunes dans les infrastructures, et développer les capacités productives;
- Renforcement des capacités institutionnelles pour la conception et la mise en œuvre des politiques, aussi bien que pour les négociations commerciales connexes au niveau international;
- Coopération efficace entre le gouvernement et le milieu des entreprises, y compris pour instaurer puis maintenir la compatibilité entre les objectifs de politique nationale et les intérêts commerciaux fondamentaux;
- Utilisation ciblée des politiques sociales (par exemple politiques d'éducation, de santé et d'emploi) pour développer et renforcer les ressources humaines, en mettant l'accent sur une large redistribution des gains obtenus.

37. *Politiques sectorielles et d'entreprise*. Une stratégie fructueuse devrait viser à apporter un appui ciblé en vue de:

- Renforcer la capacité des entreprises d'innover et d'intégrer des technologies pour se spécialiser dans des productions et des services à plus forte valeur ajoutée;

- Établir de solides réseaux d'entreprises, en particulier petites et moyennes, qui soient efficacement en prise avec les marchés mondiaux, tout comme avec les grandes sociétés liées au commerce international;
- Aider les entreprises des femmes, le secteur informel urbain, et la production traditionnelle et rurale;
- Assurer un meilleur accès à l'information spécialisée, y compris aux renseignements sur les marchés, une plus grande interaction entre producteurs et fournisseurs, la disponibilité de biens publics de haute qualité, un appui pour que les marques acquièrent la notoriété souhaitable, et toutes autres mesures de facilitation du commerce et des affaires propres à améliorer l'efficacité et la compétitivité collectives;
- Développer des infrastructures fiables et de haute qualité, notamment de transport et de communications; se doter d'équipements d'information, de communication, de commercialisation et de logistique; et de zones spécialisées de traitement des exportations et de parcs scientifiques et industriels.

Attirer l'investissement étranger direct tourné vers le développement

38. L'un des principaux défis que doivent relever les pays en développement est de capter de manière stratégique le potentiel des sociétés transnationales pour s'assurer de pouvoir évoluer avec succès vers des exportations à valeur ajoutée de plus en plus grande et, ce faisant, en tirer des gains maximum au bénéfice du développement. Les politiques et les mesures devraient viser à ce qui suit:

- Faire en sorte que les objectifs et les valeurs cibles des politiques d'IED soient conformes aux objectifs plus généraux et aux politiques et stratégies de développement, et en fassent partie intégrante;
- Offrir des lots d'incitations pour attirer l'IED en cherchant à gagner en hauteur plutôt que vers le bas, afin que les sociétés transnationales investissent dans les secteurs dynamiques et nouveaux et maximisent les gains pour le pays d'accueil;
- Impliquer les filiales étrangères dans le développement et le renforcement des ressources humaines et dans le développement institutionnel et technologique;
- Encourager les liaisons entre fournisseurs locaux et filiales étrangères afin de maximiser les avantages de l'IED, assurer un renforcement durable des activités d'exportation, et aider à diffuser compétences, connaissances et technologies dans les entreprises locales;
- Assurer des interventions stratégiques des pouvoirs publics pour faciliter la construction de pôles industriels faisant appel à l'IED.

Accès au marché et entrée sur le marché

39. *Le rôle du système commercial multilatéral.* Les négociations sur le programme de travail de Doha constituent une occasion opportune d'aborder diverses questions déterminantes relatives à la participation des pays en développement aux secteurs dynamiques et nouveaux:

- Traiter efficacement des tarifs élevés, et des tarifs de pointe appliqués aux articles que sont susceptibles d'exporter les pays en développement;
- Réformer de manière significative le commerce des produits agricoles, y compris avec une amélioration substantielle de l'accès au marché pour les pays en développement, l'élimination progressive des subventions à l'exportation et la réduction substantielle des aides intérieures qui faussent les échanges;
- Libéraliser les secteurs des services et les modalités de l'offre présentant un intérêt à l'exportation pour les pays en développement, en particulier le mode 4 de l'AGCS;
- Prendre des dispositions spéciales et différentielles adaptées et opérationnelles de traitement pour faire en sorte que les pays en développement, notamment, aient l'espace et la flexibilité nécessaires dans le domaine de leurs politiques;
- Traiter efficacement des problèmes résultant de l'application par les pays développés des mesures prévues dans le cadre des dispositions SPS, OTC et MAD.

Tirer profit des possibilités préférentielles d'accès du marché

40. Les arrangements commerciaux préférentiels impliquant les pays en développement ont offert à ces pays certains moyens d'accroître et de diversifier leurs exportations. Trois formes principales de préférences commerciales doivent être distinguées: a) le système des préférences généralisées; b) les régimes préférentiels spéciaux concernant des groupes de pays en développement (tels que Lomé/Cotonou; la loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique (LCPA); l'Initiative concernant le Bassin des Caraïbes); et c) les arrangements régionaux de libre-échange entre pays développés et pays en développement. Les arrangements de ce dernier type diffèrent des autres en ceci qu'ils impliquent des préférences commerciales réciproques plutôt qu'unilatérales.

41. Le système des préférences généralisées a été un outil utile pour les premiers pays en développement à s'industrialiser et à devenir exportateurs, bien que les avantages pour beaucoup d'autres pays jouissant de préférences, y compris les PMA et les pays d'Afrique, aient été limités. Des améliorations à apporter aux arrangements préférentiels pourraient jouer un rôle positif en aidant les pays qui n'ont pas pu réellement s'affirmer dans les secteurs dynamiques et nouveaux d'exportation de corriger le cap. Cela suppose:

- Une portée et une couverture améliorées des arrangements;
- Des règles d'origine plus libérales;
- Une utilisation de ces arrangements sans clauses de conditionnalité.

42. *Levée des obstacles à l'entrée sur le marché.* Les difficultés d'accès au marché sont aggravées par des facteurs relatifs à la structure du marché, aussi bien que par des règlements et des normes techniques, les mesures SPS et des règles d'origine complexes et divergentes. Plus importantes encore sont les mesures et conditions fixées par le secteur privé, comme les normes volontaires. On observe par exemple une tendance croissante à l'harmonisation des normes du secteur privé dans les chaînes internationales de supermarchés, ce qui fait de la conformité à ces normes la condition d'admission sur le marché. L'une des principales priorités doit être de s'assurer que ces normes et mesures sont établies de manière transparente avec la participation des pays en développement, et appliquées de façon non discriminatoire.

Coopération et intégration économiques régionales

43. Le commerce Sud-Sud et les arrangements économiques et commerciaux régionaux peuvent engendrer un environnement porteur permettant de pénétrer dans les secteurs dynamiques et nouveaux. Par exemple, le MERCOSUR et l'AFTA ont eu un impact notable sur l'expansion du commerce dans des secteurs spécifiques parmi les pays participants, ainsi qu'entre ces pays et le reste du monde. Le commerce Sud-Sud peut être un terrain d'essai utile pour permettre aux pays en développement de renforcer leurs capacités d'exportation dans les secteurs dynamiques et nouveaux. La division régionale du travail, qui change de manière dynamique et est connue sous le nom du modèle en «vol d'oies», qui veut que les pays les moins développés s'insèrent aux stades les plus simples de la production manufacturière tandis que les économies plus avancées se décalent vers des activités de fabrication de plus en plus sophistiquées, demeure un idéal approprié pour la coopération régionale. Ce processus peut également aider les pays à éviter le piège de la valeur ajoutée basse et en baisse. Cartographier la division régionale du travail en fonction des chaînes de valeur peut aider les pays dans leurs stratégies de diversification.

V. Conclusion: le rôle des examens sectoriels du commerce réalisés par la CNUCED

44. En traitant au cas par cas des secteurs dynamiques et nouveaux, les examens sectoriels du commerce que réalise la CNUCED peuvent jouer un rôle important pour aider les décideurs et autres parties prenantes à identifier les opportunités dans les différents secteurs et à articuler les options et les instruments de politique, en tenant compte des spécificités au niveau des pays. En construisant sur les trois piliers de la CNUCED (travail analytique, recherche de consensus par le débat intergouvernemental et appui au renforcement des capacités), et en rassemblant les principales parties prenantes (les pays en développement, leurs partenaires de développement, les organismes internationaux appropriés, les représentants du secteur privé, y compris les entreprises transnationales intéressées et celles des pays en développement, et la société civile), les examens sectoriels du commerce peuvent devenir autant de forums pour un dialogue sur les politiques qui pourrait s'axer sur les points ci-après:

- Identification des secteurs et des produits spécifiques dynamiques et nouveaux présentant un intérêt à l'exportation pour les pays en développement, et de leurs marchés actuels et potentiels;

- Options de politique et actions pratiques aux niveaux national, régional et international permettant de traduire des perspectives en activités réelles d'exportation à plus haute valeur ajoutée localement;
- Partage des expériences et enseignements tirés;
- Questions d'accès au marché et d'entrée sur le marché, et rôle du système commercial multilatéral et des accords commerciaux régionaux;
- Promotion du partenariat et de la constitution de réseaux public/privé/non gouvernemental;
- Coopération au développement, y compris dans le contexte de l'appui au renforcement des capacités;
- Distribution des gains de développement, en tenant compte des aspects de réduction de la pauvreté et d'égalité des sexes.
