



Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Distr. générale
11 février 2013
Français
Original: anglais

Conseil du commerce et du développement
Réunion d'experts consacrée à l'évaluation des incidences
de partenariats public-privé sur le commerce et
le développement dans les pays en développement
Genève, 26-28 mars 2013
Point 3 de l'ordre du jour provisoire
Évaluation des incidences des partenariats
public-privé sur le commerce et le développement
dans les pays en développement

Les partenariats public-privé et la participation des petites et moyennes entreprises aux chaînes mondiales de valeur

Note du secrétariat de la CNUCED

Résumé

Les partenariats public-privé peuvent jouer un rôle important en faisant en sorte que la participation aux chaînes mondiales de valeur favorise une croissance et un développement durables dans les pays en développement. Ces partenariats peuvent contribuer au renforcement des capacités de production et de création de valeur ajoutée des petites et moyennes entreprises (PME) de ces pays afin qu'elles puissent participer à ces chaînes et s'y développer. La présente note a pour objet de recenser les moyens par lesquels les partenariats public-privé avec des sociétés transnationales (STN) peuvent aider à atteindre cet objectif dans les pays en développement, y compris en renforçant les infrastructures et en mettant les producteurs locaux en relation avec les chaînes mondiales d'approvisionnement, en particulier dans les secteurs de l'agriculture et des produits de base, en vue de dégager des enseignements sur les orientations à suivre. Elle examine aussi la manière dont les partenariats public-privé peuvent contribuer à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et à l'intégration des femmes dans les chaînes mondiales. Elle donne des exemples de bonnes pratiques, tirés en particulier du programme de la CNUCED pour les relations interentreprises.

Table des matières

	<i>Page</i>
Introduction.....	3
I. La structure des chaînes mondiales de valeur et leurs incidences sur le commerce.....	3
II Promouvoir les capacités d'offre et la participation des PME aux chaînes mondiales de valeur.....	5
III. Les différents types de partenariats public-privé et leur contribution à l'intégration des PME dans les chaînes mondiales de valeur.....	8
IV. Pour des chaînes de valeur mondiales socialement équitables.....	13
A. Questions de parité.....	13
B. Responsabilité sociale des entreprises.....	16
V. Conséquences de politique générale et thèmes de discussion.....	17
Références.....	21

Introduction

1. Le terme «partenariat public-privé» peut s'appliquer à tout mécanisme de collaboration entre des acteurs ou des institutions publics, privés et à but non lucratif. La mise en commun de ressources publiques et privées au sein d'une telle structure et la mise à profit des avantages comparatifs de chaque partenaire peut être une source de valeur ajoutée pour tout processus.

2. À l'origine, ce modèle était utilisé principalement pour les projets d'infrastructure; or, ces dernières années, les pays en développement ont manifesté un intérêt croissant pour une conception beaucoup plus large de cette forme de collaboration, comme en témoignent un certain nombre de déclarations de haut niveau, telles que la Déclaration commune sur l'élargissement et le renforcement de la coopération public-privé, adoptée au Forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aide, tenu en 2011 à Busan.

3. Les partenariats public-privé avec les filiales locales de STN peuvent jouer un rôle important en contribuant au renforcement des capacités de production et de création de valeur ajoutée des PME des pays en développement et en assurant ainsi que l'investissement étranger direct (IED) favorise l'intégration des entreprises locales dans les chaînes mondiales de valeur. Or, les PME des pays en développement se heurtent généralement à deux types de difficultés pour participer à ces chaînes: d'une part, elles n'ont pas les capacités productives et technologiques suffisantes pour satisfaire aux normes et aux exigences des STN et, d'autre part, elles font face à des obstacles pratiques, par exemple des infrastructures de transport inadéquates et le prix élevé de l'électricité qui augmentent leurs coûts de production. De plus, elles n'ont souvent pas les capacités nécessaires pour interagir efficacement au sein d'un réseau international. Les partenariats public-privé peuvent contribuer à remédier à ces difficultés et à améliorer la gouvernance et les normes de responsabilité sociale des entreprises (RSE) des chaînes mondiales de valeur.

4. La présente note met en lumière les diverses options et les différentes questions que les décideurs peuvent examiner lorsqu'ils envisagent de créer des partenariats avec le secteur privé, non seulement dans les industries de pointe généralement associées aux chaînes mondiales de valeur, mais dans toutes les branches d'activité, y compris les industries de base, et les secteurs de l'agriculture, des produits de base et des infrastructures. Le chapitre I contient une analyse des incidences des chaînes mondiales de valeur sur les exportations des pays en développement. Le chapitre II porte sur les difficultés rencontrées par les PME pour participer à ces chaînes et sur les perspectives qui s'ouvrent à elles. Le chapitre III présente diverses manières d'utiliser les partenariats public-privé afin que les PME acquièrent les capacités nécessaires pour participer à ces chaînes. Le chapitre IV traite du potentiel qu'ont ces partenariats de surmonter les obstacles à la parité et à la RSE dans les chaînes mondiales de valeur. Enfin, le chapitre V présente les incidences des questions étudiées sur l'action à mener en vue de leur examen par les experts.

I. La structure des chaînes mondiales de valeur et leurs incidences sur le commerce

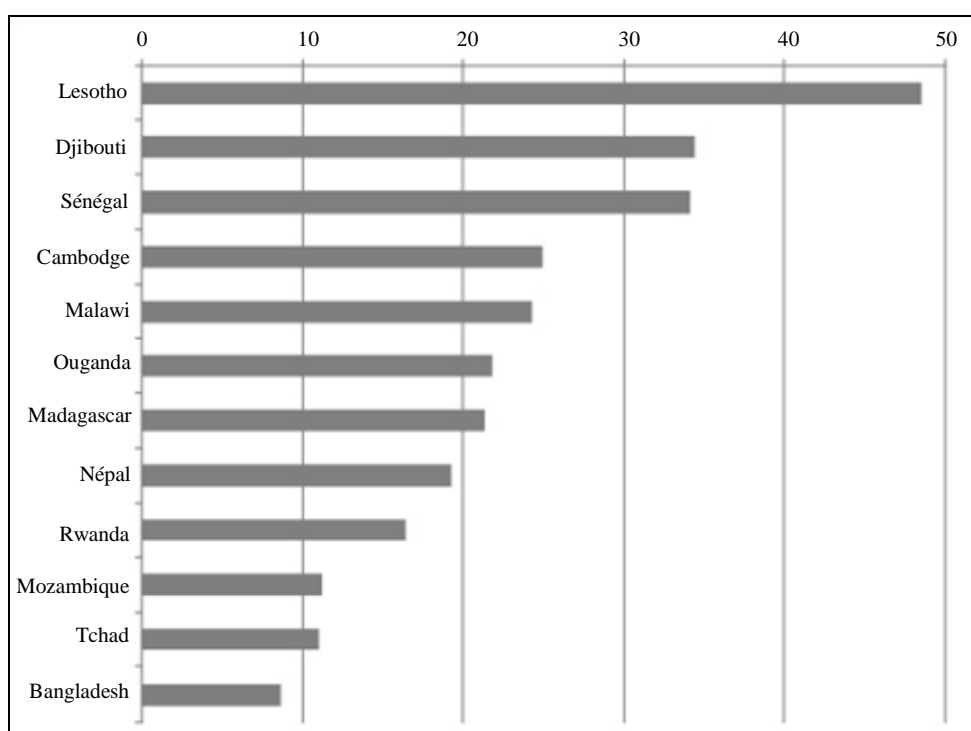
5. Une chaîne mondiale de valeur est formée de toutes les activités réalisées par les entreprises et les travailleurs au niveau international pour amener un produit ou un service du stade de sa conception à l'utilisateur final. Ces chaînes sont un outil qui permet d'évaluer les contraintes liées au marché et les contraintes liées aux politiques pesant sur l'intégration des pays dans l'économie internationale. Leur analyse s'est peu à peu imposée

comme une discipline d'autant plus importante que, dans un certain nombre de secteurs, les entreprises se sont mises à segmenter leurs chaînes de production en activités distinctes pouvant être réalisées en divers points du globe – parmi les exemples typiques, on peut citer l'électronique, l'automobile et les machines. Traditionnellement, les activités des chaînes mondiales de valeur comprennent donc la recherche-développement, la production, la commercialisation, la distribution, la vente au détail, et parfois même la gestion et le recyclage des déchets. La participation d'un pays à ces chaînes est mesurée selon les activités qui sont réalisées sur son territoire, créant de la valeur ajoutée par rapport aux maillons précédents de la chaîne et exportant de la valeur ajoutée vers les maillons suivants.

6. Les récents travaux de la CNUCED sur les chaînes mondiales de valeur et les informations fournies par sa nouvelle base de données sur le commerce et l'investissement à valeur ajoutée montrent que les chaînes de valeur sont présentes dans tous les secteurs économiques, y compris le secteur primaire, et dans toutes les branches d'activité, y compris les industries de base, souvent prédominantes dans les pays en développement. Même les pays les moins avancés (PMA) traitent la valeur ajoutée produite dans des pays tiers, qu'ils incorporent dans leurs produits d'exportation. Cette valeur ajoutée extérieure peut être créée par des activités réalisées en amont de la chaîne (par exemple, tissus utilisés pour la confection) ou par d'autres secteurs, dont les services. Par exemple, les exportations de vêtements du Lesotho comprennent la valeur ajoutée créée dans la province chinoise de Taiwan (tissu), en Inde (maille), au Malawi et au Botswana (textile), ainsi que la valeur créée par le secteur du commerce de gros d'un certain nombre de pays européens. La valeur ajoutée extérieure dans les exportations des pays en développement peut être assez élevée, dépassant 40 % dans certains PMA (graphique 1), ce qui confirme que même ces pays participent de plus en plus aux chaînes mondiales de valeur.

7. Si l'on considère l'ampleur des chaînes de valeur, qui englobent tous les secteurs et toutes les activités économiques, et les interdépendances existant entre leurs acteurs, on comprend comment la participation à ces chaînes peut donner aux entreprises locales des pays en développement la possibilité d'établir des liens en amont et en aval dans les activités connexes de la chaîne. Toutefois, pour que cette participation soit plus importante et qu'elle soit la plus avantageuse possible pour le développement, il faut renforcer les capacités productives, y compris les infrastructures, la technologie, les compétences et les savoir-faire. C'est au secteur public, en collaboration avec les acteurs du secteur privé, qu'incombent cette tâche et celle de remédier aux dysfonctionnements du marché qui ralentissent cette évolution.

Graphique 1
**Valeur ajoutée extérieure dans les exportations de certains
 pays les moins avancés, 2010**
 (En pourcentage)



Source: CNUCED (à paraître), base de données EORA GVC.

II. Promouvoir les capacités d'offre et la participation des PME aux chaînes mondiales de valeur

8. L'insuffisance de l'offre est l'un des problèmes persistants qui freine le développement, car elle empêche les entreprises locales, dont les PME, de participer aux chaînes mondiales de valeur. Ces entreprises sont en effet souvent incapables de répondre à la demande potentielle d'un acheteur international opérant sur le marché intérieur ou sur les marchés étrangers. Les problèmes qui restreignent les capacités des entreprises sont notamment l'insuffisance des ressources financières, des compétences entrepreneuriales et des compétences de gestion, le manque de personnel compétent et qualifié, ainsi que les obstacles en matière de commercialisation, de produits et de prix (difficultés à respecter les normes et non-compétitivité des prix) et les obstacles en matière de distribution et de logistique (dont l'accès aux technologies de l'information et de la communication)¹.

9. Dans le passé, les études comparatives sur la compétitivité des PME portaient soit sur des entreprises individuelles soit sur des groupements d'entreprises. Or, on sait aujourd'hui que les relations qui se nouent dans une chaîne de valeur jouent un rôle décisif et que la compétitivité ne tient pas uniquement à la performance d'une seule entreprise mais à celle de la chaîne tout entière. Dans les chaînes mondiales de valeur, les grandes

¹ Voir CNUCED (2005), Rapport de la Réunion d'experts sur le renforcement des capacités productives des entreprises des pays en développement par l'internationalisation, 5-7 décembre 2005 (TD/B/COM.3/EM.26/3).

entreprises exercent sur leurs partenaires commerciaux locaux un contrôle croissant en amont et en aval. Leur domination réside dans leurs capacités particulières, surtout la capacité d'innover, de créer des marques ou encore de coordonner l'ensemble du processus de production et/ou de distribution. Les STN – le plus souvent les entreprises dominantes – exigent constamment des PME qui sont leurs fournisseurs qu'elles améliorent le coût et la qualité des produits et les conditions de livraison et qu'elles adaptent leurs processus de production. Il est donc indispensable de comprendre les caractéristiques des chaînes mondiales de valeur et les conditions qu'elles imposent pour identifier les difficultés auxquelles les PME se heurtent pour participer à ces chaînes ainsi que les possibilités qu'elles ont de s'y intégrer et d'y progresser.

10. Autrefois, les gouvernements des pays d'accueil s'appuyaient sur des politiques plus contraignantes pour établir des relations, telles que des prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale, les restrictions concernant le nombre de cadres expatriés, et même les dispositions contraignantes en matière de transfert de technologie. Cette approche a depuis été abandonnée au profit d'une collaboration avec le secteur privé, et les pouvoirs publics s'efforcent de supprimer les obstacles qui s'opposent à une plus grande interaction entre les entreprises étrangères et les entreprises locales. Parmi ces obstacles, on peut citer le fait que les acheteurs et les fournisseurs méconnaissent les possibilités de coopération et cet autre fait que les capacités des seconds ne sont pas à la hauteur des exigences des premiers.

11. Aujourd'hui encore, beaucoup de pays à divers stades de développement économique continuent de recourir aux prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale, malgré les réserves auxquelles elles sont soumises dans le cadre des règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). De nombreuses études ont montré que ces prescriptions ne donnaient pas les résultats attendus si elles ne s'accompagnaient pas de mesures économiques avisées et d'une solide analyse empirique. Ce n'est que dans certaines conditions que ces prescriptions peuvent faciliter le développement des capacités d'offre et le renforcement des PME locales pour que celles-ci puissent être compétitives sur les marchés internationaux. Ces conditions diffèrent selon le pays, le secteur et la technologie. En général, les prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale ne doivent pas être trop restrictives et doivent être associées à des programmes d'apprentissage (voir encadré 1).

Encadré 1

Renforcer les retombées positives de l'investissement étranger direct sur le développement des infrastructures nationales: le cas du secteur zambien du bâtiment et des travaux publics (BTP)

Pendant la décennie écoulée, le produit intérieur brut (PIB) de la Zambie, qui est l'un des premiers producteurs mondiaux de cuivre, a affiché une croissance annuelle moyenne de près de 6 %. Sous l'impulsion principalement d'un secteur minier en plein essor, le pays a vu exploser les investissements d'infrastructure publics et privés dans le secteur du BTP. Avec une part représentant près de 10 % du PIB réel, c'est le secteur qui enregistre la plus forte croissance, attirant des IED de pays comme la Chine, la Malaisie et l'Afrique du Sud.

Or, tandis que les entreprises transnationales de BTP de ces trois pays s'affrontent sur les appels d'offres publics lancés par la Zambie pour la construction d'autoroutes, de zones industrielles, de centres commerciaux et de stades, les petits entrepreneurs locaux du pays risquent d'être mis à l'écart. En effet, selon les estimations d'un expert zambien, les microentreprises et les PME représentent plus de 90 % des entreprises du secteur du BTP mais 10 % seulement de la valeur totale des contrats. A cause des obstacles qu'elles

rencontrent pour mettre à niveau leurs capacités technologiques et leurs capacités de gestion et parce qu'elles emploient des techniques dépassées, beaucoup d'entre elles sont cantonnées dans des activités à faible valeur ajoutée, comme la construction de petits logements résidentiels; elles n'ont donc pas été en mesure de développer leurs connaissances et de grandir comme elles auraient pu le faire dans le cadre de relations de sous-traitance profitables avec les STN, qui se taillent la part du lion dans le secteur du BTP et dans les appels d'offres publics.

Désireux de renforcer les capacités productives de ses entrepreneurs, le Gouvernement zambien a récemment adopté une série de dispositions relatives à la teneur en éléments nationaux en faveur des microentreprises et des PME zambiennes, qui bénéficient d'un traitement préférentiel et de certaines règles de participation minimale aux appels d'offres publics, au titre de la loi no 9 de 2006 sur l'émancipation économique des citoyens et du décret no 36 de 2011 sur les procédures préférentielles dans l'attribution des marchés publics. Toutefois, l'expérience montre que les règles sur la teneur en éléments locaux peuvent ne pas suffire, à elles seules, à promouvoir les retombées positives de l'IED en matière d'apprentissage et les relations en amont, si elles ne s'inscrivent pas dans une stratégie de développement industriel ciblée. Appliquées dans un environnement protégé où la pression concurrentielle incitant à investir dans l'amélioration des capacités est faible, ces règles risquent de conduire les microentreprises et les PME à être inefficaces, infligeant à l'économie des coûts élevés, des technologies dépassées ou des compétences superflues, et en fin de compte à faire plus de mal que de bien.

Dans le cadre d'une nouvelle initiative des Nations Unies s'étendant sur quatre ans (2013-2017), qui vise à promouvoir la viabilité et la compétitivité du secteur zambien du BTP, la CNUCED travaille avec des institutions locales zambiennes, telles que l'Agence zambienne de développement, pour compléter les règles relatives à la teneur en éléments locaux par un programme de relations interentreprises ciblé qui doit permettre à des microentreprises et des PME zambiennes de mettre à niveau leurs compétences grâce aux retombées de l'IED. Le programme est fondé sur la promotion de coentreprises et de partenariats public-privé entre des STN du bâtiment et des promoteurs immobiliers publics zambiens, tels que l'Office national du logement et l'Office national du régime des pensions, auxquels les microentreprises et les PME locales peuvent participer en tant que sous-traitants. Les entreprises qui souhaitent participer au programme doivent respecter les exigences strictes qui sont imposées en matière de performance. En échange, l'Agence zambienne de développement et la CNUCED leur apporteront l'aide dont elles ont besoin.

Source: CNUCED (à paraître). Creating business linkages in Zambia's green building construction industry.

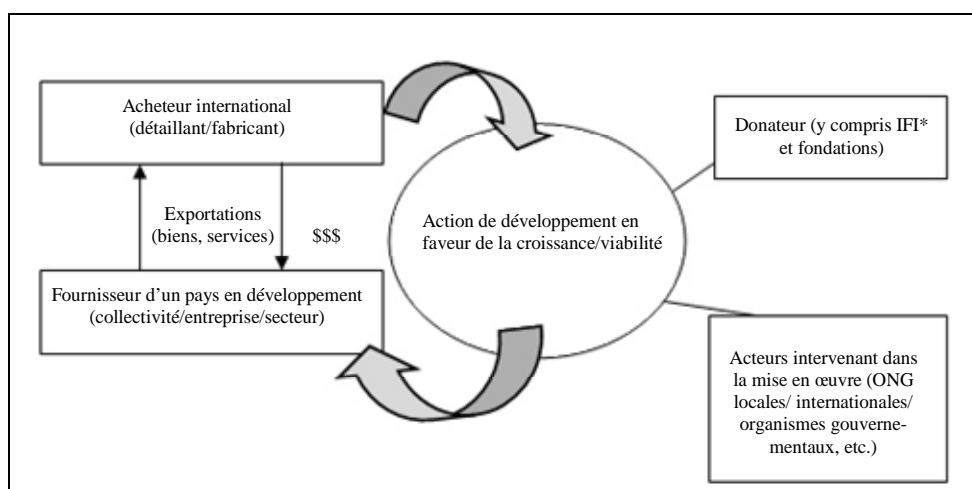
12. De nombreux pays en développement cherchent à développer les chaînes de valeur agricoles pour améliorer la sécurité alimentaire et la nutrition et invitent des acteurs du secteur privé à participer à la gestion des chaînes d'approvisionnement et aux activités agroalimentaires à valeur ajoutée pour les marchés de la consommation, en partenariat avec les collectivités locales et le gouvernement. Ainsi, au Nigéria, le Gouvernement a commencé de considérer l'agriculture comme une filière intégrant la production, le stockage, la transformation et la fabrication industrielle d'aliments par chaîne de valeur – du producteur au consommateur. Les investissements intérieurs et étrangers sont encouragés selon les chaînes de valeur où le Nigéria a un avantage comparatif. En exploitant le savoir-faire et les ressources du secteur privé dans le cadre de partenariats, les résultats du commerce et le développement pourraient s'améliorer.

III. Les différents types de partenariats public-privé et leur contribution à l'intégration des PME dans les chaînes mondiales de valeur

13. Ainsi qu'on l'a vu au paragraphe 3 plus haut, ces dernières années, les pays en développement ont manifesté un intérêt croissant pour une conception plus large de la collaboration public-privé, comme en témoignent la Déclaration commune sur l'élargissement et le renforcement de la coopération public-privé (quatrième Forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aide (2011), Busan, République de Corée), plusieurs initiatives menées par des donateurs bilatéraux et multilatéraux ainsi que des études menées par de grandes universités². Des partenariats public-privé peuvent être constitués dans de nombreux secteurs et chaînes de valeur et s'appuient parfois sur des alliances complexes de partenaires telles que des institutions donatrices et des ONG (graphique 2).

Graphique 2

Partenariats public-privé visant à promouvoir la participation de petites et moyennes entreprises à des chaînes mondiales de valeur



Source: Kindornay and Higgins (2012).

* Institutions financières internationales.

14. À titre d'exemple, au Pérou, le Projet de renforcement des capacités des PME de la province de Sechura résulte du dialogue et de la coordination entre l'IPAE (Instituto Peruano de administración de empresas/Institut péruvien de gestion d'entreprise), la CNUCED, la municipalité provinciale de Sechura, la Chambre de commerce de Sechura, le Gouvernement régional et la société minière Miski Mayo S.A.C., qui est une filiale de la Société transnationale Vale Rio Doce du Brésil (voir encadré 2). Dans le cadre de sa politique de responsabilité sociale, Vale soutient le programme Inova qui vise à renforcer les prestataires et les fournisseurs locaux ainsi que les capacités des organisations locales, en nouant des alliances axées sur la promotion du développement durable.

² Voir, par exemple, Corporate Social Responsibility et Business Action for Africa, Harvard Kennedy School (2011).

Encadré 2**Créer des partenariats public-privé pour promouvoir des chaînes mondiales de valeur durables – les investissements miniers au Pérou**

En 2010, la société minière Miski Mayo S.R.L investi dans un vaste projet d'exploitation de phosphate – Bayóvar. Elle produira divers types d'engrais, traitera les concentrés et exportera la production. Situé dans le district et la province de Sechura, qui fait partie du département de Piura, l'exploitation a commencé après quatre années passées à construire les infrastructures minières.

La phase de construction a donné un formidable élan à l'économie locale, entraînant la création d'emplois et de nouvelles entreprises, favorisant la croissance des entreprises locales existantes, et attirant des entrepreneurs de la région et d'ailleurs. Actuellement, la mine emploie directement quelque 750 travailleurs, mais au plus fort de l'activité de construction en 2008-2009, jusqu'à 4 000 personnes ont travaillé sur le site. Selon les estimations, les emplois directs, en dopant la demande locale, ont entraîné la création d'emplois indirects dans les PME qui s'efforcent de fournir des biens et services de plus haute qualité pour répondre à cette demande accrue.

Selon la Chambre de commerce de Piura, la région a reçu un investissement de plus de 1 295 millions de dollars, dont 20 % résultent des concessions accordées par Proinversion – l'organisme national de promotion de l'investissement – dans le cadre du projet Bayóvar. Outre Vale, on compte parmi les investisseurs Pacific Phosphate (Cementos Pacasmayo S.A.A.), Juan Paulo Quay S.A.C. (Pérou) et Americas Petrogas (Canada).

Lié à cet investissement, un fonds social a été établi pour financer des programmes axés sur le développement durable. La première priorité est la création de services destinés à favoriser le développement humain; ils sont centrés sur la réduction de la malnutrition infantile et l'amélioration de la qualité de l'éducation et des services de santé et d'assainissement de base. La deuxième priorité est la réalisation de projets productifs: construction, entretien et remise en état de chemins d'accès et de routes rurales d'infrastructures agricoles, d'infrastructures de télécommunication de base, et développement de chaînes de valeur, etc. S'ils développent leurs compétences et leur compétitivité, les entrepreneurs et les PME peuvent donc s'intégrer dans la chaîne de valeur de la société minière et tirer parti des possibilités de développement commercial et de création d'emploi qu'elle offre. Le Projet de renforcement des capacités des PME de la province de Sechura – qui bénéficie d'un financement de l'Agence canadienne de développement international et de la société chef de file – prévoit qu'à la fin de 2017, des emplois locaux auront été créés et les revenus auront augmenté grâce au renforcement de la chaîne de valeur de la mine de phosphate de Bayóvar, à travers le développement des entreprises locales, la promotion de nouvelles initiatives entrepreneuriales, le renforcement des capacités des fonctionnaires locaux chargés de promouvoir les jeunes entreprises innovantes et le renforcement des entreprises existantes dans la chaîne de valeur.

Source: IPAE (2013), Proyecto de fortalecimiento de proveedores locales y PYMES de Sechura.

15. Le cas du Pérou montre que les partenariats public-privé sont des réalités complexes qui se caractérisent souvent par des facteurs multiples. Ces partenariats peuvent opérer dans un secteur sous mandat public, alors que, dans un autre secteur, leurs activités peuvent être assimilées à des programmes de RSE ou à des programmes financés par des donateurs. Des études récentes classent les partenariats public-privé selon la partie qui les met en place (Kindornay and Higgins, 2012). Ces catégories sont particulièrement pertinentes sur le plan stratégique, lorsqu'il faut définir les objectifs, identifier les bénéficiaires et les parties prenantes de ces partenariats et décider des mesures d'incitation à adopter pour les encourager.

Partenariats public-privé créés à l'initiative du secteur public

16. De nombreux partenariats public-privé sont lancés par des institutions publiques. Ils sont souvent complexes, faisant intervenir des gouvernements de pays développés, des acteurs du secteur privé de pays développés et de pays en développement, des instituts de recherche et des associations du secteur privé; ils sont en outre souvent régis par des structures multipartites telles que des comités de direction. Embrapa, qui est le principal institut public de recherche agronomique du Brésil, offre à cet égard un exemple intéressant. Cet institut public joue un rôle actif dans la création de partenariats public-privé dans les pays développés comme dans les pays en développement; il noue également des partenariats avec des STN pour mener des projets communs de recherche-développement sur des nouvelles technologies (qui sont ensuite mises à la disposition de PME locales), prend des licences de technologies agricoles propriétaires élaborées par des entreprises telles que BASF et Monsanto pour les intégrer dans ses produits ou encore cède ses licences pour qu'elles soient validées et commercialisées à l'étranger (UNCTAD, 2009).

Partenariats public-privé créés à l'initiative des donateurs

17. Les partenariats public-privé sont généralement le résultat d'initiatives bilatérales de donateurs spécifiquement conçues dans ce but. Le plus souvent, les donateurs disposent d'un programme ou d'un fonds spécial pour le cofinancement ou la prise en charge d'une partie du risque d'initiatives du secteur privé, perçues comme présentant un risque commercial élevé mais susceptibles aussi de résultats très positifs pour le développement. Parmi les exemples, on peut citer le programme allemand DeveloPPP³, le Programme des partenariats d'entreprises de l'Agence danoise de développement international⁴, le Programme Finnpartnership⁵, et l'Alliance pour le développement mondial de l'Agence des États-Unis pour le développement international(USAID)⁶. Il convient néanmoins de faire observer que bon nombre de ces initiatives sont liées à la participation d'entreprises nationales du pays donateur.

Partenariats public-privé créés à l'initiative des entreprises

18. Il arrive aussi que des partenariats public-privé soient établis à l'initiative de STN afin d'abaisser leurs coûts d'approvisionnement sur le marché local ou de réaliser des programmes de développement des fournisseurs. Ainsi, Chevron est devenu la première société pétrolière occidentale à conclure une coentreprise – Tengizchevroil (TCO) – avec le Kazakhstan pour développer le gisement pétrolier de Tengiz dans la région d'Atyrau. Le Gouvernement kazakh s'efforce de tirer profit des richesses naturelles du pays pour

³ Peut être consulté à l'adresse: <http://www.developpp.de/fr/index.html> (consulté le 6 février 2013).

⁴ Peut être consulté à l'adresse: <http://um.dk/en/danida-en/activities/business/partnerships/> (consulté le 6 février 2013).

⁵ Peut être consulté à l'adresse: <http://www.finnpartnership.fi/www/en/index.php> (consulté le 6 février 2013).

⁶ Peut être consulté à l'adresse: <http://idea.usaid.gov/gp/about-gda-model> (consulté le 6 février 2013).

diversifier l'économie et voit dans le développement des petites entreprises une stratégie clef. Le groupe de développement des petites entreprises de TCO repère les PME locales qui ont le potentiel nécessaire pour fournir des produits et des services à TCO et veille à ce qu'elles obtiennent des appuis financiers, renforçant la capacité de l'industrie manufacturière locale de créer de la valeur ajoutée. L'approvisionnement de TCO auprès d'entreprises kazakhes locales a augmenté régulièrement d'année en année, pour atteindre 68 % de ses dépenses totales en 2010⁷.

Partenariats public-privé créés à l'initiative des ONG

19. Les partenariats public-privé destinés à promouvoir la création de valeur ajoutée au niveau local et le développement peuvent aussi être établis à l'initiative d'acteurs non gouvernementaux qui ont cherché à établir des liens avec des STN et avec des institutions du secteur public pour créer un partenariat en faveur du développement. Par exemple, au début de 2009, la Fondation Bill et Melinda Gates a pris contact avec la Coca-Cola Company à laquelle elle a présenté une étude démontrant la rentabilité commerciale d'un projet visant à développer l'offre locale de mangues et de fruits de la passion au Kenya et en Ouganda. Après dix mois de négociation, les parties ont conclu un partenariat de quatre ans pour réaliser le projet. La Fondation finance l'ONG TechnoServe, pour qu'elle organise les agriculteurs, leur fournisse des services de vulgarisation agricole et facilite leur accès au financement. La Coca-Cola Company assure 50 % du financement du projet et les débouchés pour les fruits produits. En 2010, le nectar de mangue de la marque Minute Maid, qui appartient à Coca-Cola, est devenu le premier jus de fruits à base de concentré produit au niveau local pour l'exportation et pour le marché kényan par un fabricant qui a pu moderniser ses installations grâce au projet. Au total, le projet a permis de former des centaines d'agents de vulgarisation publics et d'entrer en contact avec plus de 50 000 petits agriculteurs⁸.

20. Le fait que certains modèles transposables de partenariats public-privé apparaissent parmi les bonnes pratiques dans certains secteurs, indépendamment de la composition du groupe qui les crée, est un signe que ce concept suit une évolution positive. Les PME qui n'ont pas accès aux chaînes mondiales de valeur et les petits agriculteurs qui ne satisfont pas aux normes des grands acheteurs de produits agricoles ont la possibilité de bénéficier d'investissements public-privé dans les domaines de la formation, du développement des infrastructures et de la modification des politiques d'achat des entreprises. Grâce aux programmes axés sur la capacité d'offre, il est plus facile pour les petits agriculteurs de grouper leurs produits avec ceux d'autres producteurs et de les vendre à de grands acheteurs et pour les petites entreprises de soumissionner avec succès à des contrats avec des chaînes d'approvisionnement.

21. Par exemple, dans un récent rapport établi au titre du projet régional «African Facility for Inclusive Markets» (UNDP, 2012), le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) a identifié ce qu'il appelle le «modèle d'intégration vers l'amont» comme constituant une pratique optimale pour faciliter l'intégration des PME dans les chaînes mondiales de valeur du secteur agricole. L'intégration vers l'amont est considérée par beaucoup comme l'un des moyens les plus efficaces d'intégrer les petits exploitants dans les chaînes de valeur. L'intérêt du modèle tient en grande partie à sa dynamique «gagnant-gagnant» qui permet de répondre à la plupart des difficultés rencontrées par les petits exploitants tout en réduisant les obstacles auxquels se heurtent les entreprises agro-industrielles. Ce modèle a été largement utilisé par des STN telles que Coca-Cola,

⁷ Peut être consulté à l'adresse: http://www.tengizchevroil.com/en/responsibility/kazakhstani_content.asp (consulté le 6 février 2013).

⁸ OECD (2011), Project Nurture Case Study. Peut être consulté à l'adresse: <http://www.oecd.org/aidfortrade/48367101.pdf> (consulté le 6 février 2013).

Nestlé, SABMiller et Unilever, en partenariat avec des institutions d'aide au développement, des ONG et des organismes d'aide publique. L'entreprise agro-industrielle s'adresse à des petits agriculteurs et les aide à former des groupes de producteurs, chacun dirigé par un exploitant chef de file. Les contrats sont conclus sur la base du prix, du volume et de la qualité du produit à fournir. Les rôles et les responsabilités de chaque partenaire sont clairement énoncés. L'entreprise agro-industrielle fournit aux producteurs des terres, des débouchés directs, des crédits pour l'achat d'intrants, un appui technique et des services de vulgarisation agricole. Souvent, elle leur fournit aussi des informations commerciales et des conseils leur permettant de satisfaire aux exigences des marchés. Les producteurs fournissent des terres, la main-d'œuvre, des matières premières et, parfois, des connaissances autochtones qui peuvent être déterminantes pour le succès du projet. Les gouvernements associés au projet apportent des biens publics, des services de vulgarisation agricole, des infrastructures et des incitations. Enfin, les partenaires de développement fournissent parfois des fonds de garantie pour faciliter le processus et engagent des prestataires de services chargés d'apporter un appui technique supplémentaire aux petits agriculteurs. C'est lorsque les participants rencontrent des difficultés et cherchent une solution qui les rendra compétitifs et productifs que le modèle fonctionne le mieux. Si les gouvernements et les donateurs sont incités à se mobiliser, c'est notamment en raison des revenus dégagés par les agriculteurs, des impôts payés par les entreprises agro-industrielles et du développement économique des zones rurales.

22. Appliquant ce modèle avec succès depuis plusieurs années, le Programme des relations interentreprises de la CNUCED a, par exemple, pu toucher directement des milliers de producteurs d'orge en Ouganda et au Mozambique en collaboration avec l'Autorité ougandaise d'investissement et le Centro de Promoção de Investimento – organismes publics de promotion de l'investissement dans ces pays – et avec les filiales locales de SABMiller. Grâce à ces partenariats, en Ouganda, les marges nettes et l'emploi des PME ont doublé, et au Mozambique le revenu annuel des agriculteurs participant a plus que doublé (CNUCED, 2011b).

23. Les partenariats public-privé peuvent favoriser l'intégration des PME dans les chaînes mondiales de valeur en développant les infrastructures. C'est assez évident dans le secteur agricole et le secteur des produits de base. L'activité commerciale est tributaire de nombreuses infrastructures. Par exemple, certaines entreprises sont obligées d'utiliser des générateurs relativement coûteux si l'approvisionnement en électricité n'est pas fiable, et il est difficile de stocker des produits périssables ou de gérer correctement les stocks si les installations ne sont pas adéquates. De plus, l'absence de routes, le manque d'installations portuaires et l'insuffisance des réseaux de télécommunication non seulement multiplient les problèmes logistiques mais aussi empêchent les entreprises de s'adapter à la demande des marchés éloignés en ce qui concerne les exportations de biens et services.

24. Si, grâce à la participation du secteur privé, les pouvoirs publics peuvent certes s'éviter d'importantes dépenses en capital, ils doivent cependant mettre en place une capacité institutionnelle pour réglementer le secteur, veiller au respect des engagements contractuels pris par les partenaires privés et créer une autorité compétente en matière de concurrence pour lutter contre les comportements monopolistiques. Un environnement réglementaire approprié et efficace pour ce qui est de l'infrastructure peut mobiliser l'investissement local et étranger. Un facteur de compétitivité essentiel dans les chaînes de valeur agricoles et les chaînes de valeur des produits de base est l'accès à des infrastructures physiques d'un prix abordable, telles que les infrastructures qui soutiennent la production agricole (irrigation, énergie), facilitent la commercialisation (télécommunications) et permettent d'acheminer les produits de l'exploitation à l'usine de transformation et aux grossistes (transport et stockage en vrac). Des infrastructures inadéquates peuvent dissuader les PME et les petits agriculteurs des pays en développement de réaliser des investissements pour renforcer leur productivité et leur création de valeur

ajoutée dès lors que le coût de l'acheminement des produits vers les marchés est trop élevé ou que trop de marchandises sont perdues à cause des mauvaises conditions de stockage ou à cause du mauvais état des routes pendant le transport.

25. Il existe de nombreuses possibilités de faire jouer aux partenariats public-privé un rôle plus important dans le renforcement des infrastructures dans les secteurs de l'agriculture et des produits de base (UNCTAD, 2008). La difficulté demeure de savoir dans quelle mesure ces partenariats sont effectivement porteurs de valeur ajoutée et de quelle manière définir les meilleurs dispositifs financiers et institutionnels pour établir une telle collaboration (Warner and Kahan, 2008). Par exemple, le système de gestion des risques de crédit agricole fondé sur des mesures d'incitation, mis en place au Nigéria, est géré conjointement par le Ministère de l'agriculture et la Banque centrale. Le système vise à améliorer la chaîne de valeur agricole afin que les banques développent une plus grande confiance vis-à-vis de ces investissements, en fournissant les incitations techniques et financières qui encouragent les banques à faire crédit. Pour éviter les erreurs coûteuses, les décideurs devraient se placer dans l'optique du développement des chaînes mondiales de valeur dès qu'ils évaluent un projet d'investissement public-privé dans des infrastructures matérielles et immatérielles, afin de s'assurer que le projet est tiré par la demande et qu'il favorise l'accès aux réseaux mondiaux de production et de distribution.

IV. Pour des chaînes de valeur mondiales socialement équitables

26. L'intégration dans les chaînes de valeur mondiales est source de changements. Dans le cadre de la chaîne de valeur agricole, par exemple, cela peut imposer de réorienter des systèmes de production reposant sur un savoir autochtone ou local vers des processus fondés sur les connaissances techniques d'une entreprise pilote pour répondre à des normes internationales et à des préférences exprimées par les consommateurs. Les systèmes commerciaux évoluent souvent d'interactions aléatoires vers des liens plus dépendants et plus prévisibles régis par des contrats. Pour produire des quantités accrues qui répondent aux spécifications d'acheteurs (et de consommateurs finals) plus exigeants, les agriculteurs peuvent avoir besoin de surfaces cultivables et de crédits plus importants, ainsi que de savoir, de confiance et de réseaux susceptibles de favoriser des liens horizontalement et verticalement intégrés. Afin de répondre aux normes internationales de certification, ils peuvent avoir besoin d'un accès à la terre et à l'eau, ainsi que d'un accès stable et durable au crédit pour payer les inspections et les frais généraux.

A. Questions de parité

27. Les changements décrits plus haut, qui peuvent procurer des avantages importants aux petits producteurs en accroissant leurs revenus, peuvent aussi avoir une incidence sur les rôles sexosociaux et les relations hommes-femmes. À titre d'exemple, l'adoption de nouvelles techniques et de nouvelles pratiques agricoles peut ne pas avoir les mêmes effets sur les hommes et les femmes. Certains pays ont constaté que l'agriculture de conservation, liée à un travail du sol minimal, pouvait, d'un côté, libérer certaines femmes de tâches comme le désherbage, tout en privant de leur emploi des paysannes sans terres tributaires d'un emploi journalier rémunéré à la journée. Dans d'autres cas, on a observé que quand le marché devenait plus propice à certaines cultures dominées par les femmes, les activités féminines passaient souvent sous le contrôle des hommes, qui limitaient l'accès des femmes à la terre, par exemple. En outre, le processus de formalisation des liens commerciaux peut avoir une incidence sur la dynamique des ménages. À titre d'exemple, l'utilisation d'un compte bancaire peut être nécessaire pour prendre part à l'agriculture contractuelle. Chaque

exploitant peut ouvrir un compte bancaire sous le nom de la personne enregistrée, qui est habituellement celui de l'homme. Ce changement dans la pratique familiale peut réduire l'accès des femmes aux revenus en faisant passer cet accès par leur époux.

28. La dimension sexospécifique des chaînes de valeur agricoles est particulièrement complexe du fait qu'une agriculture de marché dont les acteurs sont de petits exploitants continue de reposer sur une agriculture et une main-d'œuvre familiales. Le risque de marginalisation des femmes participant au secteur peut nécessiter des mesures correctives qui, de préférence, doivent être décidées dès le départ en coopération étroite avec les entreprises partenaires. Le cadre de diagnostic intégré pour la Gambie a offert une analyse récente de la dimension sexospécifique de la chaîne de valeur de la pêche. Le développement ininterrompu des exportations du secteur de la pêche du pays pourrait aboutir à la création d'une double structure dans ce secteur, avec un certain désinvestissement du secteur intérieur (commercialisation et distribution sur le marché intérieur de poissons frais et de produits transformés traditionnels) au profit du secteur tourné vers l'exportation (en particulier les produits de la pêche frais et congelés destinés au marché de l'Union européenne). Cette double structure pourrait être à l'origine de désavantages pour les femmes exerçant une petite activité (séchage, fumage, vente de détail), dont le périmètre d'activité principal est le marché intérieur. C'est aussi la population locale qui pourrait être globalement désavantagée. Entre autres recommandations, l'étude diagnostique renforcée de la CNUCED sur l'intégration du commerce met en avant la nécessité d'un développement des infrastructures qui tienne compte des petits exploitants (y compris les femmes), dont le rôle socioéconomique est décisif (alimentation), de programmes de crédits spécialisés, et de la formation technique, de manière à renforcer les capacités des femmes en matière de bonnes pratiques de fabrication, de traitement commercial et de gestion et sur les aspects concernant la qualité et la sécurité des produits de la pêche.

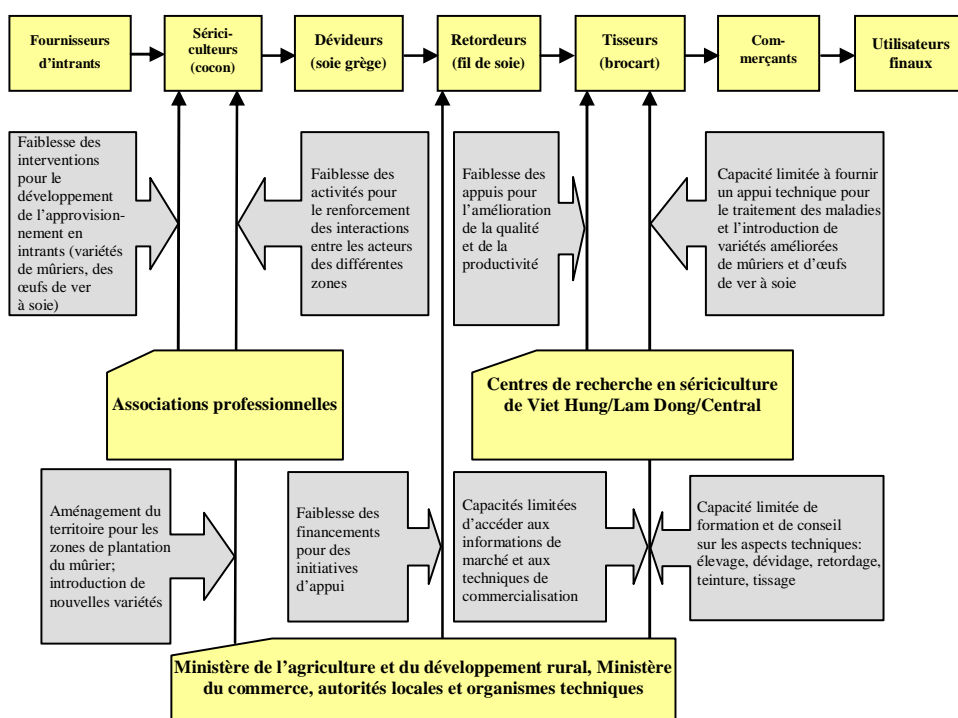
29. Dans bien des cas, les femmes doivent encore faire face à de sérieux obstacles qui les empêchent de prendre part aux chaînes de valeur mondiales ou d'y assumer des responsabilités, notamment:

- a) Des lois, des politiques et des institutions discriminatoires en matière d'accès à la terre, la propriété et l'héritage;
- b) Un accès limité à l'éducation et à la formation commerciale indispensable;
- c) Des difficultés d'accès au financement et aux marchés pour leurs produits;
- d) L'absence de réseaux, de mentors et de possibilités d'exercer des responsabilités – autant d'éléments indispensables à la réussite économique.

30. Plusieurs pays en développement ont pris des mesures résolues pour remédier à ces problèmes. Ainsi, le Ministère zimbabwéen des affaires féminines, de la parité et du développement local a adopté un cadre global pour l'autonomisation économique des femmes, fondé sur une analyse de la chaîne de valeur de trois secteurs clefs: agro-industrie, industries extractives et tourisme. Conscients de la nécessité d'accroître les revenus et de promouvoir les perspectives d'emploi de la population rurale pauvre du pays, en particulier des entrepreneuses rurales des provinces du Nord, le Gouvernement vietnamien et l'ONU ont lancé en 2010 un programme commun lié aux objectifs du Millénaire pour le développement visant à mettre à niveau les compétences des producteurs de cinq chaînes de valeur du secteur de l'artisanat (voir encadré 3).

Encadré 3 Les chaînes de valeur «vertes» au Viet Nam

Le programme lié aux objectifs du Millénaire pour le développement engagé conjointement par le Viet Nam et l'ONU («programme commun sur la production et le commerce verts en vue d'améliorer les revenus et les perspectives d'emploi de la population rurale pauvre») a utilisé la méthode des chaînes de valeur pour mettre en place des chaînes de valeur vertes et durables qui soient mieux intégrées, favorisent le recul de la pauvreté et soient écologiquement rationnelles, permettant aux cultivateurs, aux collecteurs et aux producteurs pauvres d'améliorer leurs compétences et leurs produits et de relier ceux-ci à des marchés plus profitables. Dans le secteur de l'artisanat, les chaînes de valeur les plus importantes pour la mise à niveau des compétences des groupes pauvres ciblés étaient notamment celles du bambou et du rotin, de la sériciculture, de la ruppie maritime, des objets laqués et du papier fait main. Parmi ces cinq secteurs, la chaîne de valeur de la sériciculture et du brocart dans la province de Nghe An offre une étude de cas intéressante, ayant fait l'objet d'initiatives concluantes dans le cadre du programme pour renforcer la capacité des institutions concernées, promouvoir l'autonomie des coopératives de femmes et améliorer les revenus et les moyens d'existence des membres des coopératives et de leur famille. Il a été constaté en étudiant la chaîne de valeur que le sous-secteur de la sériciculture et du brocart recevait généralement très peu de soutien d'institutions intermédiaires comme les autorités locales, les associations professionnelles, les centres d'agroforesterie ou les organismes de promotion du commerce, faute de politiques spécifiques de la part de ces institutions.



Source: <http://www.greentrade.org.vn/mdl/valuechains>.

En dehors des interventions ciblées visant à améliorer la qualité des produits, à accroître la productivité et à relier les producteurs aux marchés internationaux, des dispositions spécifiques ont été prises pour renforcer les capacités des responsables et des membres des coopératives et la capacité des organismes de soutien locaux. Le programme a amélioré les compétences de gestion et d'organisation des responsables de la coopérative textile de Hoa Tien, groupement de tisseuses de la minorité ethnique thaïlandaise. Les membres de la coopérative ont pu de ce fait reprendre confiance et retrouver un pouvoir de négociation; et aussi accéder à des marchés où elles n'auraient pas pu être présentes autrement compte tenu de leur faible volume de production, et obtenir des économies d'échelle concernant l'achat de matières premières et la commercialisation de leurs produits. La coopérative a bénéficié d'un soutien pour participer à la foire internationale Lifestyle Viet Nam (<http://lifestyle-vietnam.com/>) en 2011 et en 2012, ce qui non seulement a eu pour effet des ventes directes sur place, mais surtout a permis aux producteurs d'entrer en relation avec des clients et des importateurs internationaux comme la société Ikea.

Les activités du programme commun ont progressé, permettant à 1 722 agriculteurs d'améliorer leurs connaissances sur la plantation, la culture et la récolte dans le cadre de formations. Le programme commun permet à 487 agriculteurs de disposer d'un meilleur accès aux semis au moyen de jardins-pépinières et de zones de démonstration. Si certaines cultures comme le rotin demandent plus de temps avant de pouvoir être récoltées, les activités relatives à la sériciculture donnent jusqu'à présent de bons résultats dans les provinces ciblées. Les ménages agricoles signalent des revenus supplémentaires d'environ 600 000 dong par mois.

Source: Organisation des Nations Unies, Gouvernement vietnamien/Organisme vietnamien de promotion du commerce (2012), «Taking a Value Chain Approach towards Local Economic Development and Women's Economic Empowerment – A Case Study from Hoa Tien Village, Viet Nam», disponible à l'adresse <http://www.greentrade.org.vn/>.

B. Responsabilité sociale des entreprises

31. Un autre facteur de changement est l'adoption de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) dans les chaînes de valeur mondiales pour garantir la traçabilité des intrants et le respect des normes et des pratiques internationales. Le respect des codes de RSE pose cependant une nouvelle série de difficultés à bon nombre de PME des pays en développement lorsque ces entreprises tentent d'intégrer les chaînes de valeur mondiales. Les PME sous-traitantes des pays en développement ne disposent souvent pas des capacités, des ressources et des connaissances pour se conformer aux exigences de RSE des grands acheteurs et peuvent se trouver exclues des chaînes de valeur mondiales si elles ne parviennent pas à appliquer des mesures correctives. En l'absence de coordination plus poussée entre les entreprises, les PME qui fournissent des clients multiples se voient imposer de nombreux audits, superflus pour la plupart, et doivent satisfaire à des politiques parfois contradictoires dans les domaines de la RSE et des achats.

32. D'autres difficultés peuvent aussi peser sur la structure de la chaîne de valeur: la plupart des codes visent les fournisseurs du premier échelon de la chaîne d'approvisionnement, mais laissent de côté les questions de conformité concernant des problèmes sociaux et environnementaux, dans des chaînes de valeur complexes où la traçabilité peut être restreinte. La structure et le mode de fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement dans les différentes branches d'activité créent d'autres difficultés pour ce qui est de la normalisation des codes. Des produits comme le cacao, le café, le coton ou l'huile de palme sont négociés habituellement par des intermédiaires, ce qui limite les

interactions directes entre le client et le fournisseur. Ces relations indirectes, associées au caractère générique du produit lui-même, font qu'il est difficile, voire impossible à un client de déterminer l'origine des marchandises. Cela vaut particulièrement dans le cas de produits comme le cacao ou le café dont la base d'approvisionnement consiste en un très grand nombre de petits exploitants.

33. La RSE est fondée sur les préoccupations des consommateurs et de la société civile, ce qui renforce les exigences imposées aux fournisseurs des pays en développement à l'entrée des marchés. Répondre à ces exigences passe souvent par une mise à niveau des compétences de gestion. Les pays qui donnent à leurs PME les moyens de satisfaire aux normes internationales peuvent permettre à celles-ci de mieux se positionner pour intégrer avec succès les chaînes de valeur mondiales.

34. À titre d'exemple, le Cadre d'approvisionnement pour des écosystèmes responsables (RESP) des secteurs de la mode, des cosmétiques et de la bijouterie est une initiative internationale réunissant les acteurs compétents qui participent aux chaînes de valeur mondiales de ces secteurs ou influencent, réglementent ou soutiennent celles-ci. Dans le cadre de partenariats public-privé, l'initiative RESP fait intervenir activement des entreprises en aval de la chaîne d'approvisionnement et des PME au niveau local, ainsi que d'autres partenaires clés, pour promouvoir la création de valeurs partagées dans toute la chaîne de valeur afin d'améliorer les processus économique et de développement durable. L'un des rôles les plus importants conférés aux partenariats public-privé par cette initiative est d'offrir un cadre pour améliorer le développement, l'échange et le transfert de connaissances dans l'ensemble de la chaîne de valeur, ainsi que mettre en œuvre les activités de renforcement des capacités pertinentes au niveau des fournisseurs et des producteurs.

35. On a assisté ces dernières années à un renforcement du rôle des partenariats public-privé dans les initiatives de RSE. Bien souvent, ces initiatives, qui réunissent des gouvernements, le secteur privé, des organisations internationales, la société civile et des organismes de développement, ne mettent pas seulement l'accent sur le niveau macroéconomique, mais soutiennent également l'action des gouvernements nationaux pour mettre en place un cadre d'action global en matière de RSE qui leur permette d'assumer la maîtrise des activités de RSE qui se déroulent dans leur pays (CNUCED, 2012).

V. Conséquences de politique générale et thèmes de discussion

36. Les sujets de politique générale ci-après constituent un ensemble d'éléments de discussion à l'intention des responsables de l'action publique qu'il intéresse de promouvoir les partenariats public-privé de façon à rendre les chaînes de valeur mondiales efficaces et utiles au développement durable.

37. Sujets transversaux:

a) Un cadre institutionnel et réglementaire de qualité est indispensable pour favoriser l'interaction entre les acteurs publics et privés de l'investissement et du commerce et pour atteindre les objectifs de développement pertinents;

b) Des partenariats public-privé fructueux tirent parti des atouts fondamentaux de tous les partenaires pour renforcer les résultats globaux et l'efficacité. Les responsables de l'action publique doivent étudier des moyens de favoriser les synergies et prévoir les dépenses, le temps et les mesures supplémentaires indispensables pour renforcer la confiance et la compréhension mutuelles entre les participants (Boland, 2012);

c) Les responsables de l'action publique doivent avoir une bonne compréhension de la quantité de risque commercial privé qu'ils sont disposés à subventionner par l'intervention publique, et structurer les partenariats public-privé sur cette base, y compris en fixant des critères d'incitation et des mécanismes de suivi et d'évaluation appropriés;

d) Davantage de coopération régionale permettrait de favoriser l'interaction entre les secteurs privé et public des différents pays. Une intégration régionale plus étroite peut aider à créer des marchés plus vastes et à promouvoir de cette façon des débouchés pour l'investissement et le commerce. La coopération régionale peut aussi jouer un rôle important en soutenant l'accès aux marchés par des projets d'infrastructure intégrés à l'échelon régional et en ce qui concerne la création de centres de recherche régionaux;

e) Les pays pourraient envisager des partenariats public-privé en vue de promouvoir l'efficacité des transports nationaux et régionaux, la facilitation du commerce et les infrastructures de communication, qui ont pour effet de faciliter les échanges de biens et de services opérés au sein de la chaîne de valeur, ainsi que l'interaction entre tous les membres des partenariats public-privé.

38. Mise à niveau de PME: les enjeux particuliers liés à l'objectif de permettre aux PME de saisir les débouchés créés par les chaînes de valeur mondiales dans le cadre de mécanismes de partenariats public-privé font l'objet des points ci-après:

a) Développement des compétences: la compétence technique et gestionnaire des fournisseurs locaux potentiels et l'adoption par ces derniers des bons comportements entrepreneuriaux sont des conditions essentielles pour assurer la participation des PME nationales aux chaînes de valeur mondiales. Il est loisible aux gouvernements de financer des programmes de formation et d'investir dans la formation à l'entrepreneuriat dans le cadre de programmes comme le programme Empretec de la CNUCED pour offrir aux PME nationales les outils dont elles ont besoin pour croître et s'internationaliser. Les programmes de formation pourraient être spécifiquement adaptés aux besoins de la chaîne de valeur mondiale – et s'accompagner de la création de centres pour le développement des entreprises de façon à permettre leur exécution efficace et l'intégration des groupes défavorisés, notamment les femmes et les jeunes;

b) Mise à niveau technologique: les capacités technologiques des entreprises locales déterminent largement leur aptitude à remplir les conditions voulues pour devenir sous-traitantes d'entreprises internationales. Outre des formations ciblées sur l'utilisation efficace des technologies dans différents secteurs économiques et processus de production, les mesures pourraient consister à renforcer la coopération entre sous-traitants et STN dans le cadre de programmes de mise à niveau technologique. En outre, les décideurs pourraient envisager la création de centres technologiques afin d'accélérer la diffusion des technologies de gestion propres aux chaînes de valeur mondiales, dont l'utilisation des labels électroniques;

c) Qualité et normes: le respect des normes internationales aussi bien en matière de qualité que de processus devient de plus en plus important pour les PME qui souhaitent intégrer les chaînes de valeur mondiales. Les décideurs peuvent envisager de promouvoir la connaissance des normes et des certifications internationales et devraient, en coopération avec les entreprises mondiales, stimuler le développement d'une offre de formation aidant les PME à mettre à niveau leurs compétences de façon à pouvoir entrer en partenariat avec ces entreprises. Des exigences normatives analogues pourraient être étendues également aux marchés publics nationaux;

d) Financement des PME: l'accès insuffisant au financement reste un obstacle majeur pour bon nombre de ceux qui aspirent à entreprendre, en particulier dans les pays en développement. Des mesures ciblées de renforcement des compétences financières et des mécanismes de prestation innovants utilisant les technologies bancaires modernes seraient utiles à bon nombre d'entrepreneurs des pays en développement. Les responsables devraient aussi envisager l'utilisation de fonds de garantie publics pour permettre le financement privé des PME sous-traitantes dans les chaînes de valeur mondiales, y compris en partenariat avec les STN dans le cadre de mécanismes comme l'affacturage. Des dispositifs à l'intention des entrepreneuses seraient indiqués;

e) Liens STN-PME: des programmes nationaux sur les liens interentreprises peuvent être un outil efficace pour instaurer des relations durables entre les fournisseurs locaux et les grandes entreprises. En tenant compte d'éléments caractéristiques du pays ou du marché, ainsi que d'autres facteurs qui influent sur les contextes économique, culturel et social, les gouvernements peuvent jouer un rôle déterminant pour améliorer la capacité des entreprises nationales à fournir les STN et aider les entreprises nationales à s'ouvrir aux marchés d'exportation. Dans ce contexte, le dialogue et l'interaction entre les organismes publics et le secteur privé doivent être constants pour établir des liens durables. La mise en place de partenariats public-privé à l'appui de mécanismes qui favorisent le dialogue et la participation de tous les principaux partenaires publics et privés constitue une priorité essentielle;

f) Groupements de PME: pour les acheteurs mondiaux, il est plus facile de repérer un groupement d'entreprises qu'un producteur individuel. Les groupements d'entreprises peuvent aussi favoriser l'efficacité collective, ce qui les rend intéressants pour les producteurs mondiaux. Les gouvernements peuvent appuyer la création d'agglomérations industrielles en soutenant les réseaux interentreprises et les liens interinstitutions entre les entreprises, les centres de recherche, les laboratoires et les centres techniques. En ce qui concerne les entrepreneuses, le mentorat et la création de réseaux sont des aspects à privilégier;

g) Protection des droits de propriété intellectuelle: la plupart des sous-traitants des pays en développement ne disposent pas des connaissances, des compétences et des moyens financiers nécessaires pour protéger et exploiter pleinement leur patrimoine intellectuel et tirer pleinement parti des chaînes de valeur mondiales. Les décideurs peuvent envisager les mesures suivantes: mieux sensibiliser les PME aux droits de propriété intellectuelle; aider les PME à acquérir légalement du patrimoine de propriété intellectuelle auprès des universités et des centres de recherche; faciliter le dépôt de brevets aux PME; et établir des principes directeurs à l'intention des STN sur le traitement équitable des droits de propriété intellectuelle des PME.

39. Les questions de RSE liées à l'encouragement de pratiques économiques responsables au sein des chaînes de valeur mondiales: en constituant un cadre d'action efficace qui incite à des pratiques économiques responsables, les multipartenariats public-privé peuvent aider les entreprises nationales, en particulier les PME, à répondre aux exigences de RSE des acheteurs mondiaux et garantir des comportements socialement et écologiquement responsables de la part des entreprises. Les mesures ci-après pourraient être prises pour promouvoir efficacement l'adoption de normes de RSE dans les chaînes de valeur mondiales dans le cadre de partenariats public-privé:

a) Intégrer les questions de RSE dans les programmes nationaux de développement des entreprises, avec le concours actif des gouvernements nationaux et des STN partenaires;

b) Fournir une assistance opérationnelle aux PME au sujet des normes internationales, avec l'appui d'organisations internationales et de partenaires du secteur privé (STN);

c) Organiser des multipartenariats pour inciter les STN à harmoniser les codes de RSE par filière et à simplifier les procédures d'appel d'offres.

40. Les experts présents à la réunion sont également invités à débattre des questions ci-après, concernant la façon dont les partenariats public-privé peuvent contribuer à ce que la participation aux chaînes de valeur mondiales favorise une croissance et un développement durables:

a) Quels sont les principaux problèmes, au niveau de l'offre, que rencontrent les entreprises locales dans les pays en développement? Quelles répercussions ont-ils sur les exportations et sur l'IED? Quelles sont les meilleures pratiques à appliquer pour faire face à ces problèmes?

b) Quels types d'entreprise et quelles politiques d'investissement bénéficieraient le plus d'une assistance technique pour ce qui est d'inciter les grandes entreprises à aider les entreprises locales à renforcer leurs capacités?

c) Comment le renforcement de l'offre locale et de la capacité de création de valeur des PME des pays en développement peut-il être mesuré au moyen d'indicateurs pertinents et comparables? Quelles sont les sources statistiques de données fiables pour obtenir des tendances et des chiffres concernant l'efficacité de politiques soutenant les partenariats public-privé en vue de l'intégration des PME nationales dans les chaînes de valeur mondiales?

d) Quelles sont les meilleures pratiques pour diffuser les pratiques de RSE aux différentes étapes de production des chaînes de valeur mondiales, et comment les PME sous-traitantes nationales peuvent-elles être dotées des moyens de répondre aux normes internationales? Quel peut être le rôle des partenariats public-privé dans ce contexte?

e) Comment les partenariats public-privé peuvent-ils intégrer les questions de parité et renforcer la participation des femmes aux chaînes de valeur mondiales?

Références

- Boland W. (2012), «An analysis of the hidden variables influencing the challenges and opportunities of implementing R&D and value-chain agricultural public-private partnerships in the developing world», rapport établi pour le compte de la Fondation Syngenta et du Centre de recherches pour le développement international (Canada), disponible à l'adresse <http://www.idrc.ca/EN/Documents/PPP-March-2012-Boland.pdf> (date de consultation: 7 février 2013).
- Quatrième Forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aide, «Expanding and Enhancing Public and Private Cooperation for Broad-based, Inclusive and Sustainable Growth», 29 novembre-1^{er} décembre 2011, Busan, République de Corée.
- Harvard Kennedy School Corporate Social Responsibility Initiative and Business Action for Africa (2011), *Business Partnerships for Development in Africa: Redrawing the Boundaries of Possibility*, disponible à l'adresse http://www.hks.harvard.edu/mrcbg/CSRI/publications/BAAREport_2010.pdf (date de consultation: 7 février 2013).
- Kindornay S. and Higgins K. (2012), «Models for trade-related private sector partnerships for development. Preliminary report. Governance for Equitable Growth Program, the North-South Institute», disponible à l'adresse <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2012/11/2012-Models-for-Trade-Related-Private-Sector-Partnerships-for-Development.pdf> (date de consultation: 7 février 2013).
- CNUCED (2008), *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, publication des Nations Unies, document UNCTAD/WIR/2008, numéro de vente E.08.II.D.23, New York et Genève.
- CNUCED (2009), *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, publication des Nations Unies, document UNCTAD/WIR/2009, numéro de vente E.09.II.D.15, New York et Genève.
- CNUCED (2010a), *Creating business linkages: A policy perspective*, publication des Nations Unies, UNCTAD/DIAE/ED/2009/1, New York et Genève.
- CNUCED (2010b), «Partenariats investissement public-investissement privé pour le développement», document TD/B/C.II/MEM.3/8, Genève, 23 novembre 2010.
- CNUCED (2011a), *World Investment Report 2011: Non-equity Models of International Production and Development*, publication des Nations Unies, document UNCTAD/WIR/2011, numéro de vente E.11.II.D.2, New York et Genève.
- CNUCED (2011b), «Politiques de la technologie, de l'innovation et de l'entrepreneuriat contribuant à la lutte contre la pauvreté», TD/B/C.II/MEM.1/12, Genève, 8 novembre.
- CNUCED (2012), «Corporate social responsibility in global value chains», in *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, publication des Nations Unies, document UNCTAD/WIR/2012, numéro de vente E.12.II.D.3, New York et Genève, p. 93-94.
- PNUD (2012), *The Roles and Opportunities for the Private Sector in Africa's Agro-food Industry*, UNDP African Facility for Inclusive Markets, PNUD, Johannesburg.
- Warner M. and Kahan D. (2008), «Market-oriented agricultural infrastructure: Appraisal of public-private partnerships», ODI Project Briefing #9, disponible à l'adresse <http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/837.pdf> (date de consultation: 6 février 2013).