



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

Distr. générale  
12 avril 2013  
Français  
Original: anglais

**Conseil du commerce et du développement**  
**Commission de l'investissement, des entreprises et du développement**  
**Réunion d'experts consacrée à l'évaluation des incidences**  
**des partenariats public-privé sur le commerce**  
**et le développement dans les pays en développement**  
Genève, 26-28 mars 2013

**Rapport de la Réunion d'experts consacrée à l'évaluation  
des incidences des partenariats public-privé sur le commerce  
et le développement dans les pays en développement**

Tenue au Palais des Nations, à Genève, du 26 au 28 mars 2013

Table des matières

	<i>Page</i>
Introduction.....	2
I. Résumé du Président.....	2
II. Questions d'organisation .....	10
 Annexe	
Participation.....	12

## **Introduction**

1. Le Président de la Réunion d'experts consacrée à l'évaluation des incidences des partenariats public-privé sur le commerce et le développement dans les pays en développement a invité les experts à approfondir les principales thématiques en apportant au débat un point de vue régional et à mettre en lumière d'autres domaines ou sujets d'intérêt pour un futur examen.

### **I. Résumé du Président**

#### **A. Déclarations liminaires**

2. Le Secrétaire général adjoint de la CNUCED a dit que les accords de partenariat public-privé (PPP) devenaient un aspect marquant de l'économie internationale, comme en témoignait la tendance générale dans de nombreux pays à abandonner des mesures et des réglementations contraignantes, comme les prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux, au profit de tels partenariats, notamment dans les secteurs de l'agriculture et des produits de base. Il a également noté que les PPP encourageaient la création de valeur ajoutée par les entreprises locales, ce qui devrait aider les pays en développement à forte croissance à éviter le «piège du revenu intermédiaire».

3. Dans sa déclaration liminaire, le Directeur de la Division de l'investissement et des entreprises de la CNUCED a dit que les chaînes de valeur mondiales (CVM) pouvaient beaucoup aider les pays en développement à renforcer leurs capacités productives et leur compétitivité internationale et, en particulier, permettre aux petites et moyennes entreprises (PME) d'accroître leur productivité et d'élargir leur accès aux marchés internationaux. Ces effets positifs n'avaient cependant rien d'automatique et dépendaient des partenariats établis entre les acteurs du développement. De plus, si les CVM pouvaient aider à créer des emplois et ouvrir la voie à une modernisation à plus long terme de l'industrie, elles pouvaient aussi exposer les pays en développement à des risques: impacts sociaux et environnementaux, effets de verrou, activités productives facilement délocalisables. L'action des pouvoirs publics, par exemple par le biais d'un ensemble de mesures cohérentes et synergiques en matière de commerce et d'investissement et, plus généralement, de stratégies de développement appropriées, était primordiale pour tirer le meilleur parti des chaînes de valeur et en limiter les effets négatifs.

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

4. À la première séance, les experts ont échangé des informations sur la manière dont les PPP pouvaient concourir à renforcer les capacités de production et de création de valeur ajoutée des PME des pays en développement. Ils ont noté que les PME qui bénéficiaient d'un soutien public pour surmonter leurs problèmes de capacité avaient plus de chances de s'insérer dans les CVM. La modernisation effective des PME dépendait d'une forte stimulation extérieure en matière d'innovation qui, sous réserve d'un environnement favorable, découlait d'une intégration dans les chaînes de valeur. Par exemple, de récents travaux de recherche de la CNUCED établissaient une corrélation positive entre le taux de croissance du produit intérieur brut et la part de l'investissement étranger direct (IED) dans le revenu national («taux de participation du pays aux chaînes de valeur mondiales»). Le Directeur de la Division de l'investissement et des entreprises de la CNUCED a noté

que les CVM créaient une interdépendance structurelle de plus en plus forte entre le commerce mondial et les flux mondiaux d'IED.

5. Un intervenant a fait état de la nomination récente, et inédite, d'un ministre chargé du développement du secteur privé et des PPP dans son pays, le Ghana, en insistant sur l'importance de doter les PPP d'un cadre directif et juridique approprié et d'éviter le double écueil d'une surprotection des entreprises nationales et d'un subventionnement excessif du secteur privé. Plusieurs représentants ont salué dans l'initiative du Ghana un signe encourageant pour l'Afrique.

6. Un deuxième intervenant, de la Chambre de commerce internationale, a dit que, d'une manière ou d'une autre, la plupart des PME faisaient déjà partie des chaînes de valeur mondiales, mais sans en être toujours conscientes. Des PPP étaient donc nécessaires pour les aider à mieux comprendre leur place dans les chaînes de valeur et les débouchés offerts, compte tenu en particulier de la montée en puissance d'un commerce Sud-Sud des biens et services adossé à l'expansion des technologies de l'information et de la communication.

7. Un troisième intervenant a évoqué le cas du Costa Rica, où des consultations menées à l'initiative du secteur privé avaient conduit à l'adoption de la première politique nationale en faveur de l'entrepreneuriat et des PME, grâce à laquelle le pays était sorti de la crise économique de 2007-2008. Le réseau national d'appui aux PME et le conseil de la compétitivité du Costa Rica ont aussi été présentés comme des exemples positifs de partenariats multipartites entre secteurs privé et public, milieux académiques et fournisseurs de services aux entreprises. L'intervenant ghanéen a estimé important que la stratégie des PPP essaime au-delà d'un ministère ou d'un organisme public spécifique.

8. L'intervenant a également jugé essentiel d'établir un climat de confiance, un dialogue constant et un langage commun, ainsi que de susciter l'adhésion du secteur privé et un engagement politique au plus haut niveau pour exploiter pleinement le potentiel des PPP. Il était primordial de sélectionner dès le début des acteurs publics et privés prêts à s'engager pleinement, eu égard en particulier aux coûts élevés que les «pionniers» auraient à supporter pour mettre en place les infrastructures d'appui qui pourraient ensuite profiter à tous. Plusieurs représentants ont aussi estimé qu'une culture de transparence et d'ouverture entre tous les partenaires ne pouvait qu'être propice au succès des PPP.

9. Le représentant du Centre néerlandais pour la promotion des importations en provenance des pays en développement a relevé une tendance générale à recourir de façon excessive à la formule des PPP, et il a insisté sur la nécessité de passer d'une logique de projet à des approches sectorielles intégrées, associant toutes les parties prenantes, pour que la coopération public-privé perdure et évolue sur le long terme. Le succès de PPP entre ministères de l'agriculture, agents de vulgarisation agricole et entreprises clientes était particulièrement éloquent à cet égard.

10. Au cours des débats, un représentant a évoqué certains risques liés aux PPP et à l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales. Par exemple, si les CVM contribuaient à créer des emplois et à ouvrir la voie à une modernisation industrielle, elles pouvaient aussi avoir des répercussions sociales et environnementales négatives, enfermer un pays ou ses entreprises dans un type d'activités ou les rendre vulnérables à la délocalisation des IED. Selon lui, il fallait user des politiques d'investissement pour en optimiser les effets positifs et en limiter autant que possible les effets négatifs.

11. Plusieurs représentants ont abordé la question des incitations et des sanctions à appliquer aux entreprises chefs de file de CVM pour résoudre des problèmes de gouvernance, de non-respect de normes ou de contribution insuffisante aux objectifs de développement. Ils sont convenus que les codes des entreprises ne devraient pas contrarier les priorités de développement d'un pays et ont signalé, à cet égard, l'importance des normes privées volontaires et de l'adoption de mesures publiques en facilitant l'application.

Le concept de PPP semblait être de plus en plus souvent associé à la promotion du commerce et de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) dans le cadre d'initiatives multipartites et de mesures destinées à aider les PME à se conformer aux normes et pratiques mondiales de RSE. Les représentants ont aussi débattu de la nécessité de faciliter des partenariats efficaces entre les sociétés transnationales (STN) et les centres nationaux de recherche universitaire et autres institutions d'appui. Un représentant a souligné tout l'intérêt d'une approche régionale et d'une harmonisation des efforts, surtout pour les pays ne disposant pas d'un vaste marché intérieur.

12. Un autre représentant a évoqué la possibilité pour les secteurs public et privé de nouer un dialogue informel et de se rencontrer à l'occasion de forums locaux, nationaux et mondiaux, y compris de conférences de haut niveau telles que la quatrième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés, tenue à Istanbul (Turquie), le quatrième Forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aide, qui avait eu lieu à Busan (République de Corée), la Conférence des Nations Unies sur le développement durable (Rio+20) et le Forum mondial de l'investissement, organisé par la CNUCED tous les deux ans. À titre d'exemple, une réunion organisée en marge du Forum mondial de l'investissement 2012 entre Nestlé et le Gouvernement comorien avait débouché sur un partenariat d'approvisionnement durable en vanille agrobiologique certifiée. À un niveau national, la Table ronde présidentielle des investisseurs de l'Ouganda, qui avait permis des consultations informelles entre les pouvoirs publics du pays et des PDG de sociétés transnationales, pourrait servir de modèle à d'autres pays.

### C. Déterminants et cadre institutionnel des partenariats public-privé

13. Durant la deuxième séance, les experts ont examiné les principaux déterminants des PPP et le cadre institutionnel le plus efficace. Une forte volonté politique a été jugée décisive pour que les PPP profitent réellement à toutes les parties prenantes. Entre autres déterminants fondamentaux, ont été mentionnées des institutions économiques de qualité, une culture d'entreprise dynamique et florissante et des mesures suffisamment incitatives pour que chaque partenaire apporte une contribution réelle au partenariat. Dans certains pays, les modalités des partenariats public-privé avaient été formalisées par une loi définissant leur cadre juridique et réglementaire et habilitant les pouvoirs publics à mener à bien, par le truchement d'organismes tels que des comités techniques interministériels et des services spécialisés, des projets de PPP. Dans d'autres pays, la priorité donnée à l'établissement de PPP devant contribuer à une croissance et à un développement durables avait conduit à créer un ministère spécifique.

14. Les intervenants ont toutefois relevé que, dans la plupart des cas, la viabilité des partenariats dépendait de la constance du dialogue et des interactions entre les organismes publics, le secteur privé et la société civile. Ils ont insisté sur l'importance d'associer aussi à ce dialogue les institutions de savoir, les universités et les centres de recherche, qui constituaient l'un des trois éléments de la «formule magique» à l'origine des PPP à fort contenu de transfert de connaissances et de technologie. Ils ont aussi souligné l'efficacité des PPP pour faire reculer l'économie informelle dans les pays en développement, améliorer l'environnement economico-commercial et stimuler le développement industriel local, notamment en reconstruisant une capacité locale de production, à commencer par les PME («segment manquant»), afin d'élargir la base de producteurs locaux. Les PPP étaient en particulier un bon moyen, d'une part, de fournir aux opérateurs des chaînes de valeur mondiales un accès à des PME fiables ainsi qu'un environnement commercial rassurant et, d'autre part, de constituer une base de fournisseurs locaux capables de capter une plus large part de la valeur ajoutée créée dans les CVM.

15. Dans le même ordre d'idées, de nombreux représentants ont montré comment, dans les pays en développement, des PPP établis avec des STN pouvaient contribuer au renforcement des capacités productives locales, par exemple en développant les infrastructures. Ils ont relevé un intérêt croissant, ces dernières années, de la part des pays en développement pour une conception plus large des PPP qui, alors qu'ils concernaient surtout des projets d'infrastructure à l'origine, couvraient désormais l'établissement de liens entre producteurs locaux et CVM. Les représentants ont ainsi considéré les mesures à prendre pour aider les PME des pays en développement à surmonter la double difficulté de ne pas avoir de capacités productives et technologiques suffisantes pour répondre aux normes et aux exigences des STN et de devoir s'accommoder d'infrastructures de transport inadéquates et d'un coût élevé de l'électricité, qui pesaient lourdement sur leur compétitivité et leurs coûts de production. Ils ont expliqué comment les PPP pouvaient aider à remédier à cette situation en améliorant les règles de gouvernance et les normes de RSE des chaînes de valeur mondiales, sachant toutefois que la responsabilité sociale d'entreprise ne constituait qu'un facteur déclenchant et une entrée en matière, et que les STN devaient aller au-delà et intégrer la création de liens dans leur stratégie d'entreprise pour que les PPP contribuent à une croissance et à un développement durables. Un intervenant a souligné l'utilité des campagnes de sensibilisation et des analyses comparatives internationales pour inciter les différents acteurs des CVM à adopter une approche durable.

16. Des représentants ont évoqué le Programme de promotion de relations interentreprises de la CNUCED et son recours aux PPP pour établir des liens bénéfiques à toutes les parties prenantes. Au Pérou, par exemple, le «Projet de renforcement des capacités des PME de la Province de Sechura» résultait du dialogue et de la coordination entre l'Instituto Peruano de Administración de Empresas Acción Empresarial (Institut péruvien de gestion d'entreprise), la CNUCED, la municipalité de la Province de Sechura, la Chambre de commerce de Sechura, le Gouvernement régional et la société minière Miski Mayo S.A.C., filiale de la STN brésilienne Vale Rio Doce. Le projet visait à renforcer les prestataires et les fournisseurs locaux ainsi que les capacités des organisations locales, en nouant des alliances axées sur la promotion d'un développement durable au niveau régional. En Zambie, dans le cadre d'une récente initiative «Unis dans l'action» des Nations Unies, destinée à promouvoir la viabilité et la compétitivité du secteur zambien du BTP, la CNUCED travaillait avec l'Agence zambienne de développement pour permettre à des microentreprises et des PME zambiennes de mettre à niveau leurs compétences grâce aux retombées de l'IED. Le programme était 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.

17. Les intervenants ont fait observer que, dans la plupart des pays en développement, les PME n'étaient pas prêtes à participer à des partenariats. Il était donc essentiel que les programmes de promotion de relations interentreprises prévoient des activités de renforcement des capacités, notamment de la culture d'entreprise, à l'instar des centres Empretec de la CNUCED, et que les gouvernements améliorent les systèmes éducatifs, qui préparaient souvent mal aux défis des CVM, en prévoyant une initiation à l'entrepreneuriat dès l'école primaire et en accordant plus de moyens aux établissements professionnels et techniques. Ils ont aussi souligné l'importance de la mise à niveau et de la certification des normes locales de qualité et d'un contrôle fiable et systématique des résultats des PME. Selon eux, l'un des critères de succès des programmes de promotion des relations interentreprises était l'élargissement de l'accès des PME au crédit commercial, avec une atténuation de la perception du risque par les banques grâce à l'affacturage et/ou à des mécanismes de financement tripartites. Enfin, pour que les PPP donnent de bons résultats, d'autres facteurs cruciaux étaient: la faisabilité, l'accessibilité financière, la bancabilité,

la rentabilité, le partage des risques, l'autonomisation socioéconomique des individus, le cadre législatif, les arrangements institutionnels et le renforcement des capacités.

#### **D. Aider les petites et moyennes entreprises à exploiter les débouchés offerts par les chaînes de valeur mondiales**

18. Durant la troisième séance, les experts ont jugé nécessaire de clarifier la structure et l'impact des CVM, s'agissant en particulier de leurs liens avec la croissance et le développement des PME. Après avoir souligné le rôle des PME dans la création d'emplois et la diversification de l'économie locale, ils ont largement reconnu que ces entreprises, bien qu'elles soient majoritaires dans la plupart des pays, étaient confrontées à de nombreux problèmes liés à l'offre, qui compromettaient leur développement et leur capacité de tirer parti des débouchés offerts par les CVM. Communs à de nombreux pays, ces problèmes renvoyaient à des facteurs matériels – déficit de financement à différentes étapes de la croissance des PME, manque de capital humain, technologie insuffisante, médiocrité des infrastructures et de la logistique – ou immatériels. Selon les intervenants, la recherche-développement était l'une des principales activités à renforcer. Les PME étant généralement très innovantes et très souples, elles devraient bénéficier d'un plus grand soutien financier dans ce domaine. Un représentant de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle a proposé de renforcer les mécanismes permettant de protéger les droits de propriété intellectuelle des PME lorsqu'elles s'intégraient à des chaînes de valeur mondiales.

19. Les représentants ont également débattu des contraintes immatérielles qui pesaient sur le développement des PME et leur participation aux chaînes de valeur mondiales, comme des politiques commerciales et des politiques d'investissement laissant à désirer et changeantes ou l'imposition par les pouvoirs publics et les STN de prescriptions et de normes complexes et pléthoriques. Pour certains, les principaux handicaps des PME étaient leur méconnaissance des CVM et leur difficulté à y avoir accès. Il a aussi été constaté que les PME locales se méfiaient des STN et du secteur public et ne faisaient pas toujours appel aux institutions chargées de les aider – organismes publics d'aide au financement initial, agences pour le développement des entreprises, chambres de commerce – faute de les connaître ou de leur faire confiance. Il fallait remédier à ce dernier point pour que les PME puissent profiter des services qui leur étaient offerts.

20. Les intervenants ont largement reconnu que la coopération public-privé pouvait efficacement contribuer à la solution des difficultés rencontrées par les PME pour se développer et participer aux CVM. Les PPP étaient des accords volontaires, qui tiraient parti des compétences de chacune des parties prenantes et où la coopération était régie par la volonté d'instaurer une relation mutuellement bénéfique. Selon les intervenants, des organisations internationales telles que l'ONU avaient un rôle important à jouer dans ces partenariats. L'un d'eux a donné l'exemple de la Malaisie où un PPP, le Programme de développement de fournisseurs durables, faisait intervenir trois partenaires: SME Corp. Malaysia, organisme d'appui aux PME chargé de repérer des partenaires commerciaux potentiels parmi les entreprises locales; l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, qui apportait une assistance technique pour la modernisation des PME; et un organisme donateur japonais, qui assurait aux PME malaisiennes un accès aux marchés. De tels partenariats renforçaient les PME et les préparaient à devenir plus actives sur les marchés internationaux, tout en fournissant aux STN des sources d'approvisionnement local de qualité et durables.

21. Plusieurs représentants ont souligné l'importance des PPP pour la réalisation des objectifs de développement, dont l'intégration des femmes et un développement durable. Un représentant a présenté le Programme finlandais d'aide au commerce, dont l'objet était

d'encourager la lutte contre la pauvreté, l'intégration des femmes et la durabilité environnementale en promouvant les chaînes de valeur dans les pays en développement. Étant donné leur capacité de fédérer une multitude d'acteurs, il serait souhaitable que les PPP associent des objectifs de développement plus larges aux objectifs de développement des PME et d'accroissement de leur participation aux chaînes de valeur mondiales. Les intervenants ont jugé utile de mesurer l'impact des PPP, dont le succès dépendait d'une bonne compréhension du rôle stratégique joué par chacune des parties prenantes. Les PPP devant aussi s'inscrire dans la durée, il a été proposé qu'à un certain moment le secteur privé assume le rôle de chef de file, le secteur public et les organisations non gouvernementales veillant quant à eux à ce que la chaîne de valeur contribue aux objectifs de développement.

22. Un intervenant a évoqué le rôle des établissements académiques et de l'éducation dans les PPP et le décalage qu'il y avait entre le contenu des enseignements, d'un côté, et les besoins du monde du commerce international, de l'autre. Le monde académique devrait être plus en prise avec la réalité et tirer des enseignements des pratiques en vigueur pour mieux préparer les étudiants en commerce et les futures entrepreneurs aux besoins actuels de l'économie mondiale. Il en allait de même entre le monde académique et le secteur public, pour améliorer les politiques relatives aux CVM. Les programmes d'études commerciales et de formation à l'entrepreneuriat devraient être plus souples et pouvoir s'adapter à l'évolution constante du marché du travail. Plusieurs représentants ont reconnu l'importance de l'enseignement pour développer les compétences professionnelles et techniques, en particulier pour satisfaire aux normes de qualité imposées par les CVM. Il fallait donc rendre l'enseignement et la formation plus pragmatiques.

23. À catégories de PME différentes, approches différentes. Un représentant a estimé que, compte tenu de leurs particularités, les pays latinoaméricains devraient chacun faire l'objet d'un traitement particulier. Dans le même ordre d'idées, un autre représentant a dit qu'en Malaisie les PME variaient en taille, secteur d'activité et degré de préparation à une participation aux CVM. Des outils étaient nécessaires pour évaluer les capacités des PME et déterminer les meilleurs moyens de développer ces entreprises et de les mettre en adéquation avec les débouchés du marché international. À cet égard, les représentants ont mentionné le programme Empretec et le programme de promotion de relations interentreprises de la CNUCED, qui travaillaient avec les secteurs public et privé des pays intéressés au renforcement des PME, et des liens entre PME et STN. Un représentant a expliqué que les centres Empretec proposaient aux PME des programmes de formation «sur mesure», définis en fonction de leurs besoins, ainsi que des activités de cartographie de la création de valeur pour déterminer à quelle(s) étape(s) elles pouvaient participer et créer de la valeur à la fois pour elles et pour les STN. Un partenariat était indispensable pour atteindre ces buts et les associer à d'autres objectifs de développement, comme l'intégration des femmes et la préservation de l'environnement. De nombreux représentants ont reconnu qu'il n'existait pas de solution universelle et que chaque situation devrait être examinée au cas par cas.

## **E. Mesurer l'impact des partenariats public-privé sur le développement**

24. Durant la quatrième séance, un expert a souligné l'intérêt de la déclaration programmatique conjointe sur l'élargissement et le renforcement de la coopération public-privé pour une croissance large, équitable et durable, adoptée au quatrième Forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aide à Busan (République de Corée) en 2011, en insistant sur la nécessité d'élargir l'aide au commerce au soutien des capacités productives. Une adhésion véritable du secteur privé à une approche sectorielle du développement des chaînes de valeur était souvent plus utile à la réussite d'un partenariat que des contributions financières directes.

25. Un autre expert, qui travaillait au Projet de production et de commerce écologiques mené au Viet Nam au titre des objectifs du Millénaire pour le développement, a fait part de son expérience d'un partenariat public-privé visant à développer une chaîne de valeur dans le secteur de l'artisanat, en soulignant combien il importait d'appliquer une approche clairement commerciale et axée sur la demande. Deux représentants ont estimé déterminantes une adhésion des pouvoirs publics et une appropriation par les populations locales dès le début pour éviter de dépendre des donateurs. Selon eux, pour promouvoir le renforcement des capacités productives des PME, il fallait mobiliser les municipalités et les administrations locales et faire participer les entreprises locales à l'identification des problèmes et des solutions.

26. Des membres du Comité des donateurs pour le développement de l'entreprise et de l'Agency for International Development des États-Unis ont jugé qu'une étude d'impact rigoureuse était nécessaire pour apprécier l'intérêt, l'efficacité, l'efficience, les effets et la viabilité des PPP dans les pays en développement. Il fallait définir une logique d'intervention, pour identifier les moteurs de changement et leurs effets respectifs, établir des objectifs mesurables et réaliser une évaluation initiale précise. Il fallait aussi harmoniser davantage les indicateurs utilisés dans les différents programmes et interventions, y compris les mesures d'échelle et les variations nettes du revenu, de l'emploi et de la compétitivité.

27. Les experts sont revenus sur l'importance pour les secteurs public et privé de «parler la même langue», s'agissant surtout de l'évaluation des impacts. Par exemple, là où le secteur public parlait habituellement de hausse du revenu et de renforcement des capacités, le secteur privé parlait de pouvoir d'achat local et de fiabilité de la chaîne d'approvisionnement. Selon un intervenant, il importait en outre de mesurer la valeur de tout partenariat public-privé à l'aune d'un accroissement de l'efficacité. Ces approches pouvant entraîner des coûts de coordination élevés, elles devaient présenter un intérêt indéniable.

28. Un représentant a parlé des possibilités de faire des normes privées volontaires, comme celles mises en place par l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives, l'Alliance pour la défense des forêts pluviales ou Fairtrade International, des critères d'évaluation des impacts, en faisant remarquer que des normes volontaires – de même que toute autre forme de PPP – pouvaient être établies à l'initiative des pouvoirs publics, de donateurs, du secteur privé ou de la société civile. L'outil «Standards Map», par exemple, sur le site Web du Centre du commerce international, permettait à des entreprises de s'autoévaluer par rapport à de telles normes.

29. Dans la mesure où des normes privées volontaires pouvaient être assimilées à des initiatives de PPP, un autre représentant a rappelé combien il importait, s'agissant des incidences sur le développement de ces normes, de sélectionner dès le début des entreprises partenaires motivées – plutôt que des entreprises principalement préoccupées de gestion du risque et de strict respect des normes. Il a également signalé le rôle déterminant des politiques publiques pour que les normes volontaires soient appliquées efficacement et gagnent en légitimité.

30. Deux représentants ont insisté sur l'intérêt de mesurer les effets des PPP du point de vue non seulement des bénéficiaires directs, mais aussi du pays dans son ensemble et de sa stratégie de développement. Au niveau national, priorité devrait être donnée à des réformes réglementaires visant à accroître l'insertion des PME dans l'économie formelle et à simplifier le régime fiscal. Un autre représentant a aussi jugé souhaitable d'établir des indicateurs, quantitatifs et qualitatifs, pour évaluer l'ampleur des transferts de technologie dans les PPP – par exemple en mesurant l'accroissement des rendements agricoles ou des ventes de produits. Un autre a insisté sur l'utilité de mesurer l'impact des PPP non seulement sur les PME, mais aussi sur l'accroissement de la capacité des institutions locales d'appui de fournir des services aux entreprises.



31. Un représentant a exposé une approche permettant d'estimer dès le départ la valeur contractuelle potentielle de nouveaux partenariats entre STN et PME et de la comparer aux résultats réels. Deux autres représentants ont évoqué la question des mesures à prendre en cas de dysfonctionnements dus au non-respect des conditions de partenariat convenues, en soulignant la nécessaire responsabilité de tous les partenaires. Dans l'ensemble, les intervenants ont reconnu qu'un système de suivi et d'évaluation performant devrait signaler les problèmes dès leur apparition et aider à mieux comprendre les points forts et les capacités propres à chaque partenaire.

## **F. Encourager des pratiques commerciales responsables dans les chaînes de valeur mondiales**

32. Durant la dernière séance, les experts ont présenté quelques initiatives en matière de RSE appliquées à différentes étapes des chaînes de valeur mondiales, dont il ressortait que les partenariats public-privé jouaient un rôle déterminant pour une prise en compte du développement national. Les débats ont surtout porté sur la contribution des différentes parties prenantes, du secteur public comme du secteur privé, et ont montré qu'une appropriation nationale pouvait véritablement assurer la viabilité à long terme de ces initiatives.

33. Les intervenants ont débattu des principales caractéristiques de trois actions collectives menées dans des secteurs d'activité et des chaînes de valeur spécifiques: le cacao, les textiles et les vêtements, et les agro-industries. Dans chacune de ces trois actions collectives, les PPP pouvaient beaucoup aider à stimuler le dialogue, à établir des relations de confiance et à rendre les comportements plus transparents. Dans le cas de l'International Cocoa Initiative, par exemple, le partage des responsabilités entre les différents acteurs des secteurs public et privé (industries, société civile et pouvoirs publics des pays investisseurs) avait permis de lutter de manière cohérente et efficace contre le travail des enfants dans le secteur du cacao. Il était essentiel d'encourager le dialogue, d'identifier les risques et de garantir des réponses appropriées de la part des personnes compétentes pour passer de la théorie à la pratique, comme en Côte d'Ivoire et au Ghana, où des activités de renforcement des capacités au sein de la chaîne de valeur mondiale d'une STN avaient aidé les fournisseurs, la population et les organisations locales à comprendre les normes de RSE et à les voir à l'œuvre. Ces activités renforçaient également les moyens et les outils disponibles au niveau national et ouvraient la voie à l'application de pratiques responsables dans d'autres chaînes de valeur.

34. La deuxième action collective résultant de partenariats public-privé dont il a été question concernait le secteur de l'habillement et, plus particulièrement, les pratiques responsables en matière de travail et d'emploi dans les chaînes de valeur de ce secteur dans sept pays. Le programme «Better Work» (Travailler mieux) de l'Organisation internationale du Travail s'adressait à des STN et, au-delà du simple respect des normes de RSE, contribuait au renforcement des capacités et au développement des pays participants. Il visait à renforcer les capacités des fournisseurs et des administrations locales dans les domaines liés à l'emploi en promouvant un dialogue au niveau national pour identifier et traiter les problèmes.

35. Concernant l'impact de pratiques commerciales responsables, un intervenant a dit que les intérêts publics et privés pouvaient être conciliés de manière à assurer à la fois une production durable et des PPP rentables. Selon lui, l'adoption par des STN de premier plan de pratiques durables pouvait influencer sur leurs chaînes de valeur et entraîner de réelles améliorations au niveau local. En particulier, l'application de bonnes pratiques durables aiderait à réduire les coûts et à accroître la production. Cela devrait inciter les STN à adopter de telles pratiques, mais un représentant a demandé s'il existait d'autres moyens de

garantir une application suivie par les grandes entreprises des principes de RSE. Certains intervenants ont dit que leur réputation et la sécurité de leurs approvisionnements étaient pour ces entreprises la motivation principale.

36. Selon un intervenant, il importait d'évaluer les résultats de ces initiatives et l'engagement des STN, et de ne pas limiter les pratiques de RSE à l'application de normes, ni les considérer uniquement comme des outils de marketing. Les pratiques de production durable – et le respect des normes internationales – prenaient de plus en plus d'importance dans les grands pays émergents. Si une grande partie de la production relevait des chaînes de valeur mondiales et était donc exportée, une part croissante en était néanmoins consommée sur place. L'influence des normes et des pratiques internationales de RSE était à ce niveau plus difficilement perceptible, d'où l'importance de mesures nationales d'appui. Deux représentants ont par ailleurs évoqué différents aspects des droits de propriété intellectuelle en rapport avec les CVM, s'agissant à la fois pour les entreprises chefs de file de faire respecter leur image de marque, et pour les PME de créer leur propre marque, pour l'exportation et pour pouvoir participer à plusieurs CVM.

37. Selon un autre représentant, une approche systémique s'imposait pour entretenir dans les pays d'accueil un écosystème entrepreneurial approprié, capable de tirer parti de la présence des STN, et il faudrait adapter l'éducation et la formation spécialisée aux pratiques de RSE et à la réalité des chaînes de valeur mondiales.

38. Quelques représentants ont jugé essentiel que les pouvoirs publics prennent la direction des initiatives une fois dépassé le stade du projet. Plusieurs ont reconnu l'importance d'un engagement précoce et d'une participation active des administrations locales dans les initiatives de PPP, de façon à pouvoir bien en comprendre les enjeux, développer les capacités nécessaires et tirer le meilleur parti des IED pour le développement et la croissance économique du pays. Certains ont abordé le sujet des femmes chefs d'entreprise et des difficultés particulières liées à leur participation aux CVM. Selon deux représentants, il avait été possible d'accroître cette participation dans certains cas en fixant des objectifs non contraignants. Quelques représentants ont fait observer que les initiatives de RSE devraient aussi aider les producteurs à progresser dans les chaînes de valeur en leur permettant de créer de la valeur ajoutée à des étapes données de la production. Cela valait plus particulièrement pour les pays où les investissements étrangers étaient presque exclusivement destinés aux industries extractives, comme les industries pétrolières et minières.

39. Revenant sur les débats de la séance, les intervenants ont reconnu l'importance d'une volonté politique pour que les PPP stimulent le dialogue sur les pratiques de RSE, dans un esprit de confiance et de transparence. Ils ont souligné que, malgré une pénurie toujours plus grande de ressources, les PPP pouvaient aider les pays en développement et les pays émergents à utiliser l'investissement étranger pour assurer la diffusion de pratiques responsables à des étapes de la production faisant intervenir des fournisseurs locaux.

## II. Questions d'organisation

### A. Élection du bureau

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

*Président:* M. Edi Yusup (Indonésie)

*Vice-Présidente/Rapporteuse:* M<sup>me</sup> Maria Remedios Romeo (Espagne)

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

41. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire de la session (document TD/B/C.II/EM.3/1); l'ordre du jour se lisait donc comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Évaluation des incidences des partenariats public-privé sur le commerce et le développement dans les pays en développement.
4. Adoption du rapport de la réunion.

**C. Résultats de la session**

42. À la séance plénière de clôture, le jeudi 28 mars 2013, la Réunion d'experts a décidé que le Président établirait un résumé des débats.

**D. Adoption du rapport**

43. À la même séance, la Réunion d'experts a autorisé la Vice-Présidente/Rapporteuse à établir, sous l'autorité du Président, la version finale du rapport après la clôture de la réunion.

## Annexe

### Participation\*

1. Les représentants des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la session:

Algérie	Indonésie
Angola	Iran (République islamique d')
Arabie saoudite	Iraq
Bangladesh	Irlande
Barbade	Italie
Bénin	Kazakhstan
Botswana	Libye
Cameroun	Malaisie
Canada	Mexique
Chine	Mozambique
Colombie	Oman
Costa Rica	Pérou
Côte d'Ivoire	Philippines
Égypte	République dominicaine
Émirats arabes unis	République-Unie de Tanzanie
Espagne	Sénégal
États-Unis d'Amérique	Soudan
Éthiopie	Suisse
Finlande	Turquie
Gambie	Viet Nam
Ghana	Zambie

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

Secrétariat du Commonwealth  
Union européenne

3. Les organes, institutions et programmes des Nations Unies ci-après étaient représentés à la session:

Centre du commerce international  
Commission économique pour l'Europe

4. Les institutions spécialisées et organisations apparentées ci-après étaient représentées à la session:

Groupe de la Banque mondiale  
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel  
Organisation internationale du Travail  
Organisation mondiale de la propriété intellectuelle

5. Les organisations non gouvernementales ci-après étaient représentées à la session:

Chambre de commerce internationale  
Oxfam International

---

\* Cette liste ne mentionne que les pays et organismes inscrits. Pour la liste définitive des participants, voir le document TD/B/C.II/EM.3/INF.1.