



Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Distr. générale
7 août 2019
Français
Original : anglais

Conseil du commerce et du développement
Commission du commerce et du développement
Réunion d'experts sur la promotion de la création de valeur ajoutée
et du renforcement des capacités productives nationales
par l'autonomisation économique locale
Genève, 16 octobre 2019
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

Promouvoir la création de valeur ajoutée et le renforcement des capacités productives nationales par l'autonomisation économique locale

Note du secrétariat de la CNUCED

Résumé

L'un des principaux obstacles à l'intégration des pays en développement dans le système commercial mondial réside dans le manque de diversité et d'intensité technologique des biens et services qu'ils exportent. Promouvoir la création de valeur ajoutée et renforcer les capacités productives, tel demeure, donc, un problème important à régler pour ces pays au moment où ils aspirent à participer véritablement au commerce international. Outre les capacités productives nationales, les conditions d'accès aux marchés qui s'appliquent au commerce des biens et services posent des difficultés considérables. La présente note aborde les questions de politique commerciale à prendre en considération pour remédier à ces difficultés, aux fins d'accroître la participation des pays en développement aux marchés internationaux.

Une stratégie bien planifiée peut associer des mesures de diversification horizontale, verticale et qualitative. Les coûts d'entrée sur le marché, et la montée en gamme qualitative posent de plus grandes difficultés aux entreprises plus modestes et aux pays à faible revenu. La coopération régionale s'agissant des systèmes d'évaluation de la conformité et des cadres réglementaires peut ouvrir la voie à l'exportation de produits nouveaux et non traditionnels, développés au sein de réseaux régionaux de production. Les gouvernements et les autres acteurs devront unir leurs efforts dans ces initiatives.



Introduction

1. Les données empiriques montrent qu'une participation plus active au commerce international peut stimuler la croissance économique et promouvoir le développement durable. Le Programme de développement durable à l'horizon 2030 et les objectifs de développement durable, en particulier l'objectif 17, mettent en évidence plusieurs mesures par lesquelles le commerce international et les politiques commerciales peuvent contribuer à une intégration plus complète et bénéfique des pays en développement dans le commerce mondial de marchandises. En 1995, la part des pays en développement dans le commerce mondial de marchandises s'élevait à 27,7 %. En 2018, elle était passée à 44,6 %. Toutefois, de nombreux pays en développement, notamment les pays les moins avancés, les petits États insulaires en développement et les pays en développement tributaires des produits de base, restent des acteurs marginaux du commerce mondial de marchandises ou y participent sans obtenir les résultats escomptés. Entre 1995 et 2018, la part des pays les moins avancés dans le commerce mondial de marchandises est passée de 0,5 % à 1 %. L'intégration plus poussée des pays en développement dans le système commercial international dépend de multiples facteurs. Les capacités de production de marchandises destinées à l'exportation et les conditions d'accès aux marchés, pour les importations comme pour les exportations, sont parmi les plus importants. La présente note porte sur les difficultés auxquelles se heurtent les pays en développement dans ces domaines.

I. Obstacles à la création de valeur ajoutée et au renforcement des capacités productives

2. La situation des pays en développement tributaires des produits de base illustre bien l'un des principaux obstacles à la création de valeur ajoutée et au renforcement des capacités productives dans les pays en développement. Certains pays développés et pays en transition sont également des producteurs de produits de base. L'Australie est par exemple un grand producteur de minéraux, de pétrole et de produits alimentaires, le Canada est un important producteur de pétrole, de produits alimentaires et de bois, la Fédération de Russie est l'un des plus gros producteurs de pétrole et de gaz au monde, et les États-Unis d'Amérique sont l'un des principaux producteurs de pétrole et de produits alimentaires. Toutefois, le rôle que les secteurs des produits de base jouent dans l'intégration au commerce mondial est plus déterminant dans les pays en développement que dans les pays développés. Environ 65 % des pays en développement sont tributaires des produits de base, c'est-à-dire qu'ils en tirent au moins 60 % de leurs recettes d'exportation de marchandises. Cette dépendance les rend vulnérables aux fluctuations des cours des produits de base, leur croissance économique et leur développement reposant dans une large mesure sur le commerce de ces produits. Des données relatives aux pays en développement, qui couvrent la période allant des années 1960 au milieu des années 2010, révèlent que le coefficient de corrélation entre les variations des prix des produits de base et l'évolution du revenu par habitant est de 0,79, et que l'Afrique et l'Amérique du Sud sont les régions les plus tributaires des produits de base¹. Dans ces régions, la croissance économique est forte lorsque les prix des produits de base sont élevés et faible quand les cours sont orientés à la baisse. Étant donné que les cycles des prix des produits de base sont marqués par de longues périodes d'atonie et par des rebonds relativement brefs, la croissance économique de ces pays évolue selon un cycle analogue.

3. Les cycles des prix des produits de base ont de multiples répercussions sur la croissance économique. Ils accentuent l'instabilité des prix et la dégradation des termes de l'échange, influent sur les politiques budgétaires et monétaires, et ont des effets directs et indirects sur les entreprises et les ménages, notamment. En ce qui concerne l'instabilité des prix, l'argument des termes de l'échange repose sur l'idée selon laquelle, à long terme, les prix des produits de base entraînent une détérioration des termes de l'échange, qui conduit à son tour à une érosion des recettes des pays en développement tributaires de ces produits. Une telle diminution des ressources restreint la capacité des pays concernés de financer des projets de développement, et donc de croître et de promouvoir le développement humain. En outre, la forte instabilité des prix accroît l'incertitude dans ces pays, décourage les investissements et brouille la planification du développement, menaçant par là même la viabilité des projets de développement. Les effets des prix des produits de base sur les variables macroéconomiques peuvent aussi se manifester sous la forme du « Mal néerlandais ». De nombreux pays en développement connaissent une vague de désindustrialisation au lendemain de la découverte d'une ressource naturelle de grande valeur. L'affaiblissement de l'économie

¹ CNUCED, 2016, *[Group of 20] Policies and Export Performance of Least Developed Countries* (publication des Nations Unies, New York et Genève).

des pays en développement tributaires des produits de base accroît leur vulnérabilité aux aléas des marchés internationaux de ces produits. La dépendance à l'égard des produits de base est également associée à un creusement des déficits budgétaires lorsque les recettes d'exportation reculent, à des fluctuations des taux de change sous l'effet des mouvements de capitaux et, en période de baisse des prix, à un endettement insoutenable. La forte instabilité macroéconomique conduit à un ralentissement de l'activité économique dans ces pays. Quant à l'incidence des prix des produits de base sur les variables microéconomiques, les entreprises et les ménages des pays en développement tributaires des produits de base sont exposés aux effets macroéconomiques néfastes susmentionnés, qui pèsent sur la rentabilité des entreprises et les revenus réels des ménages. Plus directement, en cas de baisse des prix alimentaires, si les ménages qui achètent davantage de produits alimentaires qu'ils n'en vendent peuvent être gagnants, les exportateurs de denrées alimentaires et de boissons telles que le café et le cacao, eux, voient leurs revenus chuter. Cette situation peut avoir des répercussions directes sur la sécurité alimentaire et les dépenses consacrées à la santé, à l'éducation et à d'autres secteurs de la protection sociale. D'autres acteurs économiques des secteurs des produits de base, comme les collecteurs, les négociants et les exportateurs, peuvent aussi subir une baisse de revenus.

4. La relation entre dépendance à l'égard des produits de base et croissance économique montre que cette dépendance est un frein au développement. La diversification de la production constitue pour un pays le moyen le plus efficace de se protéger des effets néfastes d'une telle dépendance. On distingue la diversification verticale, c'est-à-dire l'accroissement de la valeur ajoutée des produits primaires, de la diversification horizontale, qui repose sur la production et l'exportation d'un plus grand nombre de produits. La diversification horizontale qualitative est une troisième forme de diversification, non exclusive, qui consiste à apporter de la valeur ajoutée à un produit en améliorant sa qualité, au sens large du terme, notamment en prenant en considération sa valeur environnementale ou sa conformité avec des normes sanitaires ou techniques plus strictes.

5. La diversification verticale consiste, pour les pays producteurs, à accroître la valeur ajoutée de produits primaires pour faire progresser l'économie dans la chaîne de valeur de ces produits. Si la transformation d'un produit de base est suffisamment profonde, elle aboutit à la création d'un nouveau produit, moins vulnérable aux problèmes inhérents au secteur des produits de base, ainsi que l'illustre, par exemple, la transformation du coton en produits dérivés du coton (encadré 1). Autre avantage de la création de valeur ajoutée par la transformation en profondeur, un nouveau produit peut se vendre à un prix plus élevé, de sorte qu'une part plus importante de la valeur du produit fini revient au pays producteur. Cet aspect a son importance compte tenu de la répartition inégale de la valeur d'un produit, dont une part disproportionnée est captée par les acteurs situés en aval de la chaîne, aux étapes du commerce de détail, du conditionnement et de la valorisation de la marque. Si la transformation d'un produit de base n'est pas suffisamment profonde, on pourrait avoir l'impression qu'un nouveau produit a été créé, mais celui-ci risque d'être confronté aux mêmes problèmes que les produits primaires. Ainsi, pour que la création de valeur ajoutée puisse être considérée comme une stratégie de diversification viable, le nouveau produit doit être sensiblement différent du produit primaire à partir duquel il a été créé. En d'autres termes, la transformation doit être suffisamment profonde.

Encadré 1

Valorisation des produits dérivés du coton

Qu'ils destinent leur production à des fins commerciales ou à leur subsistance, les agriculteurs ne convoitent généralement qu'une partie de la plante qu'ils cultivent, telle que les graines, les fibres ou les fruits, qui ne représentent parfois qu'une fraction de la masse totale du végétal. Faute d'applications commerciales pour les tiges, les pédoncules, les feuilles ou les enveloppes, ces résidus de culture sont souvent gaspillés : soit ils servent de fourrage non transformé ou de combustible domestique et sont alors sous-exploités, soit ils sont détruits. De même, à chaque étape d'une chaîne de valeur agroalimentaire, les résidus sans application rentable sont souvent considérés comme des déchets et donc éliminés. Ces pratiques engendrent un gaspillage considérable de biomasse-énergie, de matière organique et de nutriments. Dans les pays cotonniers d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe, les principaux résidus des cultures de coton sont les tiges et les feuilles, qui représentent environ 70 % de la masse totale de la plante. Dans ces pays, les réglementations relatives à la lutte antiparasite obligent les agriculteurs à détruire les tiges. Dans d'autres pays producteurs de coton, des technologies innovantes ont été développées pour transformer ces résidus en produits commercialement viables. En Inde, par exemple, l'Institut central pour la recherche sur les technologies du coton (Central Institute for Research on Cotton Technology) a mis au point des procédés de fabrication de billets de banque et de nanocellulose à partir de la cellulose présente

en grande quantité dans les linters de coton. Des entreprises ont aussi commencé à recycler les résidus d'égrenage et de filage pour produire de la ouate absorbante, qui sert notamment à fabriquer des pansements médicaux. Parallèlement, ces dix dernières années, une industrie florissante s'est développée autour de la transformation des tiges de coton en biomasse, sous la forme de briquettes et de granulés compressés, qui sont très recherchés en remplacement de combustibles polluants, tels que le charbon de bois ou le charbon, et de combustibles non renouvelables, comme le mazout ou le gaz de pétrole liquéfié.

S'inspirant de cet exemple, les pays cotonniers d'Afrique pourraient envisager de diversifier leur économie et de valoriser le coton en transformant les tiges en briquettes et en granulés de biomasse. Les technologies et modèles commerciaux qui ont fait leurs preuves en Inde sont simples, applicables à petite échelle et transposables en Afrique. Une telle transformation de la production représenterait un grand pas en avant dans la valorisation du coton et d'autres cultures, contribuerait fortement à élargir l'accès à des sources d'énergie modernes et plus propres, et réduirait dans le même temps la déforestation et les émissions de gaz à effet de serre, contribuant ainsi à la réalisation des objectifs de développement durable et des objectifs fixés dans l'Accord de Paris relevant de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques. Cette entreprise n'est cependant pas sans difficultés. La principale, pour les entreprises, réside dans la mise en place d'un système d'approvisionnement rentable en matières premières (tiges de coton et autres résidus agricoles). Il faut également sensibiliser les agriculteurs et les entrepreneurs aux applications possibles des tiges de coton et inciter les consommateurs à faire l'acquisition d'un poêle à granulés ou à convertir leur chaudière.

Source : CNUCED, d'après des informations recueillies dans le cadre du projet 1617K du Compte de l'ONU pour le développement sur la promotion des produits dérivés du coton en Afrique de l'Est et en Afrique australe, mené en Ouganda, en République-Unie de Tanzanie, en Zambie et au Zimbabwe entre 2016 et 2019.

6. La diversification horizontale consiste à accroître le nombre de biens produits et exportés. Il peut s'agir de créer de la valeur ajoutée, comme exposé plus haut, de produire d'autres produits, qui ne sont pas directement liés au principal produit de base dont l'économie est tributaire, ou de combiner ces deux stratégies. Par exemple, un pays tributaire du cacao peut diversifier son économie non seulement en produisant et en exportant de la poudre de cacao, mais aussi en cultivant d'autres produits de base agricoles, tels que la banane, le café ou le palmier, et en produisant des produits non agricoles, notamment des articles manufacturés. Le cas du Costa Rica illustre bien cette forme de diversification (encadré 2).

Encadré 2

Le Costa Rica, un modèle de diversification

En 1965, le café et les bananes représentaient respectivement 42 % et 26 % du montant total des recettes d'exportation de marchandises du Costa Rica. En 2016, ces produits représentaient respectivement moins de 3 % et environ 12 % du montant total des recettes d'exportation de marchandises du pays. Le premier secteur était celui des instruments et appareils médicaux (18 %). Parmi les autres secteurs importants, il convient de mentionner ceux des fruits, frais ou secs (11 %), des appareils orthopédiques (5 %) et des circuits électroniques (3 %). Le Costa Rica a diversifié son économie en se lançant dans la production d'articles qui ne sont pas exposés aux mêmes risques et aux mêmes vulnérabilités que les produits d'exportation traditionnels. À mesure que le pays a orienté sa production vers des produits manufacturés à forte valeur ajoutée qu'il destinait à l'exportation, tels que les ananas coupés et autres fruits, il a amélioré ses termes de l'échange et réduit sa vulnérabilité aux chocs sur les prix, auxquels les produits de base sont plus sujets que les produits manufacturés.

Source : CNUCED et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, 2017, *Rapport sur les produits de base et le développement 2017 : marchés des produits de base, croissance économique et développement* (Nations Unies et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, numéro de vente : F.17.II.D.1, New York et Genève).

7. Plusieurs enseignements peuvent être tirés de la diversification de l'économie costaricienne et de la politique industrielle du pays. Premièrement, une stratégie de diversification claire et réaliste doit être élaborée, et son application doit être confiée à des institutions créées à cette fin. Au Costa Rica, un ministère des exportations et des centres de promotion des exportations et de l'investissement ont été créés pour favoriser la diversification. Deuxièmement, le choix du type de diversification à privilégier doit être

mûrement réfléchi. Tant dans le secteur agricole que dans les autres secteurs, le Costa Rica s'est tourné vers la production de produits d'exportation non traditionnels, y compris de crevettes, de fleurs coupées, d'ananas, de cœurs de palmier, de textiles et d'articles manufacturés. Des zones de promotion des exportations ont été créées pour attirer de potentiels investisseurs, qui devaient exporter au moins 75 % de leur production. Des articles manufacturés de haute technologie ont été produits dans ces zones, notamment des circuits électroniques, et le pays a ainsi fait ses premiers pas dans la fabrication de produits électroniques et dans le secteur numérique, pour ensuite développer davantage ses activités de recherche, d'innovation et de prestation d'autres services connexes. En empruntant cette voie, le Costa Rica a aussi envoyé un signal fort au monde entier et attiré des investissements étrangers directs. Troisièmement, le capital humain est un élément essentiel de toute stratégie de diversification efficace. Grâce à sa politique d'accès à l'éducation pour tous, le Costa Rica affiche un taux d'alphabétisation élevé, et ses travailleurs ont ainsi pu saisir les possibilités offertes par la diversification de l'économie. Quatrièmement, une telle transformation est le résultat de plusieurs dizaines d'années d'efforts soutenus et d'ajustement des réformes et des politiques. Le Costa Rica avait dans un premier temps opté pour une stratégie d'industrialisation axée sur la substitution des importations, mais celle-ci s'est soldée par un échec, en raison principalement de la petite taille de l'économie nationale. Il a donc adopté une stratégie de croissance à long terme centrée sur le développement des exportations. Il a entrepris des réformes budgétaires et prévu notamment des mesures d'incitation financière, sous la forme de subventions et d'autres avantages fiscaux, pour promouvoir l'essor de secteurs d'exportation non traditionnels. Le secteur agricole a été l'un des premiers à bénéficier de ces mesures. Ainsi que l'illustre le cas du Costa Rica, la diversification doit être vue comme une stratégie à long terme, qui nécessite des ajustements en cours de route. Cinquièmement, il est possible de combiner diversification verticale et diversification horizontale. Au Costa Rica, l'agriculture a été le moteur de la diversification de l'économie, qui a consisté à augmenter le nombre de cultures destinées à l'exportation et, s'il y avait lieu, à créer de la valeur ajoutée. Le pays a commencé à exporter des ananas dans les années 1980 et a développé une industrie manufacturière autour de ce produit de base, en investissant dans les activités de découpage, d'emballage et de conserverie, pour exporter des ananas coupés et prêts à consommer. En 2012, il était devenu le premier exportateur d'ananas au monde. Il exporte également d'autres produits analogues à valeur ajoutée, tels que le jus d'orange, le manioc et de nombreux fruits transformés. Sixièmement, la stabilité macroéconomique est un facteur de succès. La stabilité des taux de change, en particulier à la suite de l'ajustement structurel entrepris dans les années 1980, a aidé le Costa Rica à accroître progressivement ses exportations et à stabiliser ses termes de l'échange.

8. Le cas du Costa Rica illustre une constatation empirique plus large, selon laquelle les intrants issus de secteurs peu productifs et difficilement substituables ont des répercussions néfastes sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Il s'agit de maillons faibles de l'économie, qui diminueront les retombées des efforts de diversification si rien n'est fait pour les consolider de manière cohérente et globale². La structure des secteurs d'une économie et leurs interactions ont une influence sur les résultats économiques au niveau national.

II. Obstacles à l'accès aux marchés

9. La création de valeur ajoutée nécessite des connaissances, un accès à la technologie, des infrastructures et d'autres intrants. L'un des moyens de créer de la valeur ajoutée consiste à prendre part à une chaîne de production. Les réseaux de production tirent parti des avantages comparatifs des différentes activités et des capacités disponibles dans un pays. Les pays en développement peuvent intervenir à l'une des étapes d'une chaîne et rejoindre un réseau mondial de production sans devoir être compétitifs à tous les stades de la production et de la commercialisation, ni même y participer. Aujourd'hui, la plupart des échanges s'effectuent au sein de chaînes de valeur régionales ou mondiales. Ces chaînes ouvrent de nouvelles possibilités, mais soulèvent également certaines difficultés.

10. Lorsqu'ils diversifient leur production et leurs exportations, les pays doivent faire en sorte que leurs nouveaux produits, finis ou intermédiaires, soient compétitifs sur les marchés internationaux, et avoir accès à ces marchés. Outre les droits de douane, les mesures de réglementation commerciale compliquent de facto l'accès aux marchés et augmentent les coûts. La fragmentation de la production le long des chaînes de valeur peut accroître les coûts supportés par les producteurs, dans la mesure où les biens intermédiaires traversent plusieurs frontières avant d'atteindre leur destination finale. Pour participer efficacement aux chaînes de valeur régionales ou mondiales, les pays doivent prendre en considération les coûts

² CNUCED, 2014, *Weak Links and Diversification* (Publication des Nations Unies, New York et Genève).

d'importation et d'exportation, l'accès effectif aux marchés, déterminé non seulement par les droits de douane, mais aussi et surtout par les mesures non tarifaires, ainsi que les normes commerciales privées et les normes de produit liées à la durabilité.

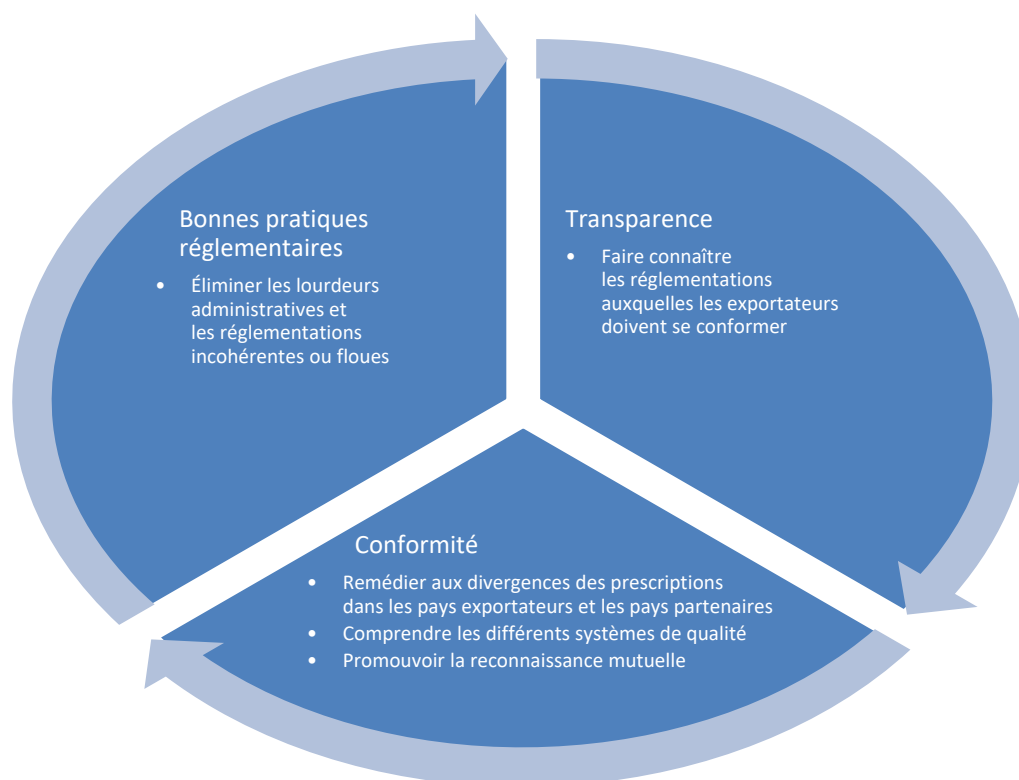
1. Coûts commerciaux

11. En ce qui concerne les coûts commerciaux, les procédures d'importation et d'exportation doivent être efficaces, sachant que l'importation de certains produits est nécessaire au développement des exportations. Ces procédures, de même que les réglementations applicables aux importations et aux exportations, ont une incidence sur la productivité et la viabilité d'un produit destiné au commerce. Les formalités administratives, les réglementations incohérentes ou complexes, l'hétérogénéité des procédures et le manque de transparence alourdissent les coûts de transaction finaux, de sorte que les pays en développement ont du mal à diversifier leurs exportations. Il s'agit là d'un domaine d'action généralement négligé. Les marchandises traversent une multitude de frontières avant d'atteindre leur marché d'exportation final. Par conséquent, les coûts commerciaux s'accumulent le long de la chaîne de valeur. Les mesures non tarifaires peuvent piéger les pays à faible revenu et les empêcher de participer aux chaînes de production de pays où les coûts sont plus élevés. Les réseaux commerciaux créés dans le cadre de chaînes de valeur exigent une coordination étroite et une livraison des marchandises dans les délais. Ils se développent lorsque les coûts, en particulier les coûts entraînés par l'intervention des États, sont bas³.

12. Les politiques de réduction des coûts commerciaux ne s'inscrivent pas directement dans une stratégie de diversification, mais constituent un tremplin vers la diversification. Si ces coûts sont élevés, les politiques de diversification pourraient ne pas aboutir aux résultats escomptés. Les coûts associés aux mesures non tarifaires englobent les coûts d'obtention des informations relatives à l'exportation vers un marché donné (la valeur de la transparence), les coûts de mise en conformité avec les prescriptions (une fois les informations obtenues) et les coûts liés aux lourdeurs administratives dans les pays exportateurs et les pays partenaires si de bonnes pratiques réglementaires n'ont pas été mises en place (fig. 1). Il existe également un lien étroit avec les coûts associés aux formalités douanières ou à la facilitation du commerce, généralement mesurés en jours de retard, mais cette question sort du cadre de la présente note.

³ M. J. Ferrantino, 2012, Using supply chain analysis to examine the costs of non-tariff measures and the benefits of trade facilitation, disponible à l'adresse https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_forum_e.htm.

Figure 1
Mesures à prendre pour réduire les coûts commerciaux liés aux mesures non tarifaires



Source : CNUCED.

13. En ce qui concerne la transparence, il existe plusieurs outils relatifs aux prescriptions à l'importation sur les principaux marchés. Depuis quelques années, une action est menée, sous l'impulsion de la CNUCED, pour recueillir des informations sur les mesures non tarifaires et les systématiser, afin de les rendre comparables d'un pays à l'autre et exhaustives pour chaque pays. Ces informations, répertoriées au niveau des positions à six chiffres du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, sont disponibles pour plus de 100 pays.

14. Le système de qualité d'un pays, c'est-à-dire ses laboratoires et ses centres d'homologation, a une incidence sur sa capacité à se conformer aux réglementations applicables à de nombreux produits sur les marchés d'exportation. Près des trois quarts du volume des exportations mondiales sont concernés par au moins une mesure non tarifaire, les plus courantes étant les obstacles techniques au commerce, en particulier dans le cas des produits non alimentaires. De plus, outre qu'ils sont réglementés dans leur quasi-totalité, les produits agroalimentaires font aussi l'objet, en moyenne, du nombre le plus élevé de mesures, généralement sanitaires et phytosanitaires. Pour vérifier que ces produits respectent les réglementations en vigueur et les normes applicables, leur conformité fait l'objet d'une évaluation. Celle-ci fait partie intégrante du processus d'exportation, et les capacités de vérification dont doivent se doter les pays en développement sont considérables. Les évaluations indépendantes de la conformité prennent une plus grande importance dès lors que des intrants ou des produits finis proviennent d'un pays dont les normes de production pourraient être différentes. Le moyen le plus simple pour un pays de vérifier la conformité d'un produit avec les prescriptions applicables consiste à le faire certifier par une institution indépendante et à le faire tester par des laboratoires et des organismes de certification agréés au niveau international. Il faut des normes pour protéger les consommateurs, et les préoccupations relatives au besoin d'information et à la traçabilité sont particulièrement grandes dans un monde régi par les chaînes de valeur mondiales⁴. Le système de qualité d'un pays détermine sa capacité à se conformer aux réglementations et garantit le respect des prescriptions à l'importation.

⁴ Organisation de coopération et de développement économiques, 2018, Trade policy implications of global value chains, note de politique, disponible à l'adresse <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/>.

15. Au niveau national, il importe de mettre en place de bonnes pratiques réglementaires pour éviter la bureaucratie inutile et les réglementations incohérentes émanant de différentes administrations. Les statistiques montrent que les exportations sont couramment l'objet de mesures non tarifaires⁵. Les exportateurs se heurtent souvent à des obstacles dans leur propre pays, avant même d'être arrivés sur un marché d'exportation. Les formalités douanières et administratives, c'est-à-dire les obstacles d'ordre procédural, sont un domaine dans lequel il est possible de réduire considérablement les coûts. L'application de l'Accord sur la facilitation des échanges de l'Organisation mondiale du commerce, qui conduira à la mise en place d'une infrastructure de facilitation du commerce, peut abaisser sensiblement les coûts commerciaux et permettre ainsi aux pays en développement de participer plus efficacement au commerce mondial.

16. Les pays peuvent aussi réduire les coûts commerciaux par la coopération régionale. En général, la collaboration entre partenaires commerciaux face aux obstacles au commerce allège les difficultés auxquelles se heurtent les négociants, en particulier lorsqu'elle s'inscrit dans un effort d'intégration régionale, et renforce la diversification de l'économie vers des exportations nouvelles ou émergentes. Par exemple, une initiative lancée dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine vise à remédier à certains obstacles non tarifaires lorsque les acteurs du secteur privé font savoir que ceux-ci pèsent excessivement sur les coûts commerciaux. En outre, la réduction simultanée de ces coûts dans plusieurs pays voisins a souvent un effet démultiplicateur sur les avantages retirés par chacun des pays⁶. La coopération dans le domaine de la réglementation peut favoriser la diversification en abaissant les coûts commerciaux. La reconnaissance mutuelle des procédures d'évaluation de la conformité dans les secteurs d'intérêt constitue un pas direct en ce sens, au même titre que les efforts d'harmonisation dans certains cas, pour des produits clefs.

2. Mesures non tarifaires

17. On ne saurait négliger les coûts découlant des mesures non tarifaires lorsque près des trois quarts des exportations mondiales sont concernés par au moins une de ces mesures. Il s'agit d'obstacles techniques au commerce, de mesures sanitaires et phytosanitaires, de régimes de licences, de contingents, de mesures influant sur les prix, et de réglementations du marché financier ou des taux de change. Souvent, l'absence d'information publique sur les prescriptions à l'importation dans les pays partenaires constitue elle-même un obstacle au commerce et induit un coût.

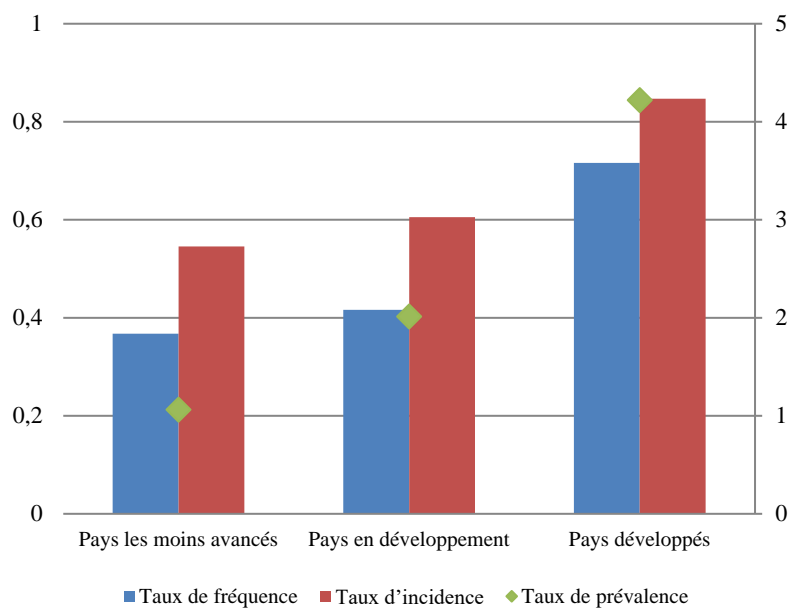
18. Le système d'analyse et d'information sur le commerce de la CNUCED, ou base de données TRAINS, met à la disposition du public des renseignements exhaustifs et détaillés sur les prescriptions réglementaires à l'importation et à l'exportation mises en place par plus d'une centaine de pays. Il établit des statistiques descriptives agrégées sur l'ampleur des mesures non tarifaires, qui montrent que les pays développés réglementent une plus grande part de leurs échanges commerciaux, comme il ressort du taux d'incidence, et appliquent en moyenne un nombre plus élevé de mesures non tarifaires à chaque produit, comme il ressort du taux de prévalence (fig. 2 a)). Les produits agroalimentaires sont plus fortement réglementés que les articles manufacturés ou les ressources naturelles dans tous les groupes de pays (fig. 2 b) et c)).

⁵ CNUCED et Banque mondiale, 2018, *The Unseen Impact of Non-Tariff Measures: Insights from a New Database* (Nations Unies et Banque mondiale, Genève).

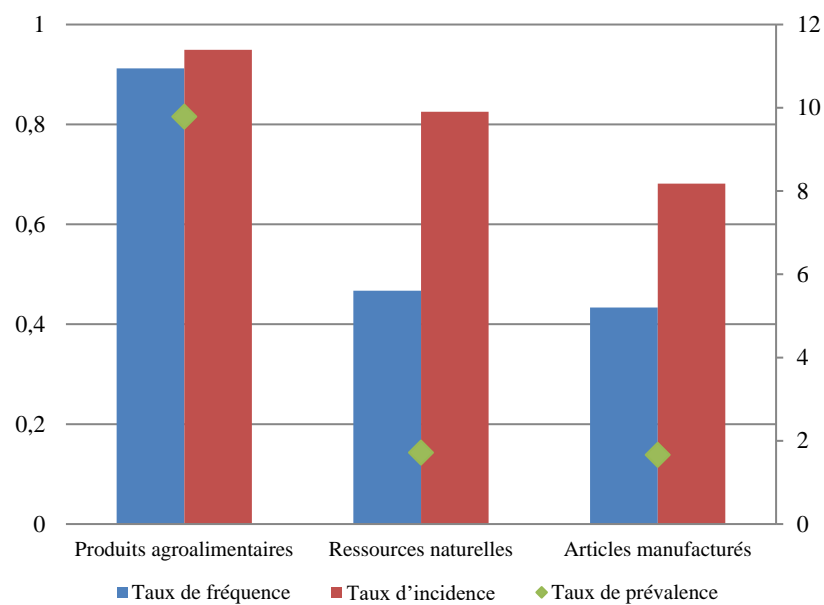
⁶ Ferrantino, 2012.

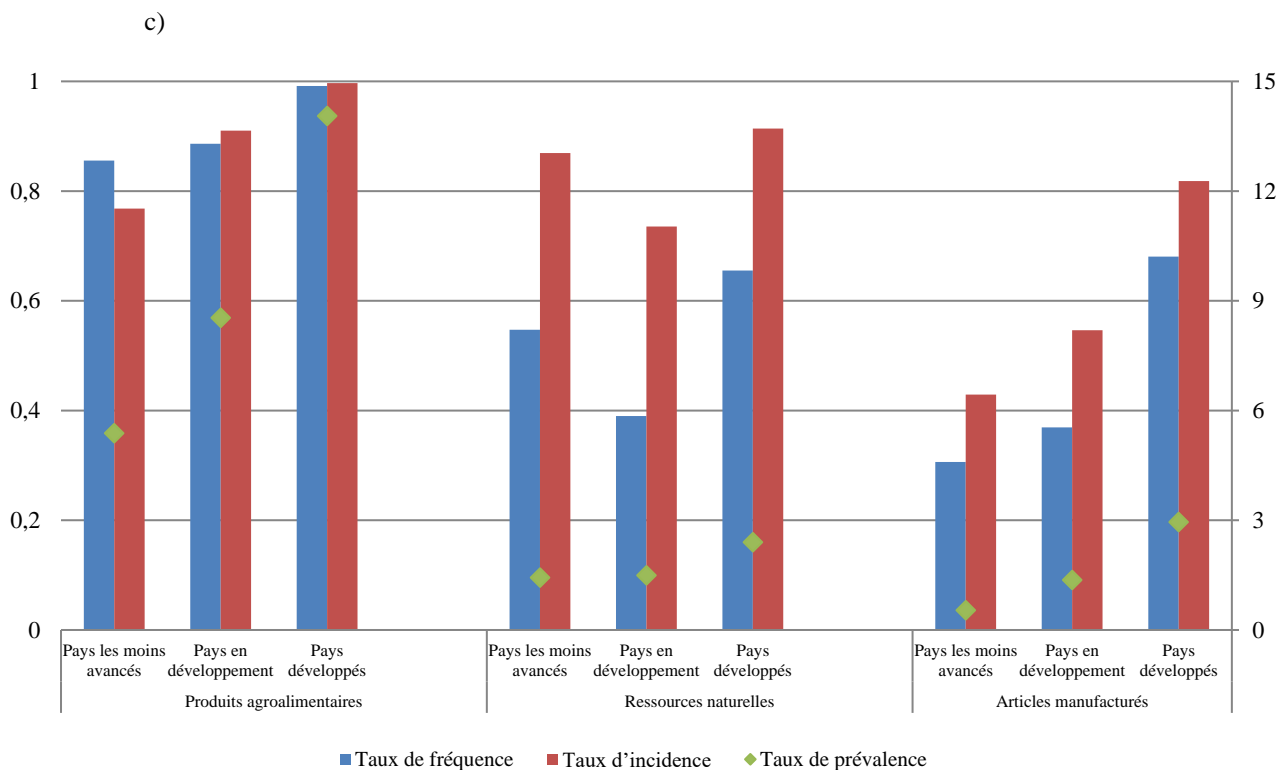
Figure 2
Ampleur des mesures non tarifaires, par pays et par principale catégorie de produits

a)



b)

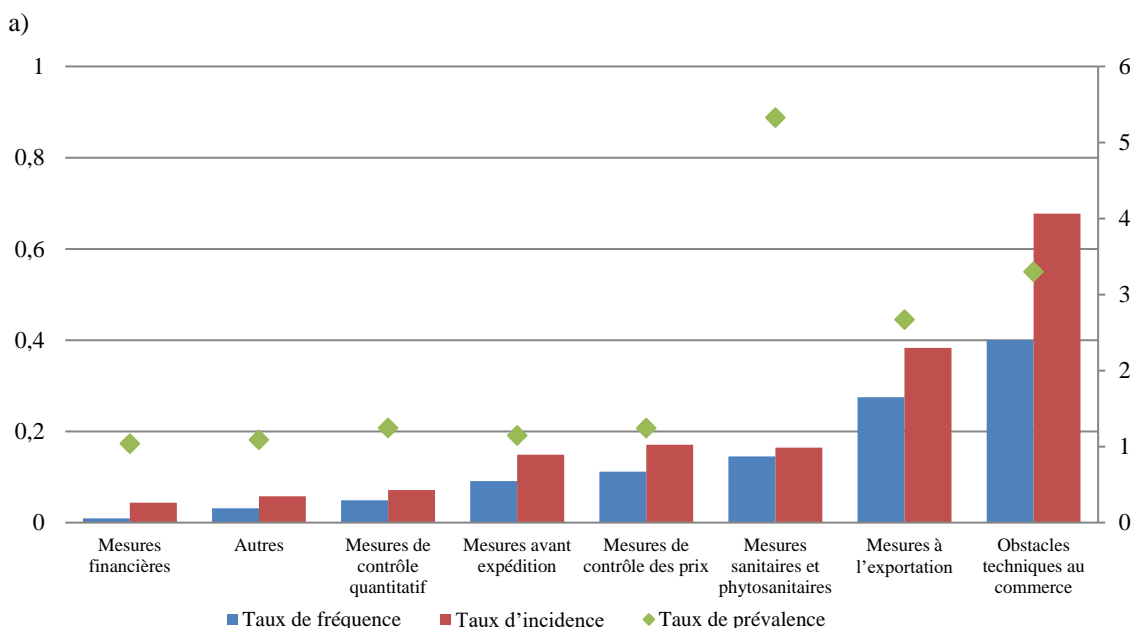


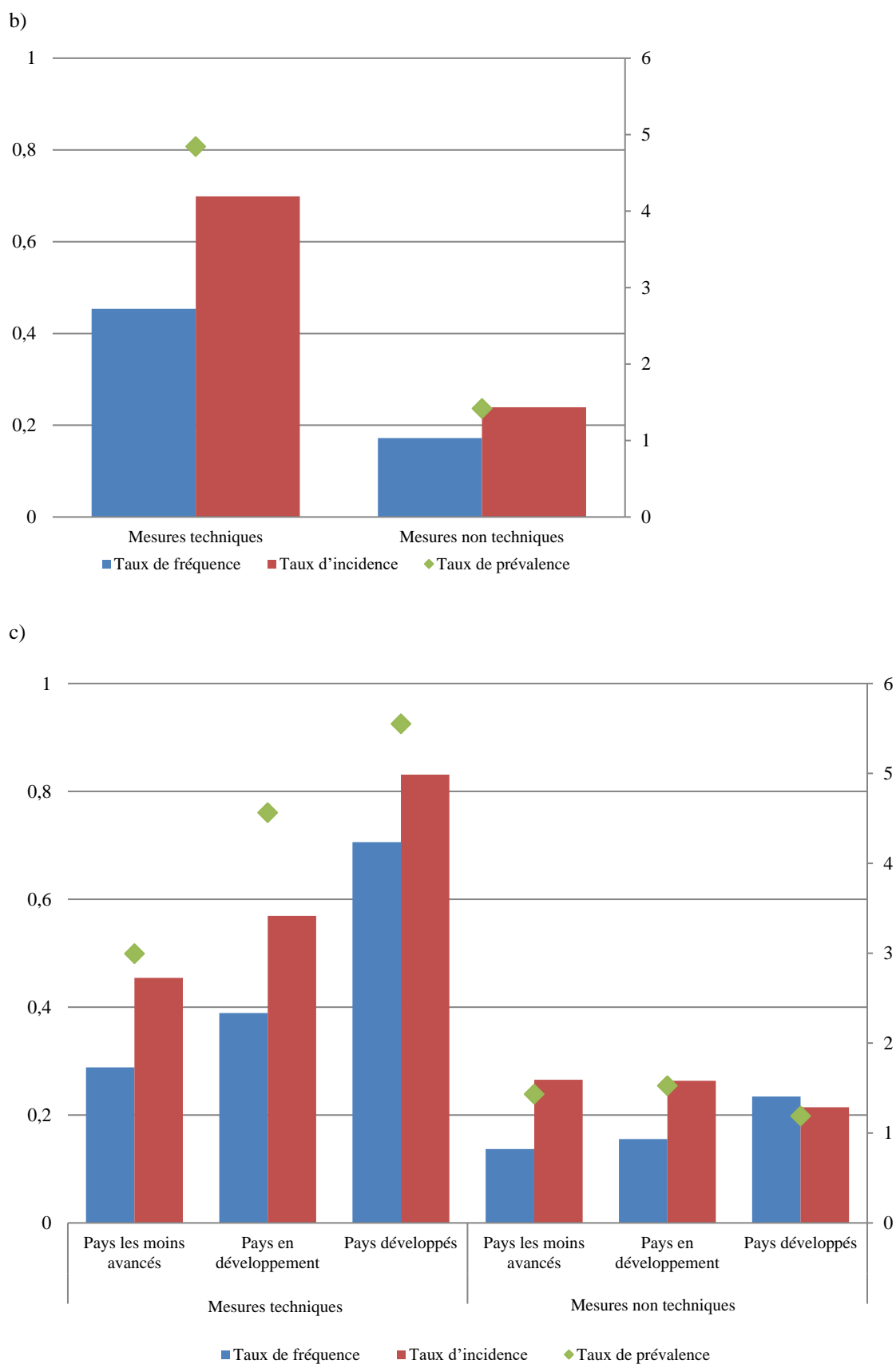


Source : Calculs de la CNUCED, d'après les données de la base TRAINS.

19. D'un point de vue typologique, les obstacles techniques au commerce sont la forme la plus courante des mesures non tarifaires au niveau international ; viennent ensuite les mesures à l'exportation, c'est-à-dire les exigences imposées par le pays exportateur sur les biens destinés à l'exportation avant leur expédition. Les mesures sanitaires et phytosanitaires sont moins présentes, car elles tendent à s'appliquer uniquement aux produits agroalimentaires. Cependant, leur nombre moyen est plus élevé que celui de tous les autres types de mesures non tarifaires (fig. 3 a)). Les mesures techniques, autrement dit les mesures sanitaires et phytosanitaires et les obstacles techniques au commerce, sont utilisées plus fréquemment et plus intensément, à la fois par grand secteur économique et par région (fig. 3 b) et c)).

Figure 3
Mesures non tarifaires les plus courantes





Source : Calculs de la CNUCED, d'après les données de la base TRAINS.

20. Les coûts associés aux mesures non tarifaires ont un effet direct sur la productivité des entreprises et une corrélation directe avec l'accès aux marchés. Les pays qui souhaitent étendre leurs exportations doivent accorder une grande attention aux dispositions applicables sur les marchés de destination. Ces dispositions portent souvent sur les caractéristiques des produits ou les procédés de production. Pour s'assurer un accès aux marchés, il est de plus en plus important de se conformer à des mesures réglementaires qui dépassent le cadre des politiques commerciales traditionnelles. Autrement dit, ne pas satisfaire aux exigences réglementaires équivaut, dans la pratique, à une interdiction d'entrée sur le marché. Sous l'effet des mesures non tarifaires, la diversification des produits d'exportation nécessite des investissements plus importants, ce qui est surtout préjudiciable aux pays les moins avancés et aux petites entreprises, parfois au point de les évincer des marchés. Des travaux récents, dont certains menés par la CNUCED, montrent que ces exportateurs font face à des coûts effectifs plus importants. L'obligation de satisfaire à des normes élevées de qualité sanitaire, ou celle de recourir aux services, onéreux et parfois inaccessibles, de laboratoires de renommée mondiale et d'organismes de certification et d'homologation, conduit les pays aux ressources limitées sur la voie de la marginalisation. Les pays en développement tributaires des exportations de produits de base, par exemple, s'enferment dans le piège de la dépendance. Dans les chaînes de valeur régionales ou mondiales, les coûts commerciaux se répercutent sur l'échelon de production suivant, faisant gonfler le prix final à la consommation. Autrement dit, les coûts s'accumulent et s'amplifient à chaque nouvel échelon de production. La création de valeur ajoutée est moindre dans les pays en développement à faible revenu, mais a des effets plus sensibles. Elle suffit largement à couvrir les dépenses de rémunération et les investissements en capitaux. Cependant, des coûts commerciaux supérieurs à la moyenne tirent les salaires et les investissements vers le bas. De plus, lorsque les coûts sont élevés à l'un des maillons d'une chaîne de valeur mondiale, la productivité en pâtit dans l'ensemble de la chaîne. Il est dans l'intérêt des pays en développement de réduire les coûts à l'importation et à l'exportation, pour faire baisser les coûts globaux et augmenter leurs chances de participer aux chaînes de valeur mondiales⁷.

21. Les coûts commerciaux peuvent constituer un obstacle à l'exportation s'ils rendent les prix intérieurs supérieurs aux prix compétitifs sur les marchés mondiaux. Il en est ainsi pour les petits pays sans influence sur les prix. Des mesures telles que les ristournes de droits de douane et la création de zones franches industrielles peuvent contrebalancer les surcoûts commerciaux, mais seulement lorsque les facteurs de production sont importés ; en revanche, elles découragent la création de liens en amont et, partant, la diversification et le développement d'une économie nationale grâce à des liaisons intersectorielles pouvant la rendre plus résiliente. Il serait plus profitable que les mesures prises favorisent l'intégration des entreprises associées dans le processus de production qui participent aux chaînes de valeur régionales ou mondiales. Les systèmes d'enclaves de production ont peu d'impact sur le développement. Une économie ouverte doit être capable de produire des produits compétitifs et de grande qualité pour être pleinement intégrée. Cela suppose l'adoption de mesures de large portée, qui fassent sentir leurs effets sur l'ensemble de l'économie et aboutissent à un accroissement de la productivité. Toutefois, ces effets peuvent différer selon la taille de l'économie et l'entreprise exportatrice. Les sociétés transnationales sont mieux arrimées aux chaînes de valeur mondiales que les petites et moyennes entreprises, et les mesures non tarifaires ont des effets plus dommageables sur les petites entreprises et les pays à faible revenu⁸.

3. Normes privées

22. Les normes privées, qui comprennent les normes qualitatives et les exigences de spécification applicables aux produits requises par les entreprises des chaînes de valeur ou les détaillants, deviennent des facteurs déterminants de l'accès aux marchés. Elles ne découlent pas de dispositions réglementaires sur la sécurité, la santé ou des questions techniques, mais des goûts et des préférences des consommateurs internationaux. Elles n'ont pas force de loi, par définition, mais peuvent influencer sur l'accès aux marchés tout autant que des obligations réglementaires. Les normes privées mettent les exportateurs face à des difficultés comparables à celles créées par les mesures non tarifaires. Tout comme les mesures non tarifaires

⁷ H. Escaith, 2017, Accumulated trade costs and their impact on the development of domestic and international value chains, dans *Global Value Chain Development Report 2017*, Banque mondiale, Washington, 97-117, disponible à l'adresse <https://ssrn.com/abstract=3045077>.

⁸ M. Fugazza, M. Olarreaga et C. Ugarte, 2017, « On the heterogeneous effects of non-tariff measures: Panel evidence from Peruvian firms », Research Paper n° 4, CNUCED ; M. Murina et A. Nicita, 2017, « Trading with conditions: The effect of sanitary and phytosanitary measures on the agricultural exports from low-income countries », *The World Economy*, 40(1):168-181; CNUCED, 2013, *Global Value Chains and Development: Investment and Value-added Trade in the Global Economy* (publication des Nations Unies, Genève) ; CNUCED, 2014, *Study of Average Effects of Non-tariff Measures on Trade Imports* (publication des Nations Unies, New York et Genève) ; CNUCED, 2016.

et d'autres dispositions réglementaires imposées par les États, les normes privées s'accompagnent généralement de coûts de mise en conformité relativement plus élevés pour les entreprises des pays à faible revenu, surtout si la certification doit être confiée à un organisme tiers. Il en résulte un fossé entre les grandes entreprises très productives, qui ont les moyens de se conformer aux normes privées et les petites entreprises moins productives, qui courent le risque d'être exclues des marchés internationaux. Les normes privées, à l'instar des mesures non tarifaires, peuvent donc entraver l'accès aux marchés et peser sur la participation au commerce mondial.

23. Parmi les normes privées sont apparues les normes volontaires de durabilité, outils de création de valeur ajoutée qui répondent à la demande croissante de produits verts et contribuent ainsi à la réalisation des objectifs de développement durable. Selon la définition du Forum des Nations Unies sur les normes de durabilité, les normes volontaires de durabilité renvoient aux exigences auxquelles les producteurs, les négociants, les fabricants, les détaillants ou les prestataires de services peuvent être tenus de se conformer, au regard de divers critères de durabilité tels que le respect des droits fondamentaux, la santé et la sécurité au travail, les effets des activités de production sur l'environnement, les relations communautaires ou l'aménagement du territoire⁹. Avec un certificat de conformité aux normes volontaires de durabilité, il devient possible d'accéder à des marchés verts de niche et de profiter des surprix qui y sont pratiqués, ce qui incite les entreprises à adopter des procédés de production plus sains, plus écologiques, plus respectueux des travailleurs et plus en adéquation avec d'autres objectifs socioéconomiques qui intéressent les consommateurs. Il s'agit d'une diversification horizontale et qualitative. Les exigences d'ordre environnemental ou social (et l'obtention du label attestant qu'elles sont respectées) représentent une valeur ajoutée en matière de protection sociale ou de protection de l'environnement. Les normes volontaires de durabilité concernent non seulement la qualité et les attributs des produits, comme les mesures non tarifaires de nature technique telles que les obstacles techniques au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires, mais aussi les méthodes de production et de transformation. Dans leur majorité, elles visent à réduire les effets potentiellement dommageables de l'agroforesterie et de la pêche ou des activités manufacturières à faible intensité technologique sur la réalisation d'objectifs de développement locaux et mondiaux, notamment la lutte contre le travail des enfants, la hausse des salaires dans le secteur primaire et la conservation de la biodiversité. On recense actuellement plus de 240 normes volontaires de durabilité dans plus de 80 secteurs, dans 180 pays¹⁰.

24. Les normes volontaires de durabilité redéfinissent le cadre de la diversification et de la création de valeur ajoutée, en établissant de nouvelles priorités, contraintes et exigences dans les procédés de production et l'utilisation des ressources. Ce nouveau cadre ouvre la voie à une modernisation des processus, mais peut être synonyme d'exclusion pour ceux qui sont incapables de s'y adapter. Les normes volontaires de durabilité peuvent constituer des obstacles à l'accès aux marchés. Un certain nombre de facteurs peut rendre leur adoption problématique, en particulier pour les petits exploitants, les microentreprises et les petites et moyennes entreprises. Aussi est-il difficile de déterminer si elles s'accompagnent de plus d'avantages que d'effets indésirables potentiels. En l'espèce, une analyse plus approfondie est nécessaire (encadré 3). D'une manière générale, du fait de leur complexité et de leur multiplication, les normes volontaires de durabilité peuvent semer la confusion à la fois parmi les producteurs et les consommateurs, et diviser les marchés en fonction de normes manifestement équivalentes. Il convient donc d'accroître la transparence et de tendre vers l'harmonisation des normes volontaires de durabilité et des labels correspondants et vers leur reconnaissance mutuelle entre les pays. La participation du secteur privé est essentielle à cet égard.

⁹ Forum des Nations Unies sur les normes de durabilité, 2013, *Voluntary Sustainability Standards* (Genève).

¹⁰ Forum des Nations Unies sur les normes de durabilité, 2018, *Voluntary Sustainability Standards, Trade and Sustainable Development* (Genève).

Encadré 3

Ensemble d'outils de la CNUCED pour évaluer la perception des normes volontaires de durabilité

Dans la pratique, il est difficile d'établir, d'un point de vue quantitatif, que les normes volontaires de durabilité contribuent à la création de valeur ajoutée et à l'amélioration des conditions de vie dans les pays en développement, principalement parce que les effets de leur adoption sur les producteurs locaux dépendent beaucoup du contexte. La labellisation et la certification peuvent représenter des coûts importants pour les producteurs des pays à faible revenu, au point que ceux qui obtiennent labels et certificats ne se trouvent pas forcément dans une situation plus confortable, même s'ils tirent avantage de prix plus élevés. Des études empiriques montrent que, sur le plan des prix, de la qualité et du bien-être des salariés, les entreprises certifiées ont de meilleurs résultats que les entreprises non certifiées. Cependant, faute de données suffisantes, il n'est généralement pas possible de conclure à un lien de causalité entre la certification et ces résultats. Cette incertitude entrave l'élaboration de politiques publiques.

La CNUCED a élaboré des outils permettant d'évaluer la perception des normes volontaires de durabilité, dans le but d'aider les décideurs à repérer dans quels domaines et cas précis il est possible de neutraliser les effets indésirables des normes volontaires de durabilité. Les utilisateurs sont invités à collecter de manière systématique des données et des informations factuelles sur l'aptitude des différents acteurs à adopter lesdites normes dans certaines chaînes de valeur agricoles. Ils reçoivent des conseils pour inventorier la chaîne de valeur qui les intéresse et identifier toutes ses parties prenantes, qu'ils interrogeront au moyen du questionnaire structuré proposé et suivant les directives devant favoriser les réponses ouvertes. Un manuel leur est également fourni pour l'analyse des données obtenues. Tous ces outils peuvent éclairer sur les opinions et les préoccupations des différents acteurs d'une chaîne de valeur concernant la certification et l'adoption de méthodes de production durables. Pour les décideurs, le panorama des motivations à l'œuvre peut mettre en évidence non seulement les asymétries de pouvoir et de perception entre les acteurs de la chaîne de valeur, mais aussi les domaines dans lesquels les effets indésirables des normes volontaires de durabilité pourraient être atténués grâce à l'adoption de mesures.

Sources : J. De Melo et M. Olarreaga, à paraître, « Trade-related institutions and development », dans J.-M. Baland, F. Bourguignon, J.-P. Platteau et T. Verdier, *dir. publ.*, *The Handbook of Economic Development and Institutions*, Princeton University Press, Princeton, États-Unis ; CNUCED.

III. Considérations pratiques

25. La participation des pays en développement au système commercial international dépend de nombreux facteurs, notamment des capacités de production à des fins d'exportation et des conditions d'accès aux marchés clefs. Promouvoir la création de valeur ajoutée et renforcer les capacités productives, notamment en facilitant la participation à l'activité économique locale, constituent des défis permanents. Il n'est que d'observer l'exemple des pays en développement tributaires des produits de base pour s'en convaincre. Selon la CNUCED, les considérations suivantes peuvent avoir leur importance dans cette entreprise :

a) La diversification suppose une stratégie à long terme cohérente et globale, appuyée par des institutions nationales et régionales. Elle n'aboutira peut-être qu'au terme de décennies de réformes et de mesures menées à un rythme soutenu. La création de valeur demande de mobiliser des connaissances et d'avoir accès à des technologies, des infrastructures et d'autres facteurs de production qui ne sont pas forcément disponibles dans un pays en développement. Elle peut en outre nécessiter l'adoption de mesures dans les domaines de l'investissement, des services et de la concurrence. En conséquence, les pays en développement doivent pouvoir bénéficier d'un meilleur accès aux ressources dont ils ont besoin pour promouvoir la création de valeur ajoutée et renforcer leurs capacités productives, et veiller à la cohérence des politiques connexes ;

b) Le choix du type de diversification doit être mûrement réfléchi. Par exemple, il peut s'agir de développer la production de biens d'exportation non traditionnels, à la fois dans le secteur agricole et les secteurs non agricoles. Les nouveaux secteurs doivent être sélectionnés en fonction des capacités nationales disponibles, de sorte que la politique industrielle donne la priorité à la production de biens nouveaux qui mobilisent des compétences, des ressources et des services déjà disponibles, plutôt qu'à la production de biens qui nécessitent des investissements initiaux plus importants. Il sera possible de conjuguer

diversification verticale et diversification horizontale, et de recourir à la diversification qualitative dans certains cas ;

c) Le capital humain est déterminant dans la réussite de toute stratégie de diversification ;

d) La stabilité macroéconomique, en particulier la stabilité des taux de change, est un facteur important dans la création de valeur ajoutée et la diversification, en ce qu'elle permet à un pays d'accroître progressivement ses exportations et de stabiliser ses termes de l'échange.

26. Pour qu'il y ait création de valeur ajoutée, le pays doit créer un nouveau produit et lui trouver un marché. Compte tenu des configurations actuelles du commerce international, la progressivité des droits et les obstacles et mesures non tarifaires peuvent gêner l'accès des pays en développement à des marchés régis par des règles qui diffèrent de celles qui s'appliquent aux produits primaires. Par exemple, l'exportation de fèves de cacao et l'exportation de poudre de cacao ou de chocolat n'ont pas du tout les mêmes implications. Pour donner de bons résultats, une stratégie de diversification axée sur la création de valeur ajoutée doit donc être accompagnée ou précédée d'analyses concernant la situation du marché, les préférences des consommateurs, l'image de marque et la commercialisation, les mesures tarifaires et non tarifaires, et les capacités d'évaluation de la conformité disponibles.

27. L'influence des mesures non tarifaires et des normes privées sur les conditions d'accès aux marchés appelle quelques observations importantes. Premièrement, il faut s'attaquer aux coûts commerciaux. Si des mesures sont prises pour réduire ces coûts, les entreprises pourront augmenter leur productivité et dépasser leur seuil de rentabilité, et par voie de conséquence, être plus nombreuses à intervenir dans les chaînes de production de certains produits, autrement pas compétitifs. À cette fin, il faudrait :

a) Appliquer de bonnes pratiques réglementaires au niveau national, c'est-à-dire lutter contre la bureaucratie ; remédier aux contradictions ou imprécisions des dispositions réglementaires, ou aux incohérences des pratiques réglementaires de différents organismes ; éviter l'inconstance, par exemple, l'adoption de dispositions réglementaires imprévues ou n'ayant pas fait l'objet de consultations ; et se tourner autant que possible vers les normes internationales, compte tenu des risques acceptables dans le pays ;

b) Examiner les possibilités de coopération régionale. D'une manière générale, lorsque des partenaires commerciaux s'associent pour lutter contre les obstacles au commerce, en particulier dans le cadre de l'intégration régionale, les difficultés rencontrées par les négociants se font moins grandes et la diversification par l'exportation de biens non traditionnels nouveaux ou naissants peut être plus affirmée. Au niveau régional, les liens interentreprises concernent souvent des activités plus élaborées et à plus forte valeur ajoutée, si bien que leurs effets favorables sur le développement, la diversification et la hausse des salaires sont plus facilement visibles dans le cadre du commerce intrarégional. Les différences entre les systèmes de réglementation peuvent induire des coûts. En conséquence, il sera peut-être bon de remédier aux divergences des prescriptions dans les pays exportateurs et les pays partenaires par la conclusion d'accords de reconnaissance mutuelle ou par l'harmonisation des dispositions dans certains secteurs clés ;

c) Améliorer la transparence en tant que bien mondial, y compris par la mise en place de portails commerciaux et la collecte de données sur les mesures non tarifaires. Cette transparence est précieuse pour ceux qui n'ont pas les moyens d'accéder à l'information, notamment les petites entreprises et les pays à faible revenu, qui sont les plus lésés par les mesures non tarifaires.

28. Deuxièmement, la question des coûts de mise en conformité doit être traitée de manière à contribuer à la modernisation des capacités productives dans le secteur privé et à promouvoir la qualité et l'innocuité des produits destinés à l'exportation. Les mesures non tarifaires font généralement augmenter les prix des facteurs de production, mais elles peuvent aussi se traduire par une amélioration de la qualité. Pour créer de la valeur ajoutée, un pays doit satisfaire aux dispositions applicables sur les marchés d'exportation. Les éléments suivants devraient être pris en considération :

a) Les insuffisances de systèmes de contrôle de qualité dans les pays en développement font souvent obstacle à la diversification des exportations, car les évaluations de conformité, obligatoires ou volontaires, imposent souvent que des procédures d'essai et de certification, parfois coûteuses, soient menées à bien par des laboratoires internationalement reconnus ;

b) Le respect des mesures non tarifaires applicables permet d'accéder à des marchés rentables et de former des réseaux commerciaux lucratifs. Pour parvenir à ce résultat, une mise à niveau des capacités productives est nécessaire. Les mesures visant à améliorer la compétitivité globale peuvent appuyer la diversification des exportations, en permettant aux entreprises de devenir plus concurrentielles au niveau

mondial. À des fins d'économies d'échelle, il conviendra peut-être de fournir un appui sectoriel, par la mise en relation des petits producteurs. Il conviendra peut-être aussi de mettre en place des mécanismes de financement de nouveaux investissements fixes avant la consolidation des exportations ;

c) La tenue de consultations sur la réglementation et la coopération en matière de normalisation peuvent contribuer à des partenariats plus fructueux entre les secteurs public et privé. Les dispositions réglementaires ne devraient pas freiner ou limiter le secteur privé dans son action, mais l'éclairer sur les investissements rentables et les courbes d'apprentissage, afin que les entreprises privées soient aussi nombreuses que possible à se lancer avec succès dans des activités d'exportation non traditionnelles.

29. Enfin, pour que les normes volontaires de durabilité entravent le moins possible l'accès aux marchés et contribuent le plus possible à la création de valeur ajoutée, les pouvoirs publics et les organisations internationales voudront peut-être envisager certaines des options suivantes¹¹ :

a) **Transparence** : fournir des informations sur les normes volontaires de durabilité et leurs avantages, les rendre plus facilement comparables entre elles, et faire participer les acteurs concernés à leur gouvernance ;

b) **Partenariats** : établir des partenariats sur les normes volontaires de durabilité pour favoriser les échanges de vues entre les acteurs concernés, établir des partenariats dans l'optique du renforcement des capacités, élaborer de nouvelles normes avec les entreprises et/ou la société civile, mettre en place des programmes visant à faciliter la coordination entre les organismes de normalisation, à promouvoir la révision des processus visés par les normes volontaires de durabilité et à prévenir toute récupération par des intermédiaires internationaux de la valeur créée ;

c) **Mesures d'incitation** : accorder des exonérations fiscales ou une aide financière aux entreprises qui souhaitent obtenir une certification ou qui s'engagent à se conformer aux normes volontaires de durabilité, valoriser ces normes dans le cadre des marchés publics et contribuer financièrement à des programmes de coordination entre les organismes de normalisation ;

d) **Questions juridiques** : accorder une accréditation des pouvoirs publics aux organismes de contrôle tiers ou aux organisations chargées des normes volontaires de durabilité, et établir une définition juridique des exigences institutionnelles relatives auxdites normes.

30. Face à ces différentes options, deux choses devraient être gardées à l'esprit. En premier lieu, les effets des normes volontaires de durabilité sur les producteurs locaux dépendent beaucoup du contexte. Il faudra donc que les mesures prises soient soigneusement adaptées aux chaînes de valeur concernées. En second lieu, pour qu'il y ait véritablement création de valeur ajoutée, les normes doivent être crédibles et refléter les objectifs socioéconomiques requis par les marchés.

¹¹ Ces options sont issues de l'analyse plus large et plus approfondie des moyens d'influer sur les répercussions commerciales des normes volontaires de durabilité, présentée dans Forum des Nations Unies sur les normes de durabilité, 2018.