



HAL
open science

La participation aux chaînes globales de valeur et le choix de positionnement : application aux pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et au Liban

Georges Badr

► **To cite this version:**

Georges Badr. La participation aux chaînes globales de valeur et le choix de positionnement : application aux pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et au Liban. Economies et finances. Université Grenoble Alpes [2020-..]; Université Libanaise, 2021. Français. NNT : 2021GRALE004 . tel-03917128

HAL Id: tel-03917128

<https://theses.hal.science/tel-03917128>

Submitted on 1 Jan 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITE GRENOBLE ALPES et DE L'UNIVERSITE LIBANAISE

préparée dans le cadre d'une cotutelle entre l'Université Grenoble Alpes et l'Université Libanaise

Spécialité : **Sciences Economiques**

Arrêté ministériel : le 6 janvier 2005 – 25 mai 2016

Présentée par

Georges BADR

Thèse dirigée par **Pierre BERTHAUD** et **Bachir EL MURR**

préparée au sein du **Centre de Recherche en Economie de Grenoble** dans **l'Ecole Doctorale de Sciences Economiques et de l'Ecole Doctorale de Droit et des Sciences Politiques, Administratives et Economiques**

La participation aux chaînes globales de valeur et le choix de positionnement : application aux pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et au Liban

Thèse soutenue publiquement le **25 octobre 2021**

devant le jury composé de :

Monsieur Pierre BERTHAUD

Maître de conférences HDR, Université Grenoble Alpes, Directeur de thèse

Monsieur Bachir EL MURR

Professeur, Université Libanaise, Directeur de thèse

Madame Catherine MERCIER-SUISSA

Professeur, Université Lyon III, Examinatrice

Madame Florence PALPACUER

Professeur, Université de Montpellier, Rapporteur

Monsieur Radouane RAOUF

Professeur, Université Mohammed V de Rabat, Rapporteur

Monsieur Michel ROCCA

Professeur, Université Grenoble Alpes, Président



La faculté d'économie et la Communauté Université Grenoble Alpes et l'Université libanaise n'entendent donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans les thèses ; Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Dédicace

A mes très chers parents et à mon frère

*Aucune dédicace, aucun mot ne pourrait exprimer à leur juste valeur la gratitude et le degré
d'amour que je vous porte.*

Vous vous êtes sacrifiés et vous vous êtes dévoués pour moi tout au long de mon parcours.

Puisse Dieu tout puissant, vous préserver et vous accorder santé, bonheur et longue vie.

Remerciements

Au terme de ces années de thèse, je souhaite rendre hommage et exprimer ma profonde gratitude envers toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'aboutissement de ce travail.

Je tiens à exprimer en premier lieu toute ma gratitude envers Monsieur Pierre BERTHAUD et Monsieur Bachir EL MUR, mes directeurs de thèse, qui m'ont encadré tout au long de cette thèse, ainsi que durant mes années d'études, et dont les qualités scientifiques et humaines ont été essentielles à la réalisation de cette thèse. De même je tiens à les remercier pour leur gentillesse, leur confiance, leur disponibilité permanente, leurs conseils précieux et pour les nombreux encouragements qu'ils m'ont prodigué.

J'adresse tous mes remerciements à Madame Florence PALPACUER et Monsieur Radouane RAOUF de l'honneur qu'ils m'ont fait en acceptant d'être rapporteurs de cette thèse. J'exprime ma gratitude également à Madame Catherine MERCIER-SUISSA et Monsieur Michel ROCCA qui ont accepté de participer à mon jury de thèse.

Mes remerciements s'adressent de même à Madame Laetitia GUILHOT, Madame Catherine MERCIER-SUISSA et Madame Sabrina TEYSSIER, membres de mon comité de suivi de thèse, pour leur implication, leurs conseils et leur soutien durant les années de réalisation de cette thèse.

Mes sincères remerciements s'adressent également aux enseignants-chercheurs et aux doctorants du Centre de Recherche en Economie de Grenoble (CREG) et de l'Ecole Doctorale de droit et des Sciences politiques, administratives et Economiques (EDDSPAE) pour leur accueil, leur soutien, leur encouragement et leur accompagnement durant mes années de thèse, et en particulier à Monsieur Antoine ATALLAH, Monsieur Bruno LAMOTTE, Monsieur Khalil EL DAHDAH, Monsieur Guillaume VALLET et à Monsieur Virgile CHASSAGNON. Je suis également très reconnaissant envers tout le personnel administratif à Grenoble et à Beyrouth pour leurs aides précieuses et pour leur bienveillance et en particulier, Mesdames Ahlam DAHER, Catherine CIESLA, Felicette BOERO, Lindsay BARDOU, Renée SAKR, Solange AMOUSSOU et Sylvie LAMOUR.

Enfin, je tiens à remercier mes parents qui ont cru en moi, pour leurs encouragements et leur soutien, et qui sans leur présence, la réalisation de cette thèse n'a pas été possible. Je pense à mon frère et à ma belle-sœur pour leur amour inconditionnel, leur soutien et leurs encouragements. Je remercie également Cherine, une personne exceptionnelle dans ma vie, pour sa présence et pour tout ce qu'elle a fait pour moi. C'est à eux que je dédie cette thèse. De même, je tiens à exprimer ma reconnaissance envers mes ami(e)s et collègues qui m'ont apporté leur soutien moral et intellectuel tout au long de cette thèse en France et au Liban, et en particulier Barbara, Chantal, Elie, Elio, Houda, Khaoula, Mahmoud, Mina, Mohammad, Oumayma et Yassine. Leur soutien inconditionnel et leurs encouragements ont été d'une grande aide.

Sommaire

Dédicace	5
Remerciements	7
Liste des acronymes et abréviations	10
Introduction Générale	13
Chapitre 1 : Chaînes globales de valeur : les enjeux politiques pour les pays en développement.....	47
Section I-Les CGV : Un phénomène ancien qui a pris une nouvelle ampleur	52
Section II-Une politique industrielle orientée vers les CGV	81
Chapitre 2 : Les facteurs affectant la participation des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure aux chaînes globales de valeur	108
Section I-Les enjeux de la mesure de la participation aux CGV	113
Section II-La participation aux CGV : le cas des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure	141
Chapitre 3 : Le choix de positionnement au sein des chaînes globales de valeur : le cas du Liban.....	171
Section I-Le choix de positionnement.....	176
Section II-Le cas du Liban	205
Conclusion Générale	236
Bibliographie	244
Annexes	266
Liste des annexes	292
Liste des tableaux.....	294
Liste des figures.....	296
Table des matières.....	298
Résumé	300

Liste des acronymes et abréviations

ACR: Accord Commercial Régional

AELE : Association Européenne de Libre-Echange

AFTA : ASEAN Free Trade Agreement

ASEAN : Association of Southeast Asian Nations

BM : Banque Mondiale

BRICS : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud

CGC : Chaîne Globale de Commodité

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CGV : Chaîne Globale de Valeur

CI : Consommation Intermédiaire

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

CTCI : Classification Type pour le Commerce International

DF : Demande Finale

DVA : Domestic Value Added

DVX ou IV : Indirect Domestic Value Added

FMI : Fonds Monétaire International

FVA ou FV : Foreign Value Added

GTAP : Global Trade Analysis Project

GZALE : Grande Zone Arabe de Libre-Echange

IDE : Investissement Direct Etranger

IDE : Institute of Developing Economies

ITA : Information Technology Agreement

JETRO : Japan External Trade Organization

MENA : Middle East and North Africa

MERCOSUR : Marché Commun du Sud

MRIO : Multi-Region Input-Output

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de Communication

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petites et Moyennes Entreprises

R&D : Recherche et Développement

RNB : Revenu national brut

TES : Tableau d'entrées-sorties

Tiva : Trade in Value-Added

UN Comtrade : United Nations Commodity Trade Statistics Database

UNU : United Nations University

VA : Valeur Ajoutée

VAD : Valeur Ajoutée Domestique

VADI : Valeur Ajoutée Domestique Indirecte

VAE : Valeur Ajoutée Etrangère

WIOD : World Input-Output Database

Introduction Générale

Depuis plusieurs décennies, l'environnement des affaires a connu un début de transformation économique, une production plus dispersée sur le plan géographique et des chaînes d'élaboration des produits à la fois intégrées et transnationales, en d'autres termes une production *fragmentée*. On appelle fragmentation internationale de la production, l'ensemble des techniques (y compris organisationnelles et managériales) permettant l'éclatement d'un processus productif en plusieurs tâches (segments) pouvant être effectuées dans des lieux et des pays différents, et aboutissant au même bien ou service final (Deardorff, 1998 ; Jones et Marjit, 2001 ; Hillberry, 2011). Ce type de procédé n'est pas nouveau, mais il s'est considérablement développé dans le contexte de la mondialisation¹ actuelle avec une grande ampleur et suivant des formes nouvelles en lien avec les potentialités des technologies de l'information et de la communication, la diminution des coûts de transport et la libéralisation commerciale (Feenstra, 1998 ; Hummels et al., 1998 ; Yeats, 1998 ; Chevassus-Lozza et al., 1999 ; Hillberry, 2011 ; De Backer et Yamano, 2012 ; OMC, 2011, 2014 ; CNUCED, 2013 ; OCDE, 2013 ; Gereffi, 2015 ; Korinek, 2020).

Le registre lexical

La recherche en sciences sociales (économie et gestion principalement) s'est emparée du sujet depuis environ une quarantaine d'années suite à l'introduction des concepts de « Commodity Chain » par Hopkins et Wallerstein (1977) et de la « Division Internationale des Processus Productifs (DIPP) » par Lassudrie-Duchêne (1982). Hopkins et Wallerstein (1977) définissent la chaîne de commodité comme l'ensemble des intrants incorporés dans le processus de production d'un bien ; des intrants tels que les matières premières, les biens

¹ Dans cette thèse, les termes **mondialisation** et **globalisation** sont considérés équivalents et sont utilisés de manière indifférenciée. La mondialisation est définie comme « *la mise en relation de différents ensembles géographiques par un processus historique d'extension progressive du système capitaliste dans l'espace mondial* » (Barthes, 2005). La mondialisation est appréhendée par ses conséquences et notamment par l'expansion des échanges commerciaux, des flux de capitaux et humains dans le cadre du libéralisme. Elle se traduit par une fusion progressive des économies en une seule *économie-monde* de plus en plus intégrée (Dollfus, 2007 ; Grenier, 2019).

intermédiaires (et leur transformation), le transport, la main-d'œuvre et ses ressources nécessaires (alimentaires). La DIPP n'étant pas différente substantiellement de la chaîne de commodité, peut se concevoir comme une extension de la division internationale du travail, une extension qui confère un rôle essentiel aux firmes multinationales dans la mise en œuvre de la DIPP à travers leurs mouvements de délocalisation (Moati et Mouhoud, 2005).

La production scientifique s'est accélérée ensuite avec la perception de l'importance que le phénomène de la fragmentation tendait lui-même à prendre dans les transactions économiques en général, et dans les transactions internationales en particulier. Le développement de cette littérature a connu deux phases marquantes. La première au milieu des années 1990 avec l'introduction du concept de « Global Commodity Chain » par Gereffi et Korzeniewicz (1994) et la deuxième au début des années 2000 avec l'introduction du concept de « Global Value Chain ». L'apport de Gereffi et Korzeniewicz (1994) réside dans le développement d'une nouvelle approche ouvrant sur une meilleure compréhension des nouvelles formes d'organisation économique mondiale que le concept de chaîne de commodité introduit par Hopkins et Wallerstein (1977). La notion de chaîne de commodité est reprise par Gereffi et Korzeniewicz mais étendue à la dimension internationale/globale, de sorte que l'accent est plus mis sur l'extension internationale des processus de production en fonction des avantages ou inconvénients relatifs à la localisation dans tel ou tel pays du monde. Le cadre d'analyse de Gereffi (1994) identifie quatre dimensions à partir desquelles ces chaînes globales de commodités (CGC) peuvent être appréhendées :

1-La structure des entrants-sortants qui constituent l'ensemble des biens, des services et des ressources employés dans le processus de production tout au long d'une CGC, permettant de décrire le processus de transformation des matières premières et des biens intermédiaires en biens finaux.

2-La configuration géographique permettant d'analyser la dispersion des réseaux de production et de commercialisation au niveau national, régional et international.

3-La structure de gouvernance de l'autorité et des relations de pouvoir entre les firmes dans le cadre des chaînes globales de commodités. Gereffi (1994) distingue deux types de structure de gouvernance de la CGC : la première est pilotée par les producteurs (grandes firmes transnationales) qui contrôlent le système de production et la deuxième est pilotée par les acheteurs (firmes distributrices et commerciales) qui jouent un rôle pivot dans la mise en place des réseaux de production décentralisés.

4-Le cadre institutionnel permettant d'analyser la manière dont les politiques nationales et internationales façonnent la globalisation du processus de production à chaque étape de la chaîne (Gereffi, 1995).

La notion de « Chaîne Globale de Commodity » a commencé à céder du terrain à celle de « Chaîne Globale de Valeur » (*Global Value Chain*) à partir des années 2000 du fait des limitations associées au terme « Commodity » ; un terme approprié pour les chaînes fondées largement sur les produits primaires (Sturgeon, 2007 ; Bair, 2010), mais beaucoup moins pertinent pour qualifier d'autres types de chaînes. Avec sa substitution par le terme de valeur (*value*), la nature des produits n'est plus une limitation et cette désignation de « Global Value Chain » finit par s'imposer et avec lui, le regard porté sur l'ajout de valeur à chaque étape de la chaîne². Cette nouvelle dénomination est adoptée par une équipe de spécialistes³ suite à une série de réunions en septembre 2000 à Bellagio (Gereffi et al., 2001 ; Sturgeon, 2007). L'une des principales préoccupations de l'équipe était de développer un cadre d'analyse commun pour les chaînes de valeur dont l'un des premiers jalons était l'adoption d'une terminologie unifiée pour appréhender la fragmentation de la production (Gereffi et al., 2001). La notion de « Chaîne Globale de Valeur » (CGV) s'est alors clairement imposée dans la littérature *policy oriented* et notamment dans les travaux de recherche de la CNUCED (2006, 2010, 2013, 2015, 2016, 2018), de l'OMC (2011, 2014, 2017, 2019), de l'OCDE (2013, 2015, 2016, 2018) et de l'ONUDI (2011, 2012, 2015, 2018).

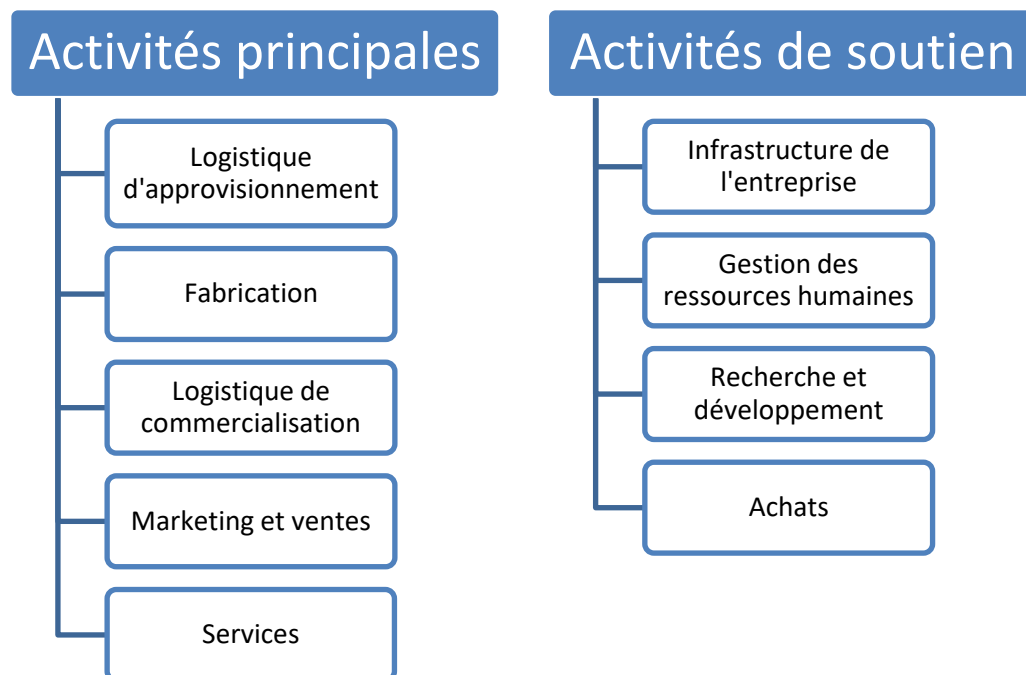
Cependant, le concept de « Chaîne de Valeur », lui, n'est pas nouveau. Il est introduit pour la première fois par Porter (1985) qui est considéré comme le principal promoteur de ce concept dans les champs de la gestion et de l'économie. Selon l'auteur, la chaîne de valeur est l'outil indispensable pour appréhender l'avantage concurrentiel de l'entreprise, en particulier pour pouvoir identifier l'ensemble de ses sources et les interactions entre elles. Porter (1985) distingue deux types d'activités permettant de générer de la valeur au sein d'une entreprise : les activités principales (de base) et les activités de soutien (figure 1). Les activités

² Selon Bair (2010), il n'y a pas de consensus par rapport à la nature de la relation entre chaîne globale de valeur et chaîne globale de commodity. Certains chercheurs, par exemple ceux de l'Institut Danois d'études internationales voient un simple changement de terminologie, purement sémantique et sans aucune implication théorique. C'est également la position défendue par Daviron et Ponte (2005) et Gibbon et Ponte (2005). Pour d'autres au contraire, la distinction conceptuelle doit être conservée. C'est le cas de Gereffi et al. (2005) qui développent une approche des chaînes globales de valeur distincte de celle des chaînes globales de commodity élaboré par Gereffi dans les années 90.

³ Les séminaires ont eu lieu entre le 25 septembre et le 01 octobre 2000 au centre de conférence de la fondation *Rockefeller* à Bellagio en Italie. Ils regroupaient 14 chercheurs spécialistes du sujet tels que Gary Gereffi, John Humphrey, Florence Palpacuer, Timothy Sturgeon... (Gereffi et al., 2001).

principales correspondent à la création physique du produit, la commercialisation, la vente et les services après-vente. Les activités de soutien sont celles qui viennent en support aux activités principales en assurant les intrants, les technologies, les ressources humaines et les infrastructures de la firme. En conséquence, l'avantage concurrentiel et la performance de l'entreprise se déterminent sur l'ensemble de ces activités et non pas sur une partie d'entre elles. Les managers sont ainsi encouragés à considérer dans leurs calculs stratégiques les effets exercés par chacune des tâches sur les autres, et à renforcer les liaisons entre elles. D'où le rôle fondamental de la chaîne de valeur dans l'identification des sources des avantages concurrentiels.

Figure 1 : Les activités de la chaîne de valeur introduite par Porter



Source : A partir de Porter (1985)

Porter est certainement celui qui a contribué le plus à faire que la notion de « chaîne de valeur » soit reconnue et admise dans les recherches en économie, même si son usage reste aujourd'hui bien plus répandu dans les recherches *policy oriented* en lien avec les rapports et les études produits par les Organisations Internationales (CNUCED, OMC, OCDE, ONUDI) que dans les recherches à caractère plus théorique et analytique. La recherche académique

continue en effet de privilégier les notions de « Fragmentation » (Jones et Kierzkowski, 1988 ; Deardorff, 1998 ; Venables, 1999), de « Intra-product Specialization » (Arndt, 1997), de « Outsourcing » (Feenstra, 1998), de « Production Sharing » (Yeats, 1998 ; Milberg, 2004), de « Vertical Specialization » (Hummels et al., 1998), de « International Production Networks » (Borrus et al., 2000), de « Offshoring » (Grossman et Rossi-Hansberg, 2006), voire de « Supply Chains⁴ » (Costinot et al., 2013 ; Park et al., 2013). Ces différentes désignations font référence au même objet d'étude. Elles ne sont pourtant pas équivalentes ou interchangeables. Le choix de l'une ou de l'autre dépend entre autres de l'angle d'attaque choisi par les chercheurs (plus ou moins global, plus ou moins large) et de la nature de la recherche (plus ou moins théorique, plus ou moins ciblée exclusivement sur les chaînes de valeur). Il continue donc d'y avoir à ce jour une diversité de désignation beaucoup plus grande dans le champ académique que dans le champ des études *policy oriented*.

Les Chaînes Globales de Valeur

Dans cette thèse, on emploie « Chaîne Globale de Valeur » pour désigner le phénomène de la fragmentation de la production pour des raisons qui sont fondamentalement liées à la nature de ce travail :

(i) Cette terminologie présente l'avantage de mettre l'accent sur l'image de la chaîne qui est composée de maillons distincts, mais étroitement liés et dépendants entre eux, sans réduire l'analyse à un aspect spécifique de la fragmentation de la production.

(ii) Elle met l'accent sur l'idée d'un commerce international en valeur ajoutée et se démarque ainsi d'une vision réduite de ce commerce à des flux bruts dans laquelle l'enjeu serait l'accroissement des transactions (volume des échanges) plutôt que ce qu'ils produisent (les gains nets).

(iii) Elle incite à ne pas faire une distinction tranchée entre le commerce et la production internationale, donc entre les échanges de produits et les mouvements de facteurs de production.

⁴ L'emploi de « Supply Chain » (Anner, 2012) est le plus fréquent dans les travaux de recherche en sciences de gestion surtout en management parce qu'il est le plus adapté à la perspective de l'entreprise puisqu'il découle du concept de « Supply Chain Management » introduit aux 1980 (Chen et Paulraj, 2004 ; Park et al., 2013).

(iv) Elle offre une bonne entrée pour mener une étude de la fragmentation de la production qui se donne pour objet primordial de statuer sur les politiques publiques à l'égard des CGV (recherche *policy oriented*).

D'autres raisons de second ordre nous amènent à privilégier cette terminologie. En premier lieu, la popularité de cette dénomination dans la communauté des économistes internationalistes à laquelle on appartient et notamment dans la littérature anglo-saxonne. En second lieu, l'avantage du terme « Chaîne Globale de Valeur » est qu'il est assez synthétique et ne porte pas de sources de confusion, contrairement à la terminologie de « Fragmentation de la production » utilisée par certains chercheurs pour désigner parfois des aspects particuliers du phénomène tels que la délocalisation et la sous-traitance.

Enfin, la thèse n'entend pas entrer dans les débats terminologiques de second ordre relatif à la littérature en langue française. Pour traduire « Global Value Chain », cette littérature emploie trois expressions sans que ces dernières aient une différence substantielle au niveau de leurs définitions. En conséquence, « Chaîne globale de Valeur » (Bair, 2010 ; Seignour et Vercher, 2011 ; Palpacuer et Balas, 2014 ; Berthe et al., 2018 ; Durand et al., 2018), « Chaîne de Valeur Globale » (ONUUDI, 2011 ; Racaud, 2016 ; Van Assche et Turkina, 2016 ; Valiorgue, 2018 ; Foray, 2018) et « Chaîne de Valeur Mondiale » (Banque Africaine de développement et al., 2014 ; Kherrazi, 2015 ; OCDE, 2016 ; Vadcar, 2016 ; Berthaud, 2018) font référence au même phénomène et sont utilisées par la littérature portant sur le sujet de la fragmentation de la production.

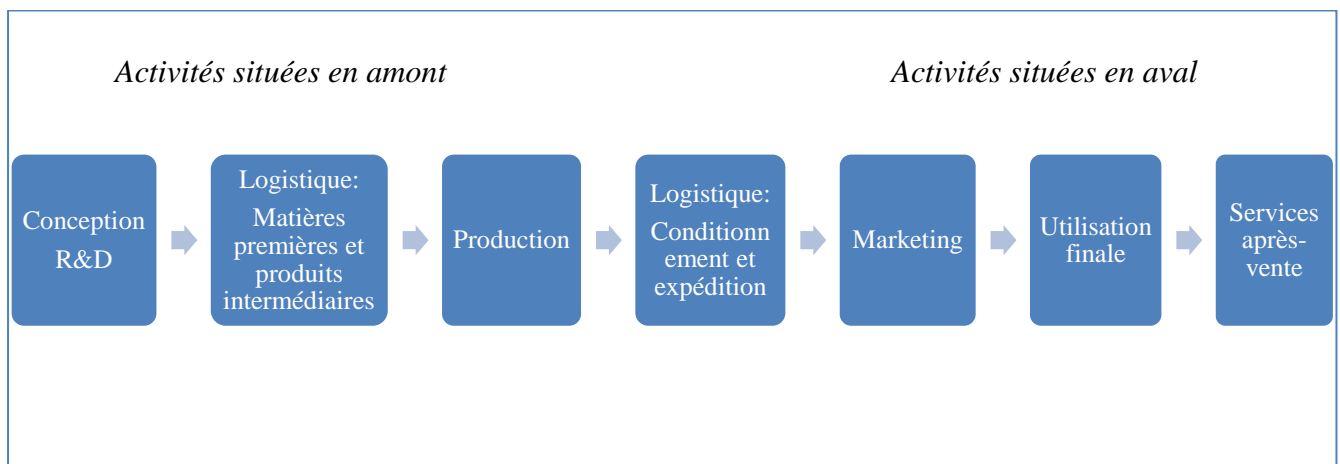
Notre positionnement sur l'économie internationale nous conduit à retenir dans ce travail la formulation la plus fréquente en anglais et à adopter une traduction littérale en français. On parlera donc de « Chaîne Globale de Valeur » et on considérera par la suite que c'est la notion par laquelle on appréhende le phénomène de la fragmentation dans cette thèse.

Grâce aux efforts de l'équipe des spécialistes qui s'est réunie à Bellagio, la définition des chaînes de valeur dans la littérature à partir des années 2000 est devenue de plus en plus cohérente (Park et al., 2013). Une chaîne de valeur est définie comme étant l'ensemble des activités nécessaires pour amener un produit/service de sa conception à travers les différentes phases de production (transformation physique et services relatifs) jusqu'à sa livraison aux consommateurs finaux et même jusqu'à son élimination finale après utilisation (Kaplinsky et Morris, 2000 ; Gereffi et al., 2001 ; Kaplinsky, 2004 ; Van Dijk et Trienekens, 2012 ; Park et al., 2013 ; Damijan et Rojec, 2015). Lorsque ces chaînes traversent les frontières de plusieurs

pays, elles gagnent la dimension de globalité, d'où l'expression de « Chaîne Globale de Valeur » (Park et al., 2013 ; Damijan et Rojec, 2015). Dans cette thèse, on adopte cette définition de la chaîne de valeur en accordant une importance particulière à sa dimension globale (internationale) et ainsi, aux facteurs de localisation de ses différentes activités.

Les activités d'une CGV se divisent entre des tâches situées en amont (premières étapes de la chaîne) et des tâches situées en aval (dernières étapes de la chaîne) (figure 2). Les activités situées en amont consistent pour une firme/pays à se spécialiser dans les premières étapes de la chaîne de valeur en se positionnant sur des tâches telles que la conception, la recherche et le développement et la production de matières premières et de produits intermédiaires. Les activités situées en aval quant à elles, consistent à se spécialiser dans les dernières étapes de la chaîne de valeur en réalisant des activités telles que l'assemblage, la commercialisation et les services après-vente (OCDE, 2013 ; OMC, 2014 ; Banque africaine de développement et al., 2014 ; Vadcar, 2015).

Figure 2 : Les activités en amont et en aval d'une chaîne globale de valeur



Source : A partir de Banque africaine de développement et al. (2014)

La ligne de partage entre les activités situées en amont et les activités situées en aval n'est pas définie (voire pas définissable) précisément ou systématiquement. Il existe une zone grise entre la production et le marketing. Dans certains cas, l'aval commencera dès le stade du conditionnement (voire de la production/assemblage). Dans d'autres cas, il commencera au stade du marketing. Cette indétermination n'est pas en soi gênante dans la mesure où ce qui

importe exclusivement ici, est de proposer un outil flexible (adaptable) destiné à inciter les acteurs comme les observateurs et les chercheurs à distinguer deux types d'activités.

L'expansion des CGV

L'essor des CGV est reflété par le volume des échanges qui ne cessent d'augmenter depuis plusieurs décennies et qui constituent un des marqueurs forts de la globalisation. Cette globalisation est conduite par le développement de deux types de « connectivité » : le transport et la transmission (Baldwin, 2012). Selon l'auteur, deux phases de globalisation ont eu lieu. La première au 19^{ème} siècle, s'est déclenchée dans les années 1830 et accélérée dans les années 1870 grâce au développement des chemins de fer et des bateaux à vapeur. Le résultat de cette première phase est la séparation spatiale des activités de production qui est rendue profitable grâce aux avantages comparatifs et aux économies d'échelle. Suite à cette première phase, le monde a assisté à l'industrialisation des pays du Nord (développés) et à la désindustrialisation des pays du Sud (en développement) et ainsi, à l'amplification de l'écart au niveau de leurs salaires. La deuxième phase de globalisation s'amorce au milieu des années 1980 à travers le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) et de la conteneurisation⁵. Cette dernière, se développe depuis les années 1950, connaissant une importante croissance de la capacité des conteneurs au milieu des années 1980 grâce à la mise en service des premiers porte-conteneurs post-panamax⁶ en 1988 par l'armement singapourien (Frémont, 2019). Le développement de la conteneurisation a boosté le volume des échanges à partir des années 1970 (Frémont et Soppé, 2005) grâce à la réduction des coûts de transport maritime qui sont passés en moyenne de 7.5% de la valeur des marchandises à la fin des années 1950 à 1.25% à la fin des années 1990 (Daudin, 2003). En parallèle, le développement des NTIC (réseaux de communication, informatique, *Big Data...*) à partir du milieu des années 1980 a permis une meilleure coordination et communication entre les différents acteurs internationaux tout en réduisant les coûts et les délais relatifs à cette coordination. Si le développement des NTIC a donné lieu à cette deuxième phase de globalisation, c'est l'écart existant au niveau des salaires entre les pays développés et les pays en développement qui l'a rendu profitable (Baldwin, 2012).

⁵ La conteneurisation a été expérimentée pendant la Seconde Guerre mondiale par les militaires américains et industrialisée par un transporteur routier (Malcolm McLean) entre les années 1950 et 1960 (Frémont, 2019).

⁶ Jusqu'au milieu des années 1980, la taille des porte-conteneurs n'a pas dépassé la largeur des écluses du canal de Panama, d'où leur qualification de *Panamax*.

Dans cette logique, les incitations à la deuxième phase de globalisation découlent clairement de la première qui a creusé les écarts au niveau des salaires entre les pays développés et les pays en développement. Ces écarts sont devenus une source d'opportunités pour les entreprises durant la deuxième phase et notamment grâce à la libéralisation des échanges qui l'a rendu exploitable. En conséquence, la deuxième phase de mondialisation a contribué à corriger ces écarts partiellement et inégalement suite au transfert de certaines activités des pays développés vers les pays en développement. Même si cette correction se limite à un nombre réduit de pays « émergents », elle reste importante puisqu'elle alimente un mouvement de réduction et dans certains cas d'élimination des écarts engendrés par la première phase.

Depuis les années 1990⁷ et jusqu'à 2010, les échanges de produits dans le cadre des CGV ne cessent d'augmenter. Cette croissance a été très rapide entre 2000 et 2008 et s'est ralentie à partir de 2009 du fait de la crise financière de 2008. Cette crise qui s'est déclenchée aux Etats-Unis s'est propagée dans le reste du monde affectant la production, le commerce et ainsi les CGV (Degain et al., 2017). Néanmoins, malgré cette faible croissance des échanges assurés par les CGV après la crise, les chiffres reflètent toujours l'ampleur de ces chaînes, leur importance et leur contribution au commerce international.

La figure 3 présente le volume des échanges de 174 pays couverts par la base de données « Unctad-Eora GVC⁸ » entre les années 1990 et 2015. L'indicateur sur les exportations totales est élaboré à partir de la méthode de mesure des flux bruts qui consistent à comptabiliser tous types d'échanges qui traversent les frontières. En 1990, le volume de ces exportations brutes de ces pays était de 3500 milliards de dollars contre 19200 milliards de dollars en 2015. Cependant, l'indicateur sur les échanges dans le cadre des CGV est élaboré à partir de la méthode de mesure du commerce en valeur ajoutée et comptabilise uniquement les échanges qui traversent au moins deux frontières⁹. Le volume des exportations dans le cadre des CGV était de 1670 milliards de dollars en 1990 contre 10800 milliards de dollars en 2015.

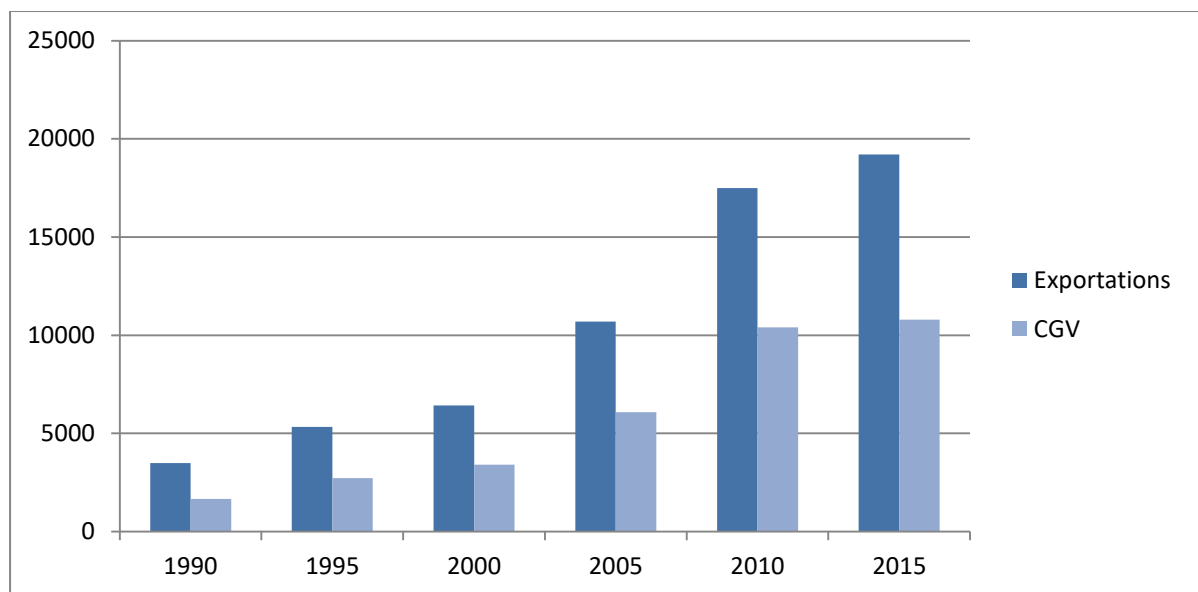
⁷ La plus ancienne date couverte par les bases de données sur la participation des pays aux CGV.

⁸ La base couvre la période 1990-2018, mais on écarte ici les années 2016, 2017 et 2018 car elles correspondent à des prévisions.

⁹ Un échange est comptabilisé en tant qu'échange dans le cadre des CGV s'il traverse au moins les frontières de deux pays.

Ainsi, la différence entre ces deux indicateurs revient en premier lieu à la méthode de mesure adoptée (méthode de flux bruts contre méthode du commerce en valeur ajoutée), et en second lieu à la nature de l'échange (tous les échanges contre les échanges dans le cadre des CGV). Néanmoins, les deux méthodes permettent de visualiser l'essor des échanges qui constituent un témoin fort de la mondialisation.

Figure 3 : Le volume des exportations totales et des exportations dans le cadre des CGV des pays couverts par la base de données de la CNUCED (en milliards de dollars)



Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Les différentes thématiques de recherche

Les CGV constituent un point de départ essentiel pour la compréhension du commerce, de l'économie et des relations internationales. Elles appellent une approche pluridisciplinaire assurant un lieu de rencontre entre l'économie (politique, théorique/analytique et empirique), la gestion (management) et la sociologie industrielle (organisation industrielle) sur un des aspects principaux de la globalisation : l'intégration des pays et la désintégration des processus de production (Wood, 2001) ou, en d'autres termes, les chaînes globales de valeur.

Dans ce qui suit, on passe en revue quelques-unes des thématiques de recherche ayant trait à l'analyse des CGV. Ces thématiques ne sont pas listées suivant un ordre chronologique puisque certaines se développent en parallèle, mais selon l'utilité de chacune par rapport à la

thèse. Dans la liste des thématiques de recherche, on commence par celle qui est la plus éloignée de notre objet d'étude dans cette thèse, pour terminer par celle qui s'en rapproche le plus.

1-L'organisation industrielle : les stratégies des firmes et la gouvernance

Cette thématique de recherche est celle qui reflète le plus la pluridisciplinarité de l'approche des CGV. Les contributeurs à cette littérature sont issus de différentes disciplines telles que la sociologie (Gary Gereffi, Jennifer Bair, John Humphrey...), la gestion (Donald Lessard, Florence Palpacuer, Nicolas Balas...) et l'économie (Cédric Durand, Corinne Vadcar, Patrick Low, Richard Baldwin...). Elle s'inscrit le plus directement dans la ligne ouverte par Porter (1985) et vise à identifier les critères sensibles qui dans un processus de chaîne de valeur influent sur l'avantage concurrentiel de la firme, voire celui du secteur et dans certains cas, celui de la nation. Ainsi, les CGV offrent un cadre d'analyse permettant une meilleure appréhension de l'entreprise dans le contexte de la mondialisation actuelle (Palpacuer et Balas, 2014). Dans ce cadre, l'accent est mis sur la gestion des opérations liées à la chaîne telles que l'approvisionnement, l'assemblage, le stockage, la commercialisation et le management. Une meilleure gestion de ces activités permet aux entreprises de maîtriser leurs coûts et d'améliorer leur compétitivité (Lessard, 2013 ; Weil, 2013). Cet intérêt accordé aux différents maillons (activités) de la chaîne de valeur a exigé le développement d'un cadre d'analyse basé sur les CGV comme outil transnational nécessaire à l'étude de l'organisation des réseaux de production sur le plan international (intra et interentreprises) et à l'étude des relations de pouvoir entre les différents acteurs des CGV (Palpacuer et Balas, 2014).

Dans cette logique, l'approche des CGV revisite plusieurs problématiques relatives aux stratégies d'entreprises et à l'organisation industrielle en allant des décisions de délocalisation et d'externalisation dans le contexte des CGV jusqu'à la théorie de gouvernance des CGV.

Certes, les mouvements de délocalisation et d'externalisation (internationalisation de la production) remontent à plusieurs décennies, mais ils semblent être de plus en plus une caractéristique stratégique des firmes à partir des années 1980. Si les activités concernées par ces mouvements durant les années 1990 étaient limitées aux tâches les plus simples et les plus intensives en capital humain, aujourd'hui ces mouvements s'étendent et couvrent presque toutes les activités de la chaîne (Nicita et al., 2013). Ainsi, une littérature s'est développée autour des mouvements de délocalisation et d'externalisation pour étudier les

causes de leur expansion (Jones et Kierzkowski, 1988 ; Krugman, 1995 ; Deardorff, 1998 ; Feenstra, 1998 ; Hummels et al., 1998 ; Yeats, 1998 ; Chevassus-Lozza, 1999 ; Hillberry, 2011 ; Baldwin, 2012) et leurs effets sur le commerce, les emplois et les salaires (Krugman, 1995 ; Leamer, 1996 ; Palpacuer, 2000 ; Palpacuer et Parisotto, 2003 ; Jones et Kierzkowski, 2004).

En parallèle, une littérature autour de la théorie de la gouvernance des CGV s'est développée à partir des années 1990, soulignant la centralité du concept de la gouvernance dans l'approche des CGV. L'observation des relations inter-entreprises au niveau des CGV révèle l'existence de relations de pouvoir dans la mesure où certaines firmes appartenant à une chaîne imposent les règles sous lesquelles les autres membres de la chaîne opèrent (Humphrey et Schmitz, 2001). L'étude de la structure de la gouvernance des CGV est essentielle pour l'organisation des réseaux de production transnationaux. Bair et Palpacuer (2015) définissent la gouvernance comme étant la capacité des acteurs (privés) à définir et appliquer les « règles du jeu » qui contrôlent leurs comportements. Ainsi, la gouvernance se traduit par le pouvoir et la capacité d'une entreprise/organisation à façonner les décisions stratégiques au niveau d'une CGV et à influencer/contrôler par conséquent les autres participants à la chaîne (Gereffi, 2011).

Gereffi (2011) distingue deux niveaux de gouvernance : une gouvernance « externe » (en dehors de la chaîne) où le pouvoir provient de l'Etat et des institutions et une gouvernance « interne » (au sein de la chaîne) où le pouvoir s'exerce par les « firmes pilotes » (*Lead firms*). Au niveau de la gouvernance interne, Gereffi (1994) distingue deux types de structure de gouvernance des CGV : les « chaînes pilotées par les producteurs » (*producer-driven chain*) et les « chaînes pilotées par les acheteurs » (*buyer-driven chain*). Dans le cas des chaînes pilotées par les producteurs, le pouvoir est détenu par les grandes multinationales produisant le produit final et contrôlant leurs partenaires nationaux et internationaux. Dans le cas des chaînes pilotées par les acheteurs, le pouvoir est détenu par les grands détaillants et les spécialistes du marketing des produits finaux (Palpacuer, 2000 ; Gereffi et al., 2001 ; Humphrey et Schmitz, 2001 ; Palpacuer et Parisotto, 2003 ; Gereffi, 2005, 2011 ; Keane, 2014 ; Ponte et Sturgeon, 2014 ; Bair et Palpacuer, 2015).

La présente thèse ne cherche pas à contribuer dans ce champ d'étude. Cependant, l'assimilation de ces travaux est essentielle pour la compréhension des stratégies de localisation des firmes, de la nature des relations entre les différents acteurs de la chaîne et

des mécanismes de transmission des savoirs entre les firmes et ainsi entre les pays. La compréhension de ces éléments nous permet d'adapter notre étude à la réalité en tenant en compte le poids réel et le pouvoir des firmes pilotes dans le processus d'intégration des CGV par les pays.

2-L'analyse théorique : les théories du commerce international

Cette thématique cherche à explorer un cadre d'analyse permettant l'appréhension des CGV. La théorie économique cherche à identifier le modèle souche de la théorie du commerce international qui est le plus adapté à l'analyse des déterminants et des effets¹⁰ des CGV. La recherche d'un cadre théorique s'est fondée sur différents modèles existants tels que ceux issus de la théorie traditionnelle, de la « nouvelle » théorie et de la « nouvelle nouvelle » théorie du commerce international. On peut diviser les recherches en deux branches. La première teste la capacité des modèles standards (Ricardien et Heckscher-Ohlin) à intégrer cette forme du commerce international qui n'est pas prise en compte initialement dans l'élaboration de ces modèles. L'objectif de ces recherches est de savoir si le déploiement des CGV est compatible avec un univers de concurrence parfaite (Deardorff, 1998, 2005 ; Venables, 1999 ; Markusen et Venables, 2007 ; Globerman, 2011). La seconde branche cherche à intégrer les CGV à des modèles de concurrence imparfaite, soit en suivant les pistes de la « nouvelle » théorie du commerce international (rendements d'échelle croissants, géographie économique) (Krugman, 1980 ; Jones et Kierzkowski, 1988 ; Arndt et Kierzkowski, 2001 ; Yomogida, 2007 ; Arndt, 2015), soit en explorant celles de la « nouvelle nouvelle » théorie du commerce international (hétérogénéité des firmes) (Melitz, 2003 ; Grossman et Rossi-Hansberg, 2006 ; Costinot et al., 2013).

Dans tous les cas, l'un des principaux défis posés à la théorie du commerce international est que la prise en compte des CGV conduit à remettre en cause le postulat d'immobilité internationale des facteurs de production. D'où, l'un des principaux résultats est que les CGV peuvent être appréhendées théoriquement comme un substitut à la mobilité internationale du capital et du travail. La recherche de Grossman et Rossi-Hansberg (2006) aboutit à ce type de résultat. Selon les auteurs, l'offshoring (phénomène par lequel les CGV sont introduites dans leur modèle) est conçu comme une forme de mobilité du capital dans un contexte de faible mobilité du travail : la « migration » du capital est posée comme un substitut à la

¹⁰ Les effets des CGV sur les prix des facteurs et des biens, sur l'emploi et sur les inégalités produites par les mouvements de délocalisation et de sous-traitance.

« migration » de la main-d'œuvre. De ce fait, avec la libéralisation de la migration du travail, l'offshoring serait appelé à diminuer et, avec lui, le recours aux CGV (mais pas forcément les chaînes locales).

D'autres résultats se déduisent de même sur la vérification ou non de ce que les modèles souches ont produit au niveau des gains liés aux échanges (supériorité du libre-échange), des effets du libre-échange (répartition des gains) et de ses implications sur les politiques commerciales des pays (instruments optimisant le gain national et global). Grossman et Rossi-Hansberg (2006) aboutissent encore une fois à ce type de résultat. D'après les auteurs, les CGV participent à un gain net en termes de productivité qui, suivant les préceptes de la « nouvelle nouvelle » théorie du commerce international, pousse à l'élimination des producteurs les moins performants et donc améliore la productivité globale des facteurs. Ce gain de productivité associé à un gain en termes de prix a toutes raisons de compenser les possibles pertes au niveau du volume de l'emploi dans les pays avancés.

Cette thèse ne cherche pas non plus à faire une contribution dans le champ de la théorie des CGV, c'est-à-dire dans le champ des recherches qui se donnent pour objet de définir les conditions (jeux d'hypothèses) par lesquelles le phénomène des CGV peut trouver une place dans le modèle standard de la théorie du commerce international et déduire les évolutions qu'il induit sur ce modèle ainsi que les enseignements qu'il livre pour l'interprétation et la conduite des politiques. Et c'est précisément parce que l'étape de la théorisation est utile, voire même nécessaire à tout autre type d'étude sur les CGV qu'on s'y réfère dans ce travail et notamment au sujet des implications et des effets qu'elle produise.

3-L'analyse empirique/statistique : la mesure du commerce en valeur ajoutée

L'objectif de recherche de cette thématique est de développer de nouvelles méthodes de mesure des CGV et de construire de nouvelles bases de données fournissant des indicateurs sur le volume de la participation des pays aux CGV (Daudin et al., 2006 ; Escaith, 2008 ; Koopman et al., 2010, 2014 ; Jara et Escaith, 2012 ; Lenzen et al., 2012, 2013 ; Casella et al., 2019). Ces études entendent combler les lacunes présentées par la méthode statistique traditionnelle basée sur la mesure du commerce en « flux bruts », puisque cette dernière a été conçue et élaborée sans tenir le moindre compte des caractéristiques des CGV. Selon les chercheurs, la mesure du commerce en flux bruts s'est révélée inadaptée à la mesure de la participation des pays aux CGV pour deux raisons principales (Daudin et al., 2006 ; Maurer et Degain, 2010 ; Jara et Escaith, 2012 ; CNUCED, 2013 ; Matto et al., 2013). La première

réside dans le comptage multiple de la valeur ajoutée provoqué par cette méthode qui comptabilise la valeur ajoutée totale des biens traversant les frontières sans faire la distinction entre son contenu en valeur ajoutée domestique et en valeur ajoutée étrangère. La deuxième tient à l'incapacité de cette méthode à déterminer le contributeur réel dans l'ajout de valeur. Ces deux limites ont été à l'origine de la surestimation du commerce mondial et de la déformation au niveau des soldes commerciaux bilatéraux. Dans leur étude, Lau et al. (2017) illustrent un exemple sur les deux limites en étudiant la balance commerciale bilatérale entre la Chine et les Etats-Unis. L'estimation du commerce entre ces deux pays à partir de la mesure en flux bruts affiche un solde déficitaire de 367 milliards de dollars pour les Etats-Unis en 2015. Une fois estimé en valeur ajoutée, ce déficit chute à 132 milliards de dollars.

Ainsi, il est vite apparu nécessaire de développer de nouvelles techniques¹¹ basées sur la mesure de la valeur ajoutée créée afin d'éviter le comptage multiple existant et d'assurer l'estimation de la contribution réelle de chaque pays au commerce international. Une telle technique entend répondre à la question essentielle posée par Daudin et al. (2009) : « Who produces for whom ? ».

Les travaux empiriques se sont intensifiés à partir des années 2000 en réponse aux besoins de la recherche académique mais aussi aux besoins des Etats et tout particulièrement ceux des pays en développement qui, voyant le phénomène des CGV se déployer rapidement à l'échelle internationale se préoccupent d'en avoir une mesure aux fins d'éclairer les décisions à prendre à leur sujet. L'adaptation des critères de mesure et des bases de données aux besoins engendrés par les CGV constitue une étape essentielle (la plus évidente) et le point de départ pour tout type d'analyse, et tout particulièrement pour cette thèse. Elle se révèle essentielle pour l'appréhension de l'ampleur de ces CGV, pour la détermination de la contribution réelle de chaque pays dans le commerce international et de ses spécialisations, pour l'identification de la localisation des différentes activités et finalement pour l'orientation des choix publics (politiques économiques) et privés (stratégies des firmes). Ce travail d'adaptation est naturellement assumé et assuré par les Organisations Internationales et notamment celles spécialisées sur le commerce (CNUCED, OMC, OCDE) et dont la première intention est de fournir à leurs membres une meilleure mesure sur laquelle ils puissent fonder plus solidement leurs diagnostics et leurs décisions au niveau des politiques économiques.

¹¹ Ces techniques sont présentées ultérieurement dans *les enjeux statistiques/empiriques*.

Notre travail qui cherche à orienter les choix des décideurs publics s'inscrit naturellement dans cette thématique de recherche. Ainsi, nous ferons fréquemment référence aux travaux issus de ce champ d'étude et notamment aux bases de données fournissant les outils les plus adéquats à notre analyse.

4-L'analyse politique : l'aide à la décision publique

Cette thématique qui se situe naturellement en aval des précédentes, cherche à évaluer en premier lieu les avantages et les limites de la « participation » des pays aux CGV et, en second lieu, à évaluer l'impact des politiques publiques et leur rôle pour assurer une meilleure insertion des pays dans les CGV, tout en tirant les gains liés à cette insertion (Milberg, 2004 ; CNUCED, 2006, 2007, 2010, 2013, 2015, 2016, 2018, 2019 ; ONUDI, 2011, 2015, 2018 ; OCDE, 2013, 2016 ; OMC, 2014, 2017, 2019 ; OCDE, OMC et CNUCED, 2013 ; Lin et Chang, 2009 ; Gereffi et Sturgeon, 2013 ; Nicita et al., 2013 ; Milberg et al., 2014 ; Kowalski et al., 2015 ; Kummritz et al., 2017). Ces études soulignent le fait que la participation des pays aux CGV est devenue l'une des principales voies vers le développement. Dans cette logique, ces études ont cherché à fournir des prescriptions politiques aux pays en développement et notamment en termes de politique commerciale, industrielle et fiscale.

La littérature relative à cette thématique se focalise surtout sur les études de cas sur des produits, des firmes, des industries, des pays et des régions (Humphrey, 2006 ; CNUCED, 2010, 2018 ; Miroudot et al., 2013 ; Gereffi et Sturgeon, 2013 ; Tijaja et Faisal, 2014 ; Kowalski et al., 2015 ; Tinta, 2017). Selon ces travaux, les CGV imposent une révision des outils politiques (commerciales, fiscales, concurrentiels...) à mettre en œuvre en fonction des choix et des objectifs gouvernementaux vis-à-vis de leur insertion dans les CGV.

Notre recherche se raccroche principalement à ce programme de recherche dans la mesure où elle interroge les enjeux de la décision au sujet des politiques de CGV dans les pays en développement. Elle se nourrit aussi abondamment des réflexions conduites par la littérature empirique puisque aucune décision de politique économique ne saurait être évaluée sans une base de mesure préalable. Les autres thématiques ne sont pas négligées pour autant, mais les emprunts sur leurs terrains seront limités à ce qui est strictement nécessaire pour soutenir les objectifs de la thèse.

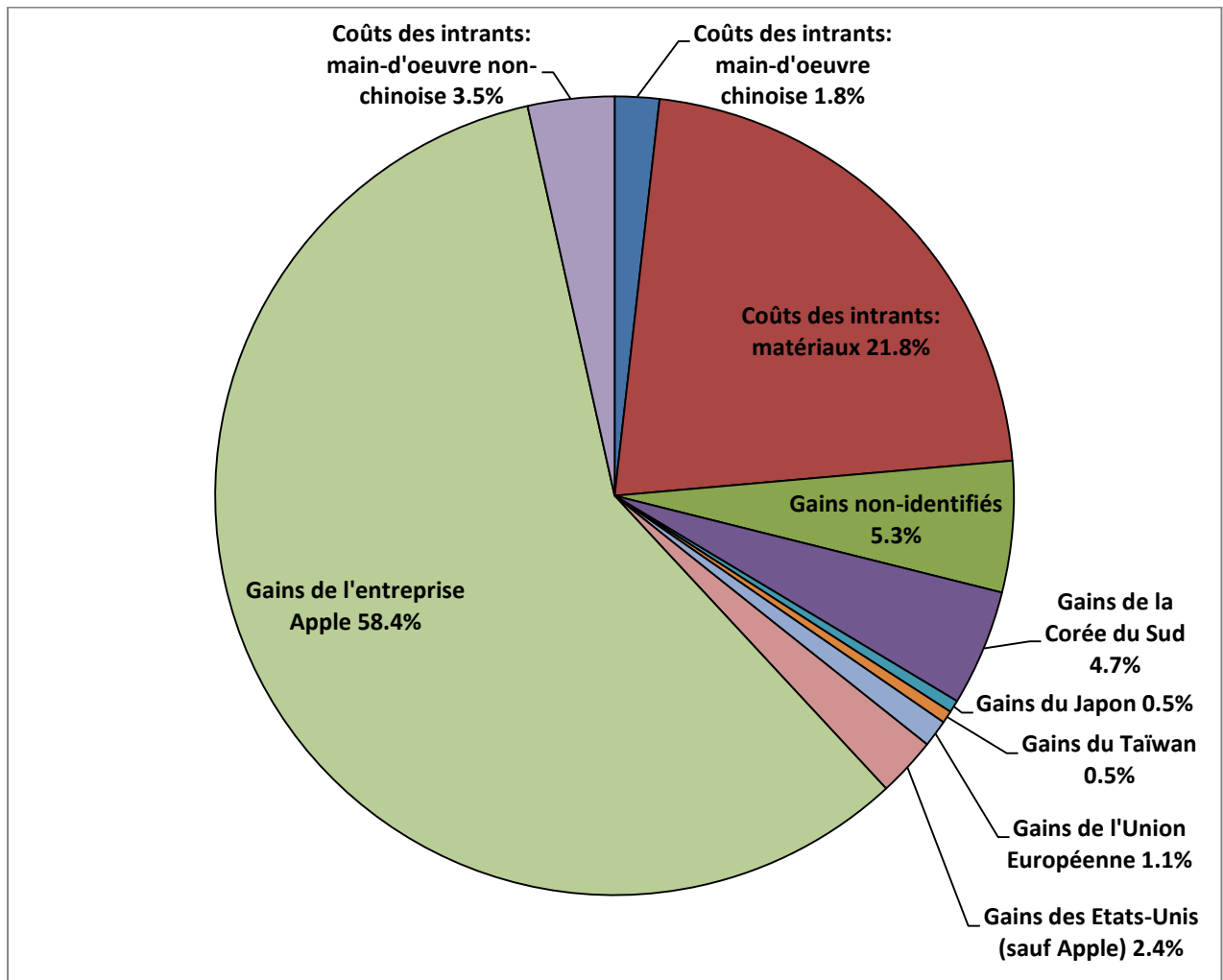
Les enjeux de la participation aux CGV

L'un des produits les plus essentiels de la thématique de recherche statistique/empirique réside dans l'élaboration de nouvelles méthodes de mesure adaptées à la réalité des CGV. Ainsi, deux méthodes distinctes se sont développées en parallèle pour combler les lacunes de la méthode de mesure du commerce en « flux bruts » au niveau de l'identification de l'origine de la valeur ajoutée et de la contribution réelle de chaque pays au commerce international.

La première est une « méthode directe » fondée sur la traçabilité des biens et services au niveau d'une chaîne de valeur (Linden et al., 2009 ; Maurer et Degain, 2010 ; Jara et Escaith, 2012). On cherche alors à suivre le cheminement d'un produit (traçabilité) depuis la première étape de sa production jusqu'à sa vente finale dans le but d'identifier l'origine de la valeur ajoutée créée et de la quantifier. Cette méthode a été appliquée dans certaines études de cas visant à identifier l'origine de la valeur ajoutée créée pour certains produits et sa distribution entre les différents pays/firmes. Cependant, il faut souligner que l'origine d'une partie de la valeur ajoutée peut être enregistrée comme non-identifiée puisque les producteurs tendent à protéger les informations relatives à leur processus de production et à ne pas révéler tous leurs partenaires (Linden et al., 2009), d'autant plus lorsque ces partenaires sont des sociétés indépendantes (des contractants) et non pas des filiales.

La figure 4 présente le résultat de l'étude de Kraemer et al. (2011) sur la chaîne de valeur de l'un des fameux produits du géant des produits électroniques *Apple* : l'« iPhone ».

Figure 4 : La distribution de la valeur ajoutée de l'iphone en 2010



Source : Kraemer et al. (2011, p.5)

Cette figure permet d'identifier les différents pays participants à la CGV de l'iphone et l'origine de la plus grande partie de la valeur ajoutée créée. Apple se réserve sans surprise la plus grande part de la valeur ajoutée (58.4%) en occupant les tâches les plus sophistiquées telles que la conception et la recherche et le développement. Si surprise il y a, elle tient à la contribution de la Chine. Non pas sur le fait que la Chine participe à cette chaîne comme pays d'assemblage du produit et se fonde sur son avantage de main-d'œuvre. Mais sur le fait que sa contribution à la valeur ajoutée reste très modeste à 1.8%, soit bien en dessous des « gains » des autres participants. Cela revient selon Kraemer et al. (2011) à l'affectation des profits (mais pas les salaires) aux fournisseurs selon leurs sièges sociaux qui peuvent être localisés en dehors de la Chine. Ainsi, cette méthode tout comme la méthode indirecte peut ne pas révéler la contribution réelle de chaque pays dans la création de la valeur.

Cependant, la principale limite de cette méthode est qu'elle se base sur les informations collectées auprès d'entreprises qui peuvent ne pas révéler les étapes de leur processus de production. De même, cette méthode directe est extrêmement intensive en micro-données et difficile à employer du fait de la multitude des produits existants sur le marché et du fait de la complexité des réseaux de production. Ainsi, la construction de bases de données à partir de cette méthode directe semble être très difficile ou même impossible, puisqu'aucun pays, institution ou organisation n'est capable de collecter les données relatives à tous les produits en retraçant le chemin parcouru par ces produits tout au long de leurs CGV.

C'est cette inaptitude de la méthode directe à constituer une base de données internationale qu'entend combler la « méthode indirecte ». Cette deuxième méthode entreprend de mesurer le commerce en valeur ajoutée à partir des tableaux d'entrées-sorties internationaux (Daudin et al., 2006 ; Escaith, 2008 ; Koopman et al., 2010, 2014 ; Jara et Escaith, 2012 ; Aslam et al., 2017). Ces TES représentent les opérations d'achats et de ventes de biens et de services intermédiaires et finaux entre les producteurs et les consommateurs au niveau international. Ils synthétisent ces opérations en les répartissant par produit et par branche d'activité. Ces tableaux permettent de schématiser les interdépendances des différentes branches entre elles au niveau national et international. Ainsi, ils constituent un outil empirique essentiel à la mesure de la valeur ajoutée.

Les Organisations Internationales se basent sur cette méthode indirecte pour élaborer leurs bases de données, et ainsi nous la retenons dans notre travail puisque contrairement à la méthode directe, elle assure une rapidité et une simplicité dans la production de données. Deux bases de données développées à partir de cette méthode seront utilisées dans nos études empiriques, ainsi que dans notre étude de cas : l'*Unctad-Eora GVC* et la *Trade in Value Added*.

Certes, la méthode indirecte ne pourra pas dépasser toutes les limites de mesure. Ces limites sont principalement liées au manque de données (pour certains pays et certaines années) et au manque d'harmonisation au niveau des systèmes nationaux de comptabilités. De même, une autre limite peut être soulignée qui est relative aux comportements et stratégies des entreprises qui peuvent transférer des profits d'un pays à l'autre (entre société mère et filiales) afin de profiter à titre d'exemple des avantages fiscaux présentés par certains pays. Pourtant, ces limites sont de second ordre et n'affectent pas la viabilité des données et cette méthode reste la plus adaptée et la plus utilisée par la littérature sur les CGV.

La méthode indirecte représente le point de départ pour la mesure de la « participation » (intégration) des pays aux CGV. Les données sur la participation constituent l'un des éléments cruciaux pour notre analyse puisqu'à partir de ces données, on cherche à identifier les facteurs affectant l'insertion des pays dans les CGV. L'emploi de cette méthode consiste à distinguer entre deux composantes principales des exportations d'un pays : la « valeur ajoutée domestique » et la « valeur ajoutée étrangère ». Cette distinction est indispensable en premier lieu pour pouvoir identifier les échanges effectués dans le cadre des CGV¹², et en second lieu, pour faciliter la mesure de la participation en la décomposant en deux types et dont chacun repose sur une composante (valeur ajoutée domestique et valeur ajoutée étrangère). Koopman et al. (2010) sont les premiers à avoir introduit cette distinction opérationnelle entre une participation en aval (*forward*) et une participation en amont¹³ (*backward*).

La participation aval correspond à la « valeur ajoutée domestique indirecte », c'est-à-dire la part des produits locaux incluse dans les exportations des pays tiers. Elle est mesurée par le ratio de la valeur ajoutée domestique indirecte sur les exportations nationales brutes. La participation amont quant à elle correspond à la « valeur ajoutée étrangère », c'est-à-dire le contenu en importations des exportations locales. Elle est mesurée par le ratio de la valeur ajoutée étrangère sur les exportations nationales brutes (OCDE, 2013, 2016 ; OMC, 2014 ; Banque africaine de développement et al., 2014 ; Berthaud, 2018). Pour mieux clarifier la différence entre les composantes (valeur ajoutée domestique directe et valeur ajoutée étrangère) des deux types de participation, supposons un monde composé de deux pays A et B. Les exportations du pays A vers le pays B sont divisées en deux composantes :

-La valeur ajoutée domestique (créée par le pays A) se divise elle-même en deux composantes. La première est la valeur ajoutée domestique directe qui n'est pas comptabilisée comme échange dans le cadre des CGV puisqu'elle est destinée à la consommation finale dans le pays B¹⁴ et donc, n'est pas prise en compte dans notre analyse. La seconde est la valeur ajoutée domestique indirecte qui est importée par le pays B (du pays A) puis exportée vers le reste du monde (y compris le pays A), et qui quant à elle est comptabilisée et constitue la composante de la participation aval.

¹² Dans le chapitre 2, on avance une distinction fine entre ce qui est comptabilisé en tant qu'échanges dans le cadre des CGV et ce qui ne l'est pas.

¹³ Désormais, on écrira participation aval et participation amont.

¹⁴ Pour être comptabilisé comme échange dans le cadre des CGV, le produit doit traverser les frontières d'au moins deux pays.

-La valeur ajoutée étrangère qui est importée par le pays A depuis le pays B sous forme de produits intermédiaires, puis réexportée vers le reste du monde (y compris le pays B) une fois transformée. Elle représente la composante de la participation amont.

A partir de cet exemple, la participation aval du pays A correspond au rapport de sa valeur ajoutée domestique indirecte (incorporée dans les exportations du pays B) sur ses exportations brutes. Dans la même logique, la participation amont du pays A correspond au rapport de sa valeur ajoutée étrangère (incorporée dans les exportations du pays A) sur ses exportations brutes.

A ce niveau, il faut dissiper une source de confusion au niveau de l'expression « participation amont/aval ». Il faut faire la différence au niveau de la signification de cette expression en fonction du contexte dans lequel elle est évoquée. Ainsi, cette expression est employée dans deux contextes différents :

-Le premier est celui faisant référence à la position de l'activité au niveau de la CGV. Dans ce contexte « la participation amont/aval » est employée pour désigner le niveau auquel l'activité est située (aux premières¹⁵ ou dernières¹⁶ étapes de la CGV).

-Le second est relatif à la question de la mesure statistique de la participation des pays aux CGV évoqué dans le paragraphe précédent. Dans ce contexte, les termes « amont » et « aval » ne fournissent plus l'information sur la position de l'activité (au début ou à la fin de la chaîne) mais s'intéressent uniquement à la valeur ajoutée domestique et étrangère. De ce point de vue, la mesure de la participation amont des pays aux CGV (qui dans le premier contexte désigne les activités situées aux premières étapes de la chaîne), peut englober des activités situées aux premières étapes de la chaîne (la conception et la recherche et le développement), mais également des activités situées aux dernières étapes (le marketing et les services après-vente).

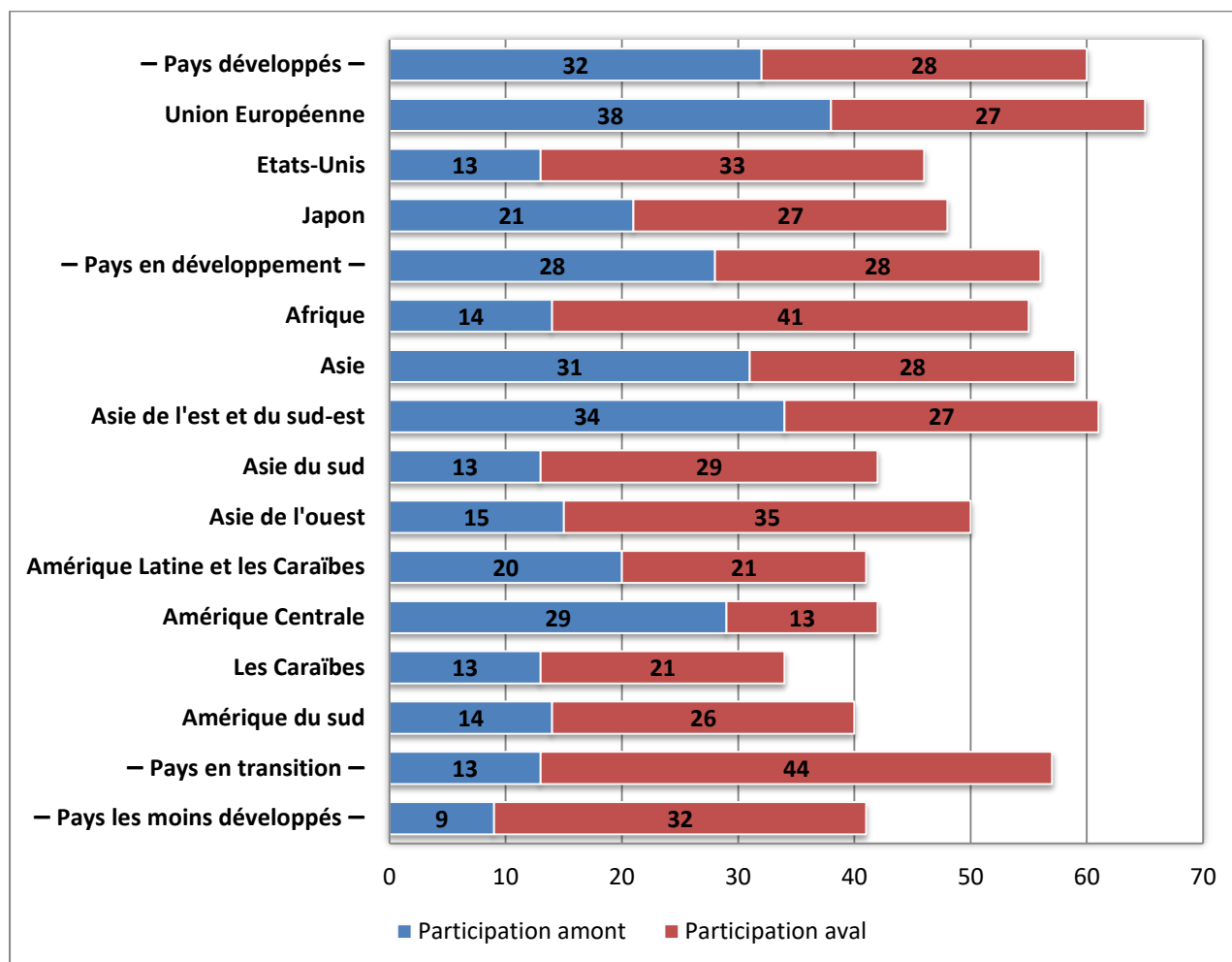
L'aboutissement de la méthode indirecte se traduit par le développement de bases de données permettant de mesurer la participation des pays aux CGV. La base de données « Unctad-Eora GVC » à partir de laquelle la figure 5 est réalisée par la CNUCED (2018) représente un exemple de l'aboutissement de cette méthode. Cette figure permet de mesurer la participation de différentes régions aux CGV en mesurant les deux composantes de cette

¹⁵ « Participation amont » désigne les activités situées aux premières étapes de la CGV.

¹⁶ « Participation aval » désigne les activités situées aux dernières étapes de la CGV.

participation. Ainsi, la participation totale d'un pays ou d'une région aux CGV représente la somme de sa participation amont et de sa participation aval. On peut donner à titre d'exemple la participation des pays développés aux CGV qui s'élève en 2017 à 60% de leurs exportations totales contre 56% pour les pays en développement.

Figure 5 : La participation par régions aux CGV en 2017 (en % des exportations totales)



Source : CNUCED (2018, p.24)

On remarque qu'il n'y a pas de différences évidentes au niveau de la participation amont et aval des pays développés et des pays en développement. Néanmoins, on peut repérer une première différence entre les pays développés et en développement d'une part, et les pays les moins développés qui affichent sans surprise une participation amont très faible d'autre part. On repère également une différence à l'intérieur des groupes des pays développés et en

développement au niveau du partage de la participation amont et aval. A titre d'exemple, la répartition de la participation des Etats-Unis est plus proche de celle des pays de l'Asie du Sud, alors que celle de l'Union Européenne se rapproche plus des pays de l'Asie de l'Est. Dans cette logique, on peut en déduire que la ligne de séparation habituellement faite sur le commerce entre les pays développés et les pays en développement est peu, voire pas pertinente quand on décompose le commerce de cette manière.

Cette nouvelle mesure de la participation des pays aux CGV qui constitue une thématique de recherche à part entière conditionne la production d'études de cas et d'études empiriques/économétriques en vue d'identifier les facteurs affectant la participation des pays aux CGV. Cette thèse aborde en détail l'aspect empirique/statistique des CGV puisqu'elle se base sur ce dernier pour réaliser les études empiriques (chapitre 2 et 3) et l'étude de cas (chapitre 3) en vue d'identifier les facteurs clés affectant la participation des pays en développement aux CGV.

Les implications politiques

L'expansion des CGV intensifie l'interdépendance des relations de production puisque ces chaînes sont constituées de réseaux de production très intégrés impliquant plusieurs pays (Elms et Low, 2013). Cette interdépendance accrue impose une révision des politiques économiques pour tenir compte de la complexité de ces réseaux et de toutes les conséquences qui découlent de l'expansion des CGV (Baldwin, 2012 ; Jara et Escaith, 2012 ; CNUCED, 2013 ; OCDE, 2013 ; Park et al., 2013).

Aujourd'hui, l'objectif des pays en développement de taille modeste ou même moyenne qui n'ont par conséquent pas les moyens des grandes puissances (développées et en développement) n'est plus de développer une industrie entière. Ce n'est plus la chaîne de valeur entière qui est visée, mais une ou plusieurs tâches de la chaîne. Ainsi, les politiques devront désormais cibler les tâches et non plus les produits ou la chaîne de valeur entière (Grossman et Rossi-Hansberg, 2006). Cependant, la participation aux CGV et son renforcement reste un choix à réaliser ou à abandonner par les pays. Cette décision devra se fonder sur une analyse et une évaluation des avantages (gains) et des inconvénients (pertes) générés par la participation. Le point de départ de cette thèse s'éloigne de l'analyse des gains et des pertes et se situe essentiellement sur les conditions et les facteurs clés de cette participation.

Dans cette logique, les chercheurs (Gereffi et al., 2011 ; Aldonas, 2013 ; Low et Tijaja, 2013 ; Nicita et al., 2013 ; Park et al., 2013 ; Blanchard, 2014 ; Milberg et al., 2014) et les Organisations Internationales (CNUCED, 2006, 2010, 2011, 2015 ; OMC, 2014, 2017, 2019 ; OCDE, 2013 ; ONUDI, 2011, 2015, 2018) ont commencé à partir des années 2000 à s'intéresser aux choix politiques adoptés par les pays favorisant leur insertion dans les CGV.

Ces recherches *policy oriented* soulignent l'importance de la création d'un environnement favorable aux affaires comme condition primordiale et comme point de départ pour l'insertion d'un pays dans les CGV (Aldonas, 2013 ; OCDE, 2013, 2016 ; CNUCED, 2013, 2015 ; OCDE, OMC et CNUCED, 2013 ; OMC, 2014, 2017 ; Cheng et al., 2015). La création de cet environnement se fonde sur une politique industrielle orientée vers les CGV visant tout d'abord à identifier les avantages comparatifs du pays, pour cibler ensuite une ou plusieurs tâches de la CGV. L'identification de ces tâches se poursuit par une orientation des instruments politiques pour créer les conditions politiques et institutionnelles nécessaires à la création d'un environnement propice à la participation.

Il faut noter qu'une politique industrielle ne concerne pas uniquement le secteur secondaire de l'économie (manufacturier) mais aussi le secteur primaire (agricole) et le secteur tertiaire (service). Certains chercheurs comme Padilla-Pérez et Alvarado (2014) lui préfèrent l'expression de « production development policy » (politique de développement de la production) parce qu'elle est plus englobante.

Selon les chercheurs, un environnement propice à la participation d'un pays aux CGV exige en premier lieu une ouverture (libéralisation) commerciale totale. Cette libéralisation commerciale est justifiée par la nature de la production actuelle qui est de plus en plus fragmentée sur le plan international. Ainsi, dans le contexte des CGV, les effets des barrières commerciales se propagent rapidement d'une branche à l'autre et d'un pays à l'autre tout au long de la CGV et amplifient le coût du protectionnisme. Cependant, notre position nous amène à souligner que même si l'ouverture commerciale constitue un facteur important pour améliorer la participation d'un pays aux CGV, il ne faut pas qu'elle soit généralisée sur tous les secteurs et toutes les branches. La libéralisation totale peut nuire à certaines activités locales à travers la concurrence internationale qu'elle génère. Dans cette logique, une politique commerciale mixte devrait être privilégiée dans le but de libéraliser certains secteurs et de protéger d'autres selon les besoins des industries locales.

En outre, cet environnement devra tenir compte de l'importance des investissements directs étrangers (IDE) pour l'accroissement de la participation des pays aux CGV. L'attractivité des pays et notamment des pays en développement à ces IDE qui accompagnent les mouvements de délocalisation se révèle essentielle pour leur intégration dans les réseaux de production transnationaux. Ces IDE permettent la diffusion des savoirs, des technologies et des nouvelles stratégies de management qui sont susceptibles d'améliorer la compétitivité des pays et ainsi améliorer leur participation aux CGV. En conséquence les pays (en développement) devront remplir les conditions politiques et institutionnelles nécessaires à la création d'un environnement favorable aux affaires pour assurer cette attractivité et notamment celles relatives à la fiscalité, à la facilitation des échanges et à la facilitation des procédures administratives qui contrôlent le fonctionnement des entreprises.

Ces conditions nous permettent de comprendre pourquoi certains pays n'arrivent pas à s'intégrer dans les CGV ou à améliorer leur intégration. Ces conditions constituent l'objet de recherche de cette thèse. Elles seront ainsi développées en détails ultérieurement.

La démarche de la thèse

La suite de notre propos consiste à expliciter la démarche de la thèse en allant de l'objet principal de cette recherche jusqu'au plan des chapitres.

Objet

Avec la mondialisation des années 1990 et 2000, un accord assez large s'est formé dans les études *policy oriented* pour considérer la participation aux CGV comme un des piliers aux stratégies de développement en admettant du même coup que les opportunités et gains à retirer d'une participation accrue sont pour les pays en développement supérieurs aux risques et pertes éventuels (CNUCED, 2006, 2013 ; Cattaneo et al., 2013 ; Nicita et al., 2013 ; OCDE, 2013, 2016 ; Gereffi et Luo, 2014 ; Cheng et al., 2015 ; Lanz et Werner, 2016). Cela n'empêche pas la littérature d'insister sur le fait que les gains d'une participation accrue sont conditionnels pour tous les pays qui en font le choix et tout particulièrement pour les pays en développement dont les tissus industriels locaux et les institutions sont généralement moins complets (Kummritz, 2016 ; Taglioni et Winkler, 2017).

La présente thèse ne cherche pas à statuer sur la question de savoir si l'insertion dans les CGV représente la stratégie optimale pour un pays en développement, mais elle part du postulat que ce type de pays n'a pas le choix en la matière. En conséquence, nous admettons

que les CGV peuvent remplir ce rôle et ainsi, le but ultime de tous les pays – surtout les pays en développement – n’est plus de savoir s’il faut participer aux CGV, mais plutôt de savoir comment il faut participer, et comment pouvoir améliorer leur participation en passant des tâches primaires à faible valeur ajoutée vers des tâches sophistiquées à haute valeur ajoutée. Ainsi, on s’intéresse plutôt aux choix que les pays en développement peuvent avoir pour piloter leur insertion dans les CGV et organiser leur participation à ces chaînes. On abandonne donc a priori toute idée de porter un jugement sur les avantages/inconvénients des CGV pour le monde en général et pour les pays en développement en particulier. On se situe résolument sur un terrain *policy oriented*, non pas pour plaider pour ou contre l’insertion dans les CGV, mais pour dégager les déterminants des choix qui surgissent lorsqu’un pays décide de s’y lancer.

Dans cette logique, la thèse vise avant tout à tirer des enseignements qui puissent être utiles aux décideurs publics ; Une recherche d’outils d’aide à la décision publique pour des pays en développement confrontés à la problématique de l’insertion dans les CGV. Ainsi, nous cherchons à savoir à quelles conditions ces pays peuvent participer aux CGV ? Comment peuvent-ils améliorer leur participation aux CGV en tirant des gains en termes de productivité, d’emplois et de croissance ?

Partant de ce postulat, toute décision publique doit reposer sur un diagnostic fondé sur des distinctions conceptuelles. D’où la distinction entre les deux niveaux d’appréhension des CGV établie par Gereffi (2011) : top down et bottom up. Le premier niveau se focalise sur la structure de gouvernance des CGV et sur les relations de pouvoir au niveau des CGV. Il s’intéresse au rôle des firmes pilotes, à leurs stratégies et à leur organisation industrielle au niveau national et international. Le second niveau se focalise sur la modernisation et la mise à niveau des structures industrielles (*industrial upgrading*¹⁷) et s’intéresse aux différentes stratégies permettant d’améliorer la position des acteurs au niveau de la CGV. L’intérêt dans ce cas est accordé non pas aux firmes pilotes, mais aux autres acteurs de la CGV qui sont conduits à s’ajuster à leurs normes et pratiques.

Dans cette logique, chacun de ces niveaux s’intéresse à une catégorie d’acteurs (firmes). Le premier se focalise sur les grandes entreprises multinationales (pilotes) issues « naturellement » des pays développés et de certains pays émergents (notamment la Chine),

¹⁷ La mise à niveau de l’industrie représente le processus à travers lequel un acteur économique passe d’une activité à faible ajoutée vers une activité à haute valeur ajoutée (Gereffi, 2005).

tandis que le second s'intéresse aux petites et moyennes entreprises issues des pays en développement qui sont soumises et même parfois contrôlées par les grandes multinationales.

En conséquence, cette thèse se positionne résolument sur le second niveau d'appréhension du phénomène (celui de la modernisation et de la mise à niveau de l'industrie) du fait de sa pertinence et de son importance pour appréhender les enjeux de participation des pays en développement aux CGV. Cet intérêt provient de la forte connexion qui existe entre les CGV et le développement économique soulignée par les chercheurs (Gereffi, 2011, 2015 ; Lenz et Werner, 2016 ; Nicita et al., 2013 ; Park et al., 2013) et les Organisations Internationales (CNUCED, 2006, 2010 ; OMC, 2014 ; ONUDI, 2012 ; OCDE, 2013) et de l'objectif de cette thèse qui cherche à orienter les choix politiques des pays en développement lorsqu'ils font le choix de s'insérer dans les CGV.

Hypothèse

Les conditions et les choix politiques à mettre en œuvre pour assurer une meilleure insertion des pays aux CGV suggérées par la littérature admettent que l'intégration n'est possible que si les pays développent leurs capacités productives en développant des industries (manufacturières) compétitives et capables d'exporter au niveau mondial. Cependant, cette hypothèse néglige la possibilité de participer aux CGV et d'en tirer des gains en se spécialisant sur des segments non-industriels (tertiaires). Ainsi, pour un pays en développement (ou développé) ayant des avantages comparatifs spécifiques mais n'ayant de maîtrise ni sur la technologie, ni sur le cadre institutionnel international (règles multilatérales), la décision de tenter de s'insérer dans les CGV ouvre un choix sur deux types de positionnement et non pas un seul comme le suggère la littérature. Le premier que l'on désigne par « positionnement industriel » – le seul véritablement identifié par la littérature – repose sur la construction et le développement d'une industrie (manufacturière) productive. Le deuxième que l'on désigne par « positionnement commercial », repose sur les avantages commerciaux et sur le secteur tertiaire du pays. Le fait d'être un point de passage incontournable au niveau d'une chaîne de valeur peut être profitable à certains pays qui ne sont en mesure de – ou n'ont tout simplement pas d'avantage à – développer leurs capacités productives.

La différence entre ces deux positionnements ne tient pas ni à la volonté ou non d'intégrer les CGV, ni même au degré de cette intégration. Elle tient au choix par l'Etat de privilégier une intégration sur des activités identifiées et sélectionnées à l'avance en fonction des

préférences et/ou des leçons tirées d'expériences observées ailleurs (de *success stories*) ou bien de privilégier le seul objectif de devenir un nœud incontournable dans les CGV en laissant les forces du marché déterminer si la spécialisation locale qui en résulte se positionnera plutôt sur des activités manufacturières ou plutôt sur des activités dites de « support » (Porter) c'est-à-dire pour la plupart des activités de service.

La littérature spécialisée tend à sous-estimer sinon même à ignorer la possibilité de ce choix entre deux types de positionnement. Elle se focalise sur le positionnement industriel. Nous entendons établir que le positionnement industriel n'est qu'une des options possibles et que le positionnement commercial est une option viable et, dans certains cas même, la seule praticable pour certaines catégories de pays en développement. Ainsi, nous entendons étudier les conditions relatives à ce choix et les implications qu'il a sur les conditions politiques/institutionnelles de sa mise en œuvre. Dans cette logique, il est essentiel que les orientations politiques dérivant des travaux des chercheurs fassent l'objet d'une classification en fonction des caractéristiques initiales du pays (ses avantages comparatifs et ses dotations). Ainsi, tout comme Porter (1985, 1990), on soutiendra l'idée qu'au niveau des stratégies génériques d'avantage concurrentiel, il n'y a pas de stratégie mixte viable. La bonne politique est celle qui cherche à exploiter les avantages comparatifs du pays ; des avantages qui ne sont pas nécessairement limités au secteur industriel (manufacturier). En conséquence, l'adoption d'une politique unique pour les deux positionnements peut ne pas porter ses fruits. Certaines décisions et mesures peuvent être profitables aux deux positionnements, tandis que d'autres peuvent et doivent être différenciées quand les objectifs fondamentaux des deux positionnements sont différents. Ainsi, sur le plan analytique, il existe au moins deux positionnements dont on ne cherche pas à savoir si l'un serait intrinsèquement supérieur (préférable) à l'autre. Par conséquent, en raison de l'absence d'une hiérarchisation théorique des positionnements, ce qui est décisif pour un pays lors du choix de positionnement est de se positionner par rapport à ces avantages. Les pays sont amenés à exploiter leurs avantages comparatifs dans le but d'améliorer leurs conditions. Cependant, cela n'implique pas nécessairement une spécialisation complète visant à adopter un positionnement et abandonner l'autre, mais plutôt de se positionner sur l'un plus que l'autre dans le but d'établir les politiques d'intégration convenables.

Terrain

Dans notre travail, nous nous intéressons aux pays en développement et plus particulièrement à la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire (**chapitre 2 et 3**), du fait de l'hétérogénéité des différentes tranches des pays en développement et de la difficulté, voire parfois l'impossibilité de tirer des conclusions sur un groupe de pays si hétérogène. Cette hétérogénéité tient en premier lieu à l'écart au niveau de leurs revenus, et à la différence au niveau de leurs capacités en second lieu. L'intérêt accordé à ce groupe de pays découle des capacités techniques, technologiques et financières qui le caractérise et qui permettent de le démarquer des autres groupes des pays en développement. La capacité des pays appartenant à ce groupe à participer aux CGV peut être reflétée par les statistiques qui attestent de leur intégration plus poussée aux CGV par des niveaux de participation plus importants que ceux des pays des tranches inférieures. Ces derniers, font face à une problématique bien particulière, puisque pour eux, la participation (lorsqu'elle existe) est très largement réduite à la participation aval. Alors que les autres pays en développement et notamment la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire semblent disposer des mêmes marges de manœuvre sur le choix de participation amont et aval que les pays développés, il semble donc qu'ils aient plus de possibilités a priori pour orienter leurs activités vers plus d'amont ou plus d'aval que les pays des tranches inférieures. Certes, les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure font face à plusieurs défis et plusieurs risques notamment au niveau de leur incapacité à mener des politiques de remontée de filière sur une branche d'activité entière – qu'elle soit industrielle ou non – mais possèdent pourtant un réel espace de choix. Pour réaliser ce travail empirique, on s'inscrit dans ces deux études dans la continuité des travaux mobilisant les régressions de panel à effets fixes (temps et pays) (Caraballo et Jiang, 2015 ; Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Marel et al., 2015 ; Allard et al., 2016 ; Tinta, 2017).

La première étude empirique (**chapitre 2**) nous permet d'identifier les facteurs affectant la participation des pays aux CGV. Dans cette étude, on s'intéresse à la participation totale des pays qui englobe la participation amont et aval au niveau de toutes les branches de l'économie. La deuxième étude (**chapitre 3**), aborde la question des positionnements afin d'identifier les facteurs ayant un impact sur la participation aux CGV d'un pays qui relève du positionnement commercial. Dans ce cas, la participation prise en compte est celle relative au secteur tertiaire. La possibilité de répartir des pays appartenant à une même tranche de revenu

entre les deux positionnements nous permet d'aboutir à un premier constat général dans notre analyse : le choix de se positionner sur un positionnement ou sur l'autre pour un pays n'est pas conditionné par son niveau de revenu. En effet, des pays à revenu faible ou élevé peuvent se placer sur le même positionnement. Ce résultat allant dans le sens de notre thèse conduit à l'affranchissement de la distinction faite entre les pays développés et les pays en développement. Cela implique aussi qu'il n'existe pas une seule bonne politique à adopter pour assurer un meilleur niveau de développement. La meilleure politique est celle qui permet d'exploiter les avantages comparatifs du pays.

Notre travail se poursuit par une étude de cas sur le Liban qui se nourrit des enseignements tirés des trois chapitres. Pour réaliser cette étude, on déploie une approche essentiellement *policy-oriented* et factuelle. L'objectif est de pouvoir fournir à des pays comme celui-ci des outils lui permettant d'accroître et d'améliorer sa participation aux CGV tout en tirant des gains en termes d'emplois, de croissance et de développement. Ce choix revient tout d'abord à la volonté d'aborder la participation aux CGV d'un pays rarement étudié par la littérature au sujet de son insertion dans les CGV. En outre, ce choix nous permet de contribuer à la littérature en étudiant un pays qui relève d'un positionnement (commercial) qui n'a pas été creusé par la littérature, puisque la majorité des études de cas réalisées s'est intéressée à des pays relevant du positionnement industriel. Finalement, même si le cas du Liban qui offre l'exemple d'un pays qui s'est placé (volontairement ou involontairement) sur le positionnement commercial, représente à ce jour un cas d'échec plutôt que de réussite par rapport à son niveau de développement, la sortie de cette impasse est toujours possible. D'où, notre objectif de lui produire des outils permettant d'éclairer et d'orienter ses choix dans le but de remplir certaines conditions politiques et économiques nationales, régionales et internationales qui à notre sens pourront constituer un véritable levier pour son niveau de développement.

Principaux apports

Le premier apport de la présente thèse provient de la mise en évidence de l'existence d'au moins deux positionnements relatifs à la participation des pays aux CGV. La littérature existante évoque implicitement un « positionnement industriel » reposant sur le rôle des industries (manufacturières) dans l'amélioration de la participation des pays aux CGV. Ainsi, on a cherché à expliciter ce positionnement tout en comblant un manque dans la littérature. Cette dernière n'aborde le rôle du secteur tertiaire et des avantages commerciaux qu'en tant

qu'activités de soutien aux pays dans leur insertion dans les CGV. L'intérêt accordé à ce rôle nous a permis d'envisager et de proposer un deuxième positionnement que l'on a désigné par le « positionnement commercial ». Ainsi, l'exploration de cet aspect qui n'est pas couvert par la littérature et qui, sous réserve d'être développé, pourrait être utile à la conduite des choix pour des pays à qui l'on tend trop souvent de supposer qu'ils n'ont pas de marges de manœuvre.

Quatre autres apports en découlent. Le premier réside dans la revue de littérature (**chapitre 1**) réalisée sur les politiques d'intégration des pays dans les CGV qui a cherché à réunir deux instruments politiques qui sont souvent traités séparément par la littérature – la politique industrielle et la politique commerciale – et de les regrouper sous un seul instrument : « politique industrielle orientée vers les CGV ». Le deuxième tient à la première étude empirique (**chapitre 2**) visant à identifier les facteurs affectant la participation de la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire aux CGV sur une période relativement longue (1990-2018). Cette catégorie de pays n'a pas été étudiée économétriquement par la littérature. Le troisième apport réside dans la deuxième étude empirique (**chapitre 3**) qui a abordé la question des positionnements en proposant des critères de classification permettant de placer les pays sur ces positionnements, afin d'étudier les facteurs ayant un impact sur le positionnement commercial. Cette étude présente la première réflexion à ce sujet. Le quatrième apport est relatif à l'étude de cas sur le Liban. Cette étude qui cherche à étudier la participation de ce pays aux CGV, tout en intégrant son appartenance au positionnement commercial et en le fournissant des outils d'aides à la décision lui permettant d'améliorer sa position et sa participation aux CGV.

Plan des chapitres

La thèse s'organise en trois chapitres dont l'enchaînement permet, à partir d'une revue de littérature, de deux études empiriques et d'une étude de cas, d'identifier les conditions et les facteurs affectant la participation des pays en développement aux CGV, et ainsi d'avancer une série de propositions visant à améliorer l'insertion du Liban dans les CGV et, par extension, des pays ou régions du monde qui sont confrontés globalement aux mêmes problématiques.

Le **chapitre 1** procède à une revue de littérature destinée à délimiter les notions fondamentales, cerner les outils pertinents et cibler les enjeux et les implications théoriques et politiques relatives aux CGV. La **première section** s'intéresse à l'évolution de la

terminologie utilisée par la littérature pour désigner le phénomène de la fragmentation de la production (CGV), et ainsi, à la définition des CGV. Cette section aborde également les enjeux théoriques relatifs aux CGV en fonction de leur importance dans l'analyse des enjeux politiques (qui constituent notre objet d'intérêt). La **deuxième section** s'intéresse à la politique des CGV qu'on la désigne par « politique industrielle orientée vers les CGV ». On se démarque de la séparation nette habituellement faite par la littérature entre la politique industrielle et la politique commerciale puisqu'on appréhende au contraire la politique commerciale comme une branche et un instrument à part entière de la politique industrielle.

Le **chapitre 2** entreprend de tirer les enseignements généraux d'une étude empirique portant sur l'impact des variables essentiellement politiques sur la participation des pays en développement (la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire) aux CGV pour conclure sur des résultats généraux. La **première section** de ce chapitre s'intéresse aux enjeux statistiques relatifs aux CGV et présente les nouvelles bases de données adaptées à la réalité de la fragmentation de la production, tout en faisant une comparaison entre ces bases pour sélectionner celle qui est la plus adaptée à notre travail. De même, on aborde les différentes méthodes de mesures du commerce international constituant la base pour la mesure de la participation aux CGV. La **deuxième section** est consacrée à l'étude empirique permettant de tester l'impact des instruments politiques sur la participation des pays de l'échantillon aux CGV. Plusieurs facteurs sont pris en compte, tels que les tarifs, la facilitation des échanges, les taxes et d'autres facteurs relatifs à l'environnement des affaires. Les résultats des régressions sont mitigés. Ils révèlent entre autre que les pays de la catégorie étudiée n'ont pas réellement le choix s'ils se donnent pour objectif d'intégrer les CGV. Ils doivent se conformer aux standards (normes) du libéralisme et de la bonne gouvernance car ce sont la compétitivité et l'attractivité du territoire qui sont les clés de la réussite.

Le **chapitre 3** est constitué de deux sections. La **première** se base sur la conclusion du **chapitre 1** pour formuler l'hypothèse qu'il existe deux types de positionnements possibles pour les pays faisant le choix de participer aux CGV. On est ainsi amené à identifier les facteurs-clés affectant chacun de ces positionnements (avec un accent mis sur le positionnement commercial) à travers une étude empirique sur un échantillon de 34 pays. L'échantillon est sélectionné en prenant compte de deux critères qui nous ont permis d'appliquer un système de classement pour diviser les pays de l'échantillon entre pays relevant du positionnement industriel et ceux relevant du positionnement commercial. Les

facteurs affectant la participation des pays aux CGV peuvent être communs entre les deux positionnements. Cependant, ce qui diffère c'est le degré d'importance de ces facteurs qui peuvent être beaucoup plus importants pour l'un que pour l'autre. On conclut au terme de cette première étude de cas qu'un pays n'est pas condamné à choisir entre l'intégration aux CGV par des politiques protectionnistes ce qui lui expose au risque de marginalisation et le renoncement à cette intégration consécutivement à l'adoption de politiques libérales. L'option commerciale (libérale) se révèle comme solution à ce dilemme.

La **deuxième section** procède à une étude de cas sur le Liban (pays appartenant à la catégorie étudiée) visant à identifier les différents choix d'orientation pour renforcer son insertion dans les CGV. Le pays s'est placé sur le positionnement commercial du fait de son emplacement géographique, du développement de son secteur tertiaire et du sous-développement de son secteur manufacturier. Ainsi, on mène une étude comparative entre le Liban et les pays de la même région (MENA) d'une part, et les pays de la même tranche de revenu relevant également du positionnement commercial d'autre part. L'identification des limites de la participation du pays aux CGV nous permet d'avancer une série de prescriptions politiques illustrant les conditions essentielles que le pays devrait remplir pour assurer une meilleure intégration dans les CGV.

Chapitre 1 : Chaînes globales de valeur : les enjeux politiques pour les pays en développement

Introduction

Les quatre dernières décennies ont été marquées par une croissance très soutenue des échanges commerciaux mondiaux, notamment au niveau des produits intermédiaires. Ainsi, on a assisté à une production de plus en plus fragmentée sur le plan international sans pour autant que ce phénomène soit nouveau. La nouveauté réside dans le fait que les échanges et notamment ceux des biens et des services intermédiaires s'effectuent de plus en plus dans le cadre des chaînes globales de valeur (CGV) (CNUCED, 2013).

L'intégration du phénomène des CGV aux cadres d'analyse de l'économie internationale soulève naturellement deux types (principaux) de questionnements.

Le premier concerne la branche positive de la théorie du commerce international et mobilise des recherches de « haute » théorie avec la poursuite et le renouvellement, cette fois au regard du cas des CGV, du débat sur le modèle souche le plus approprié pour intégrer la fragmentation de la production et évaluer son impacts sur les résultats des modèles. Les CGV nourrissent et renouvellent ainsi le débat plus ancien entre le modèle de concurrence parfaite et les modèles de concurrence imparfaite.

Pour certains chercheurs, le cadre ricardien des avantages comparatifs et ses extensions ultérieures au cadre Heckscher-Ohlin sont suffisamment flexibles et adaptables pour être étendus au cas des CGV et donc embrasser une fraction plus large du réel sans que leurs conclusions et enseignements fondamentaux ne soient remis en question (Deardorff, 1998 ; Venables, 1999 ; Markusen et Venables, 2007 ; Globerman, 2011). Pour d'autres, les CGV ne peuvent être convenablement appréhendées que dans un cadre de concurrence imparfaite – celui de la « nouvelle théorie du commerce international » (Krugman, 1980 ; Jones et Kierzkowski, 1988 ; Arndt et Kierzkowski, 2001 ; Yomogida, 2007 ; Arndt, 2015) – ou justifient d'une approche plus novatrice suivant les lignes de la « nouvelle nouvelle théorie du commerce international » (Melitz, 2003). C'est ce que s'emploient à faire notamment Grossman et Rossi-Hansberg (2006) et Costinot et al. (2013). Ces questionnements théoriques sont abordés dans cette recherche lorsqu'il est nécessaire d'y faire référence pour des raisons de compréhensions ou de contextualisation. Et notre ambition première n'est pas de trancher, ni même d'y contribuer. Si les enjeux de la participation des pays (en développement) aux CGV ne sont pas entièrement étrangers à ces débats, ils peuvent tout de même très largement être traités sans s'y référer centralement.

Le second questionnement concerne la branche normative et porte tout aussi naturellement sur la « bonne politique » des CGV : la politique optimale d'ouverture dans un contexte d'existence et d'expansion des CGV. Ce volet normatif de la recherche n'est pas séparé du volet positif puisque le questionnement sur les conditions et modalités d'une bonne politique à l'égard des CGV est systématiquement fondé sur la confirmation par la recherche positive qu'il existe un gain global à l'échange qui découle de la fragmentation de la production comme tout autre forme de commerce international. Ce gain global est d'autant plus important que les autres formes puisqu'avec les CGV ce ne sont pas seulement les marchandises qui s'échangent internationalement, mais ce sont aussi les capitaux et avec eux les compétences et les technologies. Il y a donc un potentiel gain au commerce international en CGV que le débat normatif ne remet nullement en question mais dont il examine les conditions de concrétisation et d'optimisation car si le potentiel de gain est plus élevé, ses conditions ont toute chance d'être également plus exigeantes.

Le contexte des CGV implique-t-il de revoir et corriger les modèles d'actions préconisés antérieurement ? Si oui, dans quelle mesure et dans quelles directions ? Ce sont là quelques-unes des questions très générales soulevées par ce second questionnement. Et, l'un des résultats les plus visibles de ce dernier est que la politique industrielle – longtemps reléguée au second plan par rapport à la politique commerciale – fait retour avec les interrogations sur la contribution des CGV au développement national. La politique industrielle est appelée dans ce contexte encore nouveau pour les pays en développement à se focaliser davantage sur l'intersection entre les acteurs locaux et les investisseurs ou partenaires internationaux en tenant compte des différents défis tels que le pouvoir des firmes multinationales, leurs intérêts et les pressions exercées par les Organisations Internationales. Face à ces défis, les « grands » pays en développement ont la possibilité de réorienter leurs stratégies de développement vers l'intérieur en reposant davantage sur les chaînes de valeur régionales soutenues par des politiques industrielles régionales (Gereffi et Sturgeon, 2013). Cependant, pour les autres pays en développement – ceux qui ne sont pas « grands » – les marges de manœuvre sont moindres.

La fragmentation alimentée par les CGV facilite assurément la participation des pays en développement (notamment ceux qui sont en retard) au commerce international puisqu'elle leur permet en principe d'échapper aux longs et coûteux processus de constitution et de remontée de filières qu'imposent les échanges « classiques ». La fragmentation permet à un

pays de se positionner sur un ou plusieurs maillons de la chaîne où il détient des avantages comparatifs, là où en l'absence de fragmentation il serait condamné à se replier sur des avantages comparatifs « naturels » fondés sur les ressources naturelles. De même, elle permet à ce type de pays d'exploiter leurs avantages factoriels (notamment sur le travail) sans avoir pour cela l'impératif de maîtriser l'intégralité du cycle de la production dans une branche. Un positionnement judicieux sur les étapes de la chaîne intensives en travail peu qualifié peut ainsi être engagé avec beaucoup moins de moyens financiers, techniques et humains que si le pays – par définition en retard – devait nécessairement le faire sur l'intégralité ou même la plupart de ces étapes.

En conséquence, on peut se fonder sur l'idée que la fragmentation ouvre indéniablement aux pays en développement des opportunités liées à la participation au commerce international. On se doit en revanche admettre que ces opportunités ne se concrétisent pas automatiquement. Le fait de détenir un avantage comparatif sur un maillon de la chaîne ne suffit nullement à garantir qu'il sera exploité. La fragmentation contribue assurément à ouvrir l'espace de la politique économique pour les pays en développement et amplifie en conséquence les enjeux et les choix sur la politique de participation aux CGV. D'où, la question qu'il faut poser est de savoir comment les pays en développement peuvent intégrer les CGV et comment peuvent-ils améliorer leurs positions au sein de ces chaînes ?

L'objet de ce chapitre est de procéder en une revue de littérature *policy oriented* consacrée aux CGV. Elle procède en deux étapes. **La première**, essentiellement descriptive et consiste à comparer et à confronter les définitions et caractérisations des CGV tout en illustrant les opportunités et les risques liés à la participation aux CGV, sans statuer sur la question de savoir si cette participation représente la stratégie optimale pour un pays puisqu'elle ne constitue pas notre objet de recherche. Dans cette étape, on aborde de même les enjeux théoriques relatifs au sujet des CGV, puisque ce passage théorique nous semble essentiel pour une meilleure compréhension de l'importance et de l'ampleur de ces CGV, toujours sans chercher à trancher ou à y contribuer dans ce domaine de recherche. **La seconde** évalue ce qui découle de la distinction faite par la littérature entre politique commerciale et politique industrielle concernant les recommandations adressées aux pays en développement. On n'adopte pas la distinction faite par la littérature entre ces deux politiques, puisqu'on considère que la politique commerciale constitue elle-même un instrument de la politique industrielle du pays. Ainsi, on construit une politique industrielle orientée vers les CGV

regroupant plusieurs instruments politiques relatifs au commerce, à l'investissement, à la fiscalité, à l'éducation et à l'innovation. Ces instruments constituent selon la littérature les éléments clés permettant d'assurer et d'améliorer l'insertion des pays dans les CGV.

Cette revue de littérature aboutit à plusieurs résultats dont le plus important à notre sens est de se démarquer de la vision la plus habituelle selon laquelle la participation des pays en développement aux chaînes globales de valeurs devrait nécessairement se construire par un positionnement sur l'industrie manufacturière. Nous mettons en évidence ici que cette participation peut tout aussi bien s'amorcer et se déployer sur des activités de services. Nous pointons ainsi un type de positionnement que la littérature passée en revue tend à sous-estimer et qui pourtant ouvre pour certains pays un espace de choix et d'actions bien réel pour construire leur participation aux CGV.

En conséquence, il y a en réalité non pas une voie unique mais plusieurs et, de fait, au moins deux voies possibles pour la participation des pays en développement aux CGV : deux voies dont aucune n'est a priori supérieure (ou préférable) à l'autre. Cela suffit pour alerter sur les risques qu'il peut y avoir pour un Etat à n'en envisager qu'une et à s'y engager résolument alors que l'autre pourrait être pour lui bien plus judicieuse (voire la seule viable). Il y a donc un espace de choix mais qui dépend de la capacité du chercheur et de l'expert à en identifier les termes et à cerner ceux qui correspondent aux conditions initiales du pays.

Cette question relative aux positionnements sera développée davantage dans le chapitre 3.

Section I-Les CGV : Un phénomène ancien qui a pris une nouvelle ampleur

Une vaste littérature s'est développée sur la façon de qualifier au mieux les processus extrêmement variés de fragmentation (internationale) de la production. Et si la notion de CGV est aujourd'hui la plus populaire dans les discours des praticiens de l'économie, elle n'est ni la première, ni la seule ni même nécessairement la meilleure.

La **première sous-section** s'intéresse aux variations de la terminologie pour voir comment elle s'est stabilisée (sans toutefois faire l'unanimité) sur les CGV. Ainsi, on évoque la notion de chaîne de commodité introduite par Hopkins et Wallerstein (1977), puis celle de chaîne de valeur introduite par Porter (1985) pour aboutir à celle de chaîne globale de valeur.

La **deuxième sous-section** passe en revue sur les travaux qui entendent pointer pour les Etats, les opportunités et risques de la participation aux CGV. Ces travaux soulignent plusieurs opportunités découlant de la participation aux CGV aux pays en développement et qui leurs permettent de rattraper leur processus de développement en attirant des activités générant de la valeur ajoutée et permettant la diffusion des savoirs et des technologies. Cependant, ces travaux statuent que cette participation n'est pas sans risque, d'où leur intérêt à identifier les éventuels risques qui découlent de la participation aux CGV.

La **troisième sous-section** aborde brièvement le programme de recherche (le plus) théorique pour synthétiser le débat sur le choix du modèle souche apte à rendre le mieux compte des effets généraux de la fragmentation sur les prix, l'emploi, les salaires et la croissance.

La **quatrième sous-section** revient sur le cheminement de l'approche positive en termes d'avantages comparatifs et/ou compétitifs à l'approche normative ou *policy oriented* sur les moyens à disposition de l'Etat pour engager et construire sa participation aux CGV.

I.1-De la chaîne de commodité à la chaîne globale de valeur

La complexification des relations internationales et l'évolution du commerce des produits intermédiaires et des technologies de l'information et de la communication ont conduit Hopkins et Wallerstein (1977) à introduire le concept de « commodity chain » dans le but de créer un nouvel cadre permettant la compréhension de ces relations. Les auteurs définissent le concept introduit comme étant l'ensemble des intrants qui aboutissent à la production d'un bien, qui incluent les matières premières et leurs transformations, le transport, la main-d'œuvre et la nourriture nécessaire à cette main-d'œuvre. Si le terme proposé se veut nouveau, le phénomène dont il rend compte, pour eux, ne l'est pas. Il a toujours existé dans l'histoire de l'économie capitaliste et certains le considèrent comme résultat de « l'internationalisation » du capital.

Dans la continuité des travaux de Hopkins et Wallerstein (1977), Gereffi et Korzeniewicz (1994) ont introduit le concept de « global commodity chains » dans le but de développer une nouvelle approche permettant de comprendre les nouvelles formes de l'organisation économique mondiale. Les auteurs ont adopté la même définition que celle de Hopkins et Wallerstein (1977) tout en ajoutant la dimension internationale (globale) à ces chaînes. Selon Gereffi (1994), ces chaînes peuvent être analysées à partir de trois dimensions. La première est la structure des entrées-sorties qui constitue l'ensemble des biens, des services et des ressources liés tout au long d'une chaîne et qui permet de décrire le processus de transformation des matières premières et des biens intermédiaires en biens finaux. La deuxième est la configuration géographique, c'est-à-dire la dispersion des réseaux de production et de commercialisation au niveau national, régional et mondial. La troisième est la structure de gouvernance de l'autorité et des relations de pouvoir entre les firmes. Cette troisième dimension implique l'existence de deux types distincts de structure de gouvernance des chaînes globales de commodités (CGC). La première pilotée par le producteur où les grandes industries (firmes transnationales) contrôlent le système de production et la deuxième pilotée par l'acheteur où les firmes distributrices et les firmes commerciales jouent un rôle pivot dans la mise en place des réseaux de production décentralisés (Gereffi, 1994). Gereffi (1995) ajoute une quatrième dimension représentant le cadre institutionnel, permettant d'identifier la manière dont les conditions et les politiques nationales et internationales façonnent le processus de globalisation à chaque étape de la chaîne. Ces chaînes constituent l'élément clé liant les acteurs entre eux à l'intérieur, et avec les acteurs à l'extérieur de leurs

frontières. Ainsi, ces chaînes sont considérées comme étant la nouvelle base du commerce international. La nouveauté apportée par les CGC n'est pas la propagation transfrontalière de l'activité économique, mais plutôt le fait que la production et le commerce international sont de plus en plus organisés par les firmes industrielles et commerciales qui sont impliquées dans la prise des décisions stratégiques et dans les réseaux économiques au niveau mondial.

En revanche, certains économistes et chercheurs ont vu la nécessité d'une réévaluation du terme CGC, puisque le terme *commodité* était plus approprié à des produits primaires qu'à des produits manufacturés. Strugeon (2009) fait état du séminaire de Bellagio en septembre 2000 où un collectif de chercheurs¹⁸ se donne pour objet de proposer une terminologie qui soit à la fois la plus significative, la plus englobante et la mieux à même de cibler les enjeux théoriques et politiques du phénomène. Le concept de CGV est le fruit de cette réflexion collective.

Le terme « Global Value Chain » renvoie inmanquablement au concept de « Value Chain » introduit par Porter en 1985. L'étude de l'ensemble des activités réalisées par une firme et leurs interactions constitue l'élément primordial dans l'analyse des sources d'avantages compétitifs selon Porter (1985). Pour expliquer son idée, l'auteur a introduit le concept de « chaîne de valeur », en distinguant entre deux types d'activités au sein de cette chaîne : le premier type représente les activités *primaires* qui sont impliquées dans la création physique du produit, sa commercialisation, sa vente et les services après-vente. Le second représente les activités de *support* qui soutiennent les activités primaires en fournissant les entrants, les technologies, les ressources humaines et l'infrastructure de la firme. Porter semble être le premier à utiliser ce terme, en expliquant qu'une firme acquerra un avantage compétitif en réalisant ces activités à un coût inférieur de celui de ses concurrents ou bien en étant plus performante. C'est à partir de là que Porter va illustrer le rôle fondamental de la chaîne de valeur dans l'identification des sources des avantages compétitifs.

D'ailleurs, l'une des préoccupations du groupe qui s'est réuni à Bellagio, était la multitude des termes et des concepts employés par les chercheurs dans l'analyse de ce phénomène visant à discuter des idées très semblables. Malgré cette ressemblance, Gereffi et al. (2001) indiquent que chaque concept développé a mis l'accent sur une particularité de ce

¹⁸ Ces chercheurs (Gereffi, Gibbon, Humphrey, Kalpinsky, Palpacuer, Sturgeon...) spécialisés sur les questions des productions transfrontalières au niveau des industries se sont réunis sous l'initiative « Global Value Chain Initiative » à Bellagio en Italie au centre de conférence de la fondation *Rockefeller* entre le 25 septembre et le 01 octobre 2000.

phénomène, et dont sa reconnaissance était importante pour pouvoir développer un cadre d'analyse pour les CGV. Par conséquent, on peut souligner une différence entre l'approche de la « filière » française développée durant années 60-70 et qualifiée par la littérature comme équivalente au concept de chaîne de commodité globale anglais introduit par Gereffi et Korzeniewicz (1994). L'approche de la filière a mis l'accent principalement sur l'étude des exportations des produits agricoles tandis que le concept CGC met l'accent sur la structure de gouvernance interne de la chaîne¹⁹ et sur le rôle des firmes pilotes dans la mise en place des réseaux de production et d'approvisionnement.

En outre, Borrus et al. (2000) à titre d'exemple ont employé des termes tels que « international production networks » ou « cross-border production networks » qui englobent selon les auteurs les relations inter- et intra-firmes à travers lesquelles les firmes organisent la réalisation des différentes activités de production. Ce concept met l'accent sur les réseaux internationaux de production dans lesquels les firmes multinationales jouent le rôle de pilote ou de guide de ces réseaux globaux. Sturgeon (2001) de son côté, indique que le terme « supply chain » correspondant à une structure d'entrées-sorties d'activités à valeur ajoutée en partant des matières premières jusqu'au produit fini, désigne l'ensemble des activités réalisées par une firme pilote. Alors que « global value chain » englobe selon l'auteur la valeur relative de toutes les activités nécessaires pour la production d'un bien de sa phase de conception jusqu'à sa distribution et même après sa distribution. C'est pour cette raison que ce terme a été considéré comme étant le plus englobant et a été adopté à partir des années 2000.

Ce qui est évident est que les termes qui ont connu le plus de succès sont CGC avant les années 2000 et CGV après les années 2000. Bair (2010) indique qu'il n'y a pas de consensus par rapport à la nature de la relation entre ces deux concepts. Certains chercheurs voient ce passage de CCG à CGV comme étant un simple changement de terminologie n'ayant aucune implication théorique (Daviron et Ponte, 2005 ; Gibbone et Ponte, 2005), tandis que d'autres font une distinction entre ces deux concepts²⁰ (Gereffi et al., 2005).

Dans notre travail, on adopte l'expression de « chaîne globale de valeur » pour désigner le phénomène de la fragmentation de la production pour les raisons illustrées dans l'introduction de la thèse. Une chaîne de valeur est définie comme étant l'ensemble des activités nécessaires

¹⁹ Chaîne pilotée par les producteurs et chaîne pilotée par les acheteurs.

²⁰ Gereffi et al. (2005) ont développé une approche des CGV distincte de celle des CCG élaborée par Gereffi et Korzeniewicz (1994).

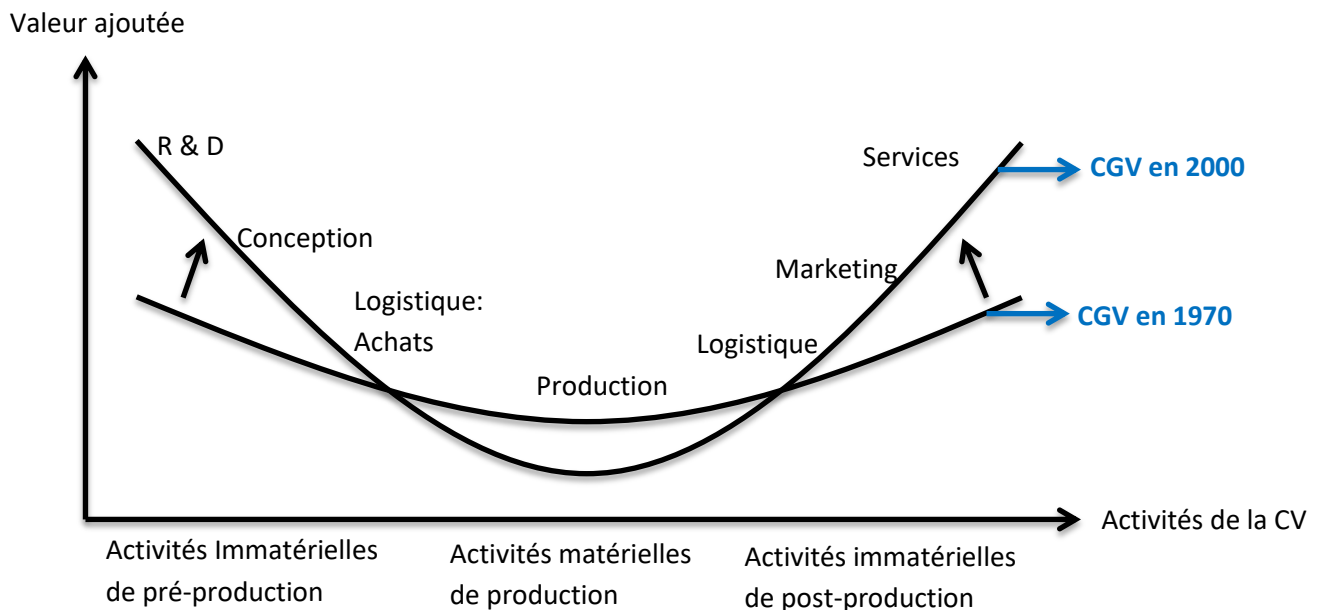
pour amener un produit/service de sa conception à travers les différentes phases de production (transformation physique et services relatifs) jusqu'à sa livraison aux consommateurs finaux et même jusqu'à son élimination finale après utilisation (Kaplinsky et Morris, 2000 ; Gereffi et al., 2001 ; Kaplinsky, 2004 ; Van Dijk et Trienekens, 2012 ; Park et al., 2013 ; Damijan et Rojec, 2015). Lorsque ces chaînes traversent les frontières de plusieurs pays, elles gagnent la dimension de globalité, d'où l'expression de « Chaîne Globale de Valeur » (Park et al., 2013 ; Damijan et Rojec, 2015).

Les CGV reposent majoritairement sur un commerce de tâches et non plus sur un commerce de produits. Chaque tâche est réalisée à l'endroit (pays) disposant d'un avantage comparatif dans sa réalisation. De ce fait, les CGV ont conduit à l'expansion des phénomènes de délocalisation et d'externalisation. Ainsi, les échanges mondiaux sont réalisés davantage entre les différentes filiales d'entreprises multinationales (échanges intra-entreprise) à travers les délocalisations. Les multinationales en délocalisant certains segments de leur processus productifs cherchent en premier lieu à tirer profit des avantages comparatifs présentés par certains pays, et en second lieu, elles cherchent la proximité des marchés de consommation.

Les tâches délocalisées sont essentiellement celles qui génèrent le moins de valeur ajoutée et donc les activités de production (Berthaud, 2018). Par contre, les activités non-relatives à la production telles que la conception, le marketing, les services après-vente et la recherche et le développement générant une plus haute valeur ajoutée sont moins délocalisées. La distinction entre les activités à forte et à faible valeur ajoutée peut-être illustrée par la « courbe du sourire » (figure 1.1). Cette courbe a été introduite en 1992 par Stan Shih, le fondateur de la société « Acer » opérant dans le domaine des technologies à Taiwan (Ye et al., 2015). Shih (1996) a remarqué que dans le domaine de l'industrie des ordinateurs, les activités situées aux deux extrémités de la chaîne de valeur, génère plus de valeur ajoutée que les activités situées au milieu (Ye et al., 2015 ; Aggarwal, 2017 ; Del Prete et Rungi, 2017). Ainsi, les activités situées au début de la chaîne de valeur telles que la conception, la recherche et le développement et les activités situées au dernier stade de la chaîne telles que la commercialisation et les services après-vente sont celles qui captent la part la plus importante de la valeur ajoutée du produit. Les activités manufacturières liées à la production du produit et à l'assemblage de ses différentes composantes génèrent moins de valeur ajoutée. La prise de conscience de ce fait a poussé les grandes firmes des pays développés à délocaliser et à externaliser davantage leurs activités de production et d'assemblage (à faible

valeur ajoutée) vers les pays en développement tout en préservant la réalisation des activités à forte valeur ajoutée.

Figure 1.1 : La courbe du sourire : La répartition de la valeur ajoutée tout au long d'une chaîne de valeur



Source : A partir de Shih (1996), Shin et al. (2012) et De Borja Reis et De Souza (2018)

Ainsi, l'expansion des mouvements de délocalisation et d'externalisation vers les pays en développement des activités de production et d'assemblage, et notamment de celles nécessitant une forte intensité de main-d'œuvre a conduit à la diminution des coûts de ces activités, et ainsi de la valeur ajoutée qu'elles créent. Par conséquent, la diminution de la valeur ajoutée générée par ces activités situées au milieu de la chaîne s'est traduite par l'approfondissement de la courbe du sourire (forme en U) à partir des années 2000 impliquant une baisse plus importante de la valeur ajoutée créée par les activités matérielles de production au profit des activités immatérielles de pré- et post-production (De Borja et De Souza, 2018).

Dans cette logique, l'intégration des CGV pour les pays en développement et surtout les pays émergents ne s'est pas traduite par la capture d'une forte valeur ajoutée du fait de leur spécialisation qui a été réalisée essentiellement sur des activités situées au milieu de la chaîne de valeur (activités manufacturières primaires et activités d'assemblage). Ainsi, la capacité à

pouvoir remonter la chaîne et se spécialiser dans les activités à forte valeur ajoutée est devenue l'objectif ultime de ces pays. La mise en forme de ce passage d'activités à faible valeur ajoutée à des activités à forte valeur ajoutée a été réalisée par l'ONUDI à la fin des années 90 en introduisant la notion de modernisation et de la mise à niveau industrielle (*upgrading industriel*). Le développement de cette notion et son importance dans le contexte des CGV sera discuté ultérieurement dans cette section.

I.2- Les opportunités et les risques liés à la participation aux CGV

Suivant la littérature spécialisée, les opportunités liées à la participation des pays aux CGV peuvent se résumer à quatre catégories. La première réside dans la capacité à fournir une demande internationale plus large grâce à la fragmentation de la production pilotée par les grandes firmes multinationales. Du fait de leur poids, ces firmes ont accès aux marchés de plusieurs pays contrairement aux firmes issues des pays en développement. Ces multinationales choisissent leurs fournisseurs des pays en développement et ainsi offrent aux firmes issues de ces pays l'opportunité de fournir une demande plus importante (OCDE, 2013 ; Gereffi et Luo, 2014). Cela revient surtout au développement des technologies de l'information et de la communication, la division du travail et à la réduction des coûts de transports. Ce développement a rendu la fragmentation de la production possible au niveau mondial et ainsi a donné la possibilité aux pays surtout en développement d'augmenter leur participation au commerce international à travers les CGV. Même les pays les plus petits sont alors en capacité de tirer des gains de cette fragmentation, puisque ces pays n'ont plus besoin de développer des branches entières couvrant l'ensemble des activités de la chaîne pour pouvoir exporter et augmenter la part de leur valeur ajoutée, mais plutôt des branches spécifiques s'occupant d'activités spécifiques de la chaîne. Ainsi, la participation aux CGV n'est pas réservée uniquement aux grandes firmes, mais les petites et les moyennes firmes ont également l'opportunité et la capacité de le faire.

La deuxième opportunité générée par la participation aux CGV est relative à la main-d'œuvre. Jones et Kierzkowski (1988) seraient les premiers à avoir pointé le fait que la fragmentation agissant comme un progrès technique, devra avoir des effets sur le niveau de rémunération du travail. A travers leur analyse²¹, les auteurs indiquent que la fragmentation offre aux pays en développement une opportunité en les permettant de participer à la

²¹ L'analyse de Jones et Kierzkowski (1988) n'est pas basée sur un modèle théorique, elle est comme l'indique Baldwin et Robert-Nicoud (2010) une analyse verbale et graphique.

production mondiale, puisque pour certaines tâches, surtout celles nécessitant une main-d'œuvre abondante, il serait plus profitable de les produire dans les pays en développement présentant des économies en termes de coûts. De même, les CGV considérées comme étant la voie de diffusion des savoirs et des technologies (Nicita et al., 2013), permettent de produire des externalités positives sur la main-d'œuvre en améliorant sa productivité ou en générant de nouveaux emplois liée à cette participation.

La troisième opportunité réside dans la possibilité d'avoir une diversification au niveau des exportations grâce aux CGV. Ce défi qui a constitué depuis longtemps la préoccupation des économistes et des décideurs politiques peut être surmonté grâce à la fragmentation de la production. Les pays surtout en développement sont capables de diversifier leurs exportations grâce à la spécialisation de tâches. Les firmes de ces pays peuvent cibler certaines tâches de la chaîne et non pas la chaîne entière. Ainsi, au lieu de se spécialiser dans une seule chaîne, les pays peuvent choisir de se spécialiser dans la réalisation de plusieurs activités appartenant à plusieurs chaînes de valeur. Cette option qui n'était pas réalisable avant l'expansion des CGV permet aux pays de diversifier leurs exportations de biens intermédiaires.

La quatrième découle de la spécialisation en tâches (activités). Cette dernière permet aux pays présentant des capacités productives potentielles d'attirer davantage de flux d'investissement direct étranger. Ces IDE constituent l'élément essentiel pour renforcer la participation aux CGV et pour remonter la chaîne grâce à la diffusion des savoirs, des technologies et des nouvelles stratégies de management (OCDE, 2013). Cette diffusion assurée par les IDE se traduit par une amélioration au niveau de la compétitivité du pays ce qui conduit à une meilleure participation aux CGV. Par conséquent, une participation plus forte aux CGV engendrera des gains en termes d'emplois, de croissance et ainsi de développement.

La participation aux CGV est devenue presque inévitable pour toutes les firmes et tous les pays du fait de la compétition qu'elles provoquent. Même s'il s'agit d'une firme n'ayant pas de stratégie orientée vers l'exportation, elle devra faire face aux importations générées par la compétition des firmes internationales (Gereffi et Luo, 2014). Néanmoins, même si les CGV présentent des opportunités pour les firmes et les pays, la participation à ces chaînes n'est pas sans risques. Le premier risque auquel les pays (firmes) font face est systémique. Il est relatif à la nature des CGV qui rend les pays de plus en plus interdépendants. En effet, une crise affectant un pays (une firme) quelle que soit sa position au niveau de la chaîne, peut

facilement se propager et affecter tous les pays (firmes) participant à cette même chaîne (Cattaneo et al., 2013 ; Gereffi et Luo, 2014).

Le deuxième est un risque d'hétérogénéité (non-conformité). Le fait de fournir une demande internationale représente sans doute une opportunité pour les firmes domestiques. Par contre, l'hétérogénéité des normes et des réglementations appliquées par les différents pays telles que les normes qualitatives, techniques, sanitaires et phytosanitaires constituent un obstacle au pays exportateurs qui se trouvent dans l'impossibilité de satisfaire des normes pouvant être parfois très divergentes. Ce risque de non-conformité peut bloquer l'accès des firmes à certains marchés, et nécessite de la part des firmes une certaine rapidité pour pouvoir s'adapter aux différentes normes. Ceci ne s'avère possible que pour les firmes compétentes et de grande taille ayant accès aux informations relatives aux normes des différents marchés et ayant la capacité de s'adapter et de respecter ces normes pour satisfaire une plus large demande (Gereffi et Luo 2014).

Le troisième est un double risque lié à la spécialisation. Tout d'abord, le risque de primarisation (Lanz et Werner, 2016) impliquant une spécialisation dans les activités primaires. Le défi réside dans le blocage de certains pays dans des activités primaires à faible valeur ajoutée telles que la production de matières premières, de produits intermédiaires à faible valeur ajoutée (faible technicité) ou même les activités d'assemblage. Ensuite le risque d'ultra-spécialisation impliquant une spécialisation dans des tâches très spécifiques au niveau d'une chaîne de valeur d'un produit spécifique. Cette spécialisation peut nuire à la diversification des exportations des pays en limitant leurs exportations et leurs marchés d'exportations. On considère que l'exportation de ce type de produit est risquée parce qu'elle dépend fortement du produit en lui-même. Par conséquent, un changement au niveau de la conception du produit ou même au niveau de son processus de production peut réduire, voire éliminer la demande sur certaines tâches de sa chaîne de valeur, provoquant ainsi des pertes au niveau des ressources employées et au niveau de la valeur ajoutée exportée.

Le quatrième risque est lié à la volatilité des flux commerciaux. Ce type de risque engendré par le changement de stratégie d'importations et d'implantations des firmes (Pietrobelli, 2008), ou même par un changement au niveau des politiques publiques des pays surtout au niveau du commerce et de l'investissement, est susceptible d'avoir des implications sur le niveau de la demande. Un tel changement ayant un impact sur la participation aux CGV, peut

affecter ensuite tous les pays participants tout au long de la chaîne de valeur (Cattaneo et al. 2013).

Finalement, un dernier risque souligné par Baldwin (2010) est lié à l'impact de la participation aux CGV sur la capacité des pays en développement à produire des biens finaux. En effet, la participation des pays en développement aux chaînes de valeur des pays développés en tant que producteur de biens intermédiaires, peut détériorer la compétitivité de ces pays et limiter leurs capacités dans la production des biens finaux. De ce fait, le coût de la protection de ces biens finaux devient très élevé puisque les pays en développement sont importateurs de ces biens. Par conséquent, ces pays vont être poussés à diminuer fortement leurs tarifs sur les biens finaux. Cela est clairement visible à travers la libéralisation unilatérale réalisée dans plusieurs régions et notamment dans l'Asie de l'Est et au Mexique. Cette stratégie de libéralisation unilatérale apparaît en consultant les tarifs appliqués²² par certains pays en développement qui sont généralement au-dessous des tarifs consolidés²³ négociés à l'OMC.

I.3-La place des CGV dans la théorie du commerce international

La production d'un bien est un processus impliquant la réalisation d'une série d'activités. Ce processus de production est désigné par la littérature relative à la théorie du commerce international par plusieurs dénominations telles que : la « fragmentation » (Jones et Kierzkowski, 1988 ; Deardorff, 1998 ; Venables, 1999), la « spécialisation verticale » (Hummels et al., 1998), la « décomposition internationale du processus productif » (Moati et Mouhoud, 2005), la « délocalisation » (Markusen, 2005), le « commerce des tâches » (Grossman et Rossi-Hansberg, 2006). Cette théorie n'a intégré la réalité de la fragmentation de la production dans ces modèles qu'à partir de la fin des années 1970.

Dans un cadre de libre-échange, la théorie classique du commerce international supporte le fait qu'un pays doit se spécialiser dans la production de bien/service pour laquelle il possède un avantage par rapport aux autres pays. Ce pays pourra exporter ce produit vers les autres pays et importer d'autres produits et notamment ceux n'ayant pas d'avantage dans leur production. Ce concept d' « avantage absolu » introduit par Smith en 1776, présente une

²² Tarif adopté par le pays.

²³ Tarif maximal qui peut être appliqué par un pays. Ce tarif est fixé suite aux négociations à l'OMC.

limite qui ne peut être négligée puisqu'elle conduit à l'exclusion du commerce des pays qui ne possèdent pas d'avantage absolu (Rainelli, 2003 ; Kherrazi, 2015).

Cette limite est dépassée par le principe des « avantages comparatifs ». Ce dernier a été approché par Torrens en 1815 et démontré par Ricardo en 1817. Ricardo explique qu'en libre-échange, un pays doit se spécialiser dans la production du produit présentant un avantage comparatif dans sa production par rapport aux autres produits, en d'autres termes, dans la production pour laquelle il dispose la productivité relative la plus forte (domaine où son désavantage est le moins grand). Ce qui justifie la spécialisation des pays et leurs avantages comparatifs selon Ricardo est la différence de leurs technologies de production. A travers ce principe, Ricardo rejoint Smith par sa conclusion statuant la supériorité du libre-échange sur l'autarcie.

Dans les années 1930-1940, plusieurs économistes ont contribué au prolongement de la théorie des avantages comparatifs et ont fondé le modèle HOS dont sa dénomination revient à trois de ses principaux fondateurs : Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson (Rainelli, 2015). Le modèle néo-classique HOS étend le cadre d'analyse ricardien à un environnement avec (au moins) deux facteurs de production : capital et travail. Ce modèle met du même coup en évidence l'importance des dotations factorielles des pays (si un pays est plus abondant en capital, cela signifie qu'un autre est plus abondant en travail) et de l'intensité factorielle des biens (si un produit est intensif en travail, un autre est nécessairement intensif en capital). Dans cette logique, un pays doit se spécialiser dans la production de biens qui nécessitent le facteur de production relativement abondant sur son territoire.

Ces travaux représentant une prolongation de ceux de Ricardo apportent deux évolutions principales. En premier lieu, ils intègrent l'hypothèse de l'existence d'au moins deux facteurs de production. En second lieu, ils fournissent une explication sur l'origine des avantages comparatifs qui est relative à la différence de l'abondance des facteurs de production entre les pays.

Les applications de la théorie traditionnelle du commerce international (modèles ricardien et HOS) se sont basées sur trois fondements principaux (OMC, 2017). Le premier est celui de la concurrence pure et parfaite des marchés et les rendements d'échelle constants. Le second est relatif aux producteurs qui sont considérés comme homogènes. Le troisième souligne le fait que le commerce s'effectue en biens finaux entre les pays. Ces applications n'ont accordé

aucune importance aux firmes multinationales et sont une implication directe du postulat d'immobilité des facteurs de production aux frontières.

Les tentatives de vérification empiriques se sont révélées décevantes (Leontief, 1953 ; Leamer, 1987) en tout cas sur la capacité du modèle à expliquer la structure des échanges internationaux d'après-guerre (années 1950 et suivantes). La plus grande part du commerce mondial et la plus dynamique à l'époque concerne du commerce intra-branche et/ou du commerce intra-firme. Le commerce intra-branche met l'accent sur la similitude entre pays là où l'approche de Ricardo et d'Heckscher-Ohlin fonde le commerce sur la différence entre pays. Le commerce intra-firme suppose une mobilité du capital que les modèles ricardien et heckscher-ohlin excluent par hypothèse.

D'où l'exploration à partir des années 1970 d'un modèle entièrement différent fondé sur la concurrence imparfaite (à la différence de Ricardo et d'Heckscher-Ohlin) mais toujours attaché au principe de l'avantage comparatif. Krugman (1979, 1980) est considéré comme le fondateur de cette « nouvelle théorie du commerce international » qui est généralisée par Helpman et Krugman (1985). Cette théorie est basée sur l'abandon des hypothèses centrales de la théorie traditionnelle du commerce international et notamment celle de la concurrence parfaite et des rendements d'échelle constants en faveur de la concurrence imparfaite et des rendements croissants. Les modèles issus de cette nouvelle théorie ont permis de justifier le commerce entre pays considérés similaires (au niveau de leurs technologies et leurs ressources) (Krugman, 1979, 1980).

D'où aussi plus tard (années 1990 - 2000) la formulation de modèles attachés à la prise en compte de l'hétérogénéité des firmes (Bernard et Jensen, 1995). Le travail de Melitz (2003) est le premier à formaliser une explication sur l'hétérogénéité des firmes qui s'est inscrit ultérieurement dans la « nouvelle nouvelle théorie du commerce international ». En supposant l'existence de coûts fixes relatifs à l'entrée d'une firme sur le marché d'exportation, Melitz (2003) souligne l'existence de firmes hétérogènes au sein d'une même branche.

Les analyses réalisées à partir de la théorie traditionnelle du commerce international reposent sur l'idée essentielle soulignant le rôle du pays (nation) comme l'unique acteur impliqué dans les échanges commerciaux. Ainsi, cette théorie n'a pas pu justifier une grande partie des échanges puisqu'elle n'accorde aucune place aux firmes multinationales dans ses

analyses. La négligence du rôle des firmes est due à l'hypothèse posée par la théorie traditionnelle du commerce international sur l'immobilité internationale des facteurs de production.

Les nouveaux modèles ne rompent pas directement avec le postulat initial d'immobilité des facteurs aux frontières. Ils parviennent à contourner ce postulat restrictif en produisant des modèles où la libre circulation des biens (y compris les biens intermédiaires) assure une concurrence entre les facteurs de production analogue à ce qu'elle serait en situation de libre circulation des facteurs. Ce faisant, la possibilité d'une production internationale pilotée par des firmes transnationales est introduite indirectement via la concurrence sur les facteurs qu'exerce indirectement la concurrence sur les biens. L'introduction de cette nouvelle variante a permis de justifier la raison d'existence d'une partie des échanges par les stratégies des firmes et notamment par les délocalisations. Ces mouvements de délocalisations motivés par la recherche à la réduction des coûts de production ont généré des échanges commerciaux entre filiales situées dans différents pays et entre ces dernières et la maison mère.

Cette nouvelle formalisation du commerce international a poussé la théorie standard du commerce international à adapter ces modèles durant les années 1990 et 2000 pour être susceptibles d'intégrer le commerce par des CGV dans la mesure où, en référence à un cadre de concurrence imparfaite, il est possible d'étudier le positionnement de chaque firme et les avantages comparatifs de chaque territoire dans un système intégré de production mondiale.

La littérature qui a émergé à partir des années 1960 sur le commerce des biens intermédiaires (Melvin, 1969 ; Nadel, 1971 ; Chang et Mayer, 1973) s'est développée surtout après la formalisation de la nouvelle théorie du commerce international par Krugman (1979, 1980). Depuis, la modélisation de la fragmentation de la production n'a cessé de se développer (Dixit et Grossman, 1982 ; Marjit, 1987 ; Jones et Kierzkowski, 1988 ; Markusen, 1989, Deardorff 1998 ; Venables, 1999 ; Arndt et Kierzkowski, 2001 ; Markusen, 2005 ; Grossman et Rossi-Hansberg, 2006 ; Markusen et Venables, 2007 ; Baldwin et Robert-Nicoud, 2010 ; Winkler et Milberg, 2011 ; Costinot et al., 2013 ; Arndt, 2015)

L'étude de la fragmentation de la production, de ses formes et de ses effets sur l'emploi, la croissance et même sur les décisions politiques a constitué la préoccupation de la théorie du commerce international. L'intégration de cette forme de production dans les modèles théoriques a constitué un défi pour les différentes branches de cette théorie. Ces modèles,

jusqu'à 1987 (Rainelli, 2003), reposent sur l'hypothèse implicite que le commerce est étudié à partir d'un type d'acteur : les pays (les nations). Cette hypothèse a constitué les principaux fondements de la théorie traditionnelle qui supposent que les motivations des échanges reposent sur les différences qui existent entre les pays²⁴. Ce raisonnement conduisant à la négligence du commerce intra et interbranches et intra et inter-entreprises, s'est comblé progressivement par les nouvelles théories grâce à l'intégration des firmes dans l'analyse en tant qu'acteur principal du commerce international.

Les analyses réalisées par les nouvelles théories sur le commerce intra et inter-entreprises ont constitué le fondement principal de l'étude de la fragmentation de la production puisqu'elles admettent que la production est décomposée en plusieurs segments (stades) localisés dans des endroits différents. Pourtant, ces analyses ne concernent pas seulement les nouvelles théories, mais aussi la théorie traditionnelle qui a cherché à intégrer cette nouvelle configuration dans son analyse.

Dans cette logique, les deux branches (traditionnelle et nouvelles théories) ont cherché à étudier la fragmentation de la production à travers leurs propres outils théoriques tout en adaptant leurs modèles en modifiant certaines de leurs hypothèses. La première branche part de l'hypothèse que la fragmentation (CGV) découle du concept d'avantage comparatif dans la mesure où chaque segment est réalisé dans l'endroit optimale à sa réalisation. Ainsi, l'extension des outils (modèles) issus de la théorie traditionnelle du commerce international permet d'intégrer la fragmentation de la production et d'analyser ses implications sur les salaires, les prix, l'emploi et la croissance (Deardorff, 1998 ; Venables, 1999 ; Markusen, 2005).

Deardorff (1998) et Venables (1999) ont cherché à prouver cette capacité en introduisant la fragmentation de la production dans le modèle ricardien et le modèle heckscher-ohlin. Ils ont même affirmé la validité de ces modèles lorsque les biens finaux sont remplacés par des biens intermédiaires. Les biens intermédiaires sont produits dans des endroits ayant des avantages comparatifs dans leur production. Ainsi, grâce à la fragmentation, un pays n'ayant pas d'avantage comparatif dans la production d'un bien intermédiaire est capable de l'importer au lieu d'importer le bien final²⁵.

²⁴ Différences au niveau des technologies de production chez Ricardo et des dotations factorielles chez Heckscher-Ohlin (Rainelli, 2015).

²⁵ Markusen et Venables (2007).

Cependant, l'une des principales critiques adressées à la théorie traditionnelle par les nouvelles théories tient au fait qu'elle n'intègre pas dans son analyse les firmes multinationales et les échanges qui s'effectuent entre elles. Une autre limite réside dans les modèles utilisés et leur incapacité à refléter la réalité. D'une part, la fragmentation de la production dans les applications est simplifiée à deux étapes, et d'autre part, elle ne peut toucher à la fois qu'une seule branche des deux existantes dans les modèles²⁶. Une dernière limite qui tient à l'analyse faite à partir de ces modèles. Elle écarte les impacts des politiques publiques et plus spécifiquement celui de la politique commerciale sur les avantages comparatifs. La politique commerciale adoptée par le pays pourra créer des avantages comparatifs ou même éliminer des avantages existants. L'adoption d'une politique commerciale protectionniste par exemple permet d'accorder une compétitivité à un produit au niveau national grâce aux barrières commerciales imposées sur son importation. Ainsi, le pays aura un avantage comparatif dans la production de ce produit sans réellement l'avoir, puisque cet avantage est limité au niveau local grâce à la hausse du prix de son importation. Pourtant, le pays n'arrivera pas à exporter ce produit puisqu'il ne présente pas un avantage comparatif au niveau international. En conséquent, sans tenir compte de la politique commerciale et des barrières commerciales, les modèles issus de la théorie traditionnelle du commerce international ne sont pas capables de prédire la structure des échanges entre les pays et ne permettent pas d'identifier les avantages comparatifs des pays.

La deuxième branche quant à elle souligne l'incapacité de la théorie traditionnelle à expliquer les CGV et se réfère à des modèles issues de la nouvelle théorie du commerce international (Jones et Kierzkowski, 1988 ; Arndt et Kierzkowski, 2001) ou même de la nouvelle nouvelle théorie (Grossman et Rossi-Hansberg, 2006 ; Costinot et al., 2013 ; Arndt, 2015).

L'étude réalisée par Grossman et Rossi-Hansberg (2006) fait partie des principaux travaux s'inscrivant dans cette deuxième branche. Les auteurs partent de l'idée d'Adam Smith sur la division du travail²⁷ en indiquant que la spécialisation par tâche qui n'était pas réalisable à son époque du fait des coûts élevés du transport et de la communication, est devenue

²⁶ Voir les applications de Venables (1999) et Markusen (2005).

²⁷ La spécialisation par tâche est le facteur essentiel pour avoir une haute productivité. En réalisant la même tâche d'une façon répétitive, le travailleur peut améliorer sa productivité.

possible. Le résultat de ce type de spécialisation est un « boom de l'offshoring ²⁸ ». Avec l'extension des possibilités de délocalisation de la production, le moteur de la spécialisation n'est plus le commerce des biens finaux mais celui des « tâches » (*trade in tasks*). Ce commerce de tâches justifie ce qu'ils nomment un changement de paradigme fondé sur la modélisation d'un commerce international de tâches toutes délocalisables en fonction des variations des avantages des pays et territoires.

Grossman et Rossi-Hansberg (2006) modélisent la délocalisation dans un environnement de type H-O et identifient trois effets distincts de la fragmentation : un effet sur la productivité (l'efficacité), un effet sur les prix relatifs (les salaires) et un effet sur les quantités (l'offre de travail). Selon les auteurs, sous certaines conditions, la fragmentation du commerce qui se solde pour au moins un pays par des délocalisations, peut se solder pour ce pays par un avantage pour tous. Cet avantage est au profit du pays, des firmes, mais aussi des travailleurs, y compris ceux dont le secteur d'activité est le plus touché par les délocalisations. Pour ces derniers, cela tient aux gains de productivité globaux engendrés par le commerce des tâches qui dès lors qu'ils sont suffisants ont un effet positif sur les salaires – y compris ceux des tâches les plus délocalisables – supérieur à l'effet négatif sur le volume de l'emploi : « all domestic parties can share the gain from improved opportunities for offshoring » (Grossman et Rossi-Hansberg, 2006, p. 27). L'inévitable conflictualité sociale qui résulte du commerce des (seuls) biens dans un modèle H-O traditionnel disparaît ici du fait des potentialités de la fragmentation et du commerce des tâches.

A partir de l'étude de Grossman et Rossi-Hansberg (2006), on peut souligner quatre idées principales :

i) Leur modélisation atteste qu'un commerce international fondé sur des CGV (la fragmentation comme source de commerce de tâche) peut être source de gains globaux dans la lignée de ce que la TCI affirme depuis Smith et Ricardo : le résultat fondamental de la TCI tient encore dans ce contexte très différent de celui pour lequel il avait été construit.

ii) Il existe un gain pour le pays qui est à l'origine des délocalisations, un gain global pour l'Etat et pour les firmes (d'où l'incitation à exploiter les opportunités), mais aussi un gain pour l'ensemble des salariés y compris pour les moins qualifiés qui sont a priori les plus

²⁸ Selon les auteurs l'offshoring (délocalisation), c'est le fait de réaliser une tâche dans un pays différent à celui dans lequel le siège de la firme se situe, à travers une filiale ou un sous-traitant.

menacés par le commerce de tâches. Ce dernier gain, fait l'originalité et la force de ce modèle. Ce résultat contre-intuitif est toutefois conditionné par une série de spécifications.

iii) Pour le type de pays qui ont vocation à accueillir des délocalisations (dont les pays en développement), le gain à la généralisation des CGV sont certains et donc les opportunités bien réelles.

iv) Parmi les spécifications du modèle et donc les limites à sa portée, il y a l'exclusion du facteur capital. Le modèle de Grossman et Rossi-Hansberg (2006) est un modèle de type H-O à deux facteurs mais limité au travail qualifié et au travail non qualifié. Les critiques (Winkler et Milberg, 2011) suggèrent que la (nécessaire) prise en compte du capital si elle ne remet pas en cause de potentiel gain pour les pays en développement, elle fragilise la conclusion que tirent les auteurs sur le gain global pour les travailleurs des pays développés (mais ce point n'est pas au cœur de notre problématique). C'est peut être une des raisons pour lesquelles bien qu'il soit parmi les plus sophistiqués analytiquement (raison aussi pour laquelle on l'a choisi ici) ce modèle ne semble pas à ce jour avoir fait école.

Grossman et Rossi-Hansberg (2006) s'inscrivent dans le droit fil de la « Nouvelle Nouvelle » théorie du commerce international (Melitz, 2003). En partant du constat de l'hétérogénéité des firmes, cette théorie aboutit à conclure que le commerce élimine les firmes les moins compétitives, ce qui conduit ainsi à l'amélioration de la productivité globale. Les auteurs ont transposés cette conclusion à l'univers de leur étude pour conclure à leur tour que la délocalisation (commerce) élimine les tâches les moins compétitives dans le pays, ce qui conduit finalement à l'amélioration du revenu de tous les acteurs.

Les idées à retenir à partir de l'analyse théorique des CGV ne sont pas nouvelles. Certes, les hypothèses²⁹, les applications et les résultats des modèles employés par les deux branches sont différents parce qu'ils sont propres à leurs objets d'études qui sont différents. Cependant, les analyses issues de ces deux branches ne semblent pas être contradictoires et ne cherchent pas à l'être. Les recherches issues des nouvelles théories et notamment celle de Grossman et Rossi-Hansberg (2006) présentent à travers l'étude des délocalisations (fragmentation) une analyse qui correspond plus à une exploitation plus avancée et beaucoup plus fine des avantages comparatifs nationaux, qu'à une remise en cause de ces derniers.

²⁹ Hypothèse de la concurrence pure et parfaite et de l'immobilité des facteurs de production par la théorie traditionnelle du CI contre l'hypothèse de la concurrence imparfaite et de la mobilité des facteurs par les nouvelles théories du CI.

I.4-Les enjeux politiques : le retour de la politique industrielle

Les modèles théoriques les plus généraux nous lèguent une conclusion solide statuant que dans un contexte de libre-circulation des facteurs (en particulier du capital), la fragmentation de la production s'effectue par tâches spécialisées bien plus que par secteurs ou branches. Les avantages comparatifs nationaux d'un pays (y compris d'un pays en développement) ne sont alors plus condamnés à se situer dans les activités (secteurs, branches) où les avantages comparatifs « traditionnels » (ceux de la théorie traditionnelle du commerce) les situent (ressources naturelles). Désormais, les avantages comparatifs se situent à titre d'exemple dans les tâches à forte intensité en main-d'œuvre (relativement peu qualifiée) transversalement à tous les secteurs et toutes les branches. Ces avantages peuvent donc exister aussi bien dans les activités de services que dans les activités industrielles, agricoles ou minières. Le principe qu'un pays a toujours nécessairement un avantage comparatif demeure mais il s'applique par tâches et non par secteur.

Ces modèles théoriques n'ont pas la capacité de déterminer ex ante quelles sont les tâches de spécialisation (domaine des avantages comparatifs) pour telle ou telle catégorie de pays. Pour ce faire, il faut se porter sur le terrain des recherches *policy oriented* et, pour conserver une portée encore suffisamment générale s'interroger sur les clés qui déterminent dans les politiques nationales la spécialisation du pays sur tel ou tel type de tâches avec telles ou telles implications.

Cette question fait appel à deux débats politiques. Le premier cherche à savoir si la spécialisation d'un pays devra être conforme à ses avantages comparatifs ou non, tandis que le second cherche à confronter la notion d'avantage comparatif à la notion avantage compétitif. Notre travail ne cherche pas à apporter des réponses à ces questions, mais à illustrer ces deux débats en raison de leur importance pour la compréhension des enjeux relatifs aux CGV.

Le premier débat est relatif à la spécialisation conforme ou non aux avantages comparatifs. Théoriquement, on peut diviser les politiques de soutien des industries selon deux visions : les politiques soutenant les industries conformes aux avantages comparatifs du pays et les politiques défiant ces avantages. Les politiques conformes aux avantages comparatifs sont celles visant à exploiter ceux qui sont présents dans le pays, tandis que les politiques permettant de les défier sont celles visant à créer des nouveaux avantages en s'éloignant de

leur structure de dotation initiale. Ces dernières sont nommées également les politiques de changement structurel par Padilla-Pérez et Alvarado (2014).

Cette question était au cœur du débat lancé par la « Development Policy Review » entre Lin et Chang en 2009. La question posée était de savoir si les politiques dites d'« upgrading industriel³⁰ » doivent se conformer rigoureusement aux avantages comparatifs ou si au contraire, elles doivent chercher à construire des avantages comparatifs là où ils n'existent pas préalablement dans le pays. Pour Gereffi (2005) : « l'upgrading industriel est le processus à travers lequel un acteur économique (pays, firmes ou ouvriers) passe d'une activité à faible valeur ajoutée vers une activité à haute valeur ajoutée ». A travers la définition de Gereffi (2005), on peut remarquer que l'accent est placé sur les « tâches » le long de la CGV.

Ce concept, de modernisation et de mise à niveau de l'industrie est développé par l'ONUDI à la fin des années 90 (ONUDI, 2002 ; CNUCED, 2007). C'est un processus continu visant à préparer les industries aux mutations dans l'environnement global de l'industrie exercées par la mondialisation. L'ambition est de satisfaire la demande d'amélioration au niveau des structures industrielles tout en réalisant deux objectifs. En premier lieu, améliorer la compétitivité des tâches (segments/maillons) en termes de qualité, de prix et d'innovation. En second lieu, assurer la continuité du processus de modernisation par un suivi et une maîtrise de l'évolution des marchés et des techniques. Il s'agit donc d'assurer la mise à niveau constante (et non pas épisodique) à chaque nouvelle mutation dans l'environnement.

Le succès de ce processus dépend d'une combinaison complexe de facteurs, tels que les politiques publiques, les institutions et les stratégies d'entreprises, les technologies et une main-d'œuvre qualifiée et spécialisée. Selon Gereffi (2011), ce processus lié à différents rôles économiques et associé à des activités de production et d'exportation (activité d'assemblage, production manufacturière...) permet aux pays en développement d'améliorer leurs capacités productives et de poursuivre leur trajectoire d'upgrading dans différentes industries. La CNUCED (2006), identifie quatre types d'upgrading possibles au niveau d'une chaîne de valeur :

-L'upgrading du processus : l'amélioration de l'efficacité des processus internes, c'est-à-dire les processus au sein d'une activité de la chaîne et les processus entre les activités de la chaîne.

³⁰ L'*upgrading industriel* est désigné en français par la modernisation et la mise à niveau de l'industrie.

-L'upgrading du produit : la possibilité de fragmenter des nouveaux produits développés par les firmes multinationales.

-L'upgrading fonctionnel : l'accroissement de la valeur ajoutée par la modification des activités de la firme ou par le changement de son lieu d'activité.

-L'upgrading de la chaîne : la création de nouvelle opportunité pour les firmes et le passage à des nouvelles chaînes de valeur.

Gereffi (2015) souligne trois aspects des CGV qui se révèlent pertinents pour réaliser l'upgrading industriel et ainsi les objectifs du développement. Tout d'abord, la construction et le renforcement des capacités d'exportations. Ensuite, le renforcement des services permettant l'amélioration des savoirs et la montée vers des activités à haute valeur ajoutée. Enfin, le rôle des partenariats assurant la liaison entre le secteur public et le secteur privé. Pour illustrer le processus d'upgrading, on peut se référer à la parabole du « vol d'oies sauvages » développée par Akamatsu (1937-1962)³¹ qui éclaire les étapes de la croissance de pays en retard et leur rattrapage. Akamatsu y décrit un modèle d'industrialisation s'appliquant sur des pays ayant de bases industrielles modestes. Le pays débute son processus d'industrialisation par un produit à faible technicité pour devenir exportateur de ce produit. Par la suite, ce pays l'abandonne pour investir dans un produit à une plus haute valeur ajoutée. Cet abandon permet à d'autres pays d'amorcer leur propre processus d'industrialisation. On peut noter donc une montée en gamme qualitative de la structure des exportations des pays en développement. Etape par étape, les exportations primaires sont substituées par des exportations manufacturières d'abord de faible qualité, puis progressivement plus sophistiquées, jusqu'à ce que le pays devienne exportateur de biens d'investissements. Le commerce international a toute son importance dans cette approche car il est le véhicule de la montée en gamme. L'intégration internationale est un élément primordial pour le développement des pays puisqu'il constitue à la fois le moteur et le guide de la transformation progressive des avantages comparatifs. Ce modèle a pu être mobilisé pour rendre compte principalement du développement des pays de d'Asie orientale (Corée du Sud, Singapour, Taiwan dans les années 1960 et 1970, Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande dans les décennies suivantes).

³¹ Sa théorie date de 1937, mais la traduction de ces publications en anglais a été réalisée en 1962.

En basant son étude sur la Chine et le Mexique, Gereffi (2011) indique que l'évaluation de l'upgrading industriel de ces deux pays ayant des économies orientées vers les exportations peut être réalisée en examinant le contenu technologique de leurs exportations. Le contenu de leurs exportations est passé des produits primaires (Mexique) et des produits à faible technologies (Chine) au début des années 90, à des produits à moyennes et hautes technologies à la fin des années 2000. Le succès de ces deux pays revient au fait que leurs économies sont assez diversifiées ayant une capacité d'exporter des produits de différentes gammes en allant des produits primaires jusqu'aux produits les plus sophistiqués. Ce même auteur s'intéresse aussi aux raisons pour lesquelles la Chine a pu dépasser le Mexique, surtout en ce qui concerne leurs exportations vers les Etats-Unis. Tout d'abord, le coût de la main-d'œuvre était initialement plus faible en Chine. Ensuite, l'accélération du processus en Chine a été soutenu par des efforts constants d'investissements de l'Etat dans les infrastructures et par le ciblage de ces investissements massifs sur des zones économiques spéciales (avec pour objectif notamment de réduire les coûts du commerce et d'accélérer ainsi les transactions). De même, l'efficacité du gouvernement Chinois et sa rapidité dans la mise en œuvre des décisions prises aura constitué pour Gereffi (2011) la clé de l'avantage pour le pays. La stratégie d'upgrading industriel de la Chine a également été multidimensionnelle, ce qui lui a permis de diversifier beaucoup plus ses exportations que le Mexique. Cette multidimensionalité s'entendait non seulement en termes d'activités, mais aussi en termes géographiques avec la constitution de chaînes de valeur. Finalement, la Chine a mieux su que le Mexique mettre en valeur les IDE entrants pour étendre ses capacités productives et s'appropriier les technologies et savoirs susceptibles d'améliorer ses compétences dans les nouvelles industries.

Lin (2009) s'interroge également sur les raisons pour lesquelles certains pays en développement ont connu, et d'autres pas, une amélioration de leur productivité et de leur niveau de vie (notamment l'Asie de l'Est) à travers l'absorption des flux de savoirs et de technologies. Pour lui, la réponse ne tient pas essentiellement au fait de disposer dans le pays d'un secteur privé dynamique, mais bien plutôt au fait de la capacité de l'Etat à déployer des politiques publiques qui promeuvent efficacement le développement du secteur privé. La structure industrielle optimale est endogène à la structure de dotation d'un pays, et l'upgrading de cette structure industrielle nécessite tout d'abord l'upgrading de la structure des dotations. Par conséquent, le rôle de l'Etat consiste à s'assurer que le pays soit en capacité de se lancer dans ce processus endogène. En d'autres termes, l'auteur affirme le rôle

décisif de l'Etat et des politiques publiques dans l'upgrading industriel et l'amélioration des technologies par l'exploitation des avantages comparatifs par le secteur privé. L'accent est mis sur le rôle des politiques nationales au service de l'éducation, des infrastructures et des institutions financières que le secteur privé n'est pas capable de fournir. Cela explique l'échec de certains pays en développement qui ont essayé d'écourter leurs chemins vers le développement en adoptant des stratégies industrielles non-conformes à leurs dotations. Les gouvernements ont fourni des subventions et ont assuré la protection pour des industries n'ayant pas d'avantage comparatif, et qui ne peuvent d'ailleurs pas être internationalement compétitives, ce qui a pénalisé le processus d'accumulation des capitaux, et ensuite retardé ou même empêché leur développement.

Si Lin (2009) souligne le fait que la spécialisation d'un pays doit être conforme à ses avantages comparatifs et que le rôle de l'Etat est de faciliter l'exploitation de ces avantages, Chang (2009) sans sous-estimer l'importance de ces avantages, soutient que les pays devront les défier s'ils entendent moderniser (upgrade) leurs industries. Chang rejoint Lin dans l'idée qu'un pays ne devrait pas dévier trop de ces avantages comparatifs : « The more you deviate from your comparative advantage, the more you pay in order to acquire capabilities in new industries » (Lin et Chang, 2009, p. 491). Cette affirmation n'empêche pas Chang de considérer que pour accumuler des nouvelles capacités dans des nouvelles industries, un pays devrait défier ses avantages comparatifs et se lancer dans des nouvelles industries même s'il n'en possède pas les dotations en facteurs nécessaires.

Le deuxième débat est celui qui tend à opposer au concept de l'avantage comparatif celui de l'avantage compétitif (national). Porter (1985) s'intéresse en premier lieu exclusivement à l'avantage compétitif de la firme. L'auteur a remarqué que les firmes dépensaient beaucoup de leurs ressources et de leur temps pour soutenir des activités qui n'ont pas d'avantage comparatif dans leur réalisation. Son idée était d'appliquer le principe d'avantage comparatif sur les chaînes de valeur des firmes, en leur conseillant de se focaliser sur les activités dans lesquelles ils détiennent des avantages comparatifs et d'abandonner celles qui n'en détiennent pas en les externalisant. A partir de son travail, Porter va introduire le terme « avantage compétitif³² » s'appliquant aux entreprises. L'auteur affirme que cette notion d'avantage compétitif est applicable aussi aux pays (Porter 1990). Il considère alors que la firme n'a aucun motif de se préoccuper des avantages comparatifs nationaux, qu'elle doit se consacrer

³² Le terme « avantage concurrentiel » est utilisé également par la théorie.

entièrement à mettre en œuvre à son échelle les moyens d'exploiter au mieux son avantage compétitif. L'auteur dessine deux grandes options possibles entre lesquelles, dit-il, il faut choisir : l'avantage coûts (par la taille du marché, par les économies d'échelles, par l'optimisation des approvisionnements en ressources et facteurs), l'avantage par la différenciation (par l'innovation de produit ou de procédé, par la R&D).

Porter (1990) se penche ensuite sur l'avantage comparatif national en commençant par affirmer qu'il est du ressort exclusif du « gouvernement » et de la politique publique. Il conclue aussi au terme d'une enquête de terrain très large que le gouvernement n'a pas à défier les avantages comparatifs nationaux, mais il doit les identifier et mettre en œuvre des politiques permettant à la fois de les exploiter et de les faire évoluer. C'est l'objet même du diamant national de fournir aux gouvernements un outil de diagnostic et d'aide à la décision qui vienne appuyer efficacement une politique d'avantage compétitif de la nation (une politique visant à maximiser les retombées positives d'une bonne exploitation des avantages comparatifs).

Au niveau des firmes, la notion d'avantage compétitif est claire. Une firme acquiert un avantage compétitif grâce à ces actes d'innovations qui lui permettent de passer à des tâches plus sophistiquées nécessitant plus de qualification et de technicité (Porter, 1990). Au niveau des pays, cette notion est ambiguë. Pour la définir, certains font référence à l'environnement macroéconomique piloté par des variables telles que le taux de change et les taux d'intérêts et d'autres font référence à l'abondance et aux conditions des facteurs de production tel que l'existence d'une main-d'œuvre abondante et peu coûteuse.

Pour Porter (1990), aucune de ces explications ne se révèle totalement satisfaisante. L'élément clé de la compétitivité d'une nation réside dans sa productivité, d'où l'importance d'identifier les déterminants qui permettent de la créer, la soutenir et de l'améliorer. Or, si la théorie classique justifie le succès de certaines nations, par leurs spécialisations selon leurs avantages comparatifs (abondance des facteurs), l'auteur souligne la nécessité d'un cadre complet permettant d'expliquer pourquoi et comment, en pratique, les firmes et les industries se concentrent souvent dans un pays ou dans un petit nombre de pays. En d'autres termes, un cadre d'analyse apte à expliquer pourquoi les firmes arrivent à créer et maintenir un avantage compétitif dans certaines nations et pas dans d'autres.

Porter (1990) introduit le « diamant national » liant entre eux les quatre déterminants fondamentaux de la compétitivité nationale :

-Les déterminants factoriels : le gouvernement n'a pas la capacité (ni ne devrait avoir l'intention) de créer les facteurs de l'avantage comparatif. Mais il a la capacité de les bonifier par de « bonnes politiques » de sorte qu'in fine un pays peut avoir un avantage comparatif dans un domaine où il ne l'avait pas initialement.

-Les conditions de la demande: la demande locale est très importante puisque les nations gagnent plus facilement un avantage compétitif dans les industries où la demande locale leur a permis de constituer une image préliminaire de la demande internationale. Cette demande locale exerce une pression sur les industries, ce qui leur conduit à innover et à acquérir un avantage compétitif par rapport à leurs concurrents internationaux. Certes, ce déterminant est conditionné par la taille du marché puisqu'un grand marché intérieur est une source d'économies d'échelles pour les producteurs et, donc source de compétitivité. Il est conditionné également par le degré de concurrence sur le marché puisqu'un grand marché intérieur est sans doute utile et avantageux, mais à condition qu'il soit concurrentiel.

-Les industries connexes et de soutien: pour se déployer dans un pays, une activité doit pouvoir bénéficier de synergies (externalités positives) avec d'autres activités de proximité ou relevant en tout cas du même espace juridique et politique. On constate effectivement que les économies les plus en avance sont constituées de « clusters industriels » qui présentent un tissu de fournisseurs, sous-traitant, partenaires et concurrent (écosystème industriel) particulièrement dense autour de firmes leaders. Cependant, l'auteur souligne le fait qu'une nation ne devrait pas être compétitive dans toute la production d'intrants nécessaire à leurs industries pour pouvoir créer un avantage compétitif puisque ces industries peuvent importer une partie de leurs intrants.

-Les stratégies des firmes, leurs structures et leurs compétences : le processus de création, d'organisation et de gestion des firmes diffère d'une nation à l'autre et d'une industrie à l'autre. La présence d'une forte compétition domestique est cruciale pour la création et la persistance d'un avantage compétitif, et cela s'effectue selon l'auteur à travers la concentration géographique. Cependant, il indique que la compétition n'étant pas si avantageuse, la solution est de choisir un ou deux « champion national » et de les réunir dans le but de faire face à la compétition internationale.

La faiblesse au niveau d'un des déterminants constitue une contrainte pour le développement d'une industrie selon l'auteur, et pourra affecter le « diamant » en tant que système. Néanmoins, l'existence de la compétitivité domestique et la concentration géographique peuvent transformer et faire fonctionner ce système.

L'apport de Porter réside dans sa recherche à tracer une voie (*policy oriented*) entre deux conceptions qui jusqu'alors avaient tendance à s'exclure l'une l'autre. La première est celle des avantages comparatifs « hérités » selon laquelle la tâche du gouvernement (des politiques publiques) est de veiller à ce que les conditions de la valorisation des avantages comparatifs nationaux soient les meilleures possibles et débouchant sur des recommandations en faveur de la concurrence la plus complète (les marchés les plus contestables) possibles suivant Baumol, Panzar et Willig (1982). La seconde est celle des avantages « construits » selon laquelle il revient au gouvernement des pays en retard de créer les conditions pour que le pays se positionne – générer des avantages comparatifs – sur des activités « porteuses » (d'avenir, de croissance, d'externalités etc.). Une conception plus « Listienne » (1857) pour laquelle la hiérarchie des activités compte³³ et pour laquelle le rôle du gouvernement est de guider la main invisible des marchés par des actions volontaristes, le plus souvent discriminatoires au regard des canons de la concurrence complète. Un Etat entrepreneur qui donne les grandes impulsions, oriente le système productif national et les marchés voire se substitue à eux lorsque nécessaire. En d'autres termes, un gouvernement qui entreprend de corriger les défaillances du marché par des politiques dites « industrielles » qui ne se limitent pas nécessairement à l'industrie manufacturière.

Le mérite de Porter est de tenter d'établir un pont fonctionnel (opérationnel) entre ces deux conceptions polaires. En mettant en exergue (jusque dans le titre de son ouvrage phare de 1990) la notion d'avantage compétitif, il admet avec la seconde conception que la compétitivité nationale compte et que le gouvernement a un rôle essentiel à y jouer. Cependant, si certains le considèrent comme essentiel pour le développement des industries, et d'autres croient plus au fonctionnement des marchés et à la main invisible, ces deux visions son incorrectes au regard de Porter (1990). L'auteur avance des préconisations essentielles pour soutenir et encourager les firmes à améliorer leurs performances et leur compétitivité sans que l'Etat intervienne directement dans le processus de développement (à l'exception toutefois des nations qui débutent leur processus). Cette intervention bien visible

³³ Tous les secteurs ne se valent pas en termes de potentialités de gains, de croissance, de spécialisation et de bien-être.

mais modérée et indirecte de l'Etat est tempérée par le principe que ce sont les firmes qui sont capables de créer des industries efficaces et non pas les Etats. Le rôle de l'Etat est alors de créer un environnement favorable à l'affirmation des avantages compétitifs des firmes sur son territoire. Les préconisations qui en découlent en prolongement des éléments synthétisés dans le diamant s'inscrivent chez Porter dans la continuité de la première conception selon laquelle les avantages comparatifs sont in fine révélés par les marchés (et d'autant plus et mieux que ces marchés s'approchent de la perfection) et non construits par les politiques publiques. Il dessine donc les voies d'un interventionnisme libéral qui tente de concilier la conception de l'interventionnisme illibéral et celle du laisser-faire. La voie d'un Etat « facilitateur » version 2.0 qui se concentre sur les règles en veillant à ce que les conditions macroéconomiques n'entravent pas le jeu des avantages comparatifs (soit qu'elles les empêcheraient d'exister, soit qu'elles en créeraient des artificiels).

Dans cette logique, les avantages des nations ne s'arrêtent pas à la simple exploitation de leurs avantages comparatifs selon Porter (1990). Ces derniers jouent certes un rôle décisif mais l'avantage compétitif, celui qui consiste à exploiter le plus efficacement, judicieusement, les avantages comparatifs que l'on possède, joue un rôle tout aussi important. Ces avantages compétitifs tiennent eux pour une bonne part dans l'action et les décisions des institutions (du gouvernement). Il faut souligner que lorsque Porter a formulé son analyse, il n'est nullement question encore de CGV. Le défi pour les chercheurs depuis les années 2000 est de vérifier si le cadre porterien continue de former un bon guide dans le contexte de la fragmentation de la production et du commerce des tâches. Et, si oui, avec quels compléments et quels ajustements.

Ces débats autour de la politique industrielle et son emploi comme stratégie de développement sont bien antérieurs à l'émergence des enjeux liés aux CGV. Mais, ces débats ont connu un réel renouveau avec les CGV qui doit avec les progrès de la mondialisation, se focaliser plus sur les interactions entre les acteurs nationaux et les acteurs internationaux en tenant en compte du pouvoir et des intérêts des firmes multinationales, tout en répondant aux pressions des Organisations Internationales (Gereffi et Sturgeon, 2013). Face à ces défis, les auteurs indiquent que les plus grands pays émergents – à l'exception de la Chine – réorientent leurs stratégies de développement vers l'intérieur ou en tout cas font reposer le design des chaînes de valeur sur des espaces et des politiques régionaux. Les pays émergents dont le marché intérieur est initialement relativement grand ont à ce titre des opportunités plus

grandes du fait de leur attractivité aux IDE (toutes choses égales par ailleurs) et du fait du potentiel de débouchés qu'ils offrent aux productions assemblées sur place.

(Gereffi et Sturgeon, 2013) distinguent entre trois types de politiques industrielles:

-Les politiques horizontales ciblant toute l'économie nationale, ayant pour but de créer une compétitivité nationale en améliorant l'éducation, les infrastructures, la R&D et les incitations fiscales. Ce type de politiques piloté principalement par le secteur public crée une attractivité pour les investisseurs privés.

-Les politiques verticales ou sélectives ciblant un secteur ou une industrie particulière et visant à maintenir et supporter premièrement des industries considérées comme stratégiques en termes de ressources naturelles pour le pays, deuxièmement des industries dont leurs activités produisent des biens qui sont reliés en amont ou en aval avec la production des industries locales et présentant ainsi des opportunités aux les fournisseurs domestiques. Troisièmement, les industries en relation avec la sécurité nationale, et finalement, les nouvelles industries ayant un besoin de protection face à la concurrence internationale. Selon les auteurs, ce type de politiques a été associé à des stratégies comme l'industrialisation par substitution des importations à partir de la fin des années 50, et l'industrialisation orientée vers l'exportation à partir des années 90.

-Les politiques orientées vers les CGV ciblant les liens entre les activités au niveau international dans le but d'améliorer la participation d'un pays aux CV régionales ou globales. Ce type de politiques dépasse l'économie nationale et cherche à renforcer les liens avec l'extérieur affectant ainsi le positionnement du pays dans les CV régionales et globales par le moyen d'accords de libre-échange, et par des politiques intégrant les chaînes régionales dans des industries nationales spécifiques.

En basant leur étude sur les BRICS et notamment sur le Brésil, Gereffi et Sturgeon (2013) indiquent qu'avant tout déploiement de la politique industrielle, il faut améliorer les performances des industries existantes capables d'établir une relation entre le marché domestique et le marché international. Ceci pour que ces industries soient mieux en capacité en tout premier lieu d'attirer des investissements étrangers, et ensuite d'améliorer leur position au sein des CGV en cours de constitution et de déploiement (en augmentant leur contribution en termes de valeur ajoutée). Les auteurs considèrent en outre qu'à ce stade le rôle des décideurs peut être aussi de chercher à freiner (si nécessaire) la demande intérieure

sur les produits les plus sophistiqués qui sont élaborés dans le pays afin de placer ainsi la priorité sur la compétitivité et l'exportation de ces produits. Ainsi, l'objectif est de prioriser l'exportation dans ces activités qui sont pour le pays à la fois naissantes et les plus sophistiquées car ce qu'il faut avant tout c'est construire la compétitivité des producteurs locaux engagés dans les CGV hyperconcurrentielles.

Ces propositions nous amène à notre question principale : comment élaborer une politique industrielle efficace orientée vers les CGV ?

Il existe plusieurs éléments qui différencient une telle politique des politiques industrielles traditionnelles. Tout d'abord, le fait que les firmes pilotes comptent sur des fournisseurs et des intermédiaires globaux pour leurs fournir des biens et services intermédiaires spécialisés, signifie que ce sont ces fournisseurs qui sont capables de réaliser les investissements que les pays en développement recherchent et d'augmenter leurs exportations et non pas les firmes pilotes. L'importance de ces fournisseurs réside dans le fait que la réussite de leurs investissements n'est pas contrainte par la réussite d'une firme pilote puisque ces fournisseurs – surtout les plus importants – ont plusieurs clients. Par conséquent, une politique industrielle orientée vers les CGV devrait dépasser les frontières de l'économie nationale et renforcer les liens du pays avec l'extérieur et notamment avec les pays de ces fournisseurs pour pouvoir améliorer le positionnement du pays dans les CV régionales et globales. Enfin, à la différence des politiques traditionnelles, les politiques orientées vers les CGV ciblent certaines tâches de la chaîne, ce qui signifie que cette forme de spécialisation au niveau d'une chaîne de valeur provoque une dépendance envers des biens et des services importés (Gereffi et Sturgeon, 2013).

On en revient donc à une question de savoir : pourquoi certains pays en développement ont réussi à participer aux CGV et à en tirer des gains en termes de croissance et d'emplois (notamment les pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est), tandis que d'autres n'ont pas été capables de le faire ?

La réponse à cette question ne peut pas se résumer au fait de promouvoir un secteur privé dynamique puisque c'est le secteur public à travers les différentes politiques qui assure le développement du secteur privé. Ainsi, les politiques publiques sont responsables de la création d'un environnement favorable aux affaires facilitant tout d'abord le fonctionnement des entreprises locales et favorisant ensuite les investissements directs étrangers qui sont

considérés comme source de transfert technologiques. L'amélioration de l'environnement des affaires nécessite des changements et des investissements au niveau des infrastructures, des mesures facilitant les échanges, des institutions publiques... que nous abordons dans la section 2.

Section II- Une politique industrielle orientée vers les CGV

Durant plus de trois décennies (fin des années 70 jusqu'aux années 2000), le monde a été dominé par le néo-libéralisme, où la tendance était de limiter le rôle de l'Etat à la régulation des marchés et parfois à leurs corrections en cas de crise (Wade, 2012). Ainsi, la politique industrielle a été écartée de l'agenda des pays développés et des Organisations Internationales. Il faut noter que la politique industrielle ne porte pas uniquement sur le secteur secondaire de l'économie (manufacturier) mais aussi sur le secteur primaire (agricole) et sur le secteur tertiaire (service). Certains chercheurs comme Padilla-Pérez et Alvarado (2014) lui préfèrent l'expression de « production development policy » (politique de développement de la production) parce qu'elle est plus englobante.

Cette vision du rôle de l'Etat a fait face à deux types de défis qu'elle n'a pas pu dépasser. Le premier est consécutif à la crise de 2008 qui a mis fin à l'idée d'infaillibilité des marchés autorégulés, et la réponse du gouvernement américain par un programme d'actions ambitieux sectoriel ciblant les secteurs en crise, ce qui va à l'encontre de ce que les Etats-Unis promouvaient dans le monde jusqu'alors³⁴. Le deuxième, concerne les pays à revenu intermédiaire qui ont vu l'écart avec les pays développés et les pays émergents s'élargir depuis les années 1980. Leurs industries aujourd'hui stagnent ou même se rétractent face à la compétition des pays de l'Asie orientale, ce qui explique leur demande accrue d'assistance auprès des Organisations et des Institutions Internationales au niveau des politiques industrielles. Le changement au niveau des régulations dans la stratégie américaine³⁵ et la pression accrue exercée par les pays à revenu intermédiaire ont contribué à la révision de la doctrine de la Banque Mondiale et avec elle, de celle des agences de développement. D'où, la préoccupation beaucoup forte aujourd'hui est de chercher à fonder le développement sur un secteur industriel à la fois ouvert et compétitif.

L'objectif ici est de préciser le rôle et la nature des politiques publiques dans l'intégration des Etats aux CGV. On se démarquera des approches focalisées sur la politique industrielle stricto sensu (la politique pour le secteur manufacturier) et on se démarquera donc aussi des classifications habituellement faites par la littérature à commencer par la distinction entre instruments de la politique industrielle et instruments de la politique commerciale. On

³⁴ Wade (2012) n'ignore pas que depuis plusieurs décennies les Etats-Unis ont pratiqué des politiques industrielles, mais il les considère comme étant « au-dessous du radar ».

³⁵ Donnant un rôle plus actif au gouvernement.

délaisse cette distinction analytique parce qu'elle est intenable dès lors qu'on délaisse le terrain de la « pure » théorie. Lorsqu'on entend se rapprocher du réel et de ce qui peut être opérationnel et s'intéresse comme nous le faisons à la mise en œuvre effective des politiques publiques, la distinction devient inopérationalisable du fait des interactions évidentes que ces deux options ont dans la pratique. Un Etat met en œuvre des mesures de politique industrielle et parmi elles, il déploie des instruments de politique commerciale comme des mesures sur les droits de douane.

Par conséquent, dans cette recherche on classe les différents instruments politiques sous une seule catégorie : « La politique industrielle orientée vers les CGV ». On reprend cette désignation de Gereffi et Sturgeon (2013) tout en conservant la possibilité de nous en démarquer plus loin. Ainsi, qu'est-ce qu'une politique industrielle orientée vers les CGV ?

C'est avant tout une politique destinée à assurer une complémentarité entre les importations et les exportations. Donc une politique qui se refuse à concevoir les importations séparément des exportations et une politique qui, plus positivement, vise à importer « mieux » en vue de pouvoir également exporter « mieux ». Assurer aux acteurs de l'économie locale les biens intermédiaires dont ils ont besoin pour se hisser aux standards nationaux de la productivité et de la compétitivité constitue la priorité d'une telle politique. Cela n'implique pour autant pas qu'une politique de libéralisation totale des importations et des exportations serait systématiquement préférable. Il y a des cas où la capacité des acteurs et activités locales à intégrer des CGV dépend crucialement de l'activation d'instrument non libéraux. Ces cas seront traités dans la **première sous-section** sur la politique commerciale.

Cette section se poursuit ensuite par l'identification des différents aspects de la politique industrielle orientée vers les CGV, notamment ceux qui sont destinés à assurer la compétitivité et l'attractivité du territoire national (**sous-section 2**), ceux ayant trait à l'éducation et à la formation (**sous-section 3**), à l'innovation (**sous-section 4**) et à la promotion des PME (**sous-section 5**).

II.1-Les instruments commerciaux de la politique industrielle d'intégration des CGV

Les CGV représentent la nouvelle porte d'entrée au marché international, pour cela les firmes doivent trouver les moyens d'accroître et d'améliorer davantage leur participation à ces chaînes (Aldonas, 2013). La politique commerciale représente l'un de ces moyens. L'expansion des CGV a rendu les politiques commerciales des pays plus interdépendantes. Ces dernières exercent des effets immédiats les unes sur les autres, ce qui n'est pas nouveau puisque cela était depuis longtemps l'objet des négociations commerciales. Par contre, la nouveauté réside dans le degré et la manière dont les CGV affectent ces politiques (OCDE, OMC et CNUCED, 2013).

Les CGV sont une source d'échanges internationaux à la fois denses et variés. Ces derniers sont denses car le produit final distribué sur les marchés concrétise des réseaux d'approvisionnement, de transformation, d'assemblage longs et complexes, qui tous peuvent donner lieu à des transactions internationales. Ils sont variés parce que les CGV supposent une circulation de biens intermédiaires (biens non finis) sous forme de composants ou de manière plus dématérialisées de « tâches » qui peuvent également être nombreuses et très spécialisées d'un pays ou territoire à l'autre. Une CGV alimente donc des transactions commerciales qui toutes sont susceptibles d'être affectées par des mesures de politique commerciale. La formation et l'évolution d'une CGV sur un bien donné est donc sensible à chaque mesure de politique commerciale adoptée par tel ou tel Etat, à une échelle unilatérale, régionale ou multilatérale.

Les biens intermédiaires sont échangés entre plusieurs pays depuis la phase de conception du produit jusqu'à la phase de vente du produit final. Ainsi, le commerce aujourd'hui est de plus en plus piloté par les firmes qui deviennent de plus en plus interdépendantes, ce qui oblige les décideurs politiques des pays souhaitant participer aux CGV à mettre en œuvre des politiques commerciales favorisant les échanges. Une tâche assurément difficile puisqu'elle revient à chercher à combiner au mieux un impératif d'ouverture commerciale et un autre de préservation de la compétitivité des producteurs locaux pour lequel la tentation de la protection (du protectionnisme) est grande.

Dans le contexte des CGV, le coût du protectionnisme s'accroît fortement (Blanchard, 2014). Plus la chaîne de valeur est longue impliquant un grand nombre de pays, plus les sources d'inefficacités liées aux obstacles commerciaux sont amplifiées. Les CGV amplifient

les effets des mesures protectionnistes, avec des implications négatives possibles, voire certaines sur les investissements et la croissance.

Certes, un environnement international protectionniste est totalement incompatible avec la fragmentation de la production. Le prohibitionnisme à l'extrême rend impossible la fragmentation et le protectionnisme « modéré » (forme d'ouverture) la limite nécessairement. Le déploiement des CGV suppose donc un environnement international relativement ouvert. Ce qui est le cas depuis au moins les années 1960 à l'échelle des pays avancés et depuis les années 1980 à l'échelle globale.

Cependant, dans un environnement international ouvert, l'adoption par tel pays (ou groupe de pays) de mesures commerciales protectionnistes (tarifaires, non tarifaires) peuvent remettre en cause sa participation à telle ou telle CGV (selon qu'elle est fortement impactée par les mesures adoptées ou non), mais peuvent aussi modifier sa participation à une CGV ou à toutes celles dans lesquelles il est impliqué sans nécessairement remettre en cause cette participation. Ainsi, introduire une clause de contenu local peut en principe tout aussi bien inciter des entreprises participantes à se détourner du pays que les inciter à s'y investir plus fortement. Tout dépend en la matière de la nature précise de la mesure commerciale envisagée. Des mesures de politique commerciale protectionnistes – pour autant qu'elles ne conduisent pas à un protectionnisme généralisé du pays – peuvent constituer pour un Etat un moyen de piloter et d'orienter sa participation à une ou plusieurs CGV.

Le choix de l'ouverture commerciale devrait être vu comme un **pré-requis** pour la participation aux CGV. Choix de l'ouverture et non pas du libre-échange (politique d'ouverture systématique). Pré-requis d'autant plus fort qu'il doit nécessairement concerner autant les investissements (capitaux) que le commerce (biens). Pour cela, il faut jouer l'ouverture du compte financier autant que celle du compte courant de la balance de paiement.

Par conséquent, l'ouverture commerciale peut être perçue comme source d'avantage compétitif pour les pays. Les pays les plus libéraux en matière de politique commerciale seront les gagnants. Leurs gains se traduisent par l'attraction des investisseurs étrangers d'une part, et des consommateurs étrangers d'une autre part, jugés essentiels pour améliorer leur participation aux CGV.

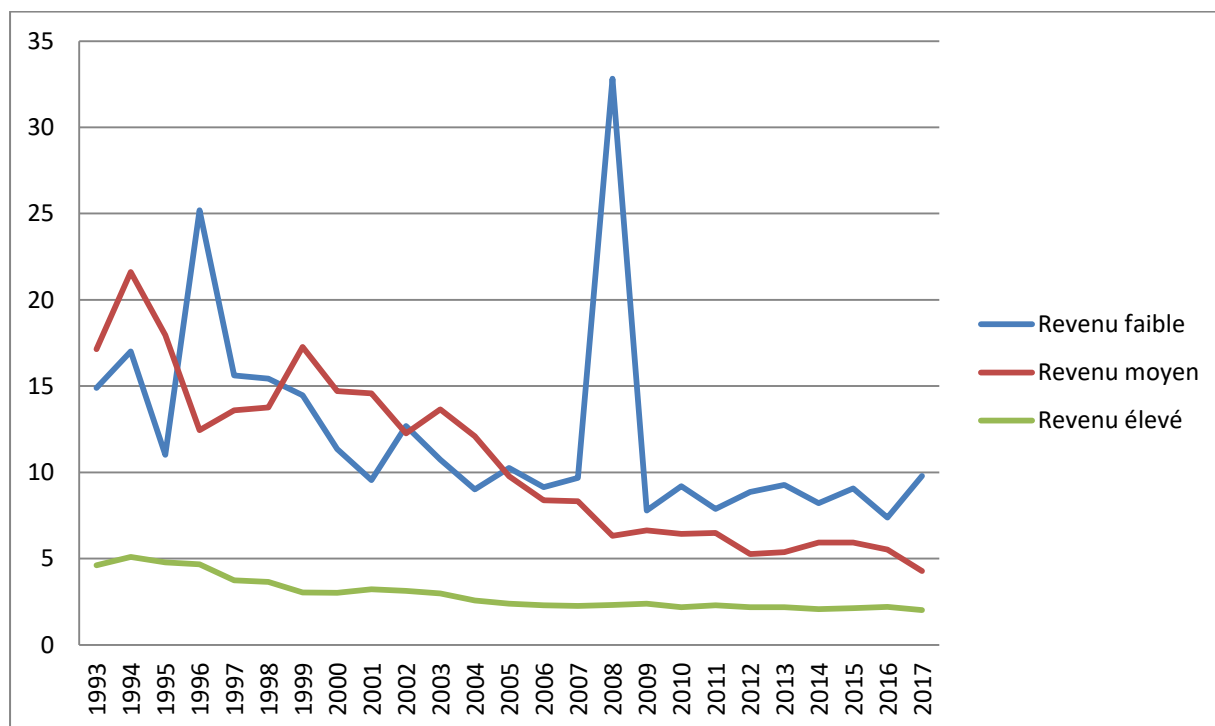
La question de l'ouverture commerciale ne porte pas uniquement sur les biens, mais aussi sur les échanges de services et notamment ceux facilitant le commerce. Ces derniers regroupent des services liés au transport, à la communication, à l'assurance, à la finance et à d'autres services logistiques permettant la coordination entre toutes les activités et tous les acteurs de la chaîne de valeur. Une simple réduction des coûts de ces services peut avoir un impact significatif non seulement sur le marché des services mais aussi sur le marché des biens. Deardorff (2001) indique qu'indépendamment du montant de la réduction des coûts de ces services commerciaux, les avantages pour le commerce seront sans doute renforcés grâce à la fragmentation du processus productif. Cela revient au fait que plus du tiers de la valeur des produits échangés correspond à des échanges de services ce qui reflète l'importance de leur rôle dans l'amélioration de la compétitivité des pays et dans l'amélioration de leur participation aux CGV (OMC, OCDE et CNUCED, 2013).

II.1.1- Les barrières tarifaires et non-tarifaires

Depuis la seconde guerre mondiale, les obstacles tarifaires sur les produits manufacturés ont été réduits au fil de l'avancée de négociations multilatérales (les cycles du Gatt puis de l'OMC), des vagues d'accords régionaux de libre-échange mais aussi et surtout de la libéralisation unilatérale de leurs échanges par les Etats (Krugman, 1995).

Aujourd'hui les tarifs sur les produits manufacturés sont relativement faibles dans les pays développés (OMC, OCDE et CNUCED, 2013) et la tendance dans les pays en développement est de diminuer ces tarifs. Les tarifs sur tous les produits sont en constante diminution depuis les années 90 dans les pays développés et les pays en développement. Ils ont atteint un niveau de 2% en 2017 en moyenne pour les pays développés à revenu élevé, 4.28% pour les pays à revenu moyen et 9.79% pour les pays à revenu faible. Cette légère baisse des tarifs sur les produits dans les pays développés (de 5% en 1993 à 2% en 2017) a été beaucoup plus importante pour les pays en développement qui sont passés des taux d'environ 17% en 1993 à des taux inférieurs à 10% en 2017 (figure 1.2). On peut donner à titre d'exemple, la Chine et l'Inde qui ont enregistré les baisses les plus importantes au niveau des tarifs en passant respectivement de 25% et 30% dans les années 90 à 11% et 9% à la fin des années 2000 (OMC, 2014).

Figure 1.2 : Les tarifs moyens appliqués sur tous les produits (en %)



Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (World Development Indicators)

Or, un tarif même s'il est relativement faible, peut avoir un impact important sur les coûts de production lorsqu'il s'agit d'une production fragmentée impliquant des échanges de biens et de services – surtout intermédiaires – entre les pays. Les firmes situées au milieu ou aux dernières étapes de la chaîne vont subir tout d'abord les tarifs sur les biens intermédiaires importés et ensuite les tarifs sur la totalité des biens exportés. Celles qui sont le plus affectées sont les firmes ayant un important contenu de valeur ajoutée étrangère dans leurs exportations (OMC, OCDE et CNUCED, 2013).

En outre, les droits nominaux sur les exportations brutes donnent une image fautive des obstacles tarifaires, puisque ces droits ne présentent que les tarifs sur le bien final exporté, sans s'intéresser au contenu de ce bien final en biens intermédiaires et aux tarifs relevés sur ces derniers. Tandis que, les droits relevés sur la valeur ajoutée domestique, permettent d'avoir une image sur les droits qui pèsent effectivement sur l'exportateur. Ainsi, plus la part des biens intermédiaires dans la production finale d'un produit manufacturé est élevée, plus les coûts représentés par les droits sur les marchés d'exportations sont élevés par rapport aux exportateurs. Cependant, le contenu national dans l'exportation des produits agricoles est

généralement élevé, et les droits pesant sur ce secteur sont également élevés du fait que la libéralisation commerciale au niveau des produits agricoles n'avance pas rapidement (OCDE, 2013).

De même, les mesures non tarifaires qui ont connu une expansion durant les dernières années peuvent constituer une menace au fonctionnement des CGV selon Park et al. (2013). Ces mesures ³⁶ sont extrêmement variées et hétérogènes et englobent des réglementations commerciales (procédures douanières), des réglementations techniques, des normes de santé et de sécurité, des quotas... Ces normes/standards (techniques, sanitaires, administratives, environnementales) sont quasi impossibles à « chiffrer » et c'est ce qui les différencie principalement des mesures tarifaires.

Pourtant, les mesures non-tarifaires exercent en principe les mêmes types d'effets sur les CGV puisqu'elles relèvent du protectionnisme. Un effet de frein à leur déploiement global et aussi un effet structurel sur la forme et la géographie d'une CGV selon les mesures adoptées. En conséquence, cela incite les acteurs et les Organisations favorables à l'expansion des CGV à préconiser une limitation de l'usage par les Etats de ce type de mesures et une convergence des normes (OCDE, 2013). Cette dernière constitue une alternative à l'élimination de ces mesures. Ainsi, faire en sorte d'harmoniser les normes à l'échelle internationale pourra neutraliser les effets structurels de ces mesures.

Les politiques commerciales affectent l'intégration des firmes domestiques dans les CGV de deux manières. D'une part, une politique commerciale protectionniste adoptant des tarifs excessifs sur les importations augmente le coût des biens intermédiaires importés. Par conséquent, les pays seront moins attractifs pour les investisseurs mondiaux, ce qui est préjudiciable à la localisation des processus de production. D'autre part, des conditions défavorables à l'accès aux marchés peuvent mettre les firmes spécialisées dans l'assemblage dans une position de désavantage lors de la distribution des biens finaux. Pour minimiser ce coût, les grandes firmes préfèrent localiser les dernières tâches de la chaîne dans des pays ayant des zones franches, ou des accès préférentiels aux marchés finaux. D'où l'importance des accords commerciaux préférentiels améliorant l'accès aux marchés des pays développés, dans la détermination de la localisation de la production (Nicita et al., 2013 ; CNUCED,

³⁶ On peut donner à titre d'illustration, le Maroc qui exporte davantage vers la Russie ses produits agricoles où les normes sont moins coûteuses et moins strictes que sur le marché de l'Union Européenne (Bamber et Fernandez-Stark, 2013).

2011). Selon le rapport de l'OMC et l'IDE-JETRO (2011), les zones franches industrielles font partie de la stratégie de croissance orientée vers l'exportation de plusieurs pays en développement. En outre, la plupart des activités de transformation et d'assemblage sont réalisées dans ces zones, puisque selon le rapport, 20% des exportations et 13% des importations des pays en développement en 2009 ont été réalisées depuis ces zones.

II.1.2- Les accords commerciaux

Les Etats ont longtemps adopté une stratégie visant à encourager les exportations et restreindre les importations (industrialisation par substitution des importations). Cependant, cette stratégie paraît actuellement contre-productive avec l'expansion des CGV. En effet, les possibilités d'exportations dépendent fortement de l'accès aux importations de biens intermédiaires permettant d'améliorer la productivité et la compétitivité des entreprises. La connaissance de cette réalité peut conduire à des initiatives de libéralisation unilatérales, et les premiers pays adoptant de telles initiatives sont les premiers à tirer profit pour améliorer leurs positions au niveau des CGV (OCDE, OMC et CNUCED, 2013).

Les accords commerciaux multilatéraux sont sans doute la meilleure solution pour une meilleure intégration au niveau commercial multilatéral, mais les choix économiques ne sont pas toujours faisables au niveau politique. Pour cela les accords commerciaux régionaux (ACR) apparaissent comme une solution de second ordre qui a connu une expansion au cours des deux dernières décennies. Les ACR entre les membres de l'OMC sont tous des accords préférentiels réciproques entre deux partenaires ou plus n'appartenant pas forcément à la même région géographique. Depuis la notification de l'ACR entre le Japon et la Mongolie en Juin 2016, tous les membres de l'OMC font partie au moins d'un ACR. Le nombre d'ACR effectif en vigueur s'élève à 285 en mars 2018.

Blanchard (2014) indique que les grandes firmes multinationales ayant des longues chaînes de valeur souffrent le plus de la confusion entre les accords bilatéraux et régionaux et de la non synchronisation des règles d'origine. Ces firmes, compte tenu de leur pouvoir, peuvent résoudre ce problème de confusion, et conduire leurs pays à réduire les barrières commerciales unilatéralement. D'ailleurs, les accords régionaux sont certainement efficaces, surtout s'ils regroupent des pays appartenant aux mêmes réseaux de production, en d'autres termes des pays appartenant à la même chaîne de valeur. Ces accords peuvent contribuer à une forte intégration régionale surtout en favorisant la convergence des normes. Pourtant, ces pays ne doivent pas perdre contact avec les autres pays de la chaîne appartenant à d'autres

régions. Ainsi, il faut renforcer et multilatéraliser ces accords à long terme, dans le but d'avoir un régime commercial mondial plus efficace.

Les firmes transnationales sont capables de promouvoir des accords régionaux préférentiels permettant une meilleure intégration régionale, d'où l'importance de renforcer les liens avec ces firmes. Pour illustrer l'importance des firmes transnationales et leur rôle permettant cette intégration, on donne à titre d'exemple l'ASEAN³⁷ qui a permis la création d'une zone de libre-échange entre les pays de l'Asie du Sud-Est (AFTA³⁸). Cet accord piloté partiellement par le constructeur automobile TOYOTA qui cherchait à l'époque à développer un réseau de production régional sécurisé a permis la diminution substantielle des barrières douanières entre ces pays (Milberg et al., 2014). Ainsi, l'expérience réussite de certains pays en développement a été souvent liée à un degré élevé d'intégration régionale à travers les accords régionaux préférentiels. Ces accords ont permis l'élaboration et le développement des chaînes de valeur régionales et l'expansion des échanges Sud-Sud (CNUCED, 2015).

L'accord sur les technologies de l'information (ITA) mis en place en 1997 permet d'illustrer l'importance des accords commerciaux et leur rôle essentiel dans la promotion de la participation des pays aux CGV. Cet accord couvre un grand nombre de produits et un grand nombre de pays appartenant à la chaîne de valeur de cette industrie. Il a conduit à l'élimination des tarifs sur plusieurs produits entre 75 pays représentant 97% des échanges des produits issus de ce secteur. Le résultat de cet accord était une amélioration de la participation à la CGV des technologies de l'information des pays signataires qui est passée de 5% à 8% en moyenne et une diminution de la participation des pays non-signataires de 5% à moins de 3% (OCDE, 2013). Ainsi, les pays membres de l'accord ont vu une amélioration au niveau de leur participation au détriment des pays non-membres, ce qui reflète l'importance des accords commerciaux comme moyen pour améliorer la participation et l'intégration des CGV. Par conséquent, les pays qui ne renforcent pas leur intégration commerciale à travers les accords, risquent d'être exclus de la participation, ou au mieux vont assister à une baisse de leur participation aux CGV en perdant leurs parts du marché.

Enfin, l'essor des zones de libre-échange a suscité l'intérêt pour l'une de ses composantes les plus importantes : les règles d'origine³⁹ (Krishna, 2005). Ces règles permettent de

³⁷ Association des nations de l'Asie du Sud-Est.

³⁸ ASEAN Free Trade Agreement.

³⁹ Ces règles peuvent être : préférentielles (zone de libre-échange, accord préférentiel) et non préférentielles (quota, anti-dumping).

déterminer le pays d'origine d'un produit en fixant les conditions selon lesquelles le produit est considéré originaire d'un pays. L'objectif est de pouvoir tracer l'origine du produit afin de décider sur cette base s'il convient de lui appliquer ou non un tarif à l'importation, ou même s'il faut lui appliquer des mesures non-tarifaires (quotas, normes sanitaires...) ⁴⁰. Pour les biens produits dans un seul pays, l'identification de l'origine des biens est simple. Cependant, dans un monde piloté par les CGV, on se retrouve face à deux problèmes. Tout d'abord, l'identification de l'origine des biens s'avère de plus en plus difficile et compliquée du fait que les biens sont produits sur plusieurs étapes et dans plusieurs pays ⁴¹. Ensuite, le fait d'avoir des règles restrictives peut affecter la productivité des entreprises. Cela revient au fait que les entreprises cherchent à importer les biens intermédiaires les plus avantageux pour eux en termes de qualité et de prix, mais des règles d'origine restrictives peuvent bloquer et limiter leurs choix d'approvisionnements. Des règles restrictives vont donc obliger les entreprises à importer des biens qui ne sont pas nécessairement les plus avantageux, ce qui affecte leurs capacités productives et leurs capacités à participer aux CGV.

Ce qui importe pour un Etat qui entend favoriser la participation de son pays aux CGV c'est soit d'abandonner toute règle d'origine (facteur d'attractivité) au risque de pousser le pays à occuper une place très pauvre dans les CGV, soit de ne pas y renoncer mais de statuer sur la règle d'origine qui s'applique sur le territoire de façon à ne pas détourner les firmes du pays tout en s'efforçant de les amener à positionner le pays sur des segments à valeur ajoutée. C'est donc un arbitrage auquel l'Etat est exposé : une optimisation à réaliser entre laisser faire total et règle d'origine trop dissuasive. Tout se joue en fait, sur le choix des mesures précises qui seront adoptées sur la règle d'origine et non pas sur le principe.

L'évolution de la nature du commerce et la conversion des échanges en biens finaux vers des échanges en biens intermédiaires sont ainsi liées à une demande d'intégration plus profonde entre les pays. Ainsi, l'intégration au niveau régional offre une opportunité pour les pays en développement et surtout les petits pays. Elle apparaît comme un arbitrage optimal pour surmonter les handicaps auxquels ils font face, tels que leurs capacités productives limitées, leurs ressources limitées et la contrainte de leur petite taille. L'essor des accords commerciaux préférentiels répond donc dans une certaine mesure à cette demande

⁴⁰ Ces règles concernent surtout les produits minéraux, les produits agricoles, les produits chimiques...

⁴¹ Les règles d'origine adoptent plusieurs approches pour pouvoir déterminer l'origine du produit. On donne à titre d'exemple la méthode qui se réfère au pourcentage de la valeur ajoutée (au moins 30% de la valeur du bien importé doit être créée localement).

d'intégration. Ces accords ne portent pas uniquement sur les réductions tarifaires, mais aussi ils couvrent de plus en plus des disciplines liées à des mesures au-delà des frontières, notamment des mesures liées à la concurrence, aux droits de propriétés intellectuelle et aux politiques d'investissement. Le rapport de l'OMC (2014) souligne la double relation entre les CGV et le degré d'intégration. D'une part, une intégration de plus en plus profonde implique une hausse au niveau des échanges de biens intermédiaires. D'autre part, cette hausse des échanges augmente la possibilité de conclure de nouveaux accords contenant des dispositions réglementaires dites « profondes » (droits de propriété, mouvement des capitaux).

Désormais, les gouvernements des pays en développement devront adopter des politiques commerciales ciblant des tâches et des activités et non pas des produits. Une identification des industries ayant des capacités productives et exportatrices potentielles nous paraît essentielle pour savoir les besoins du marché en termes d'importation et d'exportation.

Dans un environnement international désormais de plus en plus fondé sur la constitution, le déploiement et l'essor des CGV, ce qui importe pour un Etat n'est pas d'importer et d'exporter plus mais d'importer et d'exporter mieux. Avec les CGV, les Etats, à commencer par ceux des pays en retard n'ont pas d'autre choix que de s'ouvrir largement au commerce et aux investissements (ouverture des comptes courant de de capital selon les préconisations du FMI depuis les années 1980). On met aussi l'accent sur le fait, que les choix ne se limitent pas au degré de libéralisation. Avec la libéralisation, c'est la qualité des politiques commerciales et d'investissement qui devient décisive pour faciliter et orienter la participation du pays dans les CGV (sa position dans ces CGV). La politique commerciale joue plus que jamais un rôle décisif même si, désormais et de plus en plus, le choix ne porte pas sur s'ouvrir ou non mais sur quelles mesures d'ouverture privilégier en fonction de quels objectifs d'intégration aux CGV.

Ainsi, mieux importer pour pouvoir mieux exporter paraît une stratégie à privilégier par ces pays. L'essentiel, c'est que ces importations ne constituent pas une menace à la survie des industries exportatrices et des industries ayant des capacités productives permettant une certaine autosuffisance au niveau national. D'où, on peut faire une distinction entre deux types d'importations. Un premier type représentant les importations essentielles aux industries exportatrices correspondant aux importations de biens intermédiaires nécessaires à ces industries. Un second type, représentant les importations des autres industries que ça soit des biens finaux ou même des biens intermédiaires utilisés dans la production locale de biens

finaux. Les plus sensibles et les plus stratégiques pour un « petit pays en retard » dans le contexte de l'intégration des CGV, sont celle du premier type. La libéralisation au niveau de ce type d'importation en éliminant toutes sortes de barrières commerciales est indispensable aux industries pour pouvoir améliorer leurs capacités productives en s'approvisionnant auprès des sources les plus avantageuses. Pour le second type d'importation, la question sur la politique commerciale s'avère plus complexe. Certaines activités non-exportatrices requièrent une protection pour pouvoir survivre au niveau national. Dans ce cas, la libéralisation peut aller jusqu'à menacer leur survie même. Le défi pour le pays est dans ce cas de parvenir à maintenir une protection de ces activités fragiles mais jugées essentielles, sans risquer de détourner l'ensemble des firmes « mondiales » du territoire national et sans risquer de subir des mesures de rétorsion sur ses propres exportations de la part des autres pays.

La libéralisation totale est certes l'optimum pour les firmes engagées dans les CGV et elle l'est d'autant plus pour elles si elle est conduite à l'échelle multilatérale. Et pour l'Etat d'un pays en retard, elle lui ouvre des possibilités plus grandes que dans le commerce « traditionnel » (celui de la spécialisation par produits) de participer aux CGV. Cependant, pour ce même type de pays, elle risque aussi de le condamner à se spécialiser sur les tâches et segments à faible valeur ajoutée car la fragmentation ne résout pas les problèmes d'avantages comparatifs (elle ne fait que les exprimer différemment). Aussi, un tel pays s'il ambitionne de participer aux CGV et d'y occuper un rang qui lui permette d'engager un processus d'upgrading, il doit activer des mesures de politique commerciale qui ne sont pas toutes et pas nécessairement libérales et il peut choisir pour y parvenir de privilégier des cadres de négociation bilatéraux ou régionaux plutôt que multilatéraux (où ses intérêts pourraient être moins aisément reconnus).

En somme, pour les CGV ce qui compte en premier lieu c'est l'ouverture au sens global du pays : compte courant (biens) et compte financier (capitaux). Par ailleurs, les mesures commerciales (mais aussi les mesures financières) vont avoir deux types d'effets possibles :

-Un Effet « volume » : favoriser ou non la participation du pays (des productions locales). Plus l'orientation du pays est à l'ouverture sans entraves, plus la participation aura des chances d'être encouragées, mais cela ne suffit pas à la garantir.

-Un effet « structurel » : orienter la participation du pays aux CGV vers telles activités plutôt que vers telles autres, vers telle région plutôt que vers telles autres. Cela dépend du degré d'ouverture et surtout de ce que l'ouverture privilégie (mesures tarifaire ou non-tarifaires, mesures sur les produits finis ou sur les biens intermédiaires).

II.2-Les politiques de compétitivité et d'attractivité

Le développement de la compétitivité nationale constitue l'élément essentiel pour créer un environnement favorable aux affaires et à l'intégration des entreprises et surtout les petites et moyennes entreprises (PME)⁴² au sein des CGV (CNUCED, 2006). Ainsi, les mesures en faveur de la compétitivité et de l'attractivité nationale (mesures de « facilitation des échanges ») sont-elles au cœur des préoccupations des Etats.

Les variables critiques pour la compétitivité et l'attractivité concernant les CGV ne diffèrent pas en nature de celles qui ont été mises en évidence par les grandes institutions avant que les CGV ne deviennent un sujet d'intérêt. De ces institutions, on peut citer à titre d'exemple la Banque Mondiale avec l'indice « doing business », la CNUCED avec le « rapport sur l'investissement dans le monde », l'OCDE avec les indices sur « la facilitation des échanges » et le Forum économique mondial avec le « rapport sur la compétitivité mondiale ». Ainsi, ce qui était jugé comme impératif ou utile pour assurer la compétitivité globale d'un territoire dans le contexte des années 1980 le demeure dans celui des années 2000 avec une fragmentation plus avancées.

Le Forum Economique Mondial (2006) a introduit l'indice de compétitivité mondiale (*global competitiveness index*) qui regroupent les facteurs stimulant la compétitivité et la productivité des pays sous neuf piliers. Le nombre de piliers a évolué avec le temps et notamment en 2008 (Forum Economique Mondial, 2008) et de même leur nature. Le Forum Economique Mondial (2018) a lancé une nouvelle version de l'indice de compétitivité mondiale (version 4.0) intégrant la quatrième révolution industrielle. Le rapport regroupe les facteurs stimulant la compétitivité et la productivité sous douze piliers :

-Les institutions : le rôle de l'environnement institutionnel dépasse le cadre juridique et administratif dans lequel les individus, les entreprises et les gouvernements interagissent, pour inclure également les attitudes du gouvernement à l'égard des marchés, des libertés et de

⁴² On abordera la question de politiques de soutien des PME ultérieurement dans cette section.

l'efficacité de ses opérations telles que la bureaucratie et la réglementation excessive, la corruption, le manque de transparence... La qualité des institutions a une forte influence sur la compétitivité et la croissance parce qu'elle influence les décisions d'investissement et l'organisation de la production (Forum Economique Mondial, 2014) et ainsi, les CGV.

-Les infrastructures : elles regroupent celles relatives au transport (routes, chemins de fer, ports et aéroports) à l'électricité et aux réseaux de télécommunication. L'efficacité de l'économie dépend de l'efficacité de ces infrastructures car elles réduisent la distance entre les régions et connectent le marché national aux marchés régionaux et mondiaux.

-L'adoption des technologies de l'information et de la communication : la compétitivité et la prospérité des entreprises reposent de plus en plus sur leur capacité à utiliser les nouvelles technologies existantes du fait de leurs retombées sur tous les secteurs de l'économie.

-L'environnement macroéconomique : la stabilité macroéconomique joue un rôle important dans la compétitivité globale du pays. L'efficacité du gouvernement est influencée fortement lorsque le taux d'inflation est incontrôlable ou lorsque le niveau du déficit budgétaire est très important.

-La santé : l'investissement dans les services de santé est essentiel pour la productivité et la compétitivité de la main-d'œuvre et ainsi, du pays. Des travailleurs en mauvaise santé sont moins productifs, ce qui entraîne des coûts importants pour les entreprises.

-Les compétences : l'enseignement et la formation de qualité sont essentielles pour les pays souhaitant progresser dans les CGV au-delà des simples processus de production (Forum Economique Mondial, 2014). Le pays doit former une main-d'œuvre capable d'accomplir des tâches complexes et de s'adapter rapidement (mise à niveau) aux besoins évolutifs des processus de production.

-Le marché des produits : un environnement concurrentiel est essentiel pour stimuler l'efficacité des marchés et ainsi, la productivité des entreprises. L'efficacité ne dépend pas seulement des conditions de l'offre, mais aussi des conditions de la demande. Dans certains pays, la demande peut être plus exigeante que dans d'autres et cela, peut créer un avantage compétitif pour leurs entreprises qui sont obligées à être plus innovantes.

-Le marché du travail : la flexibilité et l'efficacité du marché du travail sont essentielles pour garantir une meilleure affectation des employés à leurs tâches, ce qui améliore leur productivité et leur compétitivité.

-Le système financier : la disponibilité des capitaux, la bonne affectation des ressources à leur utilisation la plus productive, la bonne régulation et l'évaluation des risques représentent les éléments clés d'un marché financier efficace.

-La taille du marché : un marché de grande taille influence directement la productivité et la compétitivité des firmes parce qu'il leur permet de réaliser des économies d'échelle. Avec la mondialisation, les petits pays ne sont plus contraints par la taille de leurs marchés puisque les marchés internationaux sont devenus un substitut à leurs marchés nationaux via l'ouverture commerciale (Forum Economique Mondial, 2014).

-Le dynamisme des affaires : la sophistication des affaires concerne en premier lieu la qualité des réseaux des entreprises et des industries de soutien (clusters) et l'étendue de leurs interactions qui permettent une amélioration de l'efficacité globale de ces entreprises. En second lieu, elle concerne la qualité des opérations et des stratégies des entreprises (image de marque, marketing) qui mènent à des processus modernes et sophistiqués. Ces deux éléments sont particulièrement importants lorsque les sources les plus élémentaires d'amélioration de la productivité sont épuisées (notamment dans les pays les plus développés) (Forum Economique Mondial, 2008).

-La capacité d'innovation : les secteurs publics et privés doivent assurer un environnement propice à l'innovation à travers le financement des activités de recherche et de développement, la collaboration entre les universités et les industries et la protection de la propriété intellectuelle. Un tel environnement aide les entreprises à concevoir et à développer de nouveaux produits et de nouveaux processus de production, ce qui leur permet de s'orienter vers des activités à haute valeur ajoutée et d'acquérir ainsi de nouveaux avantages compétitifs.

L'OCDE a développé un ensemble d'indices permettant de mesurer la facilitation des échanges dans 133 pays en regroupant les pays selon leur niveau de revenu, leur niveau de développement et selon les régions géographiques auxquelles ils appartiennent. L'OCDE (2013) indique que la simplification des procédures administratives telles que les procédures douanières et portuaires permet de réduire jusqu'à 10% des coûts commerciaux pour les pays

de l'OCDE. Cependant, ces réductions sont plus importantes pour les pays en développement atteignant un niveau de 15% pour les pays à faible revenu et de 16% et 13% respectivement pour la tranche inférieure et la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire (OCDE, OMC et CNUCED, 2013). Cette réduction des coûts commerciaux se traduit par une réduction des coûts de production et donc par une amélioration de l'attractivité de ces pays. Ainsi, la mise en place des réformes permettant la facilitation des échanges a boosté les exportations et les importations des pays en développement. On donne à titre d'exemple l'Ethiopie qui a vu augmenter ces échanges de 200% et ces recettes fiscales de plus de 50% suite à ces réformes⁴³.

Cependant, les pays en développement font face à plusieurs défis qu'ils ne sont pas en mesure de surmonter sans une intervention efficace de la part de l'Etat. Le premier a trait à la qualité des infrastructures et plus spécifiquement des infrastructures commerciales du pays qui aura un impact direct sur la participation aux CGV. Ces infrastructures relatives aux transports (routes, chemins de fer, ports, aéroports), aux réseaux d'énergies (électricité, gaz) et aux réseaux de télécommunications (téléphone, internet) ont un double impact. Le premier est exercé sur les coûts des échanges, et le deuxième sur la rapidité des échanges. Le tableau 1.1 permet d'identifier cette relation entre la qualité des infrastructures et la participation aux CGV. Les pays qui ont les taux de participation les plus importants sont les pays ayant les meilleures infrastructures portuaires. En effet, 58.54% des exportations des pays à revenu élevé sont échangés dans le cadre des CGV. Ce taux de participation diminue avec la détérioration de la qualité des infrastructures pour atteindre 44.50% pour les pays à revenu faible ayant la plus mauvaise qualité par rapport aux autres groupes.

Le deuxième défi réside dans la qualité des institutions publiques et la qualité de des réglementations dans ces pays. La plupart des pays en développement souffrent d'une inefficacité au niveau des réglementations des affaires par leurs gouvernements, ce qui affecte leur compétitivité nationale et freine leur intégration aux CGV surtout pour les pays les moins développés. L'efficacité des institutions publiques et la stabilité politique sont des éléments cruciaux puisque l'intégration des CGV procède par des investissements étalés dans le temps qui supposent pour être engagés une certaine stabilité et un engagement par l'Etat à long terme. Cependant, l'exigence aujourd'hui est d'avoir une certaine efficacité et rapidité

⁴³ Banque Africaine de Développement, Centre de développement de l'OCDE, Programme des Nations Unies pour le Développement (2014). Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique. *Perspectives économiques en Afrique* (p.82).

au niveau des procédures administratives et surtout douanières. Cette exigence provient du fait qu'un grand nombre de firmes adoptent des stratégies « Just in time » visant à limiter leurs stocks tout en préservant leur capacité de répondre à la demande. Pour cela, des retards imprévisibles aux frontières peuvent avoir un impact négatif sur la compétitivité de ces firmes. La rapidité et l'efficacité de ces procédures constituent donc un élément clé permettant d'améliorer l'attractivité d'un pays vis-à-vis des entreprises cherchant à délocaliser ou à sous-traiter leur production et l'offrant ainsi un avantage compétitif par rapport à ses concurrents. Le tableau 1.1 permet d'illustrer l'importance des mesures facilitant les échanges par rapport à la participation aux CGV. Les pays à revenu élevé affichent la meilleure performance logistique, ce qui leur permet d'enregistrer les taux de participation aux CGV les plus élevés. Ainsi, la détérioration de cette performance se traduit par une baisse de la participation, ce qui est le cas des pays à revenu faible qui affichent la plus faible performance et la plus faible participation aux CGV (44.50%) par rapport aux autres groupes.

Le dernier défi est relatif à la politique fiscale adoptée par ces pays qui joue un rôle important dans l'attraction des IDE. Les IDE sont responsables de la création et du renforcement des liens entre le pays et l'extérieur (OCDE, 2013 ; CNUCED, 2015). Cette relation est prouvée par Lanz et Werner (2016) qui ont montré à travers un échantillon de 26 petits pays, que les firmes ayant au moins 10% de leur capital social détenu par des investisseurs étrangers⁴⁴ sont plus intégrées dans les CGV que les firmes n'ayant pas de participation étrangère. Dans leur étude, les auteurs ont pris quatre variables en considération pour ces deux types de firmes : la part des entreprises utilisant des biens intermédiaires étrangers, la part des biens intermédiaires d'origine étrangère, la part des entreprises exportatrices et la part des exportations dans les ventes des entreprises. Les chiffres sont sans appel, les entreprises ayant une participation étrangère élevée montrent une meilleure intégration et une meilleure participation aux CGV. Ces firmes utilisent plus de biens intermédiaires étrangers et exportent plus de biens que les firmes n'ayant pas de participation étrangère. Ainsi, les IDE sont capables d'assurer la création de nouveaux emplois, du transfert des technologies et des savoirs, ce qui permet aux pays d'améliorer leur participation aux CGV.

⁴⁴ Pour être considéré comme IDE, l'investisseur étranger doit détenir au moins 10% du capital social de l'entreprise. Au-dessous des 10%, l'investissement sera considéré un investissement de portefeuille.

De même, la politique fiscale est d'une importance majeure pour les firmes domestiques (CNUCED, 2006). Elle devrait être utilisée pour renforcer les profits des firmes domestiques ce qui leur permet d'acquérir et d'améliorer leur compétitivité au niveau international. L'idée est qu'il faut faire une comparaison entre le niveau de taxes national et le niveau de taxes à l'échelle internationale dans le but de mettre en place une politique fiscale efficace. Une politique fiscale efficace et avantageuse permet d'attirer les investissements et l'implantation de nouvelles entreprises sur les marchés des pays en développement facilitant leur intégration dans les CGV. Le tableau 1.1 nous permet d'identifier cette relation entre la politique fiscale et la participation. Les pays à revenu élevé ayant les taux d'imposition les plus faibles (en moyenne 36.62% des profits) ont les plus fortes participations aux CGV (58.54% des exportations). Ainsi, cette participation diminue avec la hausse des taux d'imposition.

Tableau 1.1 : Indicateurs sur l'attractivité des pays et sur leur participation aux CGV en 2016

Pays	Qualité des infrastructures portuaires (1 = extrêmement sous-développées à 7 = performantes)	Performance logistique (1 = faible à 5 = élevée)	Taux d'imposition totale (% des profits)	Participation aux CGV (en % des exportations)
Revenu faible	2.84	2.35	46.03	44.50
Revenu moyen (tranche inférieure)	3.30	2.54	42.81	46.38
Revenu moyen (tranche supérieure)	3.81	2.69	39.26	46.96
Revenu élevé	5.15	3.58	36.62	58.54

Source : Auteur à partir des bases de données de la Banque Mondiale (*World development indicators*, *Logistic performance index* et *Donig Business*) et de l'Unctad-Eora GVC

II.3-Les politiques relatives à l'éducation et à la formation

Les pays en développement, même les moins développés sont capables de participer aux CGV. En revanche, les activités d'un grand nombre de ces pays surtout les moins développés se limitent aux premières⁴⁵ tâches de la chaîne ayant une faible valeur ajoutée. Cela s'explique par la faible proportion de la main-d'œuvre qualifiée et spécialisée dans ces pays. Le rôle du gouvernement dans ce cas-là est d'investir dans le capital humain, en développant la qualité des études académiques et professionnelles, pour promouvoir ici-aussi une montée en gamme de la main-d'œuvre nationale. La mise en place d'une telle politique est essentielle pour pouvoir participer aux CGV en premier lieu et par la suite pour pouvoir améliorer l'intégration et monter en grade (OCDE, 2013).

Pourtant, une amélioration des connaissances au niveau de l'éducation ne signifie pas forcément une amélioration de la productivité, puisque le lien entre l'éducation et la productivité (ou même la croissance) est un lien indirect. Dans cette logique, les politiques d'éducation et de formation doivent être adaptées aux besoins des industries locales pour pouvoir soutenir la stratégie de développement dans le but de s'assurer que cette amélioration au niveau de l'éducation va contribuer à l'amélioration de la productivité et *in fine* à la croissance (Kanchoochat, 2015). On peut donner à titre d'exemple l'expérience réussite du Singapour qui a procédé à une restructuration de son système de ressources humaines aux années 80. Ce système a été mis en place pour atteindre des objectifs spécifiques au niveau industriel ayant pour but non seulement l'amélioration de l'éducation formelle, mais aussi l'amélioration des capacités de la main-d'œuvre existante dans l'industrie à travers les formations et l'enseignement professionnel (Kanchoochat, 2015). De même pour mieux illustrer l'importance de la main-d'œuvre qualifiée, on reprend l'exemple du secteur agricole au Chili. Dans le but d'améliorer la qualité de la main-d'œuvre agricole, le gouvernement a mis en place un système d'éducation et de formation orienté vers le secteur agricole permettant de diplômer des ingénieurs en agriculture, ce qui a conduit à une amélioration de la productivité du secteur agricole. Grâce à cette politique d'éducation et de formation adoptée, le Chili est devenu l'un des pays qui ont connu le plus d'amélioration au niveau de la chaîne de valeur agricole (Gereffi et al., 2011).

⁴⁵ Par premières tâches, on désigne essentiellement les activités de production des matières premières et des produits intermédiaires à faible technicité et les activités d'assemblage. Ainsi, on exclut les activités de conception du produit et de recherche et développement.

II.4-Les politiques promouvant la science, les technologies et l'innovation

La participation aux CGV ouvre l'accès aux entreprises nationales à la technologie à travers les réseaux de production. Cela permet aux entreprises d'innover au niveau de certaines activités de la chaîne (conception, distribution...) au lieu de le faire tout au long de la chaîne. Nicita et al. (2013) soulignent que le savoir représente le point clé de l'intégration. Selon les auteurs, le savoir ne peut être diffusé qu'à travers les CGV. L'expérience ratée de certains pays, nous permet de comprendre que ces pays n'ont pas pu absorber le transfert de technologies et de savoirs, ce qui les a bloqués sur des activités à faible valeur ajoutée. Il existe donc une double relation. D'une part, la participation aux CGV et la montée en gamme au sein d'une chaîne nécessite l'existence de savoirs, et d'autre part, la diffusion des savoirs ne peut être assurée que par la participation aux CGV. La diffusion des technologies et des savoirs n'est évidemment pas simple, ni automatique, puisque les firmes transnationales peuvent limiter cette diffusion. La Chine a pu assurer cette transmission de technologies et de savoirs au début de son processus de libéralisation commerciale à travers une stratégie limitant étroitement la participation étrangère aux capitaux des firmes locales. Cette stratégie a favorisé ainsi les joint-ventures entre les firmes étrangères et les entreprises locales. De ce fait, les firmes étrangères ont pu bénéficier de l'opportunité offerte par le marché chinois et les firmes locales ont pu absorber les flux de technologies et de savoirs étrangers à travers l'observation, l'imitation et l'apprentissage (UNIDO et UNU, 2012).

Par conséquent, pour améliorer la participation aux CGV, il faut mettre en place une politique promouvant l'innovation tout en fournissant un environnement propice permettant le développement des capacités technologiques des entreprises. Cet environnement peut être amélioré en renforçant des activités telles que la collaboration entre les industries et les universités et les instituts de recherche, le soutien de la recherche et du développement, les stages et les compétitions scientifiques. L'expérience des pays de l'Asie du Sud-Est reflète l'importance de l'innovation comme moyen d'améliorer leur participation aux CGV. Taiwan, Singapour et la Corée du Sud ont augmenté leurs dépenses en recherche et développement en le faisant progressivement passer de 0.5% du PIB en 1980 à plus de 2.2% en 2012 (Padilla-Pérez et Alvarado, 2014).

Ainsi, on peut diviser les actions réalisées par l'Etat pour promouvoir la science, les technologies et l'innovation en trois groupes. Le premier représente la construction du cadre institutionnel permettant la promotion de ces activités, comme la création d'agences

publiques et l'adoption des règles relatives à la protection de la propriété intellectuelle. Le deuxième groupe représente le financement de ces activités à travers les incitations fiscales ciblant surtout la recherche et le développement, les subventions directes et les prêts à des taux d'intérêts préférentiels (OCDE, 2013). Padilla-Pérez et Alvarado (2014) ajoutent un troisième groupe représentant les actions qui permettent de favoriser l'interaction et la collaboration entre les différents acteurs et la diffusion du savoir à travers l'encouragement de la recherche conjointe entre le secteur public et le secteur privé, le renforcement des échanges entre les universités et les firmes et la création des parcs scientifiques.

Ce type de politiques semble à première vue être des politiques ciblant tous les secteurs de l'économie, mais du fait de la particularité de la nature de la technologie, ces politiques deviennent plus ciblées à un certain seuil puisque l'intervention de l'Etat devra forcément les orienter vers des CGV spécifiques (Low et Tijaja, 2013).

II.5-Les politiques de soutien des PME

Les PME des pays en développement et surtout les moins développés présentent plus de difficultés au niveau de la participation aux CGV que les grandes firmes puisqu'elles n'ont pas toujours les moyens et les capacités pour pouvoir participer, surtout en ce qui concerne les financements et les investissements. Ce type d'entreprises est d'une importance majeure pour ces pays, tout d'abord parce qu'elles sont les acteurs les plus importants sur ces marchés en absence des grandes firmes et ensuite en raison de leur rôle dans la création d'emploi et de leur contribution à la production. Contraintes par leur taille et par la taille de leur marché domestique, les PME font face à des difficultés les empêchant d'accroître leur productivité et leurs exportations. On peut citer plusieurs difficultés telles que l'absence d'environnement favorable aux affaires, le faible niveau technologique et le manque d'innovation, le manque de financement et de main-d'œuvre qualifiée, l'incapacité de répondre aux règles et aux normes internationales, l'absence de la protection des droits de propriété intellectuelle, le faible pouvoir de négociation avec les grandes entreprises, la dépendance envers un petit nombre de clients et l'absence de diversification (CNUCED, 2006 ; CNUCED, 2010 ; Lesser et Moisé-Leeman, 2009).

On peut identifier quatre types d'intervention réalisable par l'Etat pour soutenir les PME qui semble essentielles pour pouvoir intégrer les CGV. Premièrement, les politiques facilitant l'accès des PME aux financements à travers les institutions financières publiques et la mise en place des programmes de crédits spécifiques aux PME. Deuxièmement, les politiques

relatives à l'innovation technologique à travers la création des centres d'innovation et le financement de la recherche et du développement dans le but de développer les fournisseurs nationaux des grandes entreprises. S'y ajoute la facilitation de l'accès à l'information sur les techniques et les procédés et la promotion des partenariats avec les organisations étrangères permettant le développement et le transfert des technologies (Padilla-Pérez et Alvarado, 2014 ; CNUCED, 2010). Troisièmement, les politiques permettant la création d'agglomérations industrielles et le regroupement des entreprises (clusters industriels) à travers le développement des réseaux d'affaires et de production dans le but d'améliorer la compétitivité des PME. Finalement, les politiques ouvrant l'accès à des nouveaux marchés et facilitant ainsi le commerce international à travers une politique commerciale ouverte et à travers la promotion des exportations. Les accords commerciaux régionaux permettent aux PME de dépasser le problème de leur petite taille et aussi la taille leurs marchés en rejoignant celles issues d'autres pays, ce qui rend leurs marchés plus attractifs aux grandes entreprises et facilite leur intégration dans les CGV (Lanz et Werner, 2016).

Conclusion

Le contexte de la fragmentation est a priori favorable aux pays en retard car il leur offre désormais la possibilité de participer aux CGV sans avoir à disposer d'avantage comparatif sur des secteurs entiers. Mais ce contexte les menace aussi d'une intégration sous-optimale à ces CGV : une intégration sur les tâches et segments à faible valeur ajoutée.

Le défi n'est donc pas fondamentalement d'être attractifs mais de se construire une place dans les CGV qui se démarque de celle que la liberté totale des marchés leur réserverait. Autrement dit, le défi pour les pays est de pouvoir se construire par les politiques passées en revue une place sur des tâches et segments à plus forte valeur ajoutée afin de progressivement enclencher une « mécanique » d'upgrading. Cela est plus facilement réalisable s'ils priorisent une intégration régionale axées sur des PME.

Ce chapitre a cherché à passer en revue les divers instruments d'une politique industrielle entendue comme politique de développement de la production orientée vers les CGV. Nous avons commencé comme il se doit par la politique commerciale parce que les CGV exercent un effet amplificateur sur les mesures protectionnistes, du fait des échanges qui s'effectuent entre différents pays tout au long de la chaîne. Ainsi, le fait que les tarifs soient relevés sur la valeur du bien importé et non pas sur sa valeur ajoutée, conduit à une « accumulation tarifaire » qui peut très vite devenir néfaste. De même, l'absence d'harmonisation au niveau des différentes normes et réglementations peut constituer un obstacle pour les entreprises opérant sur plusieurs marchés. Par conséquent, la pression exercée par les CGV sur les pays surtout en développement, les obligent à adopter une politique ouverte visant à réduire ou même à éliminer leurs barrières tarifaires et non-tarifaires pesants sur leurs importations. Certes, l'ouverture commerciale constitue une solution optimale dans le cadre des CGV, mais l'orientation globale en faveur du libre-échange laisse tout de même des marges de manœuvre pour orienter les activités vers des objectifs plus fins et plus efficaces en matière d'upgrading (à travers des mesures protectionnistes).

L'amélioration de la compétitivité et de l'attractivité du pays s'avère être également un facteur important dans l'intégration des CGV. Ce dernier est indispensable pour la promotion des IDE qui jouent un double rôle. Il représente un moyen essentiel pour renforcer les liens des pays en développement avec l'extérieur, et également une voie de diffusion des savoirs et des technologies. Le pays devra donc chercher à créer un environnement favorable aux

affaires pour être en mesure d'attirer ces IDE. Cet environnement est constitué de plusieurs éléments considérés par les entreprises comme décisifs pour s'implanter sur un marché tels que les infrastructures, la fiscalité et la facilité des échanges.

La promotion et le soutien des PME constituent également un facteur important facilitant l'intégration des pays en développement dans les CGV. Leur limitation de taille et d'accès aux financements constitue un handicap pour leur participation aux CGV. Le tissu de PME joue pourtant un rôle important dans l'intégration des pays en développement aux CGV, en particulier pour leur rôle et leur poids dans la création d'emplois. Pour renforcer le rôle de ces PME, l'Etat est amené à faciliter leurs liens avec les firmes transnationales au moyen de mesures pro-business. C'est un impératif pour permettre la mise à niveau concurrentielle et normative des entreprises locales et les préparer ainsi à s'intégrer davantage dans les CGV.

Après avoir passé en revue la littérature, on conclut qu'elle suppose – plus qu'elle n'établit – l'existence d'une voie unique pour participer aux CGV à travers la construction d'une industrie productive ayant une capacité d'exportations. C'est là une limite que nous trouvons à cette littérature. Elle néglige, voire ignore, purement et simplement la possibilité d'une autre voie, d'un autre « positionnement » possible pour les Etats.

Il y a en effet non pas un mais deux positionnements fondamentaux. La différence entre eux ne tient pas ni à la volonté ou non d'intégrer les CGV, ni même au degré de cette intégration. Elle tient au choix par l'Etat de privilégier soit une stratégie d'intégration sur des activités manufacturières bien ciblées, sélectionnées préalablement, et s'y engager en escomptant qu'il en résultera une spécialisation manufacturière et, à plus long terme, une voie d'upgrading (industrialisation) pour le pays qui reproduise ce que d'autres pays ont réalisé avant (notamment ceux d'Asie orientale). C'est la voie des avantages comparatifs et compétitifs construits suivant une inspiration listienne. Soit une stratégie d'intégration qui consiste à laisser les forces du marché déterminer la spécialisation du pays en admettant que l'intégration se fasse sur une spécialisation essentiellement logistique, financière et plus largement tertiaire. C'est la voie qui peut conduire le pays à renoncer à un positionnement manufacturier (au moins dans un premier temps), mais qui se donne pour priorité dans l'intégration aux CGV de se placer sur les tâches et segments où la « création de valeur » présente le plus de potentiel. C'est une voie plus en phase avec les enseignements de l'analyse porterienne selon laquelle le gouvernement ne choisit pas et n'entend pas de choisir

les domaines de spécialisation du pays, mais se doit d'activer les instruments qui permettront aux avantages comparatifs du pays de se révéler et de s'exercer plus fortement.

Dans les deux cas, l'enjeu est de pouvoir attirer des activités et de voir des firmes s'installer dans le pays. L'objectif est de développer des activités qui génèrent de la valeur ajoutée ou qui contribuent à le faire et, si possible, qui exercent le maximum d'externalités locales sur les activités amont et/ou aval (d'une même chaîne de valeur), mais aussi sur les autres activités transversales (autres chaînes de valeur). Le premier positionnement consisterait à jouer pour cela prioritairement sur les segments matériels de la CGV : créer les conditions nécessaires pour attirer des productions industrielles (usines) aux étapes intermédiaires de la chaîne de valeur (composants) en escomptant des effets d'entraînement amont et aval suivant une logique de remontée de filière (upgrading). Le second consisterait plutôt à miser sur un environnement des affaires qui facilite l'installation des entreprises (un écosystème) en laissant les acteurs (les marchés) déterminer par leurs calculs individuels quels segments/tâches deviendront la spécialisation du pays. Cela en admettant que ces spécialisations puissent être d'ordre plus logistique, financier et commercial qu'industriel ou manufacturier. Ainsi, ce dernier est un positionnement sur la qualité des services offerts aux acteurs des CGV.

Enfin, la taille du marché intérieur est décisive pour la réussite d'une stratégie de positionnement du premier type car les économies d'échelles sont une clé de la compétitivité et de la productivité dans le secteur industriel/manufacturier. Elle ne l'est plus autant dans le cas d'un positionnement du second type car il est plus axé sur les services où les externalités de réseau peuvent être exploitées même à des échelles plus étroites et où les économies d'échelle sont bien moins décisives. Ainsi, un petit pays gagne un degré de liberté à opter pour le positionnement de second type.

Ainsi, c'est à partir de son choix de positionnement que le pays devrait sélectionner les instruments politiques à adopter. Le premier positionnement sollicite des capacités productives et alors une politique publique ciblée vers des tâches et des activités précises constituant le domaine de compétences des facteurs de production du pays. Ce premier choix repose sur la disponibilité des facteurs de production (main-d'œuvre qualifiée, non qualifiée, matières premières, capitaux...), les subventions, la fiscalité, l'innovation, la recherche et le développement. Cependant, le second positionnement sollicite d'autres types de politiques, se focalisant plutôt sur les infrastructures commerciales, la facilitation des échanges et des

affaires avec un niveau élevé de libéralisation commerciale permettant de faciliter les flux d'importation et d'exportation. Ce deuxième choix repose sur l'existence des sociétés de services (transport, banque, finance, assurance), sur les activités portuaires et de même sur un investissement important de la part de l'Etat pour améliorer les infrastructures et les services de communication et de transport.

Cependant, le second positionnement qu'on souligne ne constitue pas nécessairement une option à privilégier par tous les pays en retard. Il constitue plutôt une possibilité ouverte à certains d'entre eux que la littérature n'a pas assez mis en évidence. La question de positionnement sera traitée plus profondément dans le chapitre 3.

**Chapitre 2 : Les facteurs affectant
la participation des pays à revenu
intermédiaire de la tranche
supérieure aux chaînes globales de
valeur**

Introduction

La constitution des chaînes globales de valeur (CGV) et leur expansion au cours des dernières décennies interpellent les décideurs politiques. La participation des pays aux CGV est conçue comme une priorité pour la politique économique, voire même comme le socle de la stratégie de développement. De cette priorité découle une demande croissante de la part des autorités publiques pour disposer de données fiables permettant de mesurer l'étendue effective des CGV pour construire un diagnostic et éclairer la décision sur les possibilités et modalités de la participation des pays aux CGV.

La littérature portant sur la valeur ajoutée du commerce est assez technique, pourtant elle a beaucoup attiré l'attention des décideurs politiques. Ce qui semblait être une préoccupation pour les statisticiens du commerce international, est devenu un élément clé pour le débat politique. L'ancien directeur général de l'OMC Pascal Lamy considérait en 2011⁴⁶ que le biais statistique qui se crée à cause de l'attribution de la totalité de la valeur ajoutée aux derniers pays exportateurs, fausse la véritable dimension des déséquilibres commerciaux bilatéraux. Le biais statistique résulte d'un comptage multiple du commerce en flux brut qui enregistre la valeur de l'échange chaque fois qu'un bien passe une frontière de sorte que dans une CGV, les valeurs enregistrées à chaque passage de frontière s'additionnent sans véritable justification économique. Ce biais statistique aboutissant à la surestimation des échanges commerciaux surtout des derniers pays exportateurs de biens finaux a conduit à des ratios d'ouverture (exportations/PIB) très élevés dépassant 100% dans certains pays tels que Singapour (Daudin et al., 2009). Krugman (1995) qualifie ces derniers par des pays « super-exportateurs » et considère qu'un ratio supérieur à 40% exprime nécessairement le multiple comptage.

Dans cette logique, deux méthodes alternatives à la mesure du commerce en flux bruts ont été proposées par la littérature. La méthode dite « directe » s'efforce de tracer l'ajout de valeur tout au long de la chaîne d'élaboration de chaque produit final en enregistrant les transactions de chaque acteur engagé dans une chaîne de valeur. Cette méthode directe serait assurément la meilleure possible (Jara et Escaith, 2012 ; Maurer et Degain, 2010) si elle était effectivement praticable à grande échelle. Pour cela il faudrait pouvoir tracer la valeur d'un nombre quasi-infini de produits et pouvoir délimiter précisément le critère de partage d'un

⁴⁶ Durant la présentation d'une publication conjointe entre l'OMC et l'IDE-JETRO « Structure des échanges et chaînes de valeur mondiales en Asie de l'est ».

bien à l'autre, ce qui est hors de portée. Cette méthode est néanmoins d'un grand intérêt dans les études de cas (Linden et al., 2009 ; Kraemer et al., 2011).

Les évaluations à caractère globale et les études pays se retranchent donc sur la méthode « indirecte » fondée sur les tableaux d'entrées-sorties (TES) nationaux. Ces derniers permettent de distinguer la valeur ajoutée domestique de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations des pays, ainsi que les différentes composantes qui les constituent. Par conséquent, plusieurs initiatives ont vu le jour à partir des années 2000 dans le but de développer des bases de données fondées sur les TES telles que la « World Input-Output Database » (Commission Européenne), la « Multi-Region Input-Output » (Eora) et la « Inter-Country Input-Output Tables » (OCDE).

L'exploration des bases de données amène à se concentrer sur deux bases de données principales qui fournissent directement les indicateurs requis sans calcul préalable. L'« Unctad-Eora GVC » développée par la CNUCED et Eora, et la « Trade in value-added » (Tiva) développée conjointement par l'OCDE et l'OMC. Ces deux bases sont jugées fiables par la littérature malgré les limites qu'elles présentent au niveau des méthodes utilisées, de la période et des pays couverts.

Au niveau de la mesure de la participation des pays aux CGV, Tiva fournit deux indicateurs sur la participation amont et aval. La participation totale aux CGV est estimée par la somme de ces deux indicateurs. Unctad-Eora GVC fournit quant à elle des indicateurs sur la valeur ajoutée étrangère incluse dans les exportations locales et sur la valeur ajoutée domestique incluse dans les exportations des pays tiers. A partir de ces deux indicateurs, on est en mesure d'estimer la participation amont et aval, ainsi que la participation totale aux CGV.

Désormais mieux outillés pour formuler leur diagnostic sur la position du pays dans les CGV, les décideurs politiques – et en particulier ceux des pays en développement – sont rapidement confrontés à un choix stratégique dont les impacts peuvent être durables. La stratégie de la participation aval pour un pays consiste à privilégier une insertion aux activités ordinaires et routinières des CGV. Elle consiste pour un pays à se spécialiser dans la production et l'exportation de matières premières, des biens et des services intermédiaires et dans les activités d'assemblage.

Par contraste, le choix de la participation amont vise à positionner un pays sur des segments plus nobles des CGV, et spécifiquement sur des étapes avancées de la chaîne : la conception,

la commercialisation, les services après-vente, la recherche et le développement. Les déterminants clés du choix tiennent aux dotations « initiales » du pays en ressources naturelles (matières premières), en ressources humaines (main-d'œuvre) et en ressources financières (capital).

Toutefois, si un choix est à opérer, rien n'impose a priori qu'il soit exclusif et dans la pratique ce type d'arbitrage s'apparente plus fréquemment à des décisions sur la priorité à accorder ou sur l'articulation des deux options suivant une stratégie visant à renforcer les liens amont et aval avec l'extérieur. Un pays peut aussi chercher à renforcer ses liens amont dans certains secteurs et ses liens aval dans d'autres.

Dans ce chapitre on ne cherche pas à identifier les implications politiques de chacun de ces deux choix au niveau de la participation. De ce fait, nous nous focaliserons sur la participation globale (totale) des pays aux CGV puisque cette analyse qui semble être plus pertinente.

Dans une **première** section, nous examinons et comparons les bases de données disponibles sur la mesure des flux commerciaux en valeur ajoutée pour pouvoir illustrer la mesure de la participation aux CGV. Nous nous intéressons dans la **deuxième section** à l'identification des facteurs affectant la participation des pays aux CGV à travers une étude empirique.

L'étude empirique porte sur les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Cette catégorie de pays est proposée par la Banque Mondiale qui classifie pays selon leur revenu⁴⁷. La liste des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure regroupe en total 56 pays. Dans cette étude nous nous limiterons à 40 pays en raison d'un manque de données au niveau des variables utilisées. On se focalise dans notre recherche sur cette catégorie de pays principalement parce que ce sont les pays qui sans être la source des firmes qui créent et orientent les grandes CGV, sont supposés par leur niveau de revenu et leurs dotations initiales disposer de marges de manœuvre substantielles pour décider du positionnement de leur territoire dans ces CVG. Ils ont un réel espace de choix (des marges de liberté) que les pays des tranches inférieures n'ont pas par définition.

Cette recherche est l'une des premières à couvrir cette tranche et à exploiter la nouvelle version de la base de données Untad-Eora GVC dont l'un des avantages est de couvrir sans perte de cohérence une période d'étude relativement longue depuis 1990 jusqu'à 2018.

⁴⁷ Tableau de l'annexe 2.3.

On procède à des régressions de panel à effets fixes sur deux groupes de variables. Le premier comprend des variables économiques et des variables politiques de long terme telles que l'innovation et l'éducation, tandis que le deuxième comprend des variables politiques de court terme telles que les barrières tarifaires et les taxes appliquées.

L'objet de l'étude est d'identifier les facteurs affectant la participation (totale) aux CGV. Le même type de régression est ensuite appliqué à la participation amont et aval aux CGV afin d'examiner s'il est possible de tirer des conclusions pour cette catégorie de pays au regard de la nature de leur participation.

De cette étude, il résulte que les facteurs clés jouant un rôle dans l'amélioration de la participation (totale) de cette catégorie de pays aux CGV sont l'innovation, l'éducation, le financement, la facilitation des échanges et le contrôle de la corruption. Les taxes et les coûts relatifs à la création d'entreprise se révèlent être en revanche avoir un impact négatif sur la participation (totale) de ces pays aux CGV.

Section I-Les enjeux de la mesure de la participation aux CGV

Le constat est désormais bien établi. La mondialisation économique consiste entre autre en une fragmentation accrue des processus productifs dans le domaine des biens mais aussi des services (Deardorff, 1998, 2001 ; Moati et Mouhoud, 2005 ; OMC, 2014). Toutefois, la fragmentation de la production n'est pas complètement reflétée par les statistiques du commerce international (Matto et al., 2013) dans la mesure où celles-ci attribuent la totalité de la valeur créée du bien ou du service au dernier pays exportateur, c'est-à-dire au dernier pays participant à la chaîne. En conséquence, les instituts nationaux de statistiques ont procédé à des ajustements de leurs systèmes de comptabilité nationale afin d'avoir une meilleure vision des flux physiques et financiers entre les entreprises domestiques et étrangères.

Dans la présente section, nous exposerons la méthode permettant de mesurer le commerce en valeur ajoutée. On retient cette méthode (indirecte) car elle s'est révélée décisive pour l'aide à la décision publique et notamment pour l'identification des domaines d'avantages comparatifs des pays.

La **première sous-section** cible les limites de la mesure du commerce en flux bruts lorsqu'appliquée aux CGV. Elle introduit alors les deux méthodes alternatives de mesure du commerce en valeur ajoutée.

La **deuxième sous-section** présente la méthode statistique utilisée pour mesurer le commerce en valeur ajoutée et ainsi la participation aux CGV à travers les tableaux d'entrées-sorties.

La **troisième sous-section** porte sur les nouvelles bases de données construites à partir de la mesure du commerce en valeur ajoutée, dont les deux principales sont celle développée par l'initiative « Trade in value-added » de l'OCDE et l'OMC et celle développée par la CNUCED à partir de la base de données EORA MRIO.

I.1-La mesure du commerce en valeur ajoutée : une alternative à la mesure du commerce en flux bruts

La méthode statistique traditionnelle héritée de l'élaboration des balances de paiements par le Fonds Monétaire International – à travers son manuel⁴⁸ qui fait l'objet de mises à jour périodiques et dont la 6^{ème} édition date de 2009 – à la suite de la Seconde Guerre mondiale procède à la quantification en flux bruts des échanges commerciaux internationaux. Cette technique qui a longtemps prévalu pour estimer les échanges commerciaux mondiaux par les services statistiques nationaux et multilatéraux (CNUCED, OMC, Banque Mondiale...) présente plusieurs limites lorsqu'elle est employée pour mesurer la participation des pays aux CGV.

En effet, les principales limites de cette méthode tiennent en premier lieu au comptage multiple qu'elle provoque, et en second lieu, au fait qu'elle est aveugle à la contribution réelle de chaque pays à la valeur ajoutée dans le commerce international (Jara et Escaith, 2012 ; Daudin et al., 2006 ; CNUCED, 2013 ; Matto et al., 2013). Cette technique attribue la totalité de la valeur ajoutée créée aux derniers pays exportateurs, ce qui conduit à une surestimation de la valeur de leurs exportations. L'information fournie sur les soldes commerciaux peut en être erronée d'autant plus lorsque les transactions associées aux CGV gagnent en importance dans le total du commerce.

De ce fait, un pays excédentaire en flux peut très bien ne pas l'être en valeur ajoutée. Le calcul des flux bruts implique une surestimation systématique des échanges mondiaux puisqu'il s'agit d'un comptage double, voire multiple. La figure 2.1 permet d'illustrer ce multiple comptage à travers un exemple simple. La totalité de la valeur des biens et des services est quantifiée à chaque franchissement des frontières des quatre pays en allant des biens intermédiaires aux biens finaux. Cette mesure se fait dans la logique des chiffres d'affaires, ce qui reflète une incohérence avec la contribution réelle de chaque pays au commerce.

Ce biais a toutes les chances d'être encore amplifié avec l'effet de la fragmentation accrue de la production induit par le phénomène de la containerisation, par le développement des nouvelles technologies de l'information et de communication (NTIC) et par le développement des moyens de transport. Ces derniers ont rendu cette fragmentation possible

⁴⁸ Le manuel du FMI représente le standard mondial pour l'élaboration des statistiques sur les opérations entre un pays et le reste du monde.

à travers la diminution des coûts de transports en offrant une meilleure coordination entre les différentes tâches, même les plus complexes.

Il en résulte que la mesure des flux bruts attribue une exportation de 72 unités par le pays C vers le pays D, alors que la valeur ajoutée par le pays C se limite à 46 unités. Ainsi, deux limites principales peuvent être adressées à cette mesure en flux bruts. La première réside dans son incapacité à déterminer le contributeur réel dans l'ajout de valeur puisque cette méthode mesure la valeur ajoutée totale à chaque franchissement de frontières. La deuxième tient au comptage multiple de la valeur ajoutée conduisant à une surestimation du volume du commerce. Dans le cas donné pour illustration, la surestimation est de 28%.

Figure 2.1 : Commerce en valeur ajoutée : le comptage multiple

Pays participant	Chaîne de valeur globale				Exportations brutes	Valeur ajoutée domestique	Comptage multiple
	Extraction de matières premières	Traitement	Production	Demande finale			
Pays A	2				2	2	0
↓							
Pays B					26	24	2
↓							
Pays C					72	46	26
↓							
Pays D					Σ 100	72	28

Diagramme illustrant le flux de valeur ajoutée :
 - Pays A : 2 (Extraction de matières premières)
 - Pays B : 2 + 24 = 26 (Demande finale)
 - Pays C : 2 + 24 + 46 = 72 (Demande finale)
 - Pays D : Σ (Total des exportations brutes)

Source : CNUCED (2013, p.123)

C'est dans cette logique que les chercheurs ont commencé à s'intéresser depuis trois décennies à la mesure statistique permettant de refléter la réalité de la fragmentation de la production. Le résultat de recherche de cette littérature statistique qui s'est développée surtout après les années 2000 est l'introduction de deux nouvelles méthodes alternatives à la méthode traditionnelle : une méthode directe et une méthode indirecte.

La méthode directe consiste à entrer dans les détails de la production et à séparer les biens intermédiaires selon leur pays d'origine et leur valeur. Cette méthode est essentiellement appliquée dans des études de cas portant sur des produits spécifiques parce qu'elle est très intensive en micro-données (micro-data), et nécessite des systèmes statistiques très

développés. Les résultats les plus précis ont été obtenus à partir de cette méthode dans la mesure où elle permet le suivi de la création de la valeur ajoutée dans des études de cas de certains produits spécifiques, comme dans le cas de l'Ipod⁴⁹ (Linden et al., 2009) et de l'Ipod et l'iPhone (Kraemer et al., 2011). A ce titre, Linden et al. (2009) ont tracé le chemin parcouru par l'Ipod de la phase de conception jusqu'à la phase de vente. Cette méthode est à la fois la plus pointue et la plus attrayante intellectuellement puisqu'elle se place au plus près des étapes de la création de valeur (Maurer et Degain, 2010 ; Jara et Escaith, 2012).

Cependant, cette méthode est limitée premièrement, par l'impossibilité technique de l'adapter à tous les produits existants et par l'impossibilité dans certains cas de marquer une limite stricte entre un produit et un autre. En effet, la mesure de la valeur ajoutée nette nécessite un suivi exhaustif du cheminement pour assurer la traçabilité du bien ou service sur l'intégralité de sa chaîne d'élaboration jusqu'à sa consommation finale. Ceci, dans le but de suivre le chemin parcouru par chaque produit pour estimer la valeur créée à chaque étape de la chaîne.

La deuxième limite de cette méthode directe est relative aux produits concernés par les études. La collecte d'informations relatives aux étapes de production, aux composantes intermédiaires et à leurs origines se fait auprès des entreprises. Ces dernières peuvent raisonnablement ne pas révéler une partie, voire toutes les informations de leur processus de production et mettre fin ainsi au traçage du chemin d'un produit. Ainsi, l'administration ou les chercheurs peuvent très vite faire face à une limite de transparence du côté des firmes. Ils ne peuvent pas attendre des firmes qu'elles transmettent une information complète sans biais ni omissions sur un sujet aussi stratégique (la formation, la composition et l'évolution de la chaîne de valeur qu'elles pilotent).

La troisième limite tient à la divergence au niveau des systèmes de comptabilités nationaux. Il faudrait en effet que les ajustements opérés au niveau des systèmes comptables nationaux convergent vers une norme unique pour répondre à l'impératif de cohérence internationale de ces systèmes. Ayant connaissance de ces limites, le comité d'experts formé en 2004 par le Conseil National de Recherche américain⁵⁰ a conclu qu'un tel suivi serait impossible du fait

⁴⁹ Linden et al. (2009) ont construit un cadre pour mesurer la valeur créée tout au long de la chaîne de valeur de l'Ipod. Leur méthode consiste à tracer le chemin suivi par le produit et déterminer la valeur ajoutée à chaque étape du processus de production et son origine.

⁵⁰ L'objectif de ce comité était d'établir un rapport (suite à la demande du Congrès américain) permettant d'identifier les origines nationales et internationales des échanges des Etats-Unis. Le comité a été formé par le

de la complexité des relations des firmes, du temps nécessaire pour l'assurer et des immenses ressources humaines et financières requises.

Par voie de conséquence, la pratique s'est tournée vers des tentatives de mesure indirecte. Cette méthode utilise les tableaux d'entrées-sorties (TES) pour mesurer le commerce en valeur ajoutée (Hummels et al., 2001 ; Daudin et al., 2006 ; Escaith, 2008 ; Koopman et al., 2010, 2014 ; Foster et al., 2011 ; Jara et Escaith, 2012 ; Banga, 2013 ; Matto et al., 2013 ; Aslam et al., 2017). Ces TES présentent un avantage puisqu'ils permettent de classer les produits selon leur utilisation (produit intermédiaire ou final), tout en fournissant des informations sur les services. L'harmonisation des TES provenant des différents pays permet d'estimer la valeur ajoutée domestique créée et la valeur ajoutée étrangère dans les produits exportés.

La distinction faite entre valeur ajoutée domestique et valeur ajoutée étrangère assure la meilleure estimation des exportations mondiales. Ces dernières peuvent être calculées par simple sommation des valeurs ajoutées domestiques créées par tous les pays.

Un nombre important de travaux a été réalisé pour étudier les échanges des biens intermédiaires et la spécialisation verticale en se basant sur les TES. Les travaux de Daudin et al. (2006) sont parmi les premiers qui se réfèrent explicitement à la valeur ajoutée dans le commerce. Ces auteurs affirment que l'utilisation des TES et plus spécifiquement des matrices des consommations intermédiaires est indispensable pour le calcul du commerce international en valeur ajoutée.

L'avantage de cette méthode tient à sa capacité à éviter le comptage multiple causé par les exportations et les réexportations de produits intermédiaires. Cependant, la principale limite est liée à la collecte des données pour l'établissement des TES internationaux. En effet, l'élaboration de ces TES nécessite la disponibilité des données des différents pays et des différents secteurs. Or, cette collecte de données reste un défi pour les organismes statistiques car elle rencontre deux difficultés majeures. La première est relative au manque d'harmonisation des systèmes comptables nationaux. La deuxième est relative à l'absence de données de certains pays et de certaines années, ce qui complexifie la tâche de ces organismes.

Conseil National de Recherche sous le mandat du ministère du commerce américain en 2004 regroupant des experts : Edward Leamer, Gary Gereffi, Gene Grossman, Lawrence Katz, Catherine Mann, Robert McGuckin, Robert Scott, Matthew Slaughter, Michael Storper (National Research Council, 2006).

Par ailleurs, il faut souligner que la méthode indirecte ne pourra pas résoudre toutes les limites de mesure. La fragmentation du processus productif implique la fragmentation au niveau des firmes multinationales. Par conséquent, une partie de la valeur ajoutée peut ne pas être enregistrée dans les comptes nationaux mais plutôt transférée d'une filiale vers la société mère (ou vers une autre filiale) et enregistrée dans le pays de la société mère sous forme de revenu distribué ou même sous forme de paiement en contrepartie de l'utilisation des droits de propriété intellectuelle. Ainsi, les statistiques du commerce en valeur ajoutée produites par cette méthode indirecte ne sont au mieux qu'un reflet approximatif de la réalité du commerce international (Matto et al., 2013).

Koopman et al. (2010), fournissent le premier cadre conceptuel complet intégrant la littérature ancienne sur la spécialisation verticale et la nouvelle littérature sur le commerce en valeur ajoutée. Ce cadre permet la décomposition des exportations brutes en distinguant la valeur ajoutée domestique de la valeur ajoutée étrangère afin de relier chaque partie de cette valeur à sa source ou son pays d'origine (figure 2.2). Les auteurs prennent appui sur des TES pour décomposer les exportations brutes entre valeur ajoutée domestique et valeur ajoutée étrangère. La valeur ajoutée étrangère est traitée d'un seul bloc (sans décomposition), tandis que la valeur ajoutée domestique est répartie en quatre composantes :

(a) La valeur ajoutée domestique exportée dans les biens finaux.

(b) La valeur ajoutée domestique exportée dans les biens intermédiaires et qui sera absorbée directement par les pays importateurs.

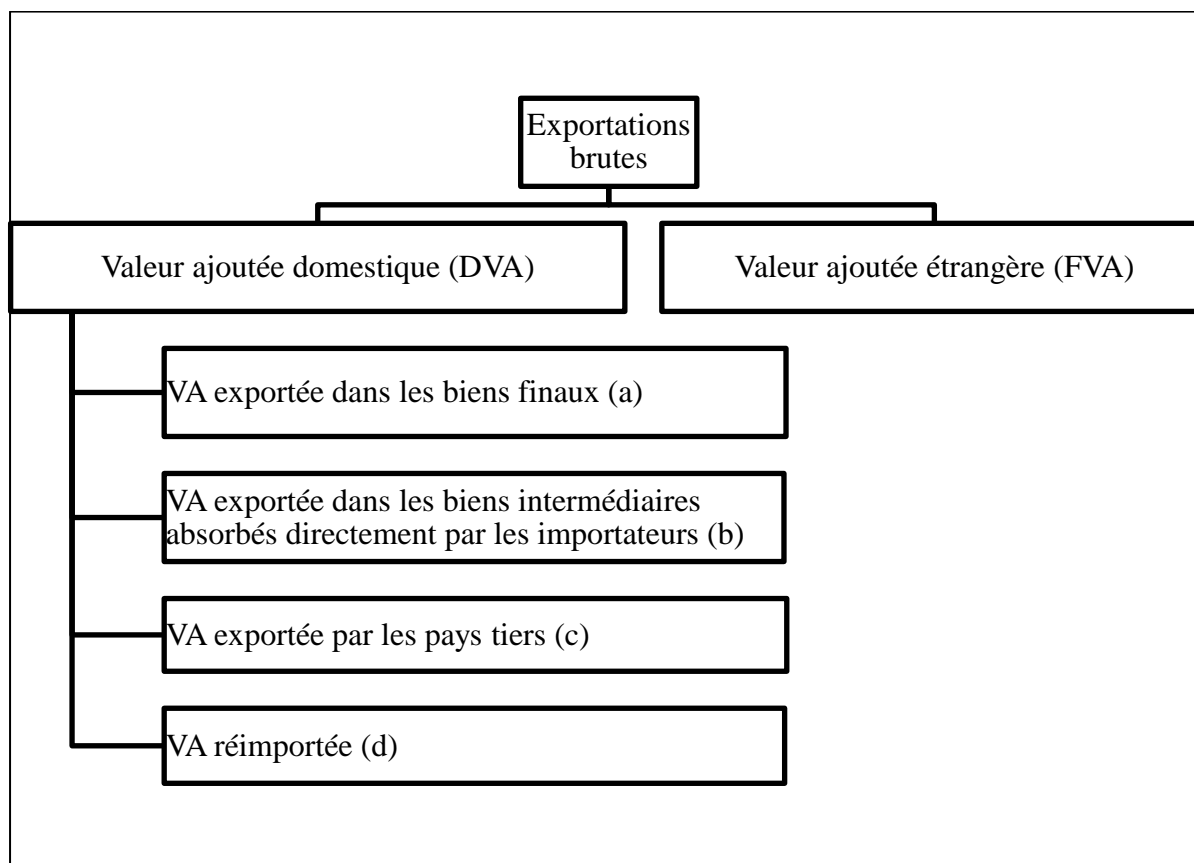
Ces deux premiers éléments (a) et (b) forment la valeur ajoutée domestique directe.

(c) La valeur ajoutée domestique exportée par les pays tiers et appelée également la valeur ajoutée domestique indirecte.

(d) La valeur ajoutée domestique réimportée qui correspond à la valeur ajoutée domestique exportée vers un pays tiers sous forme d'un bien intermédiaire, puis réimportée par son pays d'origine sous forme de bien intermédiaire ou de bien final.

La décomposition faite par Koopman et al. (2010), constitue le point de départ dans l'estimation de la participation des pays aux CGV et dans la construction de nouvelles bases de données.

Figure 2.2 : Les composantes des exportations brutes



Source : Koopman et al. (2010, p.34)

I.2-La mesure de la participation aux CGV

La mesure de la participation aux CGV n'est possible qu'en admettant qu'il existe deux types de participation selon la littérature (Koopman et al., 2010 ; De Backer et Miroudo, 2013 ; Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Javorsek et Camacho, 2015 ; Tinta, 2017 ; etc.). Koopman et al. (2010) sont les premiers à introduire la distinction entre la participation aval (*forward*) et la participation amont (*backward*).

Il convient ici de lever une source possible de confusion dans le langage suivant l'usage qui est fait des termes de « participation en amont » et « participation en aval » dans la mesure où leurs définitions diffèrent selon le contexte. On distingue deux définitions⁵¹. La première fait référence à la position des activités au niveau de la chaîne de valeur. Selon cette définition, la participation en amont désigne les activités situées aux premières étapes de la chaîne telles

⁵¹ On écrira « participation en amont » et « participation en aval » pour désigner la position de l'activité et « participation amont » et « participation aval » pour désigner la mesure statistique.

que la conception, la recherche et le développement et la production de matières premières et de produits intermédiaires. Et, la participation en aval désigne les activités situées aux dernières étapes de la chaîne telles que la commercialisation et les services après-vente.

La deuxième définition, celle initiée par Koopman et al. (2010), fait référence à la mesure (statistique) de la participation aux CGV. Dans ce contexte, les termes amont et aval nous informent sur la nature de la valeur ajoutée. La participation aval mesure le contenu en valeur ajoutée domestique des exportations des pays tiers. Autrement dit, si on considère deux pays : pays A (domestique) pour lequel on estime la participation aval aux CGV et pays B (pays de destination des exportations de A). La participation aval du pays A est estimée par la valeur ajoutée domestique (créée par le pays A) et exportée – une fois transformée – par le pays de destination (pays B) (Koopman et al., 2010 ; Allard et al., 2016). De ce fait, en faisant référence à la décomposition des exportations brutes faite par Koopman et al. (2010), elle correspond à la valeur ajoutée domestique indirecte (éléments c de la figure 2.2).

Toujours dans le contexte de la mesure, la participation amont quant à elle, est mesurée à partir du contenu en valeur ajoutée étrangère dans les exportations domestiques. Elle correspond à la part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations brutes d'un pays.

Ainsi, la participation totale aux CGV est estimée par la somme de la participation aval et de la participation amont :

$$Participation = \frac{IV_{ir}}{E_{ir}} + \frac{FV_{ir}}{E_{ir}} \quad (1)$$

i et r représentent respectivement le secteur et le pays, IV (*indirect domestic value added*) représente la valeur ajoutée domestique indirecte exportée par les pays tiers, FV (*foreign value added*) représente la valeur ajoutée étrangère exportée par le pays et E représente les exportations brutes.

Une forte participation aux CGV ne signifie pas forcément des gains élevés pour le pays. Une distinction entre les liens en amont et les liens en aval peut fournir une idée sur les gains réalisés par un pays à travers sa participation aux CGV. Ainsi, si les gains d'un pays liés à sa participation aux CGV sont mesurés en termes de valeur ajoutée nette, lorsque sa participation aval est supérieure à sa participation amont, ses gains seront plus élevés (et inversement). Ceci signifie que plus le pays fournira des biens intermédiaires dans les exportations des autres pays (valeur ajoutée domestique indirecte), plus ses gains seront

élevés. Par contre, si la part des biens intermédiaires importés dans les propres exportations (valeur ajoutée étrangère) d'un pays est élevée, ses gains seront plus faibles.

Ainsi, pour tirer des gains supérieurs de la participation aux CGV, il faut que le pays exporte plus de produits à valeur ajoutée domestique (participation aval) que de produits à valeur ajoutée étrangère (participation amont). Dans cette logique⁵², le ratio de la participation aval par rapport à la participation amont peut présenter une bonne estimation des gains liés à la participation aux CGV (Banga, 2013).

D'ailleurs, il apparaît utile de souligner un point essentiel relatif à la terminologie utilisée par les bases de données (sur les CGV) et par les études empiriques (sur la participation aux CGV). Cette terminologie peut varier d'une étude à l'autre, mais la mesure est fondamentalement la même. Dans notre recherche, nous utilisons (et recommandons d'utiliser) le terme *DVX* ou *IV* pour désigner la mesure de la participation aval et le terme *FVA* ou *FV* pour désigner la mesure de la participation amont aux CGV.

Pour illustrer la méthode utilisée pour estimer les composantes de la participation aux CGV à partir des TES, nous prenons l'exemple basique d'un TES international à trois pays et une seule industrie (tableau 2.1). *CI* représente la consommation intermédiaire, *DF* la demande finale, *VA* la valeur ajoutée et *X* la production brute.

⁵² Si les gains sont estimés à partir de la valeur ajoutée nette créée.

Tableau 2.1 : Tableaux d'entrées-sorties de trois pays ayant une seule industrie

	Utilisation intermédiaire			Demande finale			X brute
	Pays 1	Pays 2	Pays 3	Pays 1	Pays 2	Pays 3	
Pays 1	CI domestique	CI importée de 1	CI importée de 1	DF domestique	DF importée de 1	DF importée de 1	X_1
Pays 2	CI importée de 2	CI domestique	CI importée de 2	DF importée de 2	DF domestique	DF importée de 2	X_2
Pays 3	CI importée de 3	CI importée de 3	CI domestique	DF importée de 3	DF importée de 3	DF domestique	X_3
VA	VA_1	VA_2	VA_3				
X brute	X_1	X_2	X_3				

Source : Auteur

A partir de ce TES, nous pouvons établir l'égalité suivante :

$$X = CI + Y \quad (2)$$

La matrice de la production brute notée X peut être utilisée soit sous forme de biens intermédiaires, soit sous forme de biens finaux. La matrice CI représente les consommations intermédiaires et Y la demande finale. La matrice des coefficients techniques A permet de déterminer le nombre d'unités de biens intermédiaires nécessaire pour produire une unité de la production brute. AX représente donc la matrice des biens intermédiaires. Cette relation peut être formulée de la manière suivante :

$$X = AX + Y \quad (3)$$

En introduisant la matrice identité I :

$$(I - A)X = Y$$

$$X = (I - A)^{-1}Y$$

$(I - A)^{-1}$ représente la matrice inverse de Leontief (L). On peut donc noter :

$$X = LY \tag{4}$$

Ainsi sous forme matricielle :

$$\begin{pmatrix} X_{11} & X_{12} & X_{13} \\ X_{21} & X_{22} & X_{23} \\ X_{31} & X_{32} & X_{33} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} L_{11} & L_{12} & L_{13} \\ L_{21} & L_{22} & L_{23} \\ L_{31} & L_{32} & L_{33} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} Y_{11} & Y_{12} & Y_{13} \\ Y_{21} & Y_{22} & Y_{23} \\ Y_{31} & Y_{32} & Y_{33} \end{pmatrix} \tag{5}$$

Partant de cette équation matricielle, nous pouvons procéder au calcul du commerce en valeur ajoutée. Pour ce faire, on introduit v_i , la valeur ajoutée par une unité de production par le pays i . Elle est calculée en divisant la valeur ajoutée totale du pays i (V_i) par la production totale de ce pays (X_i) :

$$v_i = \frac{V_i}{X_i} \tag{6}$$

En plaçant les différents éléments de la matrice $v_i (i \times 1)$ sur la diagonale d'une matrice $V (N \times N)$, on obtient la matrice de la valeur ajoutée domestique pour tous les pays :

$$V = \begin{pmatrix} v_1 & 0 & 0 \\ 0 & v_2 & 0 \\ 0 & 0 & v_3 \end{pmatrix} \tag{7}$$

En multipliant la matrice de la valeur ajoutée V par la matrice inverse de Leontief L , on obtient l'estimation de la valeur ajoutée domestique et étrangère requise pour assurer la production totale. Cette matrice est notée :

$$M = VL \tag{8}$$

Dans cette matrice M , les éléments de la diagonale désignent la part de la valeur ajoutée domestique dans la production domestique, tandis que les autres éléments désignent la part de la valeur ajoutée étrangère dans la production domestique. Ainsi, cette matrice permet d'estimer le contenu de la production totale du pays en valeur ajoutée domestique et en valeur ajoutée étrangère.

Soit e_{ij} les exportations brutes du pays i vers le pays j et e_{iN} les exportations brutes du pays i vers tous ses partenaires. De fait, on peut construire la matrice des exportations brutes E en plaçant les exportations du pays i sur la diagonale et des zéros hors-diagonale :

$$E = \begin{pmatrix} e_{1N} & 0 & 0 \\ 0 & e_{2N} & 0 \\ 0 & 0 & e_{3N} \end{pmatrix} \quad (9)$$

En multipliant la matrice de la répartition de la production nationale entre valeur ajoutée domestique et valeur ajoutée étrangère (M) par la matrice des exportations brutes (E), on obtient la matrice de la valeur ajoutée domestique et étrangère incorporées dans les exportations brutes. Autrement dit, cette nouvelle matrice (T) présente la décomposition des exportations brutes entre valeur ajoutée domestique et valeur ajoutée étrangère :

$$T = ME = VLE \quad (10)$$

Sous sa forme matricielle l'équation (10) s'écrit :

$$\begin{pmatrix} T_{11} & T_{12} & T_{13} \\ T_{21} & T_{22} & T_{23} \\ T_{31} & T_{32} & T_{33} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} v_1 & 0 & 0 \\ 0 & v_2 & 0 \\ 0 & 0 & v_3 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} L_{11} & L_{12} & L_{13} \\ L_{21} & L_{22} & L_{23} \\ L_{31} & L_{32} & L_{33} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} e_{1N} & 0 & 0 \\ 0 & e_{2N} & 0 \\ 0 & 0 & e_{3N} \end{pmatrix} \quad (11)$$

Les éléments de la matrice T nous permettent de distinguer entre les différentes composantes en valeur ajoutée :

- Les éléments de la diagonale représentent la valeur ajoutée domestique exportée (DVA)⁵³.
- Les éléments des colonnes (hors ceux appartenant à la diagonale) illustrent la valeur ajoutée étrangère dans les exportations domestiques (FVA ou FV).
- Les éléments des lignes (hors ceux appartenant à la diagonale) représentent la valeur ajoutée domestique indirecte incorporée dans les exportations des pays tiers (DVX ou IV).

Le point faible de cette décomposition des exportations brutes se situe au niveau de la valeur ajoutée étrangère. Cette faiblesse découle de la littérature et des bases de données qui ne tiennent pas compte du fait que la mesure de la valeur ajoutée étrangère ne doit pas porter seulement sur les biens intermédiaires importés, transformés puis exportés.

⁵³ Il ne faut pas confondre entre la valeur ajoutée figurant dans le TES et la valeur ajoutée domestique (DVA) calculée par les bases de données. La valeur ajoutée du tableau est calculée au sens comptable à partir de six éléments : la rémunération des salariés, les impôts sur la production, les subventions sur la production, l'excédent net d'exploitation, le revenu mixte net et la consommation de capital fixe (Aslam et al., 2017).

Cette valeur ajoutée étrangère inclut également les biens intermédiaires (ou finaux) importés par un pays et exportés directement vers d'autres pays sans subir aucune transformation. Ces derniers correspondent aux réexportations brutes du pays. Les bases de données fournissant des indicateurs sur la participation aux CGV ne calculent pas ces réexportations brutes qui sont pourtant essentielles pour décomposer la valeur ajoutée étrangère. Raison pour laquelle, nous proposons une nouvelle division de la valeur ajoutée étrangère en trois composantes :

- (1) Les biens intermédiaires importés, transformés puis exportés.
- (2) Les biens intermédiaires importés puis exportés directement sans transformation.
- (3) Les biens finaux importés puis réexportés.

La division de la valeur ajoutée étrangère en ces trois composantes permet d'identifier une double nature de la participation amont. Cette décomposition nécessite une révision de la méthode de mesure de la participation amont. Cette révision peut se faire de deux manières. Soit à travers la réévaluation de la définition de la participation amont⁵⁴ pour l'adapter à la mesure existante. Dans ce cas, il faut élargir cette définition pour inclure les réexportations brutes qui sont prises en compte dans la mesure de la participation amont sans être visibles. Les bases de données actuelles ne permettent pas de faire la distinction entre les réexportations transformées et les réexportations brutes et les regroupent sous une seule catégorie : biens intermédiaires/finaux importés.

Soit à travers l'adoption d'une nouvelle mesure de la participation amont adaptée à la définition existante. Dans ce cas, cette nouvelle mesure devra tenir compte uniquement des biens intermédiaires transformés et réexportés (1) et écarter les biens intermédiaires ou finaux réexportés sans aucune transformation (2 et 3). L'avantage de cette mesure est qu'elle permet une meilleure estimation de la participation amont en écartant les réexportations brutes.

La distinction faite entre les différentes composantes de la valeur ajoutée étrangère assure une meilleure analyse de la question de positionnement posée dans le **chapitre 3**. Elle pourra constituer un outil efficace et pertinent permettant d'appuyer l'appartenance d'un pays au positionnement commercial. Ce dernier suppose que le pays se spécialise dans des activités de réexportations (et tertiaires). Ainsi, la capacité de calculer les réexportations brutes

⁵⁴ Par définition, la participation amont mesure le contenu des exportations domestiques en valeur ajoutée étrangère (importations).

(éléments (2) et (3)) trouve toute son utilité dans les études de positionnements puisqu'elle permette de fournir des éléments de preuves sur l'appartenance ou non d'un pays au positionnement commercial.

La mesure de la participation des pays aux CGV illustrée dans cette sous-section, repose sur la condition des deux frontières. Autrement dit, pour qu'un produit soit comptabilisé comme échange dans le cadre des CGV, il faut qu'il traverse les frontières d'au moins deux pays. Ces CGV respectant la règle des deux frontières sont désignées par la littérature par les « CGV complexes » (Degain et al., 2017 ; Wang et al., 2017 ; Mouanda-Mouanda et Gong, 2019).

L'application de la règle des deux frontières conduit à l'exclusion de certaines composantes des importations et des exportations du calcul des participations amont et aval. L'exclusion concerne tous les produits finis et les importations ou les exportations de produits intermédiaires qui seront absorbés directement par la demande locale (OCDE, 2016). L'exclusion des produits intermédiaires est due au fait que ces derniers doivent être importés, transformés localement, puis exportés pour qu'ils soient comptabilisés comme des échanges dans le cadre des CGV. Les implications de cette exclusion portent d'une part sur la participation aval qui ne prend pas en compte les produits intermédiaires exportés et absorbés directement par les pays importateurs et d'autre part, sur la participation amont qui ne prend pas en compte les produits intermédiaires importés et absorbés directement par les pays importateurs.

Cependant, depuis quelques années, certains chercheurs ont commencé à se libérer de cette condition restrictive des deux frontières jugée ne pas toujours refléter la réalité statistique des CGV. Ainsi, ces chercheurs se sont intéressés également à une partie des échanges effectués dans le cadre des CGV qui traversent une seule frontière. Ce type de CGV est désigné par « CGV simples » (Degain et al., 2017 ; Wang et al., 2017 ; Mouanda-Mouanda et Gong, 2019).

Le relâchement de cette condition des deux frontières peut être expliqué en prenant appui sur l'étude réalisée par Carballa et al. (2020). Le tableau 2.2 illustre la différence entre la mesure de la participation aux CGV employée par la littérature en respectant la condition des deux frontières et celle des auteurs qui la relâchent.

Tableau 2.2 : La différence entre la méthode de mesure de la participation des pays aux CGV adoptée par la littérature et la méthode de Carballa et al. (2020)

Mesure	Numérateur			Dénominateur
	Produits	Importations	Exportations	
Littérature standard	Tous les produits	-Les produits intermédiaires réexportés (désignés par la VAE) -Les produits intermédiaires absorbés localement et les produits finis sont exclus	-Les produits intermédiaires réexportés par le pays importateur (désignés par la VADI) -Les produits intermédiaires absorbés par l'importateur et les produits finis sont exclus	Exportations totales
Carballa et al. (2020)	Produits non-primaires	-Tous les produits intermédiaires -Les produits finis sont exclus	Tous les produits intermédiaires et les produits finis	PIB

Source : Carballa et al. (2020, p.7)

La nouvelle mesure proposée par Carballa et al. (2020) se distingue de celle adoptée par la littérature par plusieurs éléments.

En premier lieu, elle exclue les produits primaires. L'exclusion selon Carballa et al. (2020) tient à leur compréhension des CGV qui représentent une forme spécifique de la division du travail. Ces CGV accordent une importance particulière au contrôle transnational de la production, ce qui ne concerne pas la majorité des produits primaires. Ces derniers sont relativement homogènes (en termes de qualité) et leurs prix sont volatils du fait de leur faible élasticité d'offre et de demande et de leur sensibilité aux répercussions géopolitiques et climatiques. Dans cette logique, la production et les échanges de ces produits primaires ne

dépendent pas des interactions et des négociations entre les entreprises et dépasse l'appréhension des CGV comme forme de division de travail.

En deuxième lieu, Carballa et al. (2020) incluent dans leur mesure tous les produits intermédiaires importés et exportés, contrairement à la littérature qui excluent les produits intermédiaires absorbés localement par l'importateur. De plus, les auteurs incluent les exportations de produits finis et excluent leurs importations. Autrement dit, selon leur mesure, les produits finis sont considérés comme des échanges dans le cadre des CGV pour les pays exportateurs. Par contre, ils ne sont pas considérés comme des échanges dans le cadre des CGV pour les pays importateurs car ces derniers n'exercent aucun contrôle transnational sur leur production. En conséquent, cette révision au niveau des échanges intégrés dans la mesure permet aux auteurs de relâcher la condition des deux frontières.

En troisième lieu, la dernière différence entre les deux mesures réside dans le ratio utilisé pour estimer la participation des pays aux CGV. La littérature utilise un ratio qui divise les échanges par les exportations brutes, tandis que les auteurs les divisent par le PIB. La raison tient au fait que leur objectif n'est pas d'estimer la part des échanges réalisés au sein des CGV dans les échanges totaux, mais d'observer les effets de la division du travail assurée par les CGV sur le développement des pays.

A ce stade de notre étude, nous utilisons la méthode la plus courante (utilisée par la littérature standard). Ainsi, nous intégrons tous les produits, les mêmes éléments au niveau des importations et exportations et nous utilisons un ratio qui divise les échanges par les exportations brutes. Cependant, le **chapitre 3** qui cherche à étudier les choix de positionnement, rejoindra Carballa et al. (2020) dans l'exclusion des produits primaires puisque nous focaliserons notre étude sur les activités manufacturières (positionnement industriel) et sur les activités tertiaires (positionnement commercial).

I.3-L'adaptation des bases de données aux CGV

Plusieurs bases de données ont été élaborées afin de fournir des données fiables permettant d'identifier la contribution réelle des pays au commerce international en termes de valeur ajoutée. La construction de ces bases est fondée sur le recueil des données des comptes nationaux, régionaux et internationaux qui sont fournis par des chercheurs, des acteurs nationaux, des institutions et organismes régionaux et internationaux.

Le tableau 2.3 dresse une liste des principales bases de données fournissant des TES internationaux. Ces derniers sont utilisés pour calculer la valeur ajoutée domestique directe (dans les exportations des pays tiers) et la valeur ajoutée étrangère dans les exportations brutes domestiques grâce à la méthode présentée dans la sous-section précédente. Ces deux composantes permettent d'estimer la participation amont et aval d'un pays et donc sa participation totale aux CGV.

Tableau 2.3 : Les principales bases de données fournissant des données sur les TES internationaux

Bases de données	Institutions	Sources des données	Nombre de pays	Nombre de secteurs	Période couverte
Asian International Input-Output Tables	IDE-JETRO ⁵⁵	Comptes nationaux	10 pays	76	1975, 1985, 1990, 1995, 2000 et 2005
Global Trade Analysis Project ⁵⁶	Université de Purdue en association avec plusieurs institutions internationales ⁵⁷	Comptes nationaux et contributions des chercheurs	121 pays et 20 régions	65	2004, 2007, 2011 et 2014
World Input-Output Database ⁵⁸	11 institutions européennes ⁵⁹	Comptes nationaux	43 pays	56	2000-2014
Inter-Country Input-Output database ⁶⁰	OCDE	Comptes nationaux	64 pays (dont tous les pays de l'OCDE)	46	2005-2015
Multi-Region Input-Output ⁶¹	EORA	Comptes nationaux, Eurostat, IDE-JETRO, OCDE, Nations Unies	190 pays	26	1990-2015

Source : Auteur

⁵⁵ Institut des Economies en Développement – Organisation Japonaise du Commerce Extérieur.

⁵⁶ Version 10 lancée en juillet 2019 (Aguiar et al., 2019).

⁵⁷ Banque Mondiale, FMI, Commission Européenne, etc. (site GTAP).

⁵⁸ Dernière version lancée en 2016.

⁵⁹ Université de Groningen, OCDE, Institut d'études technologiques prospectives, etc. (site WIOD).

⁶⁰ Dernière version lancée en décembre 2018.

⁶¹ Dernière version lancée en 2018.

Parmi ces bases de données, deux ont été utilisées pour construire des bases de données fournissant directement des indicateurs sur la participation aux CGV. La première est la base de données « Inter-Country Input-Output database » développé par l'OCDE qui a permis l'élaboration de « Trade in Value-added » par l'OCDE et l'OMC. La deuxième est « Multi-Region Input-Output » développé par Eora qui a permis l'élaboration de « Unctad-Eora GVC » par Eora et la CNUCED. Ces deux bases de données permettant d'avoir accès à des variables relatives aux CGV sans calcul préalable, seront abordées plus profondément dans cette sous-section.

Trade in value-added (Tiva) est le résultat d'un travail conjoint entre l'OMC et l'OCDE basé sur les TES inter-pays développés par l'OCDE. La première version de cette base est lancée en janvier 2013. Les données en valeur ajoutée sont destinées à refléter la contribution réelle de chaque pays dans le commerce international et à déterminer la source de la valeur ajoutée créée. Tiva vise à mettre en exergue la fragmentation internationale de la production et son ampleur. La première version fournissait 36 indicateurs permettant de visualiser la fragmentation de la production. Ces indicateurs couvrent 58 pays⁶² pour les années 1995, 2000, 2005, 2008 et 2009.

Plusieurs mises à jour ont permis d'élargir le nombre de secteurs couverts, le nombre de pays et la période. La dernière version disponible lancée en décembre 2018 couvre 36 branches et 64 pays⁶³ dont l'intégralité des membres de l'OCDE (36), 28 pays en développement et le reste du monde pour la période 2005-2016. La base fournit des indicateurs permettant de déterminer le montant de la participation des pays aux CGV, notamment à partir du calcul du contenu de valeur ajoutée domestique dans les exportations des pays tiers⁶⁴ et du contenu en valeur ajoutée étrangère des exportations domestiques⁶⁵.

L'originalité de cette base réside dans le fait qu'elle permet de distinguer les échanges de biens des échanges de services en termes de valeur ajoutée domestique et étrangère. De fait, cela permet d'identifier l'activité d'origine et le pays d'origine de la valeur ajoutée créée.

Le tableau 2.4 présente l'évaluation par Tiva de la surestimation des exportations mondiales en flux bruts qui ne prend pas en compte la composante étrangère (importations) des exportations domestiques. Cette surestimation augmente presque chaque année depuis 1995,

⁶² Les 34 pays de l'OCDE, 23 pays non-OCDE (dont les BRICS) et le reste du monde.

⁶³ Le tableau de l'annexe 2.1 liste les pays couverts par Tiva.

⁶⁴ Indirect domestic value added (DVX).

⁶⁵ Foreign value added in gross exports (FVA).

ce qui reflète la hausse des échanges effectués dans le cadre des CGV et donc la hausse de la participation des pays aux CGV. Les données pour la période 1995-2011 sont extraites de la version de Tiva lancée en décembre 2016 et les données pour la période 2012-2016 sont extraites de celle lancée en décembre 2018⁶⁶.

⁶⁶ On utilise les deux versions parce que celle de 2018 ne couvre pas la période 1995-2005.

Tableau 2.4 : La surestimation des exportations mondiales brutes selon Tiva (en %)

Année	Exportations brutes (millions de dollars)	Exportations en valeur ajoutée (millions de dollars)	Surestimation des exportations brutes (%)
1995	5 757 846.4	4 726 740.7	17.9
1996	6 050 523.9	4 945 888.4	18.3
1997	6 280 944.7	5 090 793.4	18.9
1998	6 238 251.1	5 034 008.2	19.3
1999	6 500 375.8	5 215 643.5	19.8
2000	7 225 440.3	5 765 360.8	21.5
2001	6 996 170.8	5 508 117.2	21.3
2002	7 250 205.4	5 736 226.2	20.9
2003	8 407 179.1	6 608 817.7	21.4
2004	10 057 007.9	7 819 354.1	22.3
2005	11 386 534.1	8 790 587.9	22.8
2006	13 037 545.5	9 930 954.7	23.8
2007	15 211 484.1	11 549 748.4	24.1
2008	17 383 166.6	13 174 757.3	24.2
2009	13 900 382.8	10 816 590.6	22.2
2010	16 434 826.2	12 575 165.1	23.5
2011	19 264 167.4	14 562 796.5	24.4
2012	19 424 186.8	15 139 747.8	22
2013	19 902 125.4	15 565 909.1	21.8
2014	20 238 543.1	15 876 947.1	21.6
2015	17 937 748.2	14 230 191.7	20.7
2016	17 517 269.1	13 991 743.3	20.1

Source : Auteur à partir de la base de données Tiva 2016⁶⁷ et Tiva 2018⁶⁸

⁶⁷ La version de Tiva 2016 couvre la période 1995-2011.

⁶⁸ La version de Tiva 2018 (dernière version disponible) couvre la période 2005-2016.

Cependant, cette base de données est limitée par le fait qu'elle n'est pas assez centrée sur les pays en développement. Par conséquent, la réalisation d'une étude sur des pays en développement à partir de cette base se révèle peu adaptée du fait de leur nombre restreint.

Malgré ces limites, la base de données Tiva reste un outil fiable qui permet de mieux visualiser les échanges dans le cadre des CGV et d'estimer l'importance accrue des CGV dans le commerce mondial. A partir de cette base, on peut estimer le comptage multiple figurant dans les statistiques des exportations brutes, et attribuer la valeur ajoutée à l'endroit où elle a été créée et non pas au dernier pays exportateur.

Le travail le plus récent sur l'élaboration des bases de données est celui de la CNUCED qui utilise la base de données EORA MRIO⁶⁹ pour élaborer l' « UNCTAD-EORA Global Value Chain Database » (lancée dans le rapport sur l'investissement dans le monde publié en 2013). Les tableaux d'entrées-sorties fournis par Eora servent pour estimer la valeur des importations dans les produits exportés pour les pays dont les données sont disponibles et pour reconstituer celles des pays qui ne sont pas en mesure d'en produire.

Selon Lenzen et al. (2012, 2013), Eora est construite à partir de la combinaison de plusieurs sources de données : les tableaux d'entrées-sorties nationaux, les bureaux de statistiques nationaux, les recueils d'entrées-sorties de l'Eurostat, de l'IDE-JETRO et de l'OCDE, la base de données des principaux agrégats des comptes nationaux des Nations Unies, les données officielles des comptes nationaux des Nations Unies et les données commerciales des Nations Unies⁷⁰.

Le principal avantage d'Eora est qu'elle couvre un plus grand nombre de pays en développement, une plus longue période et un plus grand nombre d'activités. Au total, elle couvre 189 pays⁷¹ pour la période 1990-2018. Les données entre 2016 et 2018 correspondent à des prévisions issues de la base de données des perspectives de l'économie mondiale⁷² du Fonds monétaire international. Certaines données manquantes dans les tableaux d'entrées-sorties sont comblées à travers des procédures d'optimisation en utilisant les statistiques nationales et mondiales, ce qui signifie que les résultats issus de l'utilisation de cette base ne peuvent pas être considérés comme étant exacts à 100%. Cependant, ils restent robustes (Allard et al., 2016). Un autre avantage de cette base souligné par le rapport sur

⁶⁹ Multi-region input-output table.

⁷⁰ UN Comtrade et UN Servicetrade.

⁷¹ Le tableau de l'annexe 2.2 liste les pays couverts par Eora.

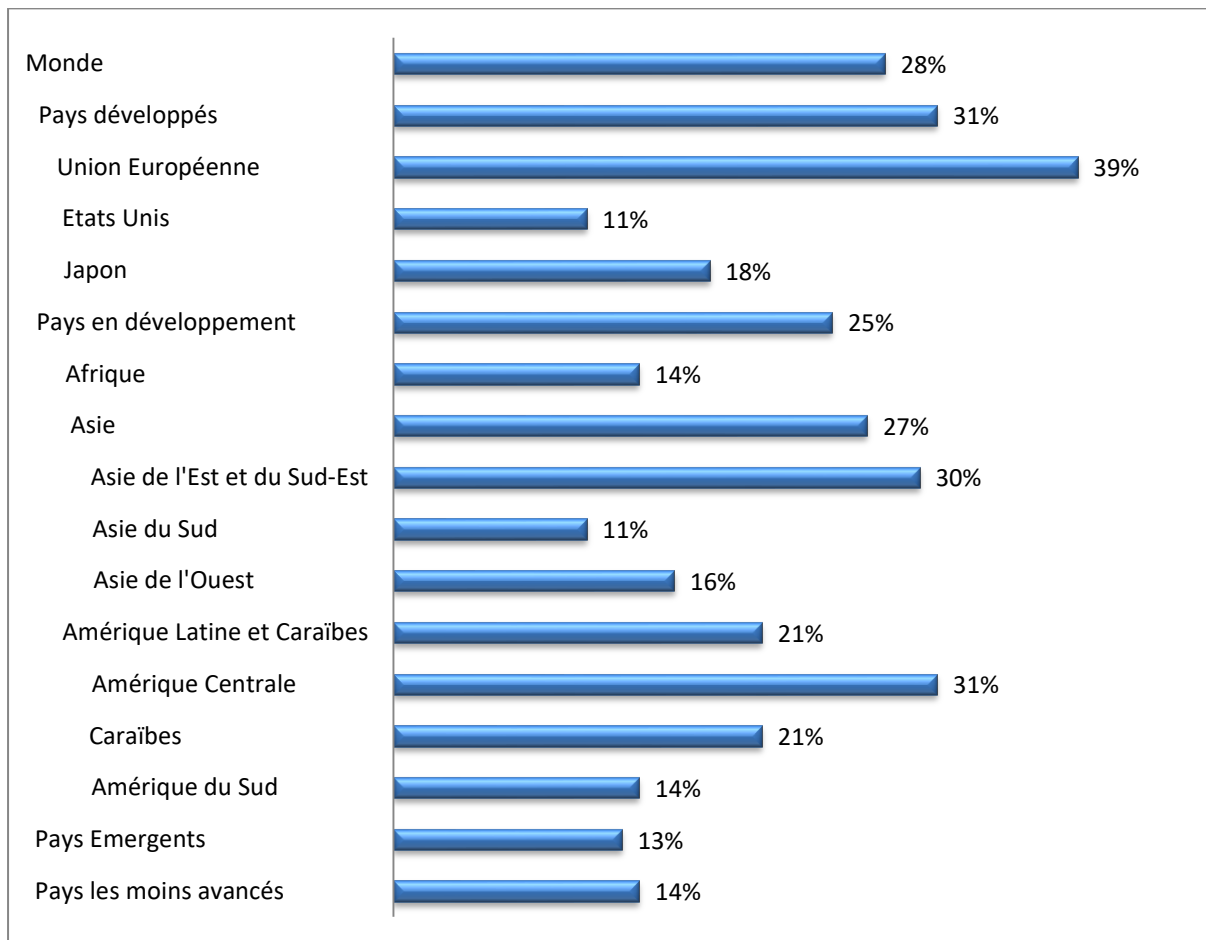
⁷² World Economic Forum.

l'investissement dans le monde (CNUCED, 2018) que le temps de consolidation des données (d'au moins de trois ans dans les autres statistiques produites) est ici éliminé.

Le rapport de la CNUCED (2013) estime pour l'année 2010, la valeur du commerce en valeur ajoutée (14 000 milliards de dollars) et la valeur du commerce en flux bruts (19 000 milliards de dollars) et conclut que le comptage multiple durant cette année est de 28% (5 000 milliards de dollars).

La figure 2.3 montre la part de la valeur ajoutée étrangère incluse dans les exportations des différentes régions. Elle s'élève à 31% pour les pays développés contre 25% pour les pays en développement. Du fait de la forte intégration au niveau de l'Union Européenne, cette région détient la valeur ajoutée étrangère la plus élevée (39%) dans ses exportations. Cependant, il faut tenir compte du commerce qui se réalise au sein de l'Union puisque presque 70% des échanges de l'UE correspond à des échanges internes. L'Afrique du Sud à titre d'exemple, détient la part de valeur ajoutée étrangère la plus faible (11% de ses exportations), grâce à la domination des services dans ses exportations qui nécessitent moins de biens intermédiaires.

Figure 2.3 : Part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations totales par région en 2010



Source : CNUCED (2013, p.127)

Selon le rapport (CNUCED, 2013), les industries ayant les chaînes les plus fragmentées sont les industries d'électroniques et d'automobiles. Les régions ayant la plus grande participation aux GVC sont l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Cependant, ce sont les pays les moins développés qui ont réalisé la croissance la plus importante de leur taux de participation aux GVC entre 2005 et 2010 en atteignant un taux de croissance de 9.6%, suivi par 9.5% pour l'Asie du Sud.

Le point faible de cette base est soulevé par Kowalski et al. (2015) qui ont comparé les données fournies par Tiva, par Eora et par WIOD. Tiva et Eora fournissent directement les indicateurs sur la valeur ajoutée. La base de données WIOD quant à elle, ne fournit pas de manière directe ces indicateurs, et les auteurs ont donc procédé au calcul de cette valeur ajoutée à travers les TES de la base. A travers leur étude, ils trouvent que les bases WIOD et

Tiva sont de meilleure qualité qu'Eora. Cela tient pour eux au fait que les méthodes de compilation et de réconciliation des données utilisées par Tiva et WIOD sont mieux documentées et les données sur lesquelles sont fondées ces bases sont mieux sélectionnées. Pour cette raison, ces deux bases couvrent un nombre de pays limité par rapport à Eora et une période plus courte que cette dernière.

Cependant, la base de données Unctad-Eora GVC reste une source de données fiable selon la littérature, et plusieurs études (par des chercheurs et des Organisations Internationales) ont été réalisées à partir de cette base (CNUCED, 2013, 2016, 2018, 2019 ; Kowalski et al., 2015 ; Allard et al., 2016 ; Taglioni et Winkler, 2016 ; Tinta, 2017 ; Mouanda-Mouanda et Gong, 2019 ; Banerjee et Zeman, 2020)

Pour mettre en évidence la différence entre les statistiques fournies par les deux bases de données (Tiva et Eora) on avance les tableaux 2.5 et 2.6. Dans ces derniers, on calcule les écarts entre les deux bases sur 14 pays de notre étude qui sont couverts également par Tiva. Les deux tableaux font apparaître la valeur ajoutée domestique (en millions de dollars), la valeur ajoutée étrangère (en millions de dollars) exportée par les pays pour l'année 2015 selon les deux bases de données, ainsi que l'écart entre les deux.

Tableau 2.5 : Comparaison entre la valeur ajoutée domestique (VAD) calculée par Tiva et Eora pour l'année 2015 (en millions de dollars)

Pays	VAD Tiva	VAD Eora	Ecart	Ecart par rapport à la moyenne
Afrique du Sud	70 027	84 612	14 585	9.4%
Brésil	198 810	186 566	12 244	3.2%
Bulgarie	18 161	16 257	1 904	5.5%
Chine	1 817 571	1 708 134	109 437	3.1%
Colombie	37 773	28 472	9 301	14.0%
Costa Rica	13 311	8 783	4 528	20.5%
Kazakhstan	45 228	38 171	7 057	8.5%
Malaisie	129 349	192 176	62 827	19.5%
Mexique	245 693	238 981	6 712	1.4%
Pérou	34 862	16 800	18 062	35.0%
Roumanie	46 939	33 572	13 367	16.6%
Russie	331 573	323 588	7 985	1.2%
Thaïlande	173 122	166 434	6 689	2.0%
Turquie	159 822	73 785	86 037	36.8%

Source : Auteur à partir des bases de données Tiva 2018 et Unctad-Eora GVC

Tableau 2.6 : Comparaison entre la valeur ajoutée étrangère (VAE) calculée par Tiva et Eora pour l'année 2015 (en millions de dollars)

Pays	VAE Tiva	VAE Eora	Ecart	Ecart par rapport à la moyenne
Afrique du Sud	20 435	18 373	2 061	5.3%
Brésil	28 451	28 694	243	0.4%
Bulgarie	10 322	5 800	4 521	28.0%
Chine	380 773	273 063	107 710	16.5%
Colombie	4 949	2 729	2 220	28.9%
Costa Rica	2 580	2 044	536	11.6%
Kazakhstan	3 154	6 095	2 941	31.8%
Malaisie	75 688	109 123	33 434	18.1%
Mexique	138 793	103 941	34 852	14.4%
Pérou	4 003	1 887	2 116	35.9%
Roumanie	13 955	19 564	5 609	16.7%
Russie	40 147	31 570	8 576	12.0%
Thaïlande	87 466	73 639	13 827	8.6%
Turquie	32 220	32 912	692	1.1%

Source : Auteur à partir des bases de données Tiva 2018 et Unctad-Eora GVC

Deux constats se dégagent de cette comparaison. En premier lieu, les estimations de Tiva donnent des valeurs le plus souvent supérieures à celle d'Eora. En second lieu, les écarts sont parfois très importants (supérieures à 30% dans 4 cas sur 28), mais ne sont pas réguliers du tout. Ainsi, cette comparaison révèle moins la supériorité d'une des deux bases que les imprécisions de la démarche, toute utile et nécessaire, qu'elle soit.

Lorsqu'on mesure les exportations en prenant compte de la valeur des importations incluse dans ces exportations, on pourrait identifier la valeur ajoutée domestique. Il est clair qu'aujourd'hui la plupart des produits finaux comprennent des biens intermédiaires qui sont

produits par plusieurs pays. Ainsi, la réalité reflétée est que les produits d'aujourd'hui ne sont plus fabriqués dans un seul pays, ils sont plutôt « made in the world » (OMC, 2013⁷³).

En dépit des imprécisions que révèle cette comparaison, il est certain qu'une mesure du commerce en valeur ajoutée est beaucoup plus significative et représentative de la réalité que peut l'être une mesure de type « chiffres d'affaires » découlant de la méthode des flux bruts. Et la comptabilité en valeur ajoutée est la seule qui puisse prétendre approcher les phénomènes de la fragmentation par la séparation entre la valeur ajoutée domestique et la valeur ajoutée étrangère dans les processus les plus complexes et les plus fragmentés, surtout lorsqu'il s'agit de commerce circulaire⁷⁴. Par conséquent, les TES des différents pays doivent être harmonisés et liés afin de créer à partir de ces tableaux, des tableaux globaux plus cohérent et plus englobant. C'est à partir de là, qu'on peut comprendre l'importance de ces nouvelles bases de données surtout Tiva et EORA et leurs contributions à la mesure de la participation aux CGV. Ces bases constituent des outils nécessaires pour la compréhension de la réalité des échanges et de la contribution réelle de chaque pays dans ce monde fragmenté.

⁷³ Elms, D. K., & Low, P. (2013). *Global value chains in a changing world*. WTO/FGI/TFCTN.

⁷⁴ Lorsque le bien intermédiaire est exporté vers un pays pour être transformé, puis réexporté vers son pays d'origine ou vers un autre pays.

Section II-La participation aux CGV : le cas des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure

Cette section entreprend de tester l'impact de divers instruments politiques sur la participation des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure aux CGV. La **première sous-section** recense les études empiriques menées sur le sujet afin d'extraire les outils les plus adaptés. Soulignons que ces études utilisent pour la plupart les bases de données Tiva et Unctad-Eora GVC.

Les **deux sous-sections** suivantes construisent l'échantillon puis le modèle destiné à isoler les facteurs les plus déterminants pour la participation de cette catégorie de pays aux CGV.

La **quatrième sous-section** expose les résultats et les discute.

II.1-Les facteurs affectant la participation des pays aux CGV

Le nombre d'études empiriques et notamment économétriques portant sur la participation des pays aux CGV est en croissance depuis quelques années. L'un des principaux objectifs de ces études est de déterminer les facteurs affectant la participation des pays aux CGV en réalisant des tests sur des groupes particuliers de pays. Les modèles utilisés dans ces études sont des modèles de gravité. Ils sont utilisés pour réaliser des régressions sur des données de panel à effets temps et pays fixes. Ces effets fixes permettent d'éviter les estimations biaisées dues à la présence des facteurs omis affectant à la fois la variable dépendante et les variables explicatives. D'ailleurs, les variables explicatives utilisées par ces modèles sont exprimées en logarithme et sont décalées d'un an pour faire face au problème d'endogénéité.

Pour identifier les déterminants de la participation aux CGV, Cheng et al. (2015) ont distingué deux types de CGV: la chaîne de valeur de l'industrie high-tech⁷⁵ et celle de l'industrie low-tech⁷⁶. Cette distinction n'est pas justifiée par les auteurs, mais est à l'évidence un moyen de distinguer les pays selon leur niveau de développement. Les auteurs utilisent les données de Tiva sur 57 pays et 5 années (1995, 2000, 2005, 2008 et 2009). Ils construisent les données sur la participation pour couvrir la période 1995-2012 suivant la méthodologie adoptée par Duval et al. (2014)⁷⁷. L'indice de la participation totale aux CGV est construit selon la méthodologie proposée par Koopman et al. (2010)⁷⁸.

Cheng et al. (2015) mènent deux études. La première visant à évaluer l'impact des tarifs (droits de douanes) sur les biens intermédiaires des deux industries sur la participation amont et aval et sur la participation totale aux CGV. La deuxième visant à évaluer l'impact du degré de développement du pays (estimé par le PIB par habitant), du développement des infrastructures et du capital humain, de la qualité des institutions et des réglementations du travail et des tarifs et d'autres obstacles commerciaux sur la participation totale aux CGV. Les deux études sont réalisées sur la CGV de l'industrie high-tech et sur celle de l'industrie low-tech. Dans la première étude, le résultat pour les deux industries suggère un impact négatif et significatif exercé par les tarifs sur les différentes formes de participation aux CGV (amont,

⁷⁵ Produits chimiques, produits minéraux non métalliques, matériel électrique et optique, équipements de transport, machines et équipements non-classés.

⁷⁶ Produits alimentaires, boissons, tabacs, produits textiles, cuir, chaussures, bois, produits en papier, impression et publication, métaux de base, produits métalliques, fabrication non-classée et recyclage.

⁷⁷ Les auteurs utilisent la même méthodologie de l'OCDE et l'OMC mais en faisant appel à d'autres bases de données sur le commerce, notamment la base de données COMTRADE des Nations Unies.

⁷⁸ Présentée dans l'équation (2).

aval et totale). Pour la deuxième étude, les résultats sont similaires pour les deux industries au niveau de la plupart des variables. Le développement des infrastructures et du capital humain et la qualité des institutions et des réglementations du travail ont un impact positif sur la participation aux CGV, tandis que les tarifs et les autres obstacles commerciaux ont un impact négatif. La seule différence entre les deux industries provient du degré de développement mesuré par le PIB réel par habitant, où l'impact sur la participation aux CGV est négatif pour l'industrie low-tech et positif pour l'industrie high-tech. Les auteurs ne cherchent pas à expliquer cette différence.

Allard et al. (2016) s'intéressent aux facteurs politiques susceptibles d'affecter la participation amont des pays aux CGV. Les données utilisées par les auteurs proviennent de la base de données Unctad-Eora GVC couvrant 185 pays pour la période 2007-2011. L'objectif de leur étude est d'identifier l'impact des facteurs politiques sur la participation amont aux CGV pour pouvoir tirer des enseignements pour les pays de l'Afrique Sub-Saharienne. Ces facteurs regroupent des variables relatives à l'éducation, à l'Etat de droit, à la qualité des infrastructures, aux tarifs moyens appliqués, à l'accès du secteur privé aux crédits et finalement au niveau de développement des pays (estimée par le PIB par habitant). Le modèle affiche un impact positif exercé par la hausse du PIB par habitant, la hausse des crédits domestiques accordés au secteur privé, l'amélioration de l'Etat de droit, de l'éducation et de la qualité des infrastructures sur la participation amont. Par contre, le modèle montre un impact négatif exercé par la hausse des tarifs moyens appliqués (droits de douanes) sur cette participation.

Les auteurs (Allard et al., 2016) ont mené la même étude, mais sur un autre échantillon regroupant les pays couverts par la base de données ayant un PIB par habitant inférieur à 22 mille dollars. La plupart de leurs résultats restent inchangés à l'exception du PIB par habitant qui cette fois, affiche une relation négative. Ce résultat rejoint celui de Cheng et al. (2015) qui trouvent que le PIB par habitant a un impact négatif sur la CGV de l'industrie low-tech et un impact positif sur celle de l'industrie high-tech. Ce résultat tend à confirmer notre hypothèse que pour Cheng et al. (2015), l'industrie high-tech est assurée par des pays développés (ayant un PIB par habitant élevé), tandis que l'industrie low-tech est assurée par des pays en développement (ayant un PIB par habitant moins élevé).

Tinta (2017) de son côté cherche à déterminer les facteurs affectant la participation aux CGV des pays de la CEDEAO⁷⁹. L'étude couvre les 15 pays de la CEDEAO pour la période 1995-2012 et les données sont celles de l'Untad-Eora GVC. L'auteur divise la participation aux CGV en ses deux composantes selon la méthodologie utilisée par la littérature (Koopman et al., 2010 ; Lenzen et al., 2013). Il réalise des régressions de panel sur la participation amont et aval. Les facteurs considérés sont : la valeur ajoutée par habitant, le produit intérieur brut par habitant, la part de la valeur ajoutée manufacturière, les tarifs moyens appliqués (droits de douanes), les entrées d'IDE, les échanges entre les pays de la CEDEAO, la diversification des exportations, la complémentarité entre les importations et les exportations et la similarité entre les importations et les exportations.

L'auteur trouve des effets positifs et significatifs exercés par la diversification des exportations, par l'entrée d'IDE, par les échanges entre les pays de la CEDEAO, par la similarité entre les importations et les exportations et par les tarifs moyens appliqués sur la participation amont des pays de la CEDEAO. Une relation négative et significative est trouvée entre le PIB par habitant, la part de la valeur ajoutée manufacturière, la valeur ajoutée par habitant et la participation amont des pays de la CEDEAO. Concernant la complémentarité entre les importations et les exportations, aucun effet significatif n'est identifié sur la participation amont.

A l'exception de la complémentarité entre importations et exportations qui a un impact négatif sur la participation aval, toutes les autres variables ont montré des effets opposés à ceux obtenus par la régression sur la participation amont.

D'ailleurs, il faut souligner un point important au niveau de la relation du PIB par habitant et la participation amont et aval. La CEDEAO est composée de pays à revenu faible et intermédiaire ayant des PIB par habitant inférieur à 12 055\$ (selon la classification de la Banque Mondiale en 2019). Ainsi, le résultat de Tinta (2017) rejoint celui d'Allard et al. (2016), qui ont trouvé une relation négative entre la hausse du PIB par habitant et la participation amont des pays ayant un PIB par habitant inférieur à 22 000\$. Evidemment, ce seuil n'est pas fixé de manière précise et il peut évoluer dans le temps.

⁷⁹ Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest qui regroupe : Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone et Togo.

Enfin, d'après les études réalisées, l'impact diffère lorsqu'on divise la participation aux CGV en ses deux composantes (amont et aval) selon le niveau de revenu. Pour les pays ayant un niveau de revenu élevé (supérieur à 22 000\$), le PIB par habitant exerce un effet positif sur la participation amont aux CGV. Cette relation est négative pour les pays ayant des niveaux de revenu plus faibles (Allard et al., 2016 ; Tinta, 2017). Ceci tient au fait que ces derniers n'ont pas les moyens technologiques nécessaires pour la transformation des produits à forte valeur ajoutée étrangère. Contrairement aux pays développés ayant des capacités technologiques plus importantes, la hausse du PIB par habitant dans les pays à revenu intermédiaire ou faible ne se traduit pas par une hausse de leur participation amont, mais par un accroissement de leur participation aval. Cette hausse de la participation aval est visible à travers la hausse du contenu de la valeur ajoutée domestique dans les exportations des pays tiers. Par conséquent, grâce à cette relation, Tinta (2017) affirme que dans le cas des pays de la CEDEAO, la croissance de leur PIB se traduira par une plus forte participation aval de leur part.

II.2-Les données

Dans cette sous-section, nous présentons notre échantillon, ainsi que les différentes variables utilisées, leurs sources et leurs mesures. Ensuite, nous mettons en évidence certains indicateurs sur la participation des pays de l'échantillon aux CGV.

L'objectif est d'identifier les facteurs ayant un impact sur la participation aux CGV des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Les données utilisées sont des données de panel sur 40 pays entre 1990 et 2018. On utilise la classification fournie par la Banque Mondiale en 2019 pour sélectionner la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire⁸⁰. La nouvelle liste regroupe 56 pays listés dans le tableau de l'annexe 2.3. Ici, on s'en tient aux 40 pays (représentés dans le tableau 2.7) pour lesquels des données suffisantes sont disponibles.

Le choix de cette catégorie de pays tient au fait qu'elle regroupe des pays ayant les capacités nécessaires pour améliorer leur participation. Des pays dont on peut admettre, compte tenu de ce qui précède, qu'ils sont les plus sensibles aux variables que nous mobilisons. Ce sont aussi des économies engagées dans les CGV avec des enjeux de type optimisation de leur participation au même titre que ceux qui appartiennent à la catégorie

⁸⁰ Selon la classification de la Banque Mondiale en 2019, le revenu national brut de la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire est compris entre 3 896 et 12 055 dollars américains (annexe 2.7).

supérieure, mais à la différence de ceux des catégories inférieures dont la priorité est d’amorcer leur participation aux CGV.

Ainsi, nous pouvons considérer que la marge de manœuvre de ces pays à revenu intermédiaire (de la tranche supérieure) est plus grande, en particulier parce que les variables économiques isolées pour notre modèle y jouent un rôle plus décisif pour l’attraction des activités des CGV. Ces pays semblent avoir les compétences, les infrastructures, les technologies et les financements suffisants qui leurs offrent des atouts pour pouvoir participer et améliorer leur participation aux CGV.

Tableau 2.7 : Liste des pays couverts par l’étude

Pays	
Afrique du Sud	Jordanie
Albanie	Kazakhstan
Algérie	Liban
Arménie	Macédoine (ARYM)
Azerbaïdjan	Malaisie
Belize	Maldives
Bosnie-Herzégovine	Maurice
Botswana	Mexique
Brésil	Monténégro
Bulgarie	Namibie
Chine	Paraguay
Colombie	Pérou
Costa Rica	République Dominicaine
Équateur	Roumanie
Fidji	Russie
Gabon	Samoa
Guatemala	Suriname
Iran	Thaïlande
Irak	Turquie
Jamaïque	Venezuela

Les données sur la participation amont, aval et sur la participation totale sont calculées à partir des indicateurs fournis par l'Unctad-Eora GVC⁸¹. Les données 2016-2018 sont des prévisions basées sur les perspectives de l'économie mondiale du Fonds Monétaire International. Cependant, bien que l'étude soit menée sur la base de la CNUCED, on emprunte par endroits des informations extraites de Tiva pour compléter et affiner certains résultats.

Répetons que le choix d'Unctad-Eora GVC tient non pas à sa supériorité intrinsèque par rapport à Tiva notamment, mais à son adéquation à notre objet d'étude, ce que Tiva ne le permet pas. Adéquation par la taille et la variété de l'échantillon de pays en développement et aussi par la durée de période qu'il est possible d'étudier.

Les variables explicatives quant à elles, sont extraites des différentes bases de données fournies par la Banque Mondiale telles que les indicateurs du développement dans le monde, l'indice de la gouvernance mondiale, l'indice de la performance logistique et l'indice de la facilité de faire les affaires (*Doing Business*). Ces variables sont présentées dans le tableau 2.8 avec leurs unités de mesure et leurs sources.

Ce travail est à notre connaissance le premier de ce genre à être mené et son originalité réside dans la catégorie de pays étudiée (pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure) et la période de l'étude (1990-2018).

⁸¹ On utilise la dernière version disponible lancée en 2018.

Tableau 2.8 : Liste des variables utilisées et leurs sources

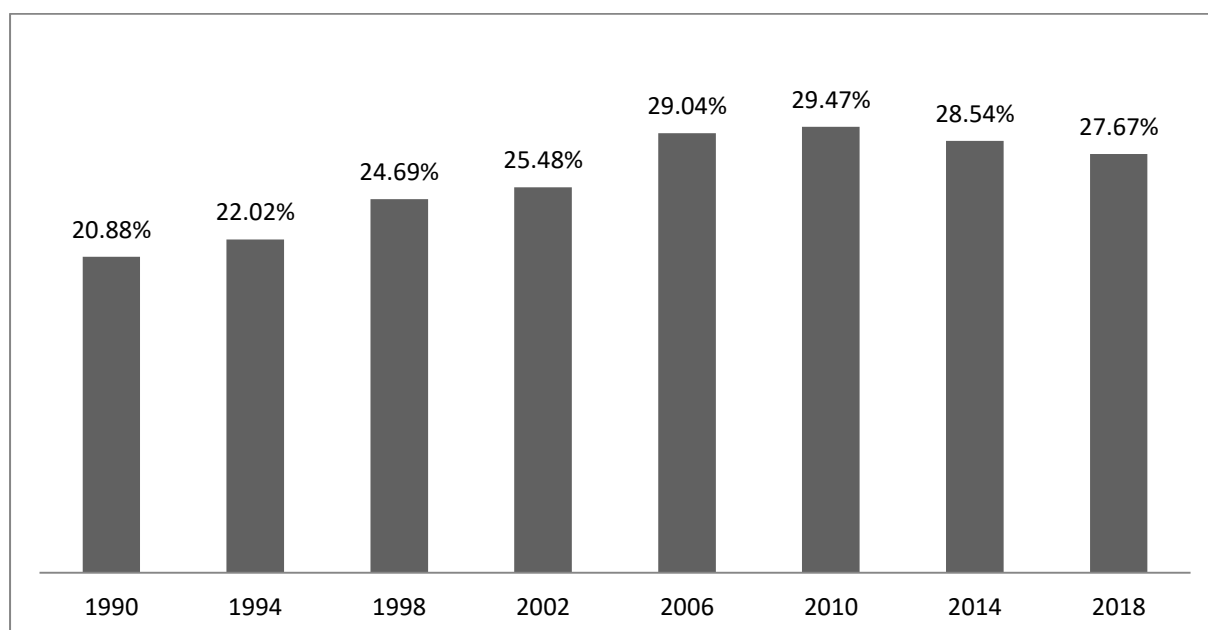
Variables	Base de données
Participation amont (% des exportations)	Unctad-Eora GVC
Participation aval (% des exportations)	Unctad-Eora GVC
Participation totale (% des exportations)	Participation amont + participation aval
PIB par habitant (en \$)	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Performance logistique (1=faible à 5=élevée)	BM – Indice de la performance logistique
Dépôts de brevets par les résidents (nombre)	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Taux d'inscription à l'enseignement secondaire (en % du taux de scolarisation brut)	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Exportations de produits à moyenne et haute technologies (en % des produits manufacturés exportés)	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Tarifs moyens appliqués sur tous les produits (en %)	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Taux d'imposition totale (en % des profits commerciaux)	BM – Indice de la facilité de faire les affaires
Contrôle de la corruption (-2.5=mauvais à 2.5=meilleur)	BM – Indice de la gouvernance mondiale
Coûts de création d'entreprise (en % du revenu national brut par habitant)	BM – Indice de la facilité de faire les affaires
Crédits domestiques accordés au secteur privé (en % du PIB)	BM – Indice de la facilité de faire les affaires
Coûts d'exportation (en \$ par conteneur)	BM – Indice de la facilité de faire les affaires

Statistiques descriptives

La participation aval des 40 pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure a connu une hausse depuis les années 1990. La figure 2.4 représente en moyenne la variation de la participation aval des 40 pays. On constate une progression relativement régulière de cette participation jusqu'en 2002, puis un bond entre 2002 et 2006 avant d'atteindre un plafond en 2010 (29.5% des exportations totales), puis une érosion relativement lente mais bien visible sur les huit années suivantes.

La hausse de la participation aval revient au fait que ces pays appartiennent à une catégorie qui est dotée d'une main-d'œuvre relativement moins coûteuse que celle des pays à revenu élevé, mais en même temps ayant des compétences suffisantes pour produire les biens intermédiaires nécessitant une technologie moyenne (voire ceux nécessitant une haute technologie dans certains cas). Certes, une partie de cette participation aval peut être expliquée par produits de base puisque certains pays de cette catégorie sont des exportateurs de matières premières. Cependant, l'érosion de la participation aval à partir de 2010 peut être expliquée par le ralentissement de l'économie mondiale dont l'une des causes principales est la crise financière de 2007-2008.

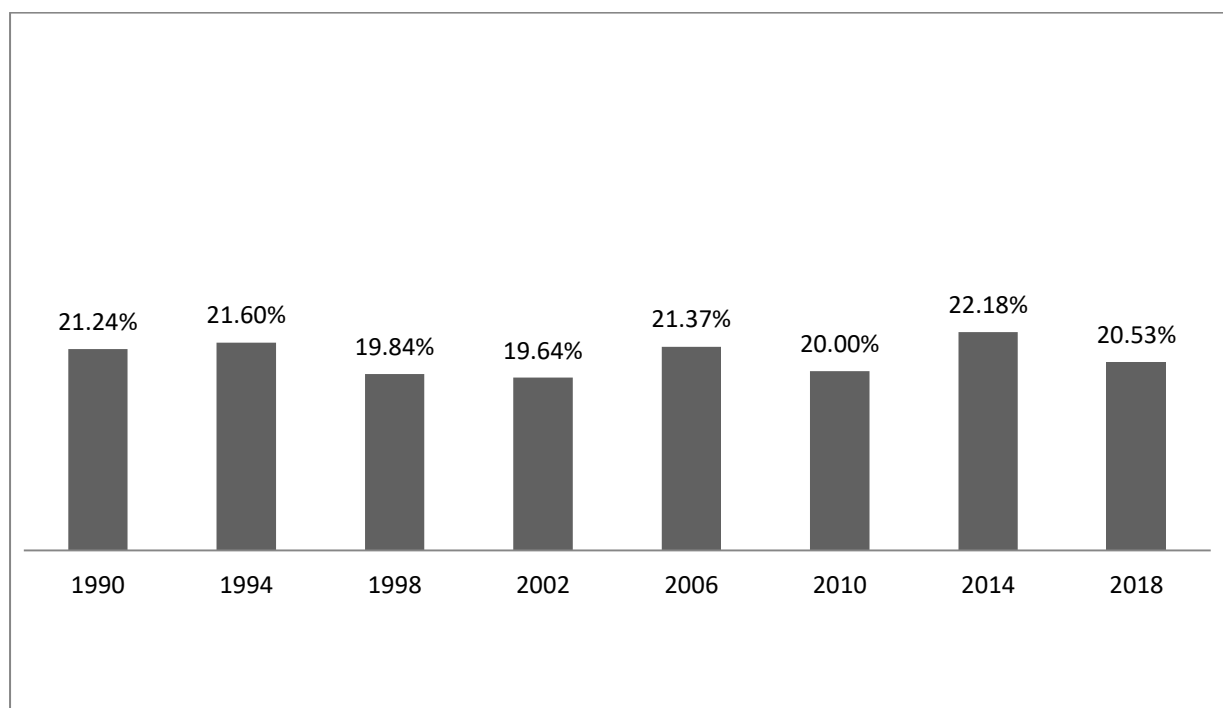
Figure 2.4 : La participation aval aux CGV de l'échantillon en moyenne (en % des exportations totales)



Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Pour la participation amont représentée dans la figure 2.5, malgré la variation légère entre 1990 et 2018 (plus ou moins 2%), elle reste presque stable pour ces pays (21.2% des exportations totales en 1990 contre 20.5% en 2018).

Figure 2.5 : La participation amont aux CGV de l'échantillon en moyenne (en % des exportations totales)



Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

La figure 2.6 représente les pays qui ont connu les hausses et les baisses les plus importantes de leur participation aval. A l'exception de cinq pays (Mexique, Namibie, Paraguay, Jamaïque et Monténégro), tous ont connu une hausse de leur participation aval entre 1990 et 2018⁸². Certains pays l'ont presque doublée⁸³. C'est le cas de l'Irak, du Venezuela et du Kazakhstan.

Par contre, la baisse de la participation aval des cinq pays⁸⁴ ne dépasse pas les 6%. La hausse importante de la participation aval de plusieurs pays peut être justifiée par la hausse

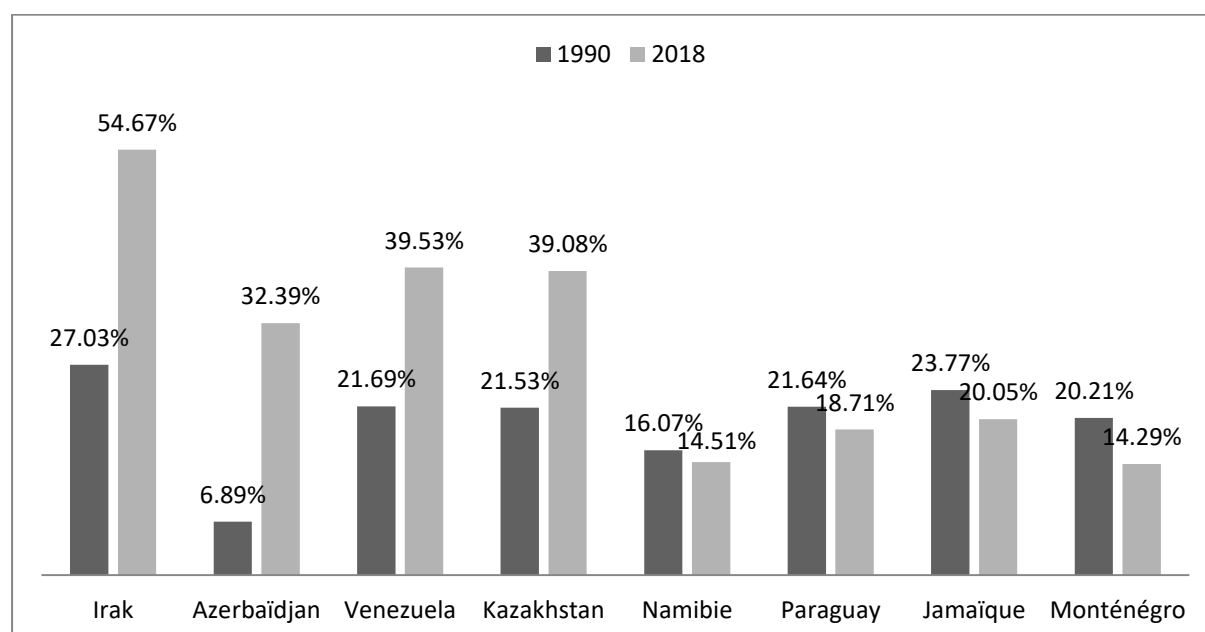
⁸² Voir le tableau de l'annexe 2.4.

⁸³ Celle de l'Azerbaïdjan est pour sa part multipliée par cinq entre 1990 et 2018.

⁸⁴ Mexique, Namibie, Paraguay, Jamaïque et Monténégro.

importante de la part des exportations de combustibles⁸⁵ dans leurs exportations totales de marchandises. Il s'agit notamment de l'Irak, de l'Azerbaïdjan, du Venezuela et du Kazakhstan qui sont des pays pétroliers. A titre d'exemple, les exportations de combustibles par l'Azerbaïdjan ont augmenté de 66.4% en 1996⁸⁶ à 90.1% de ses exportations totales de marchandises en 2017⁸⁷. De même, le Kazakhstan a connu une hausse importante de ses exportations de combustibles qui sont passées de 24.9% de ses exportations totales de marchandises en 1995 à 63.4% en 2017. Par conséquent, la hausse des exportations de combustibles a sans doute boosté la participation aval de plusieurs pays⁸⁸.

Figure 2.6 : Participation aval : les pays qui ont connu les hausses et les baisses les plus importantes



Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

La figure 2.7 montre les variations les plus importantes (hausse et baisse) de la participation amont de 8 pays. Contrairement à la participation aval, la hausse de la participation amont n'a été importante que pour quelques pays⁸⁹. La moitié des pays couverts par l'étude ont connu

⁸⁵ Section 3 de la CTI (classification type pour le commerce international) : combustibles minéraux, lubrifiants et matériaux connexes.

⁸⁶ Premier chiffre disponible après 1990.

⁸⁷ Dernier chiffre disponible en 2019.

⁸⁸ Voir le tableau de l'annexe 2.5.

⁸⁹ Voir le tableau de l'annexe 2.6.

une hausse de leur participation amont, mais cette hausse n'a été importante que pour les quatre pays représentés par la figure 2.7. Ceci peut être justifié par la nature de la participation de cette catégorie de pays aux CGV qui repose essentiellement sur des activités de production de matières premières et de biens et services intermédiaires.

Le Monténégro est un cas à part, avec une participation amont qui a triplé entre 1990 et 2018⁹⁰. Cette hausse tient surtout à la hausse des exportations de services du pays qui ont presque doublé entre le début des années 2000 et 2017⁹¹. Cette hausse des exportations de services découle de l'amélioration de l'environnement des affaires au Monténégro. Les coûts de création des entreprises au Monténégro y ont été divisés environ par quatre passant de 6.9% du RNB par habitant en 2006 à 1.5% en 2017. De même, les taxes sur les profits commerciaux ont diminué passant de 33.2% en 2006 à 22.1% en 2017⁹². S'y ajoutent l'amélioration de la qualité de ses institutions publiques et de son système d'éducation, notamment au niveau des études orientées vers les activités tertiaires. Toutes ces améliorations ont permis d'améliorer sa participation amont aux CGV.

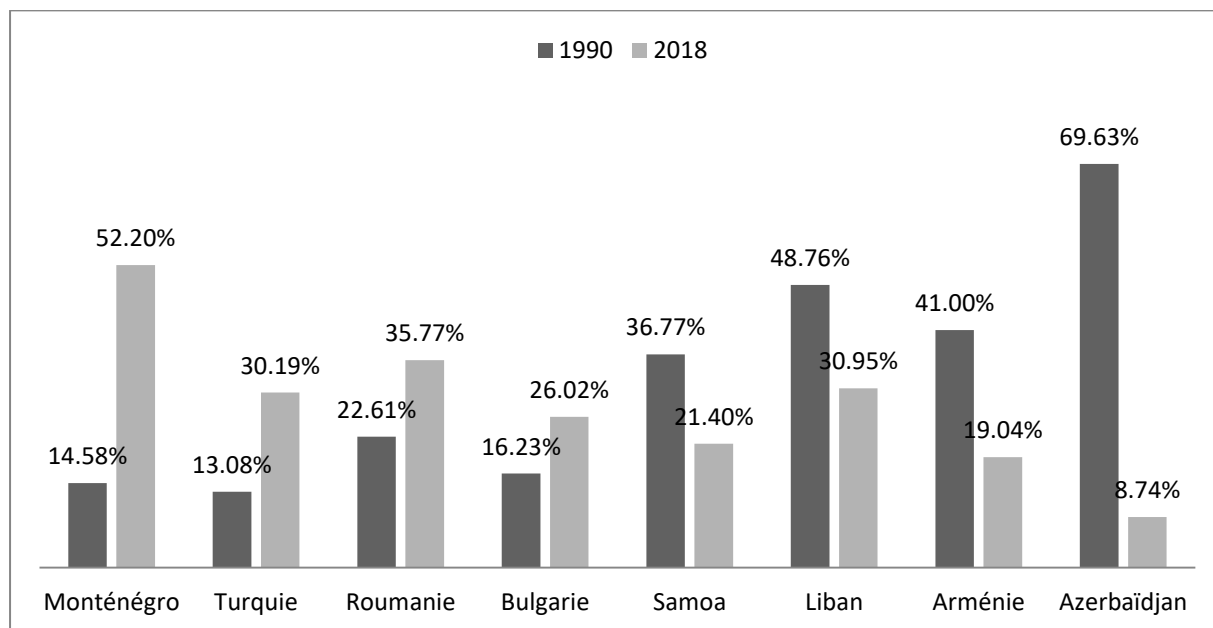
A l'extrême opposé, l'Azerbaïdjan est le pays dont la participation amont a le plus chuté en passant de 69.6% de ses exportations brutes en 1990 à 8.7% en 2018. Cette baisse ne semble pas imputable à un reflux des firmes qui auraient délaissé ce type d'activités dans le pays, mais à un essor extrêmement rapide des exportations brutes du pays accompagné d'un essor non moins vigoureux de la participation aval.

⁹⁰ Le montant de la participation amont du Monténégro est passé d'environ 12 millions de dollars en 1990 à 186 millions en 2018.

⁹¹ Banque Mondiale : Indicateurs du développement dans le monde.

⁹² Banque Mondiale : Doing Business.

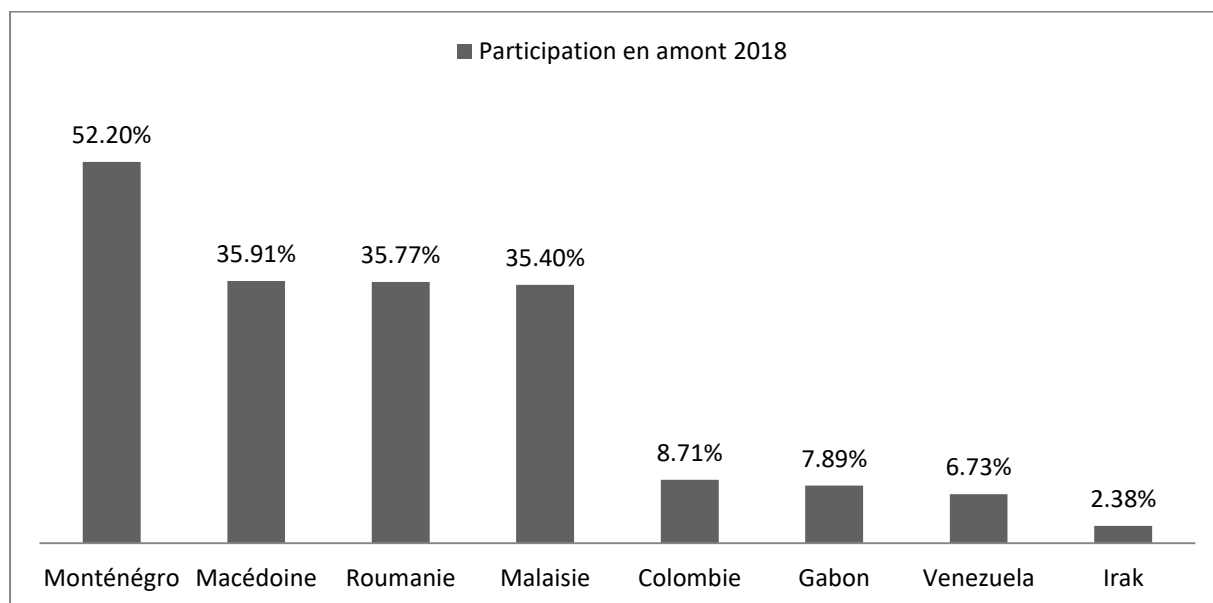
Figure 2.7 : Participation amont : les pays qui ont connu les hausses et les baisses les plus importantes



Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Enfin, la figure 2.8 représente les quatre pays ayant les plus fortes participations amont et les quatre pays ayant les plus faibles participations amont. Le Monténégro est le pays ayant la participation amont la plus forte de notre échantillon (52.2% de ses exportations totales). Il est suivi par la Macédoine (35.9%), la Roumanie (35.8%) et la Malaisie (35.4%). Cependant, le pays ayant la plus faible participation amont dans notre échantillon est l'Irak (2.4%), suivi par le Venezuela (6.7%), le Gabon (7.9%) et la Colombie (8.7%).

Figure 2.8 : Les pays ayant les plus fortes et les plus faibles participations



Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

La hausse de la participation amont résulte surtout de la hausse de la part des exportations de produits manufacturés (en plus des services) dans les exportations totales de marchandises. La production de biens manufacturés implique l'importation de matières premières et de produits intermédiaires et conduit forcément à une augmentation de la participation amont (qui est mesurée à partir de la valeur ajoutée étrangère).

Le tableau 2.9 montre la variation des exportations de produits manufacturés⁹³ pour quelques pays couverts par l'étude. On peut déduire de ce tableau que les pays qui ont connu les hausses les plus importantes de leur participation amont et les pays ayant les plus fortes participations amont sont ceux qui ont réussi à augmenter la part de leurs exportations de produits manufacturés dans leurs exportations totales de marchandises. A titre d'exemple, la Macédoine, la Malaisie, la Roumanie et la Turquie ont connu des hausses importantes de leurs parts d'exportations de produits manufacturés entre 1990 et 2017. Ces même pays sont ceux qui ont connu soit les hausses les plus importantes soit les plus fortes participations amont. Le reste des pays du tableau ont connu des baisses dans la part de leurs exportations

⁹³ Les produits manufacturés regroupent les produits de la section 5 (produits chimiques), 6 (produit de base), 7 (machines et matériel de transport) et 8 (produits manufacturés divers) de la CTCI à l'exception de la division 68 (métaux non ferreux).

de produits manufacturés et par conséquent les baisses les plus importantes et les plus faibles participations amont.

Tableau 2.9 : Variation des exportations de produits manufacturés entre 1990 et 2017⁹⁴ (en % des exportations de marchandises)

Pays	Année	Exportations de produits manufacturés	Année	Exportations de produits manufacturés	Variation
Arménie	1997	54.45%	2017	20.11%	-34.34%
Azerbaïdjan	1996	20.08%	2017	3.37%	-16.71%
Bulgarie	1996	60.10%	2017	57.10%	-3.00%
Colombie	1990	25.11%	2017	21.48%	-3.63%
Irak	2000	0.42%	2016	0.003%	-0.42%
Liban	1997	70.17%	2016	60.62%	-9.55%
Macédoine	1994	59.69%	2017	82.31%	22.62%
Malaisie	1990	53.78%	2017	67.99%	14.21%
Roumanie	1990	72.79%	2017	80.13%	7.34%
Samoa	2001	67.23%	2017	12.16%	-55.07%
Turquie	1990	67.89%	2017	80.21%	12.32%
Venezuela	1990	10.37%	2013	1.82%	-8.55%

Source: Auteur à partir la base de données de la Banque Mondiale (World Development Indicators)

En évoquant l'exemple de la Turquie, l'OCDE (2016) souligne le fait que la participation amont aux CGV reposant sur l'utilisation de produits intermédiaires étrangers pour la production de produits finaux (et intermédiaires) exportés par les entreprises turques, génère une concurrence au niveau des importations. De même, elle facilite la diffusion des savoirs et des connaissances, soit directement grâce aux retombées des IDE sur le plan des connaissances, soit indirectement par l'apprentissage auprès des fournisseurs.

⁹⁴ La différence au niveau des années tient au manque de données dans la base de la Banque Mondiale (2019).

Toujours selon l'OCDE (2016), la participation aval impliquant la production de produits intermédiaires exportés vers les autres pays, élargit le marché potentiel et optimise l'utilisation des ressources naturelles, capitalistiques et humaines turques. Une hausse de la participation aval oblige les entreprises de faire converger les normes relatives à leurs produits vers les meilleures pratiques internationales. Selon le rapport, en analysant les données sur le commerce en valeur ajoutée issues de la base de données Tiva relative à l'initiative de l'OCDE et l'OMC, la Turquie fait preuve d'une meilleure intégration amont qu'aval.

Cependant, comparer entre la participation amont et aval dont les indices sont exprimés en pourcentage des exportations brutes est un choix discutable. L'effet poids (en % des exportations totales) ne doit pas masquer l'effet volume de la participation. En poids, la participation amont et la participation aval sont passées respectivement de 8.9% et 13.3% des exportations brutes en 1995 à 16.8% et 16.6% en 2015. En volume, la participation amont est passée de 3 472 millions de dollars en 1995 à 32 263 millions de dollars en 2015 et la participation aval de la Turquie a aussi considérablement augmenté passant de 5 189 millions de dollars en 1995 à 31 879 en 2015⁹⁵.

La participation totale d'un pays et son niveau d'intégration dans les CGV se détermine à partir de sa participation amont et sa participation aval aux CGV. L'addition des deux indices fournis par la base de données Tiva permet de savoir à quel point un pays est intégré dans les CGV. En 2015⁹⁶, le pays le plus dépendant des CGV est le Luxembourg ayant 79.4% de ses exportations brutes échangées dans le cadre des CGV, tandis que le pays le moins dépendant des CGV est l'Argentine ayant seulement 23.5% de ses exportations brutes échangées dans le cadre de CGV. Cependant, si on prend en compte le volume de la participation, le pays ayant la participation la plus élevée est la Chine avec un volume d'environ 765 milliards de dollars, tandis que le pays ayant la participation la plus faible est le Brunei Darussalam avec un volume d'environ 3 milliards de dollars⁹⁷.

Selon un rapport sur les perspectives économiques en Afrique en 2014⁹⁸, les grandes économies africaines affichent des niveaux de participation aux CGV inférieures aux petites

⁹⁵ Trade in Value Added database: December 2018.

⁹⁶ Les chiffres les plus récents dans la base de données Tiva (2018).

⁹⁷ La comparaison concerne 64 pays couverts par la base de données Tiva et non pas tout le monde.

⁹⁸ Le rapport est publié par la Banque Africaine de Développement, l'OCDE et le Programme des Nations Unies pour le Développement.

économies africaines. Ceci résulte de ce que ces grands pays dépendent moins de la production de biens destinés au commerce international et développent plutôt une plus grande partie des activités de la chaîne de valeur à l'intérieur de leur pays. Le commerce en CGV n'échappe pas aux règles du commerce international (en flux bruts), à savoir que son intensité dépend de la taille du pays (PIB), de son revenu par habitant et, entre autre, de son degré d'ouverture au commerce. Ainsi, les petits pays (et les plus ouverts) sont, toutes choses égales par ailleurs, plus dépendants du commerce, y compris en termes de CGV, que les grands.

II.3-Modèle et méthodologie

Nous cherchons à travers ce modèle à identifier les facteurs affectant la participation aux CGV. Notre objet d'intérêt est la participation totale aux CGV. Pourtant, nous testons aussi les effets de ces facteurs sur la participation amont et aval afin de voir si nous pouvons tirer des conclusions pour notre échantillon à partir de ces deux types de participation. Ainsi, le modèle teste l'impact des facteurs sur trois variables dépendantes : la participation totale, la participation amont et la participation aval aux CGV.

En se référant à la méthodologie utilisée par la littérature (Koopman et al., 2010 ; Cheng et al., 2015 ; Tinta, 2017), nous pouvons calculer la participation amont et aval aux CGV à partir de la base Unctad-Eora GVC.

La participation amont exprime le contenu en valeur ajoutée étrangère des exportations du pays, en d'autres termes, le contenu en importations des exportations. C'est la part des intrants importés dans les exportations d'un pays. Elle est calculée en divisant la valeur ajoutée étrangère (VAE⁹⁹) par les exportations brutes (X) :

$$Participation\ amont = \left(\frac{VAE}{X}\right) * 100 \quad (12)$$

La participation aval exprime le contenu en valeur ajoutée locale des exportations étrangères, c'est-à-dire la part des produits domestiques incluse dans les exportations des pays étrangers. Elle est calculée en divisant la valeur ajoutée domestique indirecte (VADI¹⁰⁰) par les exportations brutes (X) :

⁹⁹ La valeur ajoutée étrangère est désignée par FVA (Tiva et Eora ; Cheng et al., 2015) ou FV (Koopman et al., 2010).

¹⁰⁰ La valeur ajoutée domestique indirecte est désignée par DVX (Tiva et Eora) ou IV (Koopman et al., 2010).

$$Participation\ aval = \left(\frac{VADI}{X}\right) * 100 \quad (13)$$

La participation totale aux CGV représente la somme de la participation amont et aval :

$$Participation\ totale = \left(\frac{VAE}{X} + \frac{VADI}{X}\right) * 100 \quad (14)$$

Nous cherchons ici à mesurer la participation totale du pays aux CGV en l'isolant du reste de son commerce extérieur qui concerne les exportations et importations de biens finaux ne contenant pas d'intrants étrangers.

La méthode utilisée s'aligne avec celle de la littérature puisqu'on emploie des régressions de panel à effets fixes (temps et pays). L'emploi des effets fixes nous permet d'éviter de faire des estimations biaisées qui peuvent être dues à la présence de facteurs omis affectant à la fois la variable dépendante et les variables explicatives. Ainsi, nous choisissons la régression à effet fixe suite à notre usage du test de Hausman. Ce dernier suppose qu'il n'existe pas de différence entre les coefficients estimés à partir d'une régression de panel à effets aléatoires et ceux estimés par une régression de panel à effets fixes. Si cette hypothèse est validée, le modèle à effets aléatoires doit être privilégié. Dans notre cas, cette hypothèse (nulle) est rejetée, ce qui nous amène à privilégier la régression à effets fixes pour nos données de panels afin de capturer l'hétérogénéité inobservée. Des écarts-types panel-robustes (estimateurs robuste de White) sont estimés dans cette régression pour résoudre le problème d'hétéroscédasticité.

Enfin, suivant la littérature (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Marel, 2015 ; Tinta, 2017) les variables explicatives sont toutes décalées d'un an et exprimées en logarithme, à l'exception de la variable relative au contrôle de la corruption qui varie entre -2.5 et 2.5 et qui ne peut donc pas être exprimée en logarithme car elle prend des valeurs négatives. Le décalage d'un an est effectué pour faire face au problème d'endogénéité qui peut être causé par plusieurs facteurs. Le premier tient à l'hétérogénéité inobservée due à l'existence d'un facteur tierce affectant la relation entre la variable dépendante et les variables explicatives. Le deuxième facteur est relatif au problème de simultanéité qui signifie qu'il s'agit une relation à double sens entre la variable dépendante et la variable explicative. Le troisième facteur tient à l'erreur au niveau de la mesure des variables explicatives, ce qui risquerait endogénéiser les estimations (Robin, 2000).

Les variables explicatives sont divisées en deux groupes qui renvoient aux facteurs identifiés dans le premier chapitre. Le premier groupe de variables est relatif au niveau de développement, à l'éducation, à l'innovation. Le second regroupe les instruments politiques tels que l'ouverture commerciale, les coûts des échanges, l'environnement des affaires et la qualité des institutions publiques.

Cette distinction entre deux ou plusieurs groupes de variables rejoint ce qui est pratiqué habituellement dans la littérature. Kowalski et al. (2015) ainsi que l'OCDE (2016) distinguent deux groupes de variables. Le premier contenant des variables relatives aux facteurs non-politiques telles que la taille du marché et le niveau de développement. Le second portant sur des variables relatives aux facteurs politiques telles que les barrières tarifaires, la fiscalité et la qualité des institutions publiques.

Marel (2015) distingue, lui, trois groupes de variables. Le premier est relatif aux dotations et forces structurelles regroupant des variables sur le PIB par habitant, le capital humain, l'innovation et l'Etat de droit. Le second groupe porte sur les barrières traditionnelles du commerce international telles que barrières sur les produits, les services et sur les investissements. Le troisième groupe contient des instruments qui ne peuvent pas avoir une place dans le groupe des barrières traditionnelles au commerce, tels que les restrictions sur les IDE et les services, la politique de compétitivité et d'autres variables relatives à l'environnement des affaires.

Cheng et al. (2015) font une distinction entre quatre groupes. Le premier tient au niveau de développement évalué par le PIB par habitant. Le second porte sur les infrastructures et sur le développement du capital humain (éducation, santé). Le troisième groupe renvoie aux institutions publiques et aux régulations du travail évaluées par l'indice de la gouvernance mondiale et les taxes relatives au travail. Le dernier groupe s'intéresse aux barrières commerciales regroupant des variables telles que les droits de douanes prélevés sur les biens intermédiaires et les restrictions sur les investissements.

Dans cette logique, notre étude ne s'éloigne pas de ces distinctions faites par la littérature et se rapproche le plus de l'étude de Kowalski et al. (2015) et de l'OCDE (2016). Nous adoptons une classification similaire au niveau des variables sans pour autant adopter leur dénomination. Nos deux groupes contiennent des variables relatives aux instruments politiques. Cependant, notre classification se fait dans une vision temporelle.

Le premier groupe représentant des « variables économiques », regroupe des variables relatives au niveau de développement et à des instruments politiques de moyen et long terme. On pense notamment aux variables liées à l'innovation, à l'éducation et aux infrastructures qu'on peut les considérer comme des variables de moyen et long terme que leurs effets sur la participation aux CGV ne sont pas immédiats. Ainsi, il existe un long délai entre la mise en place de la mesure et l'observation de son effet sur la participation du pays aux CGV. A titre d'exemple, les retombées d'une réforme au niveau des systèmes d'éducation sont perceptibles seulement plusieurs années après la réforme.

Le second groupe désigné par « variables politiques », regroupe des variables relatives aux barrières commerciales, aux institutions publiques et à l'environnement des affaires. Dans la même logique de celle du premier groupe, nous pouvons considérer que ces instruments politiques sont de court terme, puisque leurs effets sur la participation aux CGV sont presque immédiats. Ainsi, le délai existant entre la mise en place d'une mesure et l'observation de son impact sur la participation du pays aux CGV est relativement court.

Ainsi, cette distinction faite entre les deux groupes de variables nous conduit à procéder à deux régressions. La première régression réalisée sur les variables économiques est la suivante :

$$PCVG_{c,t} = \beta_0 + \beta_1 Dév_{c,t-1} + \beta_2 Inf_{c,t-1} + \beta_3 Innov_{c,t-1} + \beta_4 Edu_{c,t-1} + \beta_5 Tech_{c,t-1} + \varepsilon \quad (15)$$

Avec :

PCVG : participation aux CGV

Dév : niveau de développement

Inf : qualité des infrastructures

Innov : environnement d'innovation

Edu : niveau d'éducation

Tech : niveau technologique

ε : terme d'erreur

Les variables explicatives

-Le niveau de développement des pays en termes de niveau et qualité de vie est évalué par le produit intérieur brut par habitant (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Tinta, 2017).

-La qualité des infrastructures dans les pays est mesurée par l'indicateur développé par le « Forum Economique Mondial » sur la qualité des infrastructures portuaires. Cet indicateur mesure la perception des dirigeants d'entreprises vis-à-vis des installations portuaires de leur pays en tenant compte de la taille des entreprises et de leur secteur d'activité. Il varie entre 1 pour des infrastructures portuaires sous-développées et 7 pour des infrastructures considérées performantes au regard des normes internationales.

-La qualité de l'environnement en matière d'innovation est évaluée par les dépôts de brevets réalisés dans les pays (Caraballo et Jiang, 2015 ; Xiling, 2017). Le dépôt de brevets est mesuré par le nombre de demandes de brevets déposés selon la procédure du traité de coopération en matière de brevets ou auprès d'un office national pour obtenir des droits exclusifs sur une invention, un produit ou un procédé.

-Le niveau d'éducation est mesuré par le taux d'inscription à l'enseignement secondaire exprimé en pourcentage du taux de scolarisation brut¹⁰¹. L'enseignement secondaire signifie que l'étudiant a accompli l'enseignement de base et en train d'accomplir un enseignement plus orienté afin d'acquérir des compétences plus spécialisées. Ainsi, cette variable s'intéresse au niveau de développement des capacités et des compétences de la main-d'œuvre jugé essentiel dans l'intégration des CGV (Cheng et al., 2015 ; Caraballo et Jiang, 2015).

-Le niveau technologique des pays est évalué par la part des exportations de produits à moyenne et haute-technologie dans les exportations totales de produits manufacturés. Cette catégorie regroupe des produits à moyenne et forte intensité en recherche et développement tels que les ordinateurs, les téléphones portables. Ces produits nous permettent d'évaluer le développement technologique des pays.

La deuxième régression conduite sur les variables politiques est la suivante :

$$PCVG_{c,t} = \beta_0 + \beta_1 Bt_{c,t-1} + \beta_2 Tx_{c,t-1} + \beta_3 Qip_{c,t-1} + \beta_4 Cce_{c,t-1} + \beta_5 Créd_{c,t-1} + \beta_6 Cx_{c,t-1} + \varepsilon \quad (16)$$

¹⁰¹ Tout type d'éducation quel que soit l'âge de l'étudiant.

Avec :

PCVG : Participation aux CGV

Bt : Barrières tarifaires appliquées sur les importations

Tx : Taux d'imposition total

Qip : Qualité des institutions publiques

Cce : Coûts relatifs à la création d'entreprise

Créd : Crédits domestiques accordés au secteur privé

Cx : Coûts relatifs à l'exportation

ε : Terme d'erreur

Les variables explicatives

-Les barrières tarifaires permettent de juger l'ouverture commerciale du pays. Elles représentent les droits de douane appliqués par un pays sur les importations provenant d'un autre pays. Ces droits sont mesurés par les tarifs moyens appliqués sur tous les produits, pondérés par la part du produit importé du pays partenaire. La pondération par la part du produit permet de montrer l'impact réel des tarifs sur la participation aux CGV.

-Les coûts relatifs aux échanges sont mesurés par le coût d'exportation d'un conteneur en dollars américains. Ce facteur joue un rôle essentiel dans la participation aux CGV surtout pour les pays ayant des liens en aval, en d'autres termes, les pays qui se sont positionnés au début de la chaîne de valeur et fournissant ainsi les produits intermédiaires.

-La politique fiscale du pays est évaluée par le taux d'imposition totale exprimé en pourcentage des profits commerciaux. Ce taux englobe les impôts et les contributions payables par les entreprises après comptabilisation des déductions et des exonérations.

-La qualité des institutions publiques est mesurée par l'indicateur du contrôle de la corruption (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Marel, 2015). Cet indicateur issu de l'indice de

gouvernance mondiale¹⁰² développé par la Banque Mondiale depuis 2005 varie entre -2.5 pour un mauvais contrôle et 2.5 pour un meilleur contrôle de la corruption.

-Les coûts relatifs à la création d'entreprise sont exprimés en pourcentage du revenu national brut par habitant. Cette variable permet d'évaluer l'environnement des affaires pour les entreprises souhaitant s'implanter sur le marché. Elle constitue un facteur important pour l'attraction des investissements directs étrangers.

-Les crédits domestiques accordés au secteur privé sont exprimés en pourcentage du PIB. Ces crédits représentent les ressources financières accordées au secteur privé¹⁰³, telles que les prêts, les achats de titres (à l'exception des titres de capital), les crédits commerciaux et les d'autres comptes clients. Cette variable nous renseigne sur la facilité ou non d'accès des entreprises aux financements.

Ces deux dernières variables sont extraites de l'indice « Doing Business¹⁰⁴ » développé par la Banque Mondiale depuis 2002.

Nos deux régressions sont conduites trois fois. La première fois en utilisant la participation totale comme variable dépendante, la deuxième en utilisant la participation aval et la troisième fois en utilisant la participation amont.

¹⁰² L'indicateur sur la gouvernance regroupe six indicateurs : le caractère démocratique, la stabilité politique et l'absence de violence et de terrorisme, l'efficacité du gouvernement, la qualité des réglementations, l'Etat de droit et le contrôle de la corruption.

¹⁰³ Pour certains pays, ces créances incluent des crédits aux entreprises publiques.

¹⁰⁴ L'indice couvre dix groupes d'indicateurs : la création d'entreprise, l'obtention des permis de construction, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, l'obtention des prêts, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et des impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité.

II.4-Résultats du modèle et discussion

Les résultats des régressions de la participation totale, amont et aval sur les deux groupes de variables sont reportés dans les tableaux 2.10 et 2.11.

Tableau 2.10 : Résultats des régressions sur les variables économiques

Variables	Participation totale	Participation aval	Participation amont
<i>Dév</i>	-0.104*** (4.11)	-0.065* (2.01)	-0.119* (1.86)
<i>Inf</i>	0.148** (2.36)	0.002 (0.03)	0.311* (1.98)
<i>Innov</i>	0.016** (2.17)	0.007 (0.80)	0.007 (0.39)
<i>Edu</i>	0.090*** (2.82)	0.064 (1.59)	0.117 (1.46)
<i>Tech</i>	0.020 (1.41)	0.020 (1.09)	0.020 (0.55)
R ²	0.86	0.81	0.50
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe années	Oui	Oui	Oui
T statistiques entre parenthèses *** < 0.01, ** < 0.05, * < 0.1			

Du tableau 2.10, il ressort que :

-Le PIB par habitant exerce un effet négatif et significatif sur la participation totale à 1% et à 10% sur la participation aval et amont. Ce résultat est consistant avec celui de Cheng et al. (2015) qui concluent aussi une relation négative pour l'industrie low-tech (pays en développement) et une relation positive pour l'industrie high-tech (pays développés). Ces résultats, dont le nôtre, confirment donc l'argument de Tinta (2017) selon qui la relation n'est positive que pour les pays dont le PIB par habitant est (dans son modèle) supérieur à 22 000 dollars. Il est donc logique que la relation soit négative pour les pays de notre échantillon dont le PIB par habitant est nettement inférieur à 22 000 dollars.

-La qualité des infrastructures exerce un effet positif et significatif à 5% sur la participation totale et à 10% sur la participation amont. Ce résultat est robuste et similaire à celui trouvé par la littérature (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Marel, 2015). L'amélioration de la qualité des infrastructures assure une facilité et une rapidité au niveau des échanges qui se traduira par une amélioration de la participation aux CGV (Moïsé et Sorescu, 2013 ; WTO, 2014).

-Les variables liées à l'innovation et au niveau d'étude exerce également un effet positif sur la participation totale aux CGV. L'effet est significatif à 5% pour le dépôt de brevets et à 1% pour le taux de scolarisation. Ce résultat s'aligne avec la littérature puisque l'amélioration au niveau des innovations et des compétences de la main-d'œuvre se traduisent par une amélioration de la participation aux CGV (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Marel, 2015).

-Pour les exportations de produits à moyenne et haute technologie, les résultats ne sont pas significatifs. Ceci peut être dû à la nature des pays de l'échantillon : des pays en développement. Bien qu'ils appartiennent tous à la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire, ils exportent peu de produits à moyenne et haute technologie du fait des limites de leurs capacités technologiques.

Tableau 2.11 : Résultats des régressions sur les variables relatives aux instruments politiques

Variables	Participation totale	Participation aval	Participation amont
<i>Bt</i>	-0.00574 (-0.564)	-0.0248* (-1.686)	0.0126 (0.603)
<i>Tx</i>	-0.103** (-2.390)	-0.0853 (-1.366)	-0.125 (-1.404)
<i>Qip</i>	0.0172** (2.636)	0.00975 (1.033)	0.0195 (1.451)
<i>Cce</i>	-0.0150* (-1.964)	-0.000644 (-0.0583)	-0.0294* (-1.863)
<i>Créd</i>	0.103*** (3.673)	-0.00640 (-0.159)	0.195*** (3.386)
<i>Cx</i>	0.00236 (0.0510)	-0.0448 (-0.672)	0.0390 (0.410)
R²	0.739	0.575	0.507
Effet fixe pays	Oui	Oui	Oui
Effet fixe années	Oui	Oui	Oui
T statistiques entre parenthèses *** < 0.01, ** < 0.05, * < 0.1			

Du tableau 2.11 qui présente les résultats de la régression de la participation totale, aval et amont sur le groupe de variables politiques de court terme, il ressort que :

-Les tarifs moyens appliqués exercent un effet négatif et significatif à 10% sur la participation aval. Notre résultat convergent sur ceux de Kowalski et al. (2015) et de Tinta (2017). Cependant, cette variable n'est pas significative pour la participation totale et la participation amont. Cela peut s'expliquer par la nature de notre étude qui englobe l'ensemble des activités (primaires, manufacturées et tertiaires). Le degré d'ouverture requis varie considérablement d'une activité à l'autre, et ainsi, le fait de tester l'effet de cette variable sur l'ensemble des activités (qui supposent des degrés d'ouverture différents) peut être la source de cette non-significativité. Dans cette logique, il faut noter que la politique commerciale d'un pays devrait être également différenciée selon les activités : plus ouvertes pour certaines et moins

pour d'autres. Ainsi, les politiques commerciales à recommander doivent être ciblées et propres à chaque activité.

-La variable relative à la politique fiscale des pays présente un effet négatif sur les trois types de participation qui n'est significatif que sur la participation totale à 5% (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015). Certes, une hausse des taxes affecte négativement l'environnement des affaires pour les entreprises surtout étrangères et décourage leurs implantations sur le territoire. Ainsi, plus les affaires sont coûteuses, moins les firmes sont incitées à s'implanter sur le marché. Ceci pénalise la participation aux CGV puisque ce sont ces firmes étrangères qui sont les acteurs essentiels (dans les pays en développement) permettant de renforcer les liaisons entre le pays et les pays tiers et ainsi d'augmenter la participation du pays aux CGV.

-La variable représentant la qualité des institutions publiques (contrôle de la corruption) affiche un impact positif sur les trois types de participation aux CGV, mais elle n'est significative que sur la participation totale à 5%. Ce résultat est similaire à celui d'Allard et al. (2016) de Cheng et al. (2015) et de Marel (2015) qui indiquent que la bonne qualité des institutions publiques et leur capacité à appliquer les lois joue un rôle important dans l'amélioration de la participation des pays aux CGV.

-Le coût de création d'entreprise présente un effet négatif et significatif sur la participation totale aux CGV et sur la participation amont à 5%. Cela confirme que cette variable joue un rôle important dans l'attractivité d'un pays. Lorsque ce coût est élevé, les investisseurs – surtout étrangers – sont moins incités à investir et à s'installer sur le territoire du pays.

-Les crédits domestiques accordés au secteur privé affichent un impact positif et significatif à 1% sur la participation totale et sur la participation amont. L'accès au financement domestique ouvre une opportunité pour les entreprises domestiques pour pouvoir financer leurs investissements dans le but d'améliorer leur compétitivité, ce qui leur assure une meilleure participation aux CGV.

-Les coûts à l'exportation n'affichent aucune significativité.

Conclusion

La mesure du commerce en valeur ajoutée se révèle essentielle pour pouvoir estimer la participation des pays aux CGV. Contrairement à la mesure du commerce en flux bruts, cette technique permet de refléter la contribution réelle de chaque pays dans le commerce international et d'éviter le comptage multiple conduisant à une surestimation des échanges commerciaux. Cette mesure du commerce en valeur ajoutée est rendu possible par l'élaboration des tableaux d'entrées-sorties internationaux permettant la traçabilité des biens et des services intermédiaires et finaux. Par conséquent, ces tableaux ont permis la construction de plusieurs bases de données telles que celle de l'OCDE et de l'OMC (Tiva) et celle de la CNUCED et d'Eora (Unctad Eora-GVC) fournissant les données sur le commerce en valeur ajoutée et rendant possible ainsi, la quantification de la participation aux CGV. Ces bases qui collectent leurs données à partir des différentes sources et notamment des comptes nationaux sont jugées fiables par la littérature.

Ce chapitre a cherché à déterminer les facteurs affectant la participation des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure aux CGV. L'originalité de cette étude réside dans l'utilisation de la dernière version de la base de données Unctad-Eora GVC couvrant la plus longue période d'étude effectuée jusqu'à présent (1990-2018) et une catégorie de pays qui n'a pas été encore appréhendée par la littérature.

Les résultats de notre étude ne s'éloignent pas de ceux trouvés par la littérature et rejoignent les conclusions des travaux du chapitre 1. L'innovation et l'éducation jouent un rôle essentiel dans l'amélioration de la participation des pays en développement aux CGV. Ces deux facteurs encouragent l'implantation des firmes transnationales et les poussent à sous-traiter et à externaliser certains segments de leurs chaînes et à les réaliser dans ces pays pour tirer profit de la disponibilité, des compétences et du coût de la main-d'œuvre. C'est notamment le coût de la main-d'œuvre qui constitue la raison essentielle pour ces mouvements de délocalisation et d'externalisation des entreprises issues des pays à revenu élevé.

On conclut également que l'investissement dans les infrastructures des pays en développement joue un rôle primordial dans leur participation aux CGV en accélérant et facilitant les échanges internationaux. Les infrastructures permettent aux pays d'assurer une meilleure connectivité à l'intérieur comme avec l'extérieur.

Concernant la politique commerciale et notamment tarifaire, nos résultats suggèrent qu'elle doit être déterminée en fonction de l'objectif et la position du pays. Il n'y a pas de politique commerciale unique et valable en tout temps et pour tout pays. Un pays qui s'engage sur la participation amont doit veiller à réduire les droits de douanes sur les produits intermédiaires pour ne pas nuire à sa compétitivité, et doit le faire dans le cadre d'une politique commerciale mixte. Cette dernière doit protéger certaines activités et libérer d'autres. La libéralisation de ces activités contribuera à la compétitivité des autres activités si elles leurs sont fournisseurs de biens intermédiaires.

Les variables relatives à l'environnement des affaires et à la qualité des institutions publiques révèlent des résultats conformes à la littérature. La qualité des institutions publiques est sans surprise un facteur d'attractivité du territoire à l'égard des investissements : investissements étrangers (sensibles notamment aux procédures administratives) et investissements locaux.

De même, l'attractivité du territoire dépend également de la politique fiscale, des coûts et conditions de création d'entreprises et d'accès aux financements. C'est à ces conditions que les entreprises pourront contribuer à la compétitivité du pays et améliorer leur participation aux CGV.

L'attractivité du territoire notamment envers les grandes entreprises étrangères qui sont incitées à s'implanter sur le marché local, joue un rôle essentiel dans son processus d'intégration (et de renforcement) des CGV. Les filiales sont les principaux acteurs du renforcement des relations commerciales avec l'extérieur et, au-delà, de la participation des pays en développement à de nouvelles CGV.

Chapitre 3 : Le choix de positionnement au sein des chaînes globales de valeur : le cas du Liban

Introduction

Les chercheurs et les Organisations Internationales (CNUCED, OMC, OCDE, BM, ONUDI) ont souligné l'importance de la participation aux CGV dans le processus de développement d'un pays. Dans cette logique, des prescriptions politiques ont été proposées par la littérature à partir des années 2000 visant à améliorer la participation des pays aux CGV. Ces recommandations – présentées dans le premier chapitre – supposaient que l'intégration s'effectue dans un seul sens. La participation n'est possible que si les pays améliorent leurs capacités productives en développant des industries compétitives et exportatrices. L'accent est mis notamment sur les industries manufacturières dans la majorité des études. Cependant, cette voie d'intégration par l'industrie (positionnement industriel) n'est pas la seule que l'on observe. Il existe des cas de pays dont la participation aux CGV est substantielle sans pour autant se baser sur une spécialisation manufacturière. Nous explorons dans ce chapitre cet autre type de positionnement (positionnement commercial) à la fois parce qu'il reste trop peu étudié par la littérature et parce qu'il correspond pourtant à ces cas de pays dont les caractéristiques interpellent les conclusions et recommandations de l'approche dominante.

Nous soutenons dans ce chapitre qu'un pays souhaitant participer aux CGV peut choisir entre deux positionnements différents. Il a la possibilité de choisir un premier positionnement – identifié par la littérature – reposant sur la construction et le développement d'une industrie manufacturière productive et exportatrice. Ce positionnement est désigné dans ce chapitre par « positionnement industriel ». Mais il peut lui préférer un deuxième positionnement reposant sur les échanges commerciaux et sur les activités tertiaires du pays que l'on désigne par « positionnement commercial ». Ce deuxième positionnement implique que pour intégrer une CGV, il n'est pas nécessaire que le pays soit un producteur et exportateur au niveau d'une tâche, mais le fait d'être un point de passage incontournable au niveau de cette chaîne et d'avoir des activités tertiaires (notamment des services commerciaux) développées peut être profitable à certains pays qui ne sont pas capables de développer leurs capacités productives. Ainsi, ce deuxième positionnement apparaît comme une option pour les pays qui n'ont pas les moyens pour se construire un positionnement industriel.

Nous cherchons dans une **première section** à combler une lacune dans la littérature qui omet l'existence de ce choix de positionnement pour les pays lorsqu'ils font le choix de participation aux CGV. Pour ce faire, nous menons une étude empirique sur la base de

régressions de panel afin d'identifier les facteurs affectant la participation des pays aux CGV selon les deux positionnements. Pour réaliser cette étude, il fallait trouver une méthode qui permette de classer les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure entre ces deux positionnements. Deux critères le permettent : la valeur ajoutée domestique indirecte manufacturière et la valeur ajoutée domestique indirecte tertiaire. A partir de ces deux critères, on construit un échantillon de 34 pays dont 17 sont situés sur le positionnement commercial et 17 sur le positionnement industriel. La construction de cet échantillon est conditionnée par la disponibilité des données et sa répartition sur deux sous-échantillons est volontaire pour avoir deux groupes équilibrés en termes de nombre de pays.

Les facteurs étudiés sont d'ordre politique, tels que l'ouverture commerciale et l'ouverture aux investissements, la politique fiscale, la facilitation des échanges, l'environnement des affaires et la qualité des institutions publiques. Cette étude permet de confirmer que les facteurs affectant les deux positionnements ne sont pas les mêmes. Au niveau du positionnement commercial, on constate que le fait d'avoir un environnement libéral, ouvert au commerce et à l'investissement et très favorable aux affaires (fiscalité avantageuse, facilitation des échanges, bonne gouvernance...) constitue un élément crucial pour une meilleure insertion des pays dans les CGV. Au contraire, l'étude ne trouve pas de preuve que ce type d'orientation serait indispensable pour le positionnement industriel.

Cette réflexion sur les positionnements prend appui par l'étude de cas du Liban dans la **deuxième section**. L'objectif est d'illustrer la position du pays par rapport aux différents facteurs identifiés par l'étude empirique (section 1). Cette étude de cas présente dans un premier temps une comparaison au niveau de ces facteurs entre le Liban, la région et la catégorie auxquelles le pays appartient. Elle se poursuit dans un deuxième temps par une évaluation des avantages et des limites pour le pays, dans le but de cerner les recommandations politiques permettant d'orienter les choix des décideurs pour améliorer la participation du pays aux CGV.

Le choix de ce pays tient à plusieurs facteurs. Le premier est relatif à son appartenance à la catégorie des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Il fait donc partie des pays dont nous avons considéré au départ qu'ils possèdent des marges de manœuvre pour améliorer leur participation aux CGV. Le deuxième facteur est dû au pays lui-même et à son appartenance au positionnement commercial. Ce pays et surtout ce positionnement sont rarement étudiés par la littérature des CGV.

Le troisième facteur tient à ses caractéristiques qui sont susceptibles de lui offrir la possibilité effective d'améliorer sa participation aux CGV. La première caractéristique est relative à la localisation du pays. Le Liban est un carrefour naturel et historique entre la Méditerranée et l'Europe, d'où son importance dans les relations commerciales de l'ensemble de la région. La deuxième caractéristique est relative à sa politique commerciale. Le Liban est un pays qui a résolument choisi l'ouverture et la libéralisation commerciale, d'autant plus depuis la fin des années 1990 et l'amorce de son processus d'adhésion à l'OMC qui est toujours en cours. Cette ouverture est assurée par la diminution de ses barrières tarifaires et non-tarifaires ainsi que par ses accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux qui sont conclus ou qui sont en cours de négociations. La troisième caractéristique tient aux choix non moins résolus du pays de parier sur son attractivité aux investissements et donc de procéder à la libéralisation de ses opérations de change et de garantir la libre circulation des capitaux, des bénéfices et des dividendes. Enfin, le pays est doté d'un système bancaire fort et d'une politique fiscale avantageuse lui permettant d'être un centre d'attraction des capitaux de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA).

Cependant, nombreuses sont les difficultés auxquelles le pays fait face. La première difficulté est relative à l'instabilité de l'environnement politique dans la région et aux conflits qui s'y succèdent. Ces instabilités se sont accentuées notamment après le début de la guerre en Syrie et en Irak et la crise des réfugiés qui a découlé de ces guerres. Même si le nombre de réfugiés a diminué depuis 2011 (1.5 million) pour atteindre environ 1 million en 2017, le poids des réfugiés reste très important puisqu'ils représentent environ 25% de la population libanaise (EL Khouri-Tannous et al., 2018).

La deuxième difficulté est liée à la mauvaise qualité de ses infrastructures routières, maritimes et aériennes qui affecte la compétitivité du pays au niveau commercial. D'une part, les coûts de transports sont élevés par rapport à la région, et d'autre part, la mauvaise qualité de ces infrastructures freine le transport de marchandises et notamment les transports routiers. La Banque Mondiale (2018) estime le coût économique annuel de la congestion du trafic au Liban s'élève de 5 à 10% du PIB.

Enfin, la dernière difficulté tient à l'inefficacité de ses institutions publiques. Cette inefficacité réside dans les procédures administratives relatives à la création d'entreprise, au recouvrement des taxes et aux échanges qui nécessitent souvent des processus longs, compliqués et coûteux. La corruption constitue le problème majeur de l'administration

libanaise à tous les niveaux. Selon l'indicateur de la gouvernance développé par la Banque Mondiale, le pays fait partie des 40 pays les plus corrompus au monde en 2017.

Ces obstacles n'empêchent cependant pas le Liban de conserver une relative attractivité pour les investissements, comme si les investisseurs s'en accommodaient et trouvaient (encore) dans l'orientation résolument pro-business de la politique économique des motifs suffisants à s'y intéresser. Il semble donc que le pays reste en capacité d'améliorer sa participation aux CGV.

Section I-Le choix de positionnement

Dans cette section, nous cherchons à déterminer les facteurs affectant le positionnement d'un pays au niveau des CGV. Le premier positionnement est qualifié d'industriel quand l'intégration aux CGV s'effectue par le développement dans le pays d'activités (branches) manufacturières productives et exportatrices. Le deuxième est qualifié de commercial quand l'intégration aux CGV place le pays comme un point de passage des marchandises, en d'autres termes, comme une plateforme de réexportation et un fournisseur de services.

Dans la **première sous-section**, on avance les critères qui nous ont permis de constituer notre échantillon. Ces critères sont utilisés pour répartir les pays de notre échantillon entre ceux qui relèvent du positionnement industriel et ceux qui relèvent du positionnement commercial. Au total, l'échantillon est constitué de 34 pays qui se répartissent (à part égale) sur l'un ou l'autre des deux positionnements.

La **deuxième** et la **troisième sous-section** sont consacrées à la présentation des données utilisées dans cette étude et à l'exposition du modèle et de la méthodologie utilisée pour réaliser les tests économétriques. Enfin, la **quatrième sous-section** présente les résultats du modèle utilisé.

I.1-Les critères de classification des pays

Le point de départ de cette section réside dans la capacité à situer les pays dans chacun des deux positionnements. Ainsi, la question est de savoir quels sont les critères les plus appropriés à ce type de classification des pays.

Intuitivement, on pense à des variables telles que la valeur ajoutée créée par le secteur tertiaire, la valeur ajoutée créée par le secteur manufacturier, la participation amont, la participation aval et les réexportations brutes. Ces variables découlent des définitions de ces deux positionnements. Et l'on peut raisonnablement penser que les pays situés sur le positionnement commercial auront un taux de réexportation brute plus élevé, une participation amont plus importante (valeur ajoutée étrangère dans les exportations) et un secteur tertiaire plus développé. Inversement, les pays à positionnement industriel devraient présenter une plus forte participation aval (valeur ajoutée domestique indirecte dans les exportations) plus importante et avoir un secteur manufacturier plus développé.

Cependant, l'utilisation de ces critères nous confronte à plusieurs limites. Premièrement, le fait de fixer un seuil pour la valeur ajoutée créée par le secteur tertiaire (ou le secteur manufacturier) pour pouvoir situer les pays sur le positionnement commercial (industriel) n'est pas suffisant puisque certains pays peuvent avoir un secteur tertiaire (manufacturier) développé tout en ayant une valeur ajoutée importante créée par le secteur manufacturier (tertiaire). Mais la principale limite de l'utilisation est ailleurs. Elle tient à la nature même de ces critères. Ils concernent en effet tous deux l'économie nationale (domestique) et ainsi nous éloigne de notre objet de recherche qui se concentre sur les CGV, donc par essence, internationales. La part dans le PIB de la VA du secteur tertiaire (versus manufacturier) d'un pays peut être élevée sans pour autant que cette part se retrouve dans les échanges qu'il réalise dans le cadre des CGV.

Deuxièmement, la participation aval d'un pays mesurée par sa valeur ajoutée domestique indirecte incluse dans les exportations des pays tiers, peut porter sur des matières premières, des biens intermédiaires et des services. De même, la participation amont d'un pays calculée à partir de la valeur ajoutée étrangère incluse dans ses exportations, peut également porter sur tout type d'activités. Ainsi, ces critères ne nous permettent pas de discriminer les activités manufacturières des activités tertiaires.

Les réexportations brutes seraient, elles, un critère discriminant. Cependant, le manque de données sur cette variable nous oblige à l'écartier puisqu'elles ne sont disponibles que pour un nombre restreint de pays. La majorité des pays de notre échantillon ne fournissent pas de données sur leurs réexportations brutes.

De ce fait, il est nécessaire d'appliquer des critères qui combinent à la fois la participation des pays aux CGV et les deux types d'activités (manufacturières et tertiaires). Ces critères doivent nous permettre de construire un échantillon constitué de deux groupes de pays qui relèvent des deux positionnements tout en ayant comme objectif principal, l'accroissement de la valeur ajoutée nationale exportée dans le cadre des CGV. En conséquence, nous sélectionnons deux critères qui répondent le mieux à nos objectifs : la valeur ajoutée domestique indirecte créée par le secteur manufacturier et la valeur ajoutée domestique indirecte créée par le secteur tertiaire.

La valeur ajoutée domestique indirecte d'un pays correspond à sa valeur ajoutée locale exportée par des pays tiers. Elle nous permet d'estimer la contribution d'un pays dans les CGV par type d'activité. La valeur ajoutée domestique indirecte est utilisée pour calculer la participation aval d'un pays.

La base de données Unctad-Eora GVC fournit des tableaux annuels permettant d'identifier la valeur ajoutée domestique indirecte de chaque pays par branche. La base de données couvre 189 pays et répartit les échanges sur 26 branches (tableau 3.1).

Tableau 3.1 : Les 26 branches couvertes par la base de données Unctad-Eora GVC

Branches
Agriculture
Pêche
Activités extractives
Produits alimentaires et boissons
Textiles et habillement
Bois et papiers
Produits pétroliers, chimiques et minéraux non-métalliques
Produits métalliques
Electrique et machinerie
Equipements de transport
Autres produits manufactures
Recyclage
Electricité, gaz et eau
Construction
Maintenance et réparation
Commerce de gros
Commerce de détail
Hébergement et restauration
Transport
Poste et télécommunication
Intermédiation financière et activités commerciales
Administration publique
Education et santé
Ménages privés
Autres services
Réexportation et Réimportation

Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Le tableau 3.2 représente un modèle de la structure des tableaux fournis par la base de données. A partir de ce tableau, il est possible de calculer la valeur ajoutée domestique indirecte de chacune des 26 branches. Les deux premières colonnes correspondent aux pays (189) pour lesquels on calcule la VADI. Le reste des colonnes correspondent aux pays partenaires (en plus du pays en question). Ces dernières représentent la valeur ajoutée importée depuis le pays en question et exportée par le pays partenaires. Pour illustrer, prenons

l'exemple du pays 1. La constante b correspond à la valeur ajoutée domestique indirecte (de la branche 1) importée depuis le pays 1 et exportée par le pays 2. Pour calculer la VADI totale de la branche 1 (du pays 1), on effectue la somme de la ligne de cette branche en soustrayant le pays 1 du calcul (colonne 3). Ainsi, la VADI de la branche 1 du pays 1 est égale à la somme des constantes de b jusqu'à z . L'exclusion de la constante a tient à sa nature. Cette constante représente la valeur ajoutée créée par la branche 1 du pays 1 et exportée par le pays 1. Ainsi, elle correspond à la valeur ajoutée domestique directe et non pas à la VADI.

Dans cette logique, la méthode consiste pour chaque branche (de chaque pays) à calculer la somme des VADI de chacune des branches (en ligne) tout en excluant à chaque fois le pays (en colonne) pour lequel on effectue le calcul.

Tableau 3.2 : La structure des tableaux de la base de données Unctad-Eora GVC

		Pays 1	Pays 2	Pays 3	...	Pays 189
Pays 1	Branche 1	a	b	c	...	z
Pays 1	Branche 2					
Pays 1	Branche 3					
...	...					
Pays 1	Branche 26					
Pays 2	Branche 1					
Pays 2	Branche 2					
Pays 2	Branche 3					
...	...					
Pays 2	Branche 26					
...	...					
Pays 189	Branche 1					
Pays 189	Branche 2					
Pays 189	Branche 3					
...	...					
Pays 189	Branche 26					

Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Le calcul de la VADI nécessite l'identification des branches qui appartiennent aux deux secteurs (manufacturier et tertiaire). Ainsi, on se base sur la base de données de l'OCDE « Trade in Value Added » (2018) qui classifie les branches en trois catégories : les branches de produits primaires (produits de base et matières premières), les branches de produits manufacturés et les branches de services.

Dans cette étude, on s'inspire également de la méthode utilisée par Carballa, Durand et Knauss (2020) qui excluent les produits primaires de la mesure de la participation des pays aux CGV. Les auteurs proposent une nouvelle mesure qui se démarque de la méthode utilisée par la littérature par trois aspects.

Le premier concerne la nature des produits échangés qui sont comptabilisés comme des échanges dans le cadre des CGV. La littérature (Koopman et al., 2010 ; Lenzen et al., 2012, 2013 ; Aslam et al., 2017 ; Casella et al., 2019 ; *Trade in value added database* ; *Unctad-Eora GVC database*) prend en compte tout type de produits (primaires, intermédiaires et finaux) dans le calcul de la participation d'un pays aux CGV, là où Carballa et al. (2020) excluent les produits primaires. Selon Carballa et al. (2020), les CGV représentent une forme spécifique de la division du travail et accordent une importance particulière au contrôle transnational de la production, ce qui ne concerne pas la majorité des produits primaires. Ces produits sont relativement homogènes en termes de qualité et leurs prix sont volatils du fait de leur faible élasticité d'offre et de demande et de leur sensibilité aux répercussions géopolitiques et climatiques. Ainsi, la production et les échanges de ces produits primaires ne dépendent pas des interactions et des négociations entre les entreprises et dépassent l'appréhension des CGV comme forme de division de travail.

Le deuxième aspect est relatif à la condition des deux frontières. Par définition, pour qu'un échange de produit soit comptabilisé dans le cadre des CGV, il faut que ce produit traverse au moins les frontières de deux pays. Cette condition est appliquée par les bases de données telles que la base de données de l'OCDE (*trade in value added*) et l'*Unctad-Eora GVC*. Carballa et al. (2020) ont assoupli cette condition des deux frontières en intégrant dans leur mesure tous les biens intermédiaires importés quelle que soit leur destination finale. Ces biens intermédiaires importés sont soit consommés localement (par le pays importateur), soit destinés à l'exportation. De ce fait, contrairement à la littérature, les auteurs comptabilisent des échanges qui ne traversent qu'une seule frontière en tant qu'échanges dans le cadre des CGV.

Le troisième aspect réside dans le calcul la part de la participation des pays aux CGV en divisant les échanges (dans le cadre des CGV) par le produit intérieur brut. La littérature (Koopman et al., 2010 ; Lenzen et al., 2012 ; 2013 ; Cheng et al., 2015 ; Aslam et al., 2017...) mesure la participation des pays aux CGV en rapportant les échanges aux exportations totales.

Notre étude rejoint celle de Carballa et al. (2020) au niveau de l'exclusion des produits primaires. Cela tient à la nature de ce travail qui cherche à placer des pays sur le positionnement industriel (reposant sur des activités manufacturières) ou sur le positionnement commercial (reposant sur des activités tertiaires). Ainsi, les produits primaires ne trouvent pas leur place ni dans l'un ni dans l'autre des deux positionnements, ce qui nous mène à les écarter de notre étude.

Dans cette logique, on divise les branches restantes selon leur nature (manufacturière ou tertiaire). En total, on a 10 branches manufacturières et 12 branches tertiaires. Le tableau 3.3 présente la répartition de ces 22 industries. Les quatre branches exclues (des 26 couvertes par Unctad-Eora GVC) correspondent aux produits primaires (trois branches) et aux réexportations et aux réimportations. On exclue les réexportations et les réimportations puisqu'on ne trouve aucune précision sur la nature de ces produits, et donc on n'est pas en mesure de les situer sur l'une des activités retenues.

Tableau 3.3 : La répartition des branches couvertes par Unctad-Eora GVC (2020)

Branches manufacturières	Branches tertiaires
Produits alimentaires et boissons	Construction
Textiles et habillement	Maintenance et réparation
Bois et papiers	Commerce de gros
Produits pétroliers, chimiques et minéraux non-métalliques	Commerce de détail
Produits métalliques	Hébergement et restauration
Electricité et machinerie	Transport
Equipements de transport	Poste et télécommunication
Autres produits manufactures	Intermédiation financière et activités commerciales
Recyclage	Administration publique
Electricité, gaz et eau	Education et santé
	Ménages privés
	Autres services

On applique cette méthode à la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire dans le but de construire notre échantillon. Le nombre de pays dans cette tranche s'élève à 56 dont 10 n'ont pas de données dans la base de données Unctad-Eora GVC¹⁰⁵. Le tableau 3.4 permet d'illustrer le résultat de la méthode appliquée sur les 46 pays de la tranche. La colonne « branches totales » représente le total de la VADI des 26 branches couvertes par la base de données. Les colonnes « branches manufacturières » et « branches tertiaires » correspondent à la VADI totale des branches figurant dans le tableau 3.3.

¹⁰⁵ Les dix pays appartenant à la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire et n'ayant pas de données dans la base Unctad-Eora GVC sont : Dominique, Guinée équatoriale, Grenade, Iles Marshall, Nauru, Saint-Vincent et les Grenadines, Sainte-Lucie, Samoa américaines, Tonga, Tuvalu.

Tableau 3.4 : Répartition de la valeur ajoutée domestique indirecte entre les branches manufacturières et tertiaires des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (2017)

Pays	Branches totales (en \$)	Branches manufacturières (en \$)	Branches tertiaires (en \$)
Afrique du Sud	33 190 391.67	12 231 073.68	11 803 477.60
Albanie	261 724.96	99 625.03	106 026.51
Algérie	30 761 980.68	8 930 219.01	13 172 766.70
Azerbaïdjan	2 725 291.27	527 458.88	1 399 249.79
Arménie	493 834.58	256 990.36	158 806.78
Belize	67 998.80	14 113.46	35 579.30
Bélarus	8 033 357.08	1 548 136.70	3 662 340.65
Bosnie-Herzégovine	976 553.14	432 220.29	442 741.99
Botswana	345 469.63	87 498.81	232 372.21
Brésil	66 810 926.60	22 209 390.40	32 187 894.82
Bulgarie	7 926 302.33	2 902 210.69	4 546 095.06
Chine	886 377 496.83	480 004 039.64	287 830 090.01
Colombie	6 647 328.89	2 225 883.14	3 269 336.81
Costa Rica	2 003 371.87	696 159.56	921 200.67
Cuba	1 687 382.39	524 522.86	1 049 307.50
Equateur	6 110 031.31	490 662.77	1 939 317.65
Fidji	124 425.00	34 052.17	61 627.44
Gabon	1 034 933.67	190 563.02	422 650.92
Guatemala	1 462 391.28	390 499.85	532 299.87
Guyana	1 763 011.77	32 6651.22	1 312 421.91
Irak	11 445 010.53	79 2731.52	3 249 372.28
Iran	34 371 870.33	10 160 388.96	17 492 687.53
Jamaïque	463 731.61	215 991.81	205 053.89
Jordanie	6 560 615.05	1 461 870.72	4 616 324.13
Kazakhstan	15 301 881.50	4 472 586.59	5 139 033.46
Liban	700 507.36	237 985.02	375 590.95
Libye	5 648 884.77	1 457 307.77	3 000 185.71
Macédoine du Nord	1 372 657.68	696 811.91	524 208.03
Malaisie	90 703 904.19	45 438 570.90	32 984 975.52
Maldives	116 702.25	11 924.35	91 569.45

Tableau 3.4 : suite

Pays	Branches totales (en\$)	Branches manufacturières (en \$)	Branches tertiaires (en \$)
Maurice	603 691.68	134 262.50	377 543.73
Mexique	36 456 588.26	15 319 284.77	13 613 100.87
Monténégro	54 598.99	10 695.37	35 728.88
Namibie	328 701.62	99 669.81	132 540.16
Paraguay	1 058 731.41	197 082.20	524 006.43
Pérou	7 736 402.15	1 731 818.21	2 307 399.13
République Dominicaine	1 221 170.24	496 109.32	498 203.90
Roumanie	19 727 700.70	9 461 416.50	8 072 994.09
Russie	154 353 682.38	82 624 518.03	44 250 222.00
Samoa	38 015.08	4 735.41	28 289.67
Serbie	344 533.04	78 450.20	246 388.86
Suriname	394 040.71	122 685.74	147 962.23
Thaïlande	56 663 692.64	25 427 876.26	24 778 220.93
Turkménistan	1 153 770.25	292 127.18	744 200.82
Turquie	34 029 798.81	15 750 586.82	11 901 636.21
Venezuela	36 798 540.03	4 259 738.27	5 197 370.79

Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

A partir du tableau 3.4, nous appliquons les deux critères sur les 46 pays restants dans le but de les répartir sur l'un ou l'autre des deux positionnements. Pour ce faire, on utilise un système de classement qui attribue des notes de 1 à 46 (nombre de pays). On réalise cette classification du côté du positionnement commercial en trois étapes. La première applique un classement (de 1 à 46) des pays par rapport à la part de leur VADI tertiaires dans leur VADI totale. Le pays ayant la part la plus importante est classé en premier et celui ayant la part la plus faible est classé en dernier. La deuxième consiste à refaire la première étape en appliquant le classement par rapport à la part de la VADI manufacturières dans la VADI totale. Ainsi, le pays ayant la part la plus faible est classé en premier et celui ayant la part la plus importante est classé en dernier. Enfin, la troisième étape vise à calculer la moyenne des deux classements réalisés. Cette moyenne qui est calculée à partir des deux critères nous

permet de classer les pays selon leur positionnement commercial (forte VADI provenant des branches tertiaires et faible VADI provenant des branches manufacturières). Ainsi, plus le rang du pays est faible, plus le pays s'inscrit sur le positionnement commercial. Par contre, plus le rang du pays est élevé, plus le pays se rapproche du positionnement industriel.

Le tableau 3.5 présente le résultat du classement effectué sur les 46 pays. Les colonnes « branches manufacturières » et « branches tertiaires » sont établies à partir du tableau 3.4 en calculant la part de la VADI de chaque type de branche dans la VADI totale. La colonne du « rang final » correspond au classement réalisé à partir des deux critères expliqués précédemment. Ainsi, par exemple, les Maldives sont le pays le plus spécialisé sur le positionnement commercial (donc le moins spécialisé sur le positionnement industriel) puisqu'il est à en tête de liste avec le rang le moins élevé (2.0), tandis que, la Russie est le pays le plus spécialisé sur le positionnement industriel (donc le moins spécialisé sur le positionnement commercial) puisqu'il est en queue de liste avec le rang le plus élevé (44.5).

Tableau 3.5 : Classement de la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire selon leur valeur ajoutée domestique indirecte (en % du total des branches)

Pays	Branches manufacturières (%)	Rang 1	Branches tertiaires (%)	Rang 2	Rang final
Maldives	10.22	3	78.46	1	2.0
Samoa	12.46	5	74.42	3	4.0
Guyana	18.53	7	74.44	2	4.5
Monténégro	19.59	11	65.44	7	9.0
Jordanie	22.28	14	70.36	5	9.5
Serbie	22.77	16	71.51	4	10.0
Maurice	22.24	13	62.54	9	11.0
Botswana	25.33	18	67.26	6	12.0
Turkménistan	25.32	17	64.50	8	12.5
Azerbaïdjan	19.35	10	51.34	15	12.5
Belize	20.76	12	52.32	14	13.0
Paraguay	18.61	8	49.49	18	13.0
Bélarus	19.27	9	45.59	22	15.5
Libye	25.80	19	53.11	13	16.0
Gabon	18.41	6	40.84	28	17.0
Cuba	31.09	26	62.19	10	18.0
Fidji	27.37	21	49.53	17	19.0
Iran	29.56	24	50.89	16	20.0
Liban	33.97	30	53.62	12	21.0
Bulgarie	36.61	32	57.35	11	21.5
Equateur	8.03	2	31.74	42	22.0
Irak	6.93	1	28.39	45	23.0
Colombie	33.49	29	49.18	19	24.0
Brésil	33.24	28	48.18	20	24.0
Algérie	29.03	22	42.82	26	24.0
Venezuela	11.58	4	14.12	46	25.0
Costa Rica	34.75	31	45.98	21	26.0
Guatemala	26.70	20	36.40	35	27.5
Namibie	30.32	25	40.32	31	28.0
Pérou	22.39	15	29.83	43	29.0

Tableau 3.5 : suite

Pays	Branches manufacturières (%)	Rang 1	Branches tertiaires (%)	Rang 2	Rang final
Bosnie-Herzégovine	44.26	37	45.34	23	30.0
Suriname	31.14	27	37.55	33	30.0
Kazakhstan	29.23	23	33.58	39	31.0
Thaïlande	44.88	38	43.73	25	31.5
Jamaïque	46.58	40	44.22	24	32.0
République Dominicaine	40.63	35	40.80	29	32.0
Albanie	38.06	34	40.51	30	32.0
Roumanie	47.96	41	40.92	27	34.0
Mexique	42.02	36	37.34	34	35.0
Afrique du Sud	36.85	33	35.56	37	35.0
Macédoine du Nord	50.76	43	38.19	32	37.5
Turquie	46.28	39	34.97	38	38.5
Malaisie	50.10	42	36.37	36	39.0
Arménie	52.04	44	32.16	41	42.5
Chine	54.15	46	32.47	40	43.0
Russie	53.53	45	28.67	44	44.5

Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

On écarte les six pays¹⁰⁶ situés au milieu du classement dans le but de réduire leur impact sur les résultats de notre étude en supposant que cela reflète une ambiguïté de positionnement. Ainsi, on aboutit à un échantillon de 40 pays dont la moitié exactement relève du positionnement commercial et l'autre moitié du positionnement industriel.

Toutefois, le manque de données nous oblige à écarter encore trois pays relevant du positionnement commercial : Cuba, la Libye et le Turkménistan. On est alors conduit à écarter trois pays relevant du positionnement industriel pour conserver l'équilibre des deux groupes. On retire naturellement ceux qui ont le rang le moins faibles (qui relèvent le moins du positionnement industriel) : le Costa Rica, le Guatemala et la Namibie.

¹⁰⁶ Les pays écartés de l'analyse sont l'Algérie, le Brésil, la Colombie, l'Equateur, l'Irak et le Venezuela.

En conséquence, notre échantillon est composé de 34 pays répartis entre les deux positionnements (tableau 3.6).

Tableau 3.6 : Les pays de l'étude avec leurs PIB en 2017

Positionnement industriel		Positionnement commercial	
Pays	PIB en milliards de \$	Pays	PIB en milliards de \$
Afrique du Sud	349.00	Azerbaïdjan	40.87
Albanie	13.02	Bélarus	54.73
Arménie	11.53	Belize	1.84
Bosnie-Herzégovine	18 081	Botswana	17.401
Chine	12 310.49	Bulgarie	58.95
République Dominicaine	80.00	Fidji	5.35
Jamaïque	14.81	Gabon	14.93
Kazakhstan	166.81	Guyana	4.75
Macédoine du Nord	11.31	Iran	460.98
Malaisie	319.11	Jordanie	41.41
Mexique	1 157.74	Liban	53.14
Pérou	211.01	Maldives	4.75
Roumanie	211.70	Maurice	13.26
Russie	1 577.58	Monténégro	4.86
Suriname	3.22	Paraguay	39.01
Thaïlande	455.28	Samoa	824.00
Turquie	858.99	Serbie	51.43
Moyenne	1 045.27	Moyenne	51.09

Le tableau 3.6 nous permet de constater une caractéristique relative aux PIB des pays des deux positionnements. En moyenne, le PIB des pays à positionnement industriel (1 045 milliards de dollars) est largement supérieur à celui des pays à positionnement

commercial (51 milliards de dollars). Même en écartant les pays ayant les PIB les plus éloignés de la moyenne (la Chine pour le positionnement industriel et l'Iran pour le positionnement commercial), l'écart entre les PIB des deux positionnements demeure très large (341 milliards de dollars pour les pays du positionnement industriel contre 25 milliards pour ceux du positionnement commercial). Pour le positionnement industriel, nous ne pouvons pas généraliser une relation positive entre la taille du pays et ce type de positionnement parce qu'il ressort de notre échantillon des pays de taille modeste qui sont placés sur ce positionnement comme Suriname, la Macédoine du Nord et l'Arménie. Par contraste, pour le positionnement commercial, la relation est plus évidente puisqu'à l'exception de l'Iran, tous les pays sont de petite taille.

I.2-Les données

On cherche maintenant à déterminer les facteurs qui impactent le positionnement des pays. Les pays de l'échantillon représentés dans le tableau 3.6 appartiennent à la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire. Pour ce faire, on utilise des données de panel sur 17 pays (pour chaque groupe) entre 2000 et 2017.

Dans ce chapitre, la variable d'intérêt (dépendante) est la valeur ajoutée domestique indirecte, qui permet de calculer la participation aval des pays. Ainsi, on exclut la valeur ajoutée étrangère puisqu'elle ne permet pas d'identifier les domaines de compétences (positionnements) des pays. Elle donne une information sur les spécialisations des économies partenaires et non pas sur celle de l'économie domestique. Dans cette logique, la VADI est le critère le plus appropriée.

Ce chapitre se focalise surtout sur les facteurs affectant le positionnement commercial, mais nous intégrerons également les pays du positionnement industriel dans le but de savoir si les mêmes facteurs auront aussi un impact sur ce positionnement. Ainsi, nous introduisons deux variables dépendantes relatives aux deux positionnements. La première représentant la VADI créée par le secteur tertiaire est relative au positionnement commercial et la seconde représentant la VADI créée par le secteur manufacturier est relative au positionnement industriel.

Les données relatives à ces deux variables dépendantes proviennent de la base de données Unctad-Eora GVC, tandis que les variables indépendantes sont extraites du forum économique mondial et des différentes bases de données de la Banque Mondiale telles que les

indicateurs du développement dans le monde, l'indice de la gouvernance mondiale, l'indice de la performance logistique et l'indice de la facilité des affaires (*Doing Business*). Les variables sont présentées dans le tableau 3.7 avec leurs unités de mesure et leurs sources.

Tableau 3.7 : Liste des variables utilisées et de leurs sources

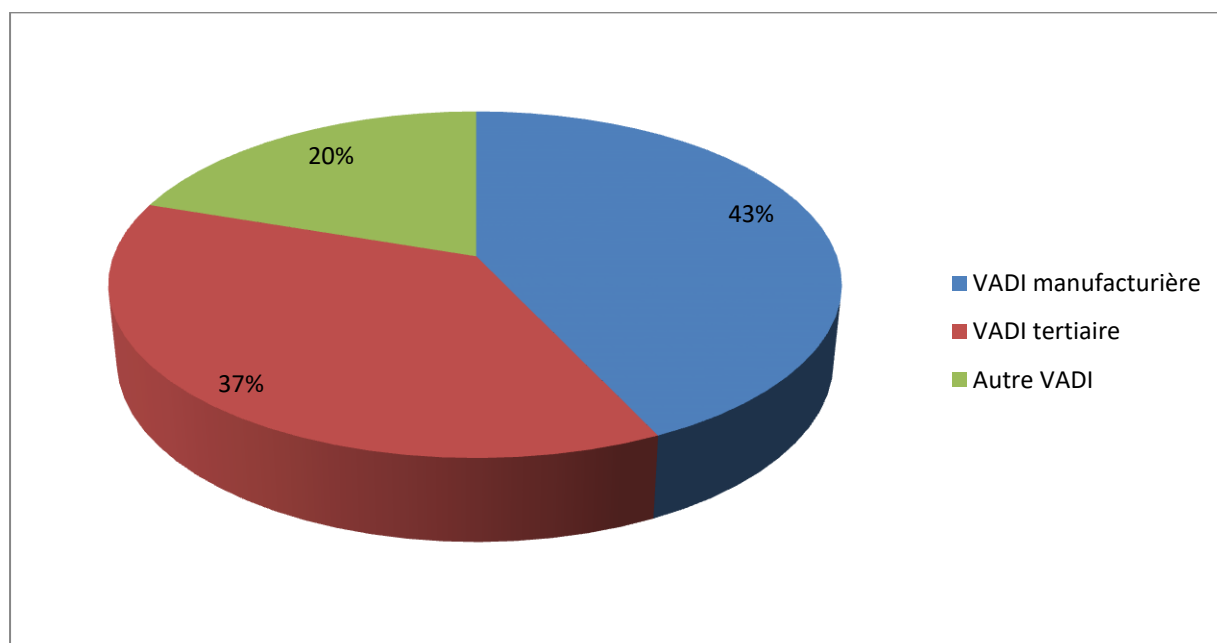
Variables	Bases de données
Valeur ajoutée domestique indirecte	Unctad-Eora GVC
PIB par habitant (en \$)	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Population totale	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Investissements directs étrangers (les entrées en % du PIB)	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Qualité des infrastructures portuaires (1=sous-développées à 7= très développées)	Forum économique mondial
Performance logistique (1=faible à 5=élevée)	BM – Indice de la performance logistique
Tarifs moyens appliqués (en %)	BM – Indicateurs du développement dans le monde
Taux d'imposition total (en % des profits commerciaux)	BM – Indice de la facilité de faire les affaires
Qualité des réglementations (-2.5=mauvaise à 2.5=meilleure)	BM – Indice de la gouvernance mondiale
Coûts de création d'entreprise (en % du revenu national brut par habitant)	BM – Indice de la facilité de faire les affaires

La composition de la valeur ajoutée domestique indirecte

Le positionnement industriel repose par définition sur l'existence d'un secteur manufacturier développé et ayant la capacité d'exporter et de relever d'une ou de plusieurs CGV. La figure 3.1 illustre la part des différentes activités dans la VADI totale de ce groupe. En moyenne, les activités manufacturières des pays du positionnement industriel occupent la part la plus importante (43%) de la VADI totale, contre des parts plus faibles pour les activités tertiaires (37%) et pour les autres activités (20%). Ceci reflète une dominance des activités manufacturières sur les autres activités dans ces pays et ainsi, une dominance de la composante manufacturière sur leur participation aval¹⁰⁷ aux CGV.

¹⁰⁷ Puisque la participation aval est calculée à partir de la valeur ajoutée domestique indirecte (VADI).

Figure 3.1 : Les composantes de la VADI des pays du positionnement industriel en 2017¹⁰⁸ (en moyenne)

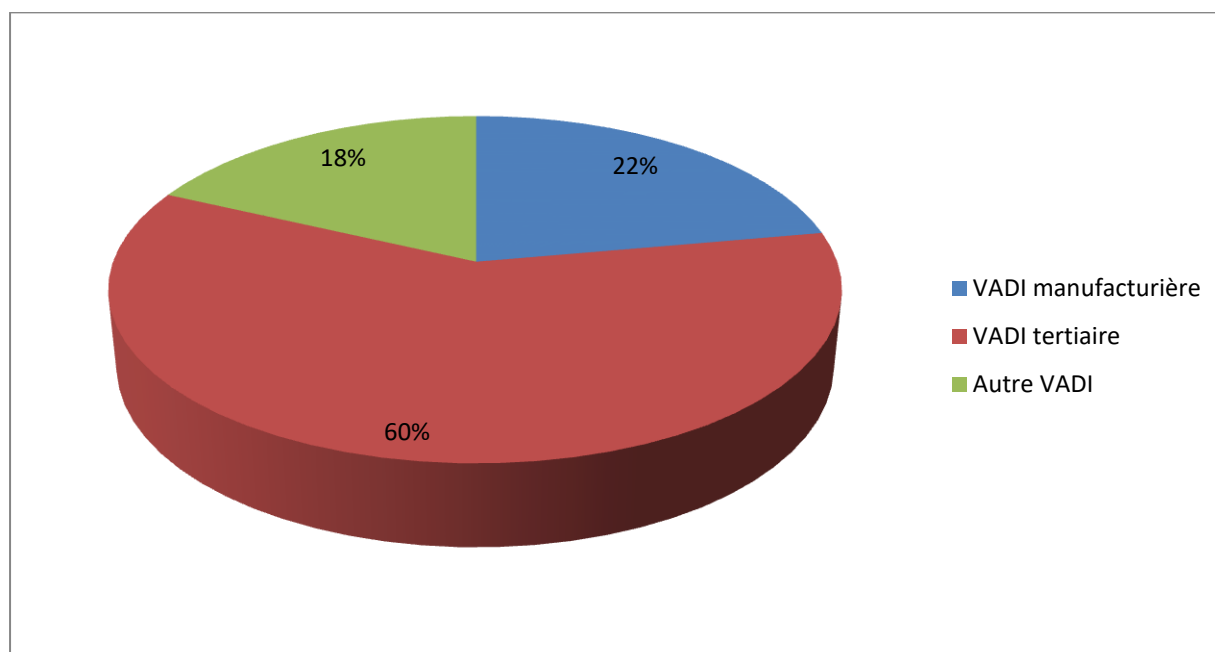


Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Le positionnement commercial présente une distribution différente des parts de l'activité. Elle est présentée dans la figure 3.2. On voit qu'en moyenne, les activités tertiaires de ces pays occupent la part la plus importante (60%) de la VADI totale, avec des parts beaucoup plus faibles pour les activités manufacturières (22%) et les autres activités (18%). Ainsi, la dépendance de la participation de ces pays envers les activités tertiaires est beaucoup plus forte dans ce cas.

¹⁰⁸ Les valeurs de la VADI manufacturière et tertiaire des 17 pays relevant du positionnement industriel sont disponibles dans le tableau de l'annexe 3.1.

Figure 3.2 : Les composantes de la VADI des pays du positionnement commercial en 2017¹⁰⁹ (en moyenne)



Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Ces caractéristiques ne constituent pas un résultat inattendu puisque la nature des deux positionnements et la définition de notre échantillon reposent sur ces hypothèses relatives à la VADI manufacturière et tertiaire et imposent cette différence au niveau de la distribution des parts de l'activité.

Les IDE

Au niveau de l'entrée d'IDE, le groupe industriel enregistre des entrées qui s'élèvent à 3% du PIB en moyenne en 2017 contre 5% pour le groupe commercial (tableau 3.8). Il n'est pas possible d'identifier une caractéristique au niveau de ces entrées d'IDE même si le groupe commercial affiche une valeur proche du double de celle du positionnement industriel. Cette indétermination tient au fait que certains pays du positionnement industriel comme l'Albanie et la Jamaïque ont des ratios élevés (environ 8% et 6% respectivement) alors que certains pays du positionnement commercial tels que le Belize, le Botswana et le Samoa ont des ratios très faibles (environ 1%).

¹⁰⁹ Les valeurs de la VADI manufacturière et tertiaire des 17 pays qui relèvent du positionnement commercial sont disponibles dans le tableau de l'annexe 3.2.

L'attraction des IDE est conditionnée par plusieurs facteurs tels que l'environnement des affaires et l'environnement politique du pays, sa politique fiscale et ses réglementations relatives à l'investissement. Un pays qui parvient à remplir ces conditions aura naturellement plus de chances d'intégrer des CGV (CNUCED, 2015 ; Lanz et Werner, 2016). Et les IDE sont assurément l'un des moyens de renforcer les liens entre les firmes locales et les firmes étrangères (les filiales des firmes multinationales) et de créer et renforcer les activités destinées à l'exportation et ainsi d'améliorer la participation aux CGV.

Tableau 3.8 : Entrées d'investissements directs étrangers en 2017 (en % du PIB)

Positionnement industriel		Positionnement commercial	
Pays	Entrées d'IDE	Pays	Entrées d'IDE
Afrique du Sud	0.59	Azerbaïdjan	7.02
Albanie	7.86	Bélarus	2.33
Arménie	2.18	Belize	1.40
Bosnie-Herzégovine	2.57	Botswana	1.02
Chine	1.35	Bulgarie	3.43
République Dominicaine	4.50	Fidji	7.24
Jamaïque	6.00	Gabon	10.03
Kazakhstan	2.83	Guyana	9.21
Macédoine du Nord	3.37	Iran	1.13
Malaisie	2.94	Jordanie	4.99
Mexique	2.85	Liban	4.75
Pérou	3.25	Maldives	9.67
Roumanie	2.81	Maurice	3.34
Russie	1.81	Monténégro	11.54
Suriname	2.99	Paraguay	1.55
Thaïlande	1.80	Samoa	1.11
Turquie	1.30	Serbie	6.56
Moyenne	3.00	Moyenne	5.08

Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (Indicateurs du développement dans le monde)

Le niveau de revenu

L'interprétation du niveau de revenu (estimé par le PIB par habitant) des pays qui relèvent des deux positionnements ne semble pas pertinente dans le cas de cette étude parce que nous étudions des pays de la même tranche de revenu (tranche supérieure du revenu intermédiaire) et ainsi logiquement, il n'y aura pas de différence substantielle au niveau des revenus des deux groupes de pays¹¹⁰.

Cela ne signifie évidemment pas que le PIB par habitant soit dans l'absolu sans effet sur le type de positionnement des pays. Une étude menée sur l'ensemble des pays du monde (de toutes les tranches de revenus) permettrait de le savoir, mais cela n'est pas notre objet de recherche. Et cela suffit pour conclure que, sur notre échantillon, la variable PIB par habitant ne constitue d'évidence pas une contrainte. Un pays de la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire n'est pas conduit à déterminer son positionnement en fonction de la variable PIB par habitant.

I.3-Modèle et méthodologie

En vue d'étudier les facteurs qui peuvent accroître ou réduire la VADI des deux positionnements, on est amené à définir deux variables dépendantes relatives à chacun de ces deux positionnements. Ces deux variables nous permettront de tester le modèle sur les deux positionnements dans le but d'identifier s'il agit de similitude et/ou de différence au niveau des facteurs ayant un impact (ou pas) sur l'un ou sur l'autre (positionnement). Ainsi, pour le positionnement commercial, la variable dépendante est calculée par le ratio de la VADI des branches tertiaires sur la VADI totale de toutes les branches :

$$Participation\ tertiaire = \frac{VADIS}{VADIT} \times 100 \quad (1)$$

Avec *VADIS* représentant la valeur ajoutée domestique indirecte créée par les branches tertiaires et *VADIT* représentant la valeur ajoutée domestique indirecte totale créée par toutes les branches de l'économie.

Pour le positionnement industriel, la variable dépendante est calculée par le ratio de la VADI des branches manufacturières sur la VADI totale de toutes les branches :

$$Participation\ manufacturière = \frac{VADIM}{VADIT} \times 100 \quad (2)$$

¹¹⁰ Les PIB par habitant des deux groupes de pays sont reportés dans les tableaux des annexes 3.3 et 3.4.

Avec *VADIM* représentant la valeur ajoutée domestique indirecte créée par les branches manufacturières et *VADIT* représentant la valeur ajoutée domestique indirecte totale créée par toutes les branches de l'économie.

La méthodologie utilisée est celle utilisée par la littérature empirique sur les CGV (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Tinta, 2017). Il s'agit de régressions de panel avec effets temps et pays fixes pour éviter les possibles biais d'estimations dus à la présence des facteurs omis affectant à la fois la variable dépendante et les variables indépendantes. Le choix de régressions à effet fixe est adoptée suite à la réalisation du test de Hausman vérifiant qu'il n'existe pas de différence entre les coefficients estimés à partir d'une régression de panel à effets aléatoires et ceux estimés par une régression de panel à effets fixes. Si cette hypothèse (nulle) est rejetée, ce qui signifie qu'il faut utiliser la régression à effets fixes pour nos données de panels afin de capturer l'hétérogénéité inobservée. Des écarts-types panel-robustes (estimateurs robuste de White) sont estimés dans cette régression pour résoudre le problème d'hétéroscédasticité.

Enfin, suivant la littérature (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Marel, 2015 ; Tinta, 2017) nos variables explicatives sont toutes décalées d'un an pour contrôler le problème d'endogénéité et toutes les variables sont exprimées en logarithme à l'exception de la variable relative à la qualité des réglementations qui varie entre -2.5 et 2.5 prenant ainsi des valeurs négatives et qui ne peut pas être exprimée en logarithme.

De ce fait, pour tester les facteurs affectant les deux positionnements, on procède à deux régressions. La première est relative au positionnement commercial :

$$Participation\ tertiaire_{c,t} = \beta_0 + \beta_1 Pib/Ha_{c,t-1} + \beta_2 Pop_{c,t-1} + \beta_3 Ide_{c,t-1} + \beta_4 Qip_{c,t-1} + \beta_5 Pl_{c,t-1} + \beta_6 Tf_{c,t-1} + \beta_7 Tx_{c,t-1} + \beta_8 Qr_{c,t-1} + \beta_9 Cce_{c,t-1} + \varepsilon \quad (3)$$

La seconde régression est relative au positionnement industriel avec, pour seule différence, le changement de la variable dépendante :

$$Participation\ manufacturière_{c,t} = \beta_0 + \beta_1 Pib/Ha_{c,t-1} + \beta_2 Pop_{c,t-1} + \beta_3 Ide_{c,t-1} + \beta_4 Qip_{c,t-1} + \beta_5 Pl_{c,t-1} + \beta_6 Tf_{c,t-1} + \beta_7 Tx_{c,t-1} + \beta_8 Qr_{c,t-1} + \beta_9 Cce_{c,t-1} + \varepsilon \quad (4)$$

Avec :

Participation tertiaire : calculée à partir de l'équation (1)

Participation manufacturière : calculée à partir de l'équation (2)

Pib/Ha : Produit intérieur brut par habitant

Pop : Population totale

Ide : Flux d'entrées d'investissements directs étrangers

Qip : Qualité des infrastructures portuaires

Pl : Performance logistique

Tf : Tarifs moyens appliqués sur les importations

Tx : Taux d'imposition total

Qr : Qualité des réglementations

Cce : Coûts de création d'entreprise

ε : Terme d'erreur

-Le produit intérieur brut par habitant est utilisée comme proxy pour le niveau de développement du pays en termes de niveau et qualité de vie (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Tinta, 2017).

-La population totale est utilisée pour investiguer l'existence d'une relation entre le facteur démographique et le positionnement d'un pays (Kowalski et al., 2015).

-Les flux d'entrées d'IDE permettent d'évaluer le degré d'ouverture à l'investissement étranger et la dépendance d'un pays envers ces investissements provenant du reste du monde. Ces IDE constituent une voie essentielle favorisant la participation aux CGV.

-La qualité des infrastructures portuaires permet de mesurer l'accessibilité des installations portuaires et leur degré de développement. Cet indicateur développé par le « Forum Economique Mondiale » mesure la perception que les dirigeants des entreprises ont vis-à-vis

des installations portuaires de leur pays tout en prenant en compte la taille des entreprises et leur secteur d'activité. Cet indicateur varie entre 1 pour les infrastructures portuaires considérées comme extrêmement sous-développées et 7 pour celles considérées comme performante au regard des normes internationales.

-L'indice de la performance logistique regroupe six indicateurs : la qualité des infrastructures commerciales, la qualité des services logistiques, l'efficacité des procédures de dédouanement, la facilité d'organiser des envois à des prix concurrentiels, la capacité de suivre les envois et les respects des délais de livraison des envois. On exclut de ces indicateurs, la qualité des infrastructures commerciales puisqu'on a introduit une autre variable (qualité des infrastructures portuaires) à cet effet. La performance logistique est calculée à partir de la moyenne des cinq indicateurs. Cette variable permet d'évaluer la facilité des échanges en analysant la rapidité, la faisabilité et l'efficacité des services relatifs aux échanges commerciaux. L'indice varie entre 1 pour une faible performance et 5 pour une meilleure performance (Kowalski et al., 2015 ; Marel, 2015).

-La variable sur les tarifs permet d'évaluer le degré libéralisation/protection commerciale du pays. Ces barrières représentent les droits de douane appliqués par un pays sur les importations provenant du reste du monde. Elle est mesurée par les tarifs moyens appliqués sur tous les produits, pondérées par la part du produit importé du pays partenaire. La pondération par la part du produit permet de montrer l'impact réel des tarifs sur la participation aux CGV (Tinta, 2017).

-Le taux d'imposition total exprimé en pourcentage des profits commerciaux permet d'évaluer la politique fiscale du pays. Ce taux englobe les impôts et les contributions payables par les entreprises après comptabilisation des déductions et des exonérations.

-La qualité des réglementations évalue la qualité des institutions publiques (Cheng et al., 2015 ; Kowalski et al., 2015 ; Marel, 2015). Cet indicateur est issu de l'indice de gouvernance mondiale¹¹¹ développé par la Banque Mondiale et varie entre -2.5 pour une mauvaise qualité de réglementations et 2.5 pour une meilleure qualité. Cet indicateur évalue la capacité du gouvernement à mettre en œuvre des réglementations solides favorisant le développement du secteur privé.

¹¹¹ L'indicateur sur la gouvernance regroupe six indicateurs : le caractère démocratique, la stabilité politique et l'absence de violence et de terrorisme, l'efficacité du gouvernement, la qualité des réglementations, l'Etat de droit et le contrôle de la corruption.

-Les coûts de création d'entreprise mesurés en pourcentage du revenu national brut par habitant est une variable relative à l'environnement des affaires. Elle est une des variables de l'indice « Doing Business¹¹² » développé par la Banque Mondiale visant à mesurer la faciliter des affaires.

¹¹² L'indice couvre dix groupes d'indicateurs : la création d'entreprise, l'obtention des permis de construire, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, l'obtention des prêts, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et des impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité.

I.4-Résultats du modèle et discussion

Les résultats des régressions conduites sur les deux variables dépendantes sont exposés dans le tableau 3.9. Les résultats sur la participation des pays du positionnement industriel n'ont affiché aucune significativité. En conséquence, nous focaliserons notre analyse sur les résultats des pays du positionnement commercial qui sont représentés par la régression de la participation tertiaire sur les variables explicatives.

Tableau 3.9 : Résultats des régressions sur les deux variables dépendantes

Variables	Participation tertiaire	Participation manufacturière
PIB par habitant	0.997*** (7.52)	-0.005 (0.05)
Population	3.490*** (5.98)	-0.218 (1.00)
IDE	0.079* (1.95)	0.017 (0.92)
Qualité des infrastructures portuaires	0.381** (2.68)	-0.171 (1.47)
Performance logistique	0.790*** (5.27)	-0.226 (1.63)
Tarifs	-0.066** (2.28)	-0.078 (1.48)
Taux d'imposition	-0.679** (3.02)	0.079 (1.24)
Qualité des réglementations	0.761*** (3.35)	-0.171 (1.23)
Coûts de création d'entreprise	-0.193** (2.65)	-0.001 (0.06)
R ²	0.79	0.36
Effet fixe pays	Oui	Oui
Effet fixe années	Oui	Oui
T statistiques entre parenthèses *** < 0.01, ** < 0.05, * < 0.1		

De ce tableau, il ressort que :

-Le niveau de revenu de ces pays estimé par le PIB par habitant a un impact positif et significatif à 1% sur la participation tertiaire. Ce résultat est tout à fait logique puisqu'une amélioration du niveau de revenu est un signe sur le niveau de développement d'un pays. Plus un pays est développé, plus il a la capacité d'améliorer sa participation en augmentant sa part de la valeur ajoutée créée.

-La variable relative au facteur démographique affiche un impact positif et significatif à 1%. Ce résultat peut être expliqué par l'abondance du capital humain qui constitue un élément-clé pour les pays à positionnement commercial spécialisé sur des activités tertiaires intensives en main-d'œuvre. Cet avantage démographique offre à ces pays une attractivité vis-à-vis des IDE des entreprises étrangères qui vont chercher la proximité de la main-d'œuvre en s'implantant sur les marchés de ces pays. Ces IDE assureront une meilleure intégration de ces pays aux CGV.

-Les flux d'IDE entrants exercent un impact positif et significatif à 10% sur la participation tertiaire. Ce résultat est cohérent avec la littérature qui affirme que la capacité d'attirer des IDE pour un pays est un facteur essentiel de facilitation de son processus d'intégration aux CGV (CNUCED, 2015 ; Lanz et Werner, 2016). Ces IDE constituent le moyen pour nouer et améliorer les liens entre un pays et ses partenaires commerciaux en promouvant des activités destinées à l'exportation.

-La qualité des infrastructures portuaires et la performance logistique affichent également un impact positif et significatif à 5% et 1 % respectivement. Ces deux variables permettent d'illustrer l'importance des infrastructures commerciales et des mesures facilitant les échanges dans l'amélioration de la qualité de la participation aux CGV. Ces mesures sont importantes pour tout type de participation. Cependant, elles le sont davantage pour la participation des pays qui relèvent du positionnement commercial. Cette importance relève de la nature et de la définition de ce positionnement. Ce dernier se caractérise non seulement par un secteur tertiaire développé, mais aussi par le fait d'être un point de passage des marchandises, en d'autres termes, une base de réexportations brutes. D'où la nécessité d'avoir une rapidité et efficacité au niveau des procédures douanières et au niveau du transport des marchandises.

-Les variables relatives à l'environnement des affaires affichent des effets significatifs. Premièrement, la politique fiscale évaluée par le taux d'imposition totale montre un effet négatif et significatif à 5% sur la participation tertiaire des pays du positionnement commercial. Deuxièmement, la qualité des réglementations offrant une idée sur l'efficacité des institutions publiques a un effet positif et significatif à 1%. Finalement, les coûts relatifs à la création d'entreprises exercent un effet négatif et significatif à 5% sur la participation tertiaire.

Les facteurs relatifs à l'environnement des affaires et à la performance logistique jouent un rôle essentiel pour les pays à positionnement commercial. Ces pays doivent chercher à promouvoir un environnement qui garantisse la rapidité et la simplicité des procédures douanières (échanges commerciaux), mais aussi qui stimule les IDE par une fiscalité attractive et des institutions publiques favorables aux affaires. Ce type de mesures est une clé et une condition pour la maîtrise et l'amélioration du processus d'intégration des pays aux CGV.

-Le degré de libéralisation de la politique commerciale des pays estimé par les tarifs moyens appliqués sur tous les produits exerce un impact négatif et significatif à 5% sur la participation tertiaire. Ce qu'il faut noter à ce niveau, c'est qu'il n'existe pas une politique commerciale idéale et unique à adopter. Le débat sur la nécessité d'adopter une politique ouverte ou protectionniste dans une vision globale perd sa pertinence avec la réalité de la production qui ne cesse de devenir de plus en plus fragmentée. Les CGV ont rendu les pays de plus en plus interdépendants et notamment au niveau de leurs politiques commerciales. Par conséquent, l'adoption d'une politique commerciale univoque ne peut réaliser les objectifs attendus. Dans cette logique, la politique commerciale ne peut être la même pour les deux positionnements puisque leurs objectifs s'avèrent être différents.

Cette problématique ne se pose pas au niveau des pays à positionnement commercial puisque la politique commerciale est à sens unique. Ces pays sont spécialisés dans les activités tertiaires et dans les activités de réexportations brutes, ce qui leur impose une politique totalement ouverte s'ils entendent attirer les exportateurs et les importateurs. La libéralisation doit par conséquent y être globale (au niveau de tous les produits), et accompagnée d'autres mesures telles que la création de zones de libre-échange. En effet, même pour un pays à orientation très libérale comme le Singapour, il est préférable (voire crucial) de compléter les mesures unilatérales par des accords commerciaux avec les pays de

destination de ses réexportations pour pouvoir réduire ou même supprimer les barrières commerciales auxquelles il fait face. Le pays est donc incité à disposer d'une aire de libéralisation qui corresponde le plus possible à celles des chaînes de valeur dans lesquelles il intervient au risque autrement de devoir subir des freins indirects à sa participation aux CGV.

La problématique de la libéralisation/protection se pose différemment pour les pays à positionnement industriel. Pour eux, l'objectif est de mettre en œuvre une politique mixte qui libéralise certains secteurs mais en protège d'autres. Un pays exportateurs de biens intermédiaires/finaux doit pouvoir identifier l'origine des intrants. Deux cas possibles en découlent. (i) Libéraliser si et quand les intrants nécessaires à la production de ce bien intermédiaire/final sont importés et ne peuvent être produits localement. Pour les pays situés sur les dernières étapes de la chaîne (qui font l'assemblage par exemple), la libéralisation devra même concerner tous biens intermédiaires nécessaires à la production. (ii) Protéger au contraire si et quand les intrants peuvent être produits sur le marché du pays à des prix concurrentiels. En conséquence, la libéralisation/protection commerciale ne doit pas être étendue et généralisée sur toutes les branches. La politique idéale consiste à identifier les besoins de chacune des activités pour pouvoir ensuite prendre les mesures les plus appropriées à chaque cas.

Pour clarifier notre idée, on peut se référer aux réexportations brutes. Ces dernières désignent les produits importés par un pays, puis exportés vers d'autres pays sans subir aucune transformation. Soulignons d'abord que l'« UN Comtrade¹¹³ » est la seule base fournissant des données sur les réexportations brutes¹¹⁴ définies comme « des produits étrangers exportés dans leur même état d'importation et qui doivent être inclus dans les exportations du pays ».

Idéalement, il faudrait ensuite pouvoir intégrer cette variable à l'analyse pour estimer l'impact des réexportations sur la participation tertiaire. Il ne fait guère de doute que ces réexportations stimulent plusieurs activités de services comme le stockage, l'assurance et certains autres services commerciaux. Ces réexportations ont très certainement un impact positif sur la participation tertiaire des pays du positionnement commercial. Il est

¹¹³ United Nations Commodity Trade Statistics Database.

¹¹⁴ On peut donner à titre d'exemple la base de données « Trade in value-added (Tiva) » développée par l'OCDE et l'OMC qui fournit des données sur les réexportations des biens intermédiaires. Cet indicateur ne peut pas être utilisé dans notre étude puisque Tiva définit ces réexportations comme étant des biens intermédiaires importés, transformés localement, puis réexportés. Ainsi, elles ne correspondent pas à des réexportations brutes.

malheureusement impossible de le faire car l'UN Comtrade est limitée à un nombre restreint de pays¹¹⁵.

Le tableau 3.10 évalue les réexportations brutes de quelques pays de notre échantillon qui sont couverts par la base de données. Ces données de l'année 2014 couvrent le plus grand nombre de pays (67). En comparant les moyennes des deux groupes de pays, on constate que les pays du positionnement commercial ont en moyenne un taux de réexportations de 20.85%, environ cinq fois plus important que les pays du positionnement industriel (3.43%). Cependant, le nombre restreint de pays ne nous permet pas d'établir une conclusion générale. On se limitera donc à constater qu'il y a avec cet indicateur un indice de la pertinence de notre hypothèse de départ et une source de travaux à effectuer pour avancer dans sa mesure.

Tableau 3.10 : Réexportations brutes de quelques pays de l'étude en 2014

Pays	Exportations (\$)	Réexportations (\$)	Réexportations (en % des exportations)
Positionnement commercial			
Belize	358.43	51.22	14.29
Botswana	8 538.07	217.89	2.55
Fidji	1 373.26	721.97	52.57
Guyana	1 174.05	12.55	1.07
Jordanie	8 385.33	1 112.54	13.27
Maurice	2 662.00	761.86	28.61
Samoa	50.92	17.09	33.56
Moyenne	-	-	20.85
Positionnement industriel			
Afrique du Sud	92 590.71	534.56	0.58
Arménie	1 490.19	120.09	8.06
Jamaïque	1 451.89	68.31	4.71
Suriname	1 917.67	70.43	3.67
Thaïlande	227 572.76	254.14	0.11
Moyenne	-	-	3.43

Source: Auteur à partir de la base de données UN-Comtrade

¹¹⁵ Elle couvrait 61 pays en 2014, 54 en 2015, 50 en 2016 et 47 en 2017.

Section II-Le cas du Liban

La première section de ce chapitre a procédé à une classification des pays de la tranche supérieure des économies à revenu intermédiaire en les répartissant sur l'un ou l'autre des deux positionnements : industriel et commercial.

Dans cette section, nous nous focalisons sur l'un de ces pays et donc un cas de positionnement commercial qui n'a pas encore à notre connaissance été creusé par la littérature : le Liban, un pays se positionnant, volontairement ou pas, clairement sur la spécialisation commerciale. L'intérêt de l'étudier tient au fait qu'il remplit deux critères essentiels pour le positionnement commercial, celui de la participation tertiaire aux CGV et celui de la localisation géographique comme carrefour de l'Occident et de l'Orient.

La **première sous-section** cible les indicateurs du positionnement commercial du Liban via les composantes de son PIB, sa participation aux CGV, ses exportations et importations et ses partenaires commerciaux les plus importants.

La **deuxième sous-section** tente d'évaluer la situation du pays par rapport aux pays de la région (MENA) et aux autres pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure à positionnement commercial (étudié dans la section 1 de ce chapitre). Cette évaluation est réalisée en se basant sur les facteurs identifiés dans la section I et débouche sur des préconisations susceptibles d'aider à la décision par les décideurs publics.

II.1-Positionnement du Liban : une analyse des indicateurs

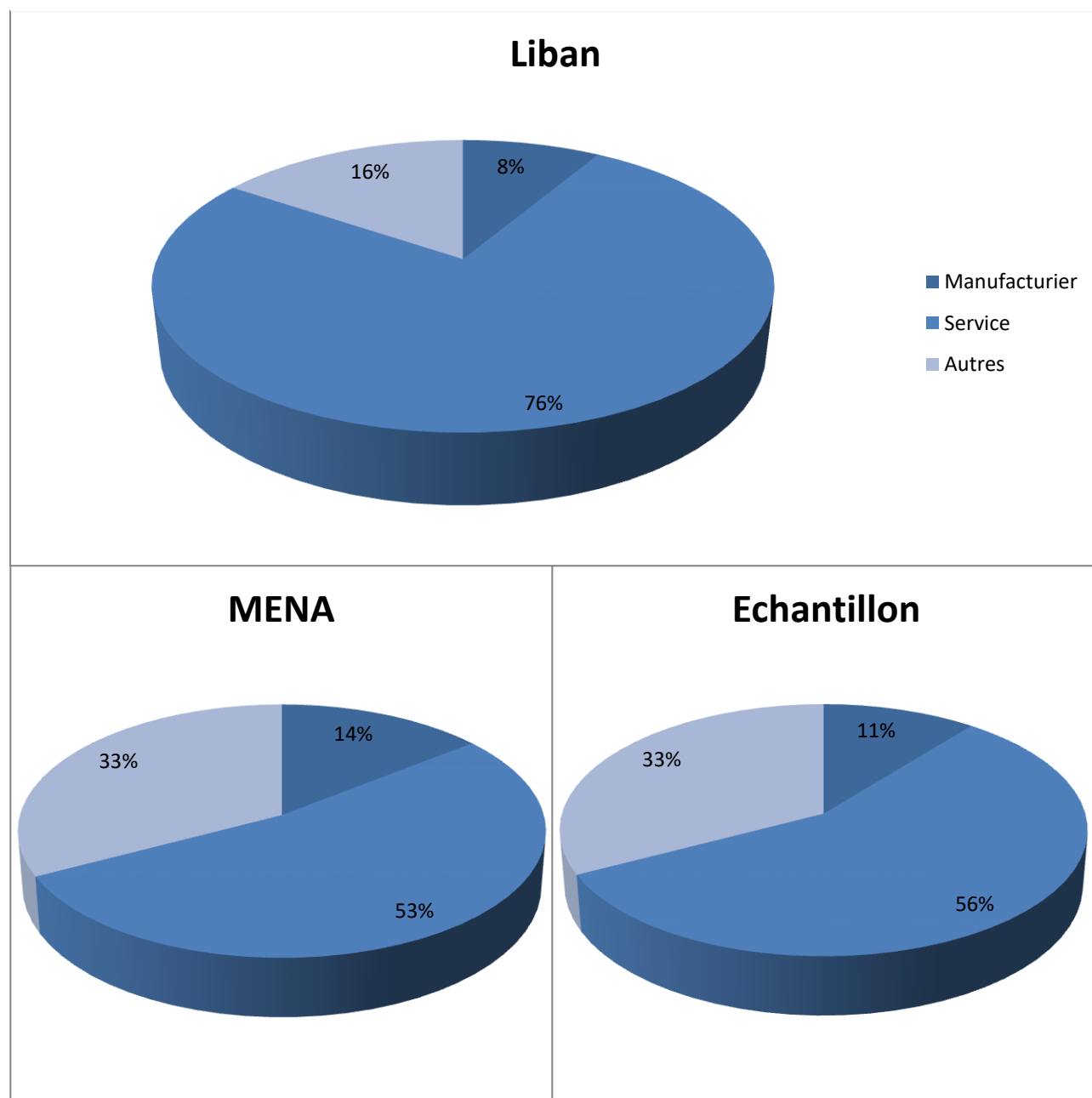
Dans cette sous-section, on rassemble quelques éléments de preuve sur l'appartenance du Liban au positionnement commercial. On s'intéresse tout d'abord aux composantes de son PIB, à ses exportations et importations, à ses partenaires commerciaux principaux et à sa participation aux CGV.

II.1.1-Décomposition du PIB libanais

La figure 3.3 procède à la décomposition du PIB du Liban, de la région MENA¹¹⁶ et puis de l'échantillon global des pays de la tranche supérieure à revenu intermédiaire à positionnement commercial (ceux étudiés dans la section I) en 2017. La première différence à souligner se situe au niveau du secteur de services qui représente 76% du PIB libanais contre 53% du PIB pour la région MENA et 56% pour l'échantillon global. Symétriquement, les autres activités (manufacturières et autres) représentent 24% du PIB libanais contre 47% du PIB de la région et 44% du PIB de la tranche, ce qui traduit une forte dépendance du Liban au secteur de services.

¹¹⁶ Les données sur la décomposition du PIB de la région MENA excluent la Libye et la Syrie pour cause d'absence de données.

Figure 3.3 : Décomposition du PIB du Liban, de la région MENA et des pays de l'échantillon global en 2017



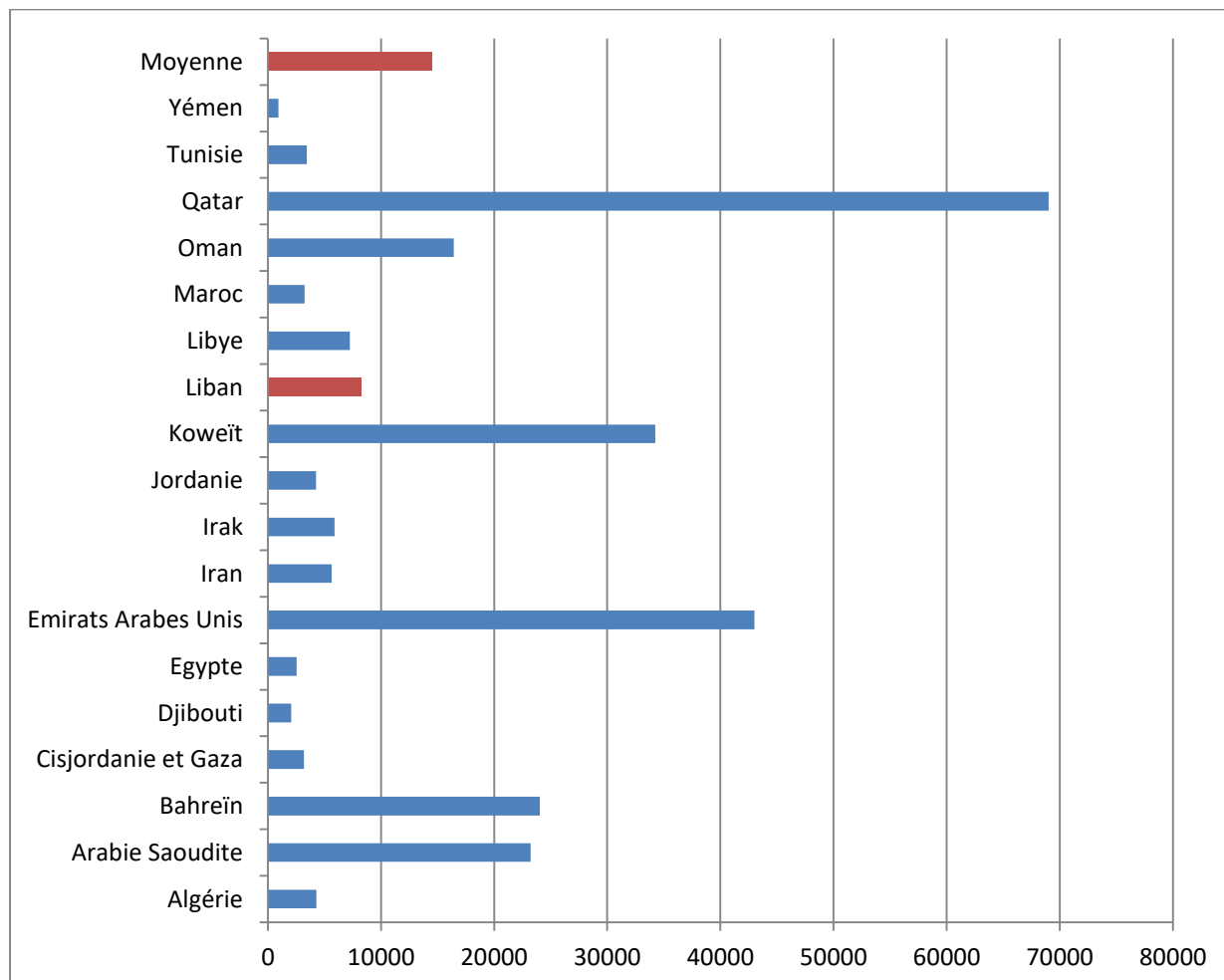
Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (World Development Indicators)

En 2017, il existe un grand écart entre les PIB par habitant¹¹⁷ des pays de la région MENA (figure 3.4). Le PIB par habitant du Liban (8 270\$) se situe au-dessous de la moyenne régionale (14,496\$). Certains pays comme le Qatar (69 026\$), les Emirats Arabes Unis

¹¹⁷ Nous ne comparons pas le PIB par habitant du Liban à celui de la tranche à laquelle il appartient car la différence est légère puisqu'il s'agit de la même tranche de revenu.

(43 004\$) et le Koweït (34 243\$) ont des PIB par habitant largement supérieurs à la moyenne, tandis que d'autres pays comme l'Égypte (2 549\$), le Djibouti (2 050\$) et le Yémen (944\$) ont des PIB par habitant largement inférieurs à la moyenne régionale.

Figure 3.4 : PIB par habitant de la région MENA en 2017 (en dollars)



Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (World Development Indicators)

Ce qui ressort le plus nettement, c'est l'hétérogénéité visible par les écarts à la moyenne entre les pays riches et les pays pauvres. Cette différence au niveau des PIB par habitant des pays de la région tient à la diversité de leurs ressources (notamment pétrolières) et aux conflits (instabilité) politiques qui ont eu lieu dans certains pays de la région et notamment durant cette dernière décennie ce qui a permis l'amélioration des revenus de certains et la détérioration d'autres.

II.1.2-Exportations et importations libanaises

Le tableau 3.11 répartit les exportations libanaises de biens selon les dix premières destinations. En moyenne (2014-2018), ces exportations s'élèvent à environ 4 milliards de dollars avec les Emirats Arabes Unis en tête des pays de destinations (462 millions de dollars), suivi par l'Arabie Saoudite et la Syrie. Les dix pays figurant dans le tableau captent environ 58% du total des exportations libanaises de biens. Il faut souligner le fait que 7 de ces 10 sont des pays de la région MENA, ce qui atteste d'une forte dépendance des exportations libanaises de biens envers la région.

Tableau 3.11 : Les dix premières destinations des exportations libanaises de biens (moyenne entre 2014 et 2018¹¹⁸)

Pays	Moyenne en millions de dollars	En % des exportations totales de biens
Emirats Arabes Unis	462	11.37%
Arabie Saoudite	385	9.48%
Syrie	305	7.51%
Irak	263	6.47%
Suisse	192	4.73%
Afrique du Sud	185	4.55%
Egypte	181	4.45%
Turquie	139	3.42%
Qatar	127	3.13%
Koweït	121	2.98%
Totale des 10 pays	2 360	58.09%
Monde	4 063	100.00%

Source : Auteur à partir de la base de données de la CNUCED

Du côté des importations libanaises de biens, la région MENA est beaucoup moins présente comme le montre le tableau 3.12. On observe en moyenne (entre 2014 et 2018) que la valeur

¹¹⁸ Voir le tableau de l'annexe 3.5 pour les valeurs des exportations de biens annuelles.

des importations libanaises de biens (19.4 milliards de dollars) est environ quatre fois supérieure à celle des exportations, traduisant un déficit commercial particulièrement important (environ 30% du PIB). Les importations de ces dix pays représentent environ 56% des importations totales de biens avec la Chine en tête suivie par l'Italie et les Etats-Unis. Contrairement au cas des exportations, les pays de la région sont quasiment absents de la liste à l'exception de l'Egypte et des Emirats Arabes Unis qui occupent la 9^{ème} et la 10^{ème} place respectivement.

Tableau 3.12 : Les dix premiers pays d'origine des importations libanaises de biens (moyenne entre 2014 et 2018¹¹⁹)

Pays	Moyenne en millions de dollars	En % des importations totales de biens
Chine	2 171	11.15%
Italie	1 534	7.88%
Etats-Unis	1 332	6.84%
Grèce	1 188	6.10%
Allemagne	1 081	5.55%
France	996	5.12%
Turquie	786	4.04%
Russie	680	3.50%
Egypte	587	3.01%
Emirats Arabes Unis	561	2.88%
Totale des 10 pays	10 918	56.07%
Monde	19 472	100.00%

Source : Auteur à partir de la base de données de la CNUCED

Contrairement à la balance des biens, la balance des services enregistre un excédent de 1.5 milliards de dollars (environ 3% du PIB) comme le montre les tableaux 3.13 et 3.14 (moyenne entre 2014 et 2018). La valeur des services exportés par le Liban atteint 15.3

¹¹⁹ Voir le tableau de l'annexe 3.6 pour les valeurs des importations de biens annuelles.

milliards de dollars dont 44.7% pour les seuls voyages des personnes et 13.5% pour les services financiers.

Tableau 3.13 : Les cinq catégories de services les plus exportés par le Liban (moyenne entre 2014 et 2018¹²⁰)

Services	Moyenne en millions de dollars	En % des exportations totales de services
Voyages à titre personnel, Autres (autres que les dépenses liées à la santé ou à l'éducation)	6 861	44.76%
Services financiers explicitement facturés et autres	2 067	13.49%
Services de télécommunications	513	3.35%
Construction réalisée à l'étranger	280	1.83%
Autres modes de transport, Autres (autres que passagers et fret)	265	1.73%
Totale des 5 services	9 985	65.14%
Totale de tous les services	15 328	100.00%

Source : Auteur à partir de la base de données de la CNUCED

Les mêmes sections de services sont présentes dans le tableau des services les plus importés (tableau 3.14). Pour un total de 13.7 milliards de dollars, les voyages à titre personnel et les services financiers occupent respectivement 36.1% et 12.6% des exportations totales de services.

¹²⁰ Voir le tableau de l'annexe 3.7 pour les valeurs des exportations de services annuelles.

Tableau 3.14 : Les cinq catégories de services les plus importés par le Liban (moyenne entre 2014 et 2018¹²¹)

Services	Moyenne en millions de dollars	En % des importations totales de services
Voyages à titre personnel, Autres (autres que les dépenses liées à la santé ou à l'éducation)	4 934	36.10%
Services financiers explicitement facturés et autres	1 724	12.61%
Transports maritimes, Fret	1 122	8.21%
Services de télécommunications	415	3.04%
Voyages à titre professionnel, Autres (autres que acquisition de biens et de services par des travailleurs frontaliers/temporaires)	295	2.16%
Totale des 5 services	8 491	62.11%
Totale de tous les services	13 671	100.00%

Source : Auteur à partir de la base de données de la CNUCED

La nature et le volume des exportations et des importations libanaises nous permettent de tirer deux conclusions. La première tient au sous-développement de ses branches productives (primaires et manufacturières). La seconde est relative à la dépendance du pays envers ses activités tertiaires, ce qui fait du Liban, une économie tertiaire. Ces deux conclusions appuient notre hypothèse sur l'appartenance du pays au positionnement commercial.

II.1.3-Participation du Liban aux CGV

Contrairement à la moyenne de la région MENA, le Liban maintient une participation amont importante. Même si certains pays de la région comme Djibouti, la Jordanie, la Tunisie et la Cisjordanie et Gaza ont des participations amont qui dépassent parfois leurs participations aval, le Liban conserve un écart bien plus important qu'eux entre la participation amont et la participation aval. La figure 3.5 montre l'évolution de la participation amont, aval et totale aux CGV du Liban et des pays du MENA. La participation totale aux CGV représente la somme de la participation amont et la participation aval mesurées annuellement en termes de valeur ajoutée et exprimées en pourcentage des

¹²¹ Voir le tableau de l'annexe 3.8 pour les valeurs des importations de services annuelles.

exportations brutes totales du pays. Ces données sont extraites de la base de données « Unctad-Eora GVC database » pour la période 1990-2018¹²².

La participation totale du Liban aux CGV¹²³ qui s'élève à 41.5% de ses exportations brutes est inférieure à la moyenne régionale¹²⁴ (50.9% des exportations brutes). Au niveau de la participation aval, l'écart est encore plus important entre le Liban et la région (10.6% des exportations libanaises contre 37% des exportations de la région). Par contre, la participation amont du Liban qui s'élève à 30.9% est beaucoup plus importante que celle de la moyenne régionale (13.9%). Le ratio de participation aval plus élevé pour la région s'explique simplement par la spécialisation de certains pays (mais pas du Liban) sur matières premières et surtout les hydrocarbures.

La relativement forte participation amont du Liban tient à deux raisons. D'abord, la rareté relative en matières premières¹²⁵ et la relative pauvreté en industries productives qui ne le destinent pas à se positionner comme fournisseurs de biens intermédiaires. Le pays devant importer massivement ces produits, il en tire une faible participation aval et une forte participation amont. Ensuite, sa spécialisation tertiaire lui positionne sur les dernières activités de la chaîne de valeur et contribue naturellement à accroître sa participation amont.

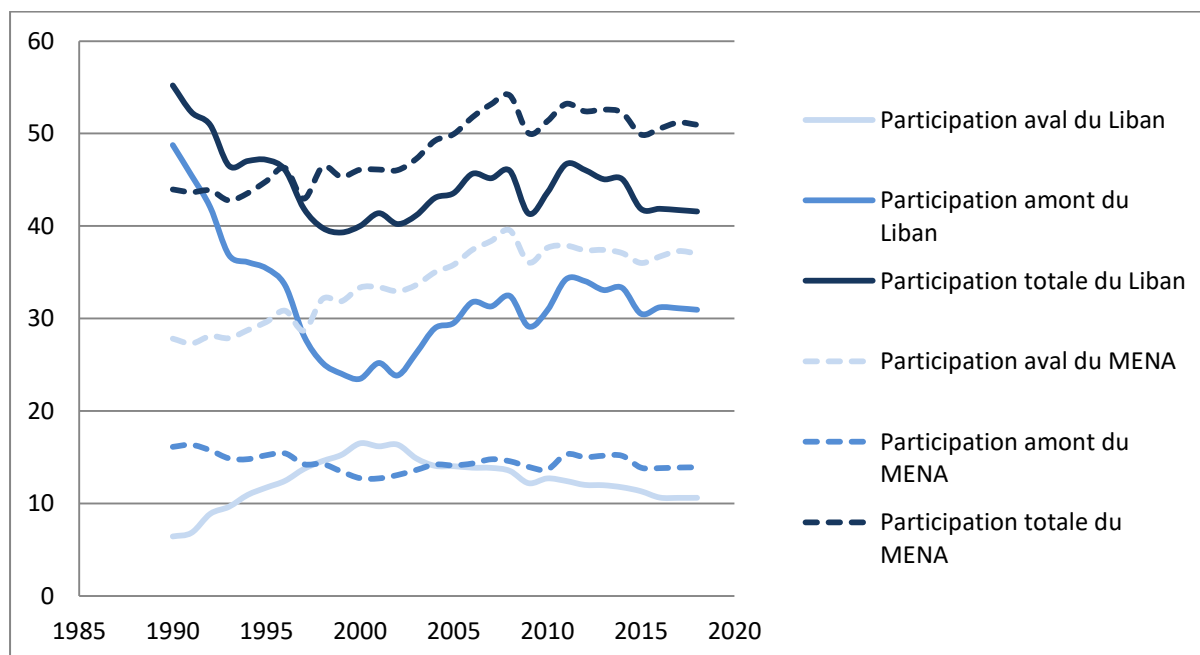
¹²² On utilise la dernière version disponible. La période 2016-2018 correspond à des prévisions.

¹²³ Voir le tableau de l'annexe 3.9.

¹²⁴ Voir le tableau de l'annexe 3.10.

¹²⁵ En 2018, le Liban a signé des contrats d'exploration et de production de pétrole et de gaz avec Total, Eni et Novatek. Les travaux de forage réalisés à ce jour n'ont pas attesté de l'existence de ressources suffisantes pour entamer les travaux d'extraction.

Figure 3.5 : Participation du Liban aux CGV (en % des exportations brutes)



Source: Auteur à partir de la base de données UNCTAD-Eora GVC¹²⁶

Toutefois, la participation totale du Liban aux CGV a fortement diminué entre 1990 et 2018. Cette diminution peut être expliquée par plusieurs facteurs. En premier lieu, l'instabilité politique causée par les guerres successives qui ont eu lieu au Liban et dans la région (Syrie, Palestine, Irak). En deuxième lieu, la détérioration de son environnement des affaires due à l'absence de modernisation des réglementations relatives à l'investissement, à la fiscalité et à la numérisation des procédures administratives. En troisième lieu, la propagation de la corruption dans la quasi-totalité des institutions publiques et en particulier les institutions douanières. Ces facteurs d'instabilité et d'incertitude ont découragé les investisseurs et ralenti la croissance et ainsi, la participation du pays aux CGV.

II.2-Les grands axes de la politique d'insertion internationale du Liban : avantages, limites et orientations possibles

Dans cette sous-section, nous déclinons les facteurs identifiés dans la première section sur le cas de la situation du Liban. L'objectif est de repérer les avantages que cette politique procure au Liban sur le MENA et sur groupe commercial de la même tranche de revenu, et

¹²⁶ Les données sur la participation aux CGV de la région MENA excluent la Libye et le Yémen pour cause d'absence de données.

les limites auxquelles cette politique fait face. Ceci nous conduira à envisager les orientations possibles de cette politique pour assurer une meilleure intégration du pays aux CGV.

II.2.1-L'accès au marché libanais

Les CGV amplifient l'impact des mesures protectionnistes puisqu'elles reposent essentiellement sur des activités commerciales impliquant des échanges de biens et de services intermédiaires entre plusieurs pays. Ainsi, les différentes études réalisées par l'OMC, l'OCDE, la CNUCED¹²⁷ et par les chercheurs¹²⁸ ont souligné l'importance de la réduction, voire de l'élimination des barrières tarifaires pour intensifier la participation des pays aux CGV. Comme le suggère le résultat de la première section, la libéralisation la plus poussée est nécessaire pour ce qui concerne le positionnement commercial (sur lequel le Liban est placé). Elle ne l'est pas pour le positionnement industriel, puisque dans ce cas, c'est une politique mixte qui est requise.

La politique d'ouverture au commerce

Le tableau 3.15 présent les tarifs moyens appliqués par les pays de la région MENA et par les pays du groupe commercial en 2017 sur la totalité des produits en premier lieu, et sur les produits manufacturés en second lieu. Certains pays comme l'Algérie, Djibouti, l'Iran et la Tunisie appliquent des tarifs relativement élevés par rapport à la moyenne régionale qui s'élève à 6.9% sur la totalité des produits et 6.4% sur les produits manufacturés. Le Liban quant à lui est situé parmi les pays de la région appliquant les tarifs les plus faibles. Le constat est le même quand on compare avec l'échantillon de l'ensemble des pays du groupe commercial. Les barrières tarifaires du Liban sont environ la moitié de celle du groupe commerciale. Pour le Liban, les tarifs appliqués sur tous produits sont de 3.8% contre 7.1% pour l'échantillon et les tarifs appliqués sur les produits manufacturés sont de 3.3% contre 7.1% pour l'échantillon.

Cette orientation relativement libérale et, de fait même très libérale, de la politique commerciale du Liban se comprend au regard de trois caractéristiques de ce pays : la composition de son PIB, son degré d'ouverture aux importations et la taille de son marché intérieur. Comme on l'a déjà dit, la faible part du secteur manufacturier dans le PIB (16%) place le Liban au rang des économies faiblement industrialisées. Et ce d'autant plus encore,

¹²⁷ CNUCED (2015), OCDE (2013), OCDE, OMC et CNUCED (2013), OMC (2014)...

¹²⁸ Baldwin (2012), Nicita et al. (2013), Park et al. (2013)...

qu'une proportion importante des activités manufacturières correspond à de la transformation agro-alimentaires. Contraint par la petite taille de son marché et par ses capacités productives limitées, le Liban est incité sinon contraint de jouer le jeu de la libéralisation commerciale s'il entend ne pas pénaliser le pouvoir d'achat des consommateurs. Deux implications en découlent : d'abord, un degré d'ouverture (et de dépendance) au commerce traduit par les importations qui ont atteint 39% du PIB en 2018¹²⁹. Ensuite, un déséquilibre chronique de la balance commerciale qui avoisine les 31% du PIB en 2018.

¹²⁹ Ratio importations/PIB selon les données de la CNUCED.

Tableau 3.15 : Tarifs moyens appliqués par les pays de la région MENA et les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieur relevant du positionnement commercial en 2017 (en %)

Pays de la région MENA	Tous produits	Produits manufacturés	Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (positionnement commercial)	Tous produits	Produits manufacturés
Algérie	9.38	9.25	Azerbaïdjan	5.19	5.2
Arabie Saoudite	4.85	3.78	Bélarus	1.51	1.89
Bahreïn	7.83	3.58	Belize	10.39	11.47
Djibouti	17.56	19.62	Botswana	1.12	1.18
Egypte	7.41	6.71	Bulgarie	1.79	1.88
Emirats Arabes Unis	4.75	3.53	Fidji	16.05	12.68
Iran	15.23	16.28	Gabon	16.93	16.81
Jordanie	4.41	3.64	Guyana	6.61	7.25
Koweït	4.34	3.26	Iran	15.23	16.28
Liban	3.76	3.26	Jordanie	4.41	3.64
Maroc	3.86	2.26	Liban	3.76	3.26
Oman	1.73	1.75	Maldives	12.04	14.62
Qatar	4.22	3.54	Maurice	0.87	0.91
Tunisie	9.35	9.46	Monténégro	3.07	2.53
Yémen	5.03	6.00	Paraguay	4.80	5.12
Moyenne de la région MENA	6.91	6.39	Samoa	10.19	8.78
			Serbie	6.03	6.83
			Moyenne du groupe commercial	7.06	7.08

Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (World Development Indicators)

Ce faible degré de protection commerciale du Liban résulte des réformes douanières du début des années 2000. Ce train de réforme visait notamment la simplification des régimes douaniers, la baisse des taxes à l'importation et la convergence des réglementations libanaises sur les réglementations internationales (qualitatives, sanitaires, phytosanitaires...). En 2018, environ 83% des produits importés par le pays subissent des tarifs inférieurs à 5%¹³⁰. Ce constat d'orientation libérale de la politique tarifaire s'étend donc aux mesures non tarifaires sur lesquelles ne demeurent aujourd'hui que quelques limitations à l'importation de rares produits (automobiles de plus de huit ans, déchets et résidus radioactifs...) et à des licences d'importation sur d'autres produits (produits toxiques, armes...) et à des exigences en matière de contrôle techniques.

C'est donc l'étroitesse du marché intérieur, combinée à la faible spécialisation industrielle qui explique et, d'une certaine manière justifie, l'orientation résolument de la politique commerciale libanaise ainsi que la recherche d'une intégration commerciale tous azimuts, aussi bien bilatérale que régionale et multilatérale. Et si le processus d'adhésion du pays à l'OMC amorcé en 1999 n'est toujours pas achevé à ce jour, ses effets sont bien réels et ont été immédiats puisque ce sont eux qui ont servi de justification aux réformes engagées dès le début des années 2000.

Les freins d'adhésion du pays à l'OMC n'ont pas empêché le pays de conclure des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Au niveau bilatéral, le pays a signé avec la Turquie un accord d'association en 2010 (non encore ratifié) visant à établir une zone de libre-échange et à réduire les barrières limitant la libre circulation des produits, des capitaux et des personnes pour une durée de dix ans (Ministère de l'économie et du commerce libanais). Plusieurs accords bilatéraux existent en vue de faciliter les échanges avec certains pays arabes¹³¹ qui ont été intégrés en 2005 dans un accord dit « Grande zone arabe de libre-échange¹³² » (GZALE) entre 19 des 22 pays arabes¹³³ qui a entré en vigueur en 2005. Le GZALE vise à baisser progressivement les tarifs douaniers et à éliminer les barrières non-tarifaires. Le Liban cherche également à améliorer son intégration commerciale avec l'Union Européenne à travers l'accord de Partenariat Euro-Méditerranéen qui est entré en vigueur en 2006. L'accord prévoit un libre-échange réciproque pour la majorité des produits industriels, ce qui pour le

¹³⁰ Ministère de l'Économie et des Finances français.

¹³¹ Arabie Saoudite, Égypte, Émirats Arabes Unis, Irak, Jordanie, Koweït, Qatar, Syrie et Yémen.

¹³² Greater Arab Free Trade Area (GAFTA).

¹³³ Les trois pays ne faisant pas partie de cet accord sont Djibouti, la Mauritanie et la Somalie.

Liban va assurément dans le sens de sa spécialisation. Cet accord élargit la libéralisation aux produits agricoles bruts et transformés. D'autres accords commerciaux régionaux ont été signés avec le Conseil de Coopération des Etats Arabes du Golfe en 2004 et avec l'Association Européenne de Libre-échange (AELE) également en 2004. Enfin, des accords sont en cours de négociation comme celui avec les pays du MERCOSUR¹³⁴.

La politique d'ouverture à l'investissement

Le choix d'ouverture du Liban s'étend au domaine des IDE et se traduit par des flux d'investissements entrants approchant en 2017 de 4.8% du PIB¹³⁵. Le tableau 3.16, fournit les éléments de la comparaison entre le Liban, la région MENA et les pays de la même tranche de revenu qui relèvent du positionnement commercial depuis les années 2000. Bien que fluctuants sur la période, les IDE au Liban sont nettement supérieurs à ce qu'ils sont dans les deux autres groupes à l'exception de l'année 2017. Ceci s'explique par le contexte libanais et notamment par la situation macroéconomique fragile et l'environnement politique instable qui traverse depuis quelques années plusieurs conflits au niveau local et régional (guerre en Syrie, crise des réfugiés...).

Tableau 3.16 : Investissements directs étrangers entrants (en % du PIB)

Année	2000	2006	2011	2017
Liban	5.76	12.13	7.83	4.79
Pays de la région MENA	1.71	6.5	2.27	2.07
Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (positionnement commercial)	3.79	9.00	6.14	5.08

Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (World Development Indicators)

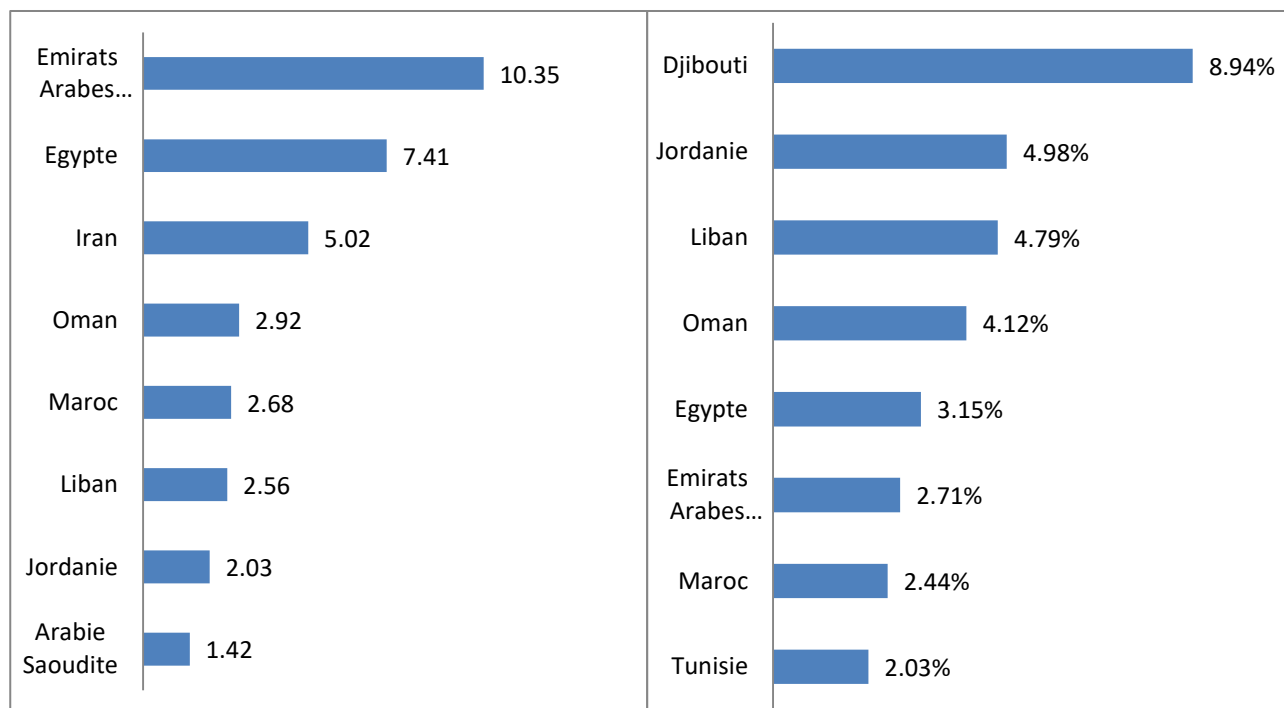
La figure 3.6 positionne le Liban par rapport à la région sur les IDE entrants en 2017. En termes de flux bruts, le Liban se place 6^{ème} rang par rapport à la région avec des IDE entrants de 2.6 milliards de dollars. Mais en termes relatifs, quand on mesure le degré d'ouverture du

¹³⁴ Les discussions avec les pays du MERCOSUR ont débuté en 2016.

¹³⁵ Les données sur le PIB et sur les IDE proviennent de la base de données de la CNUCED.

pays (ratio IDE/PIB), le Liban se positionne au 3^{ème} rang avec des IDE entrants de 4.8% du PIB.

Figure 3.6 : Investissements directs étrangers entrants dans la région MENA en 2017 (en milliards de dollars et en % du PIB)



Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (World Development Indicators)

Cette relative attractivité du Liban aux IDE est à souligner quand on la met en perspective avec le contexte politique a priori très peu propice du pays et de la région. Elle tient notamment à un cadre réglementaire très favorable à l'accès au marché, à la liberté laissée aux investisseurs sur les opérations de change et sur le transfert des capitaux, des bénéfices et des dividendes et, plus largement sur tous les types de transactions internationales (FMI 2017a). C'est ainsi que le Liban parvient à une position de pays relativement attractif dans la région et que l'instabilité qu'il connaît n'a pas empêché les flux entrants d'IDE de rebondir en 2018 (2.9 milliards de dollars) après l'année de basses eaux de 2017. Selon le rapport sur l'investissement dans le monde de la CNUCED (2019), cette hausse des IDE entrants pourra durer durant les années prochaines pour le Liban, mais cela dépend de la situation en Syrie et de la situation des réfugiés syriens au Liban.

L'attractivité du Liban tient aussi à la protection qu'offrent aux investisseurs les accords bilatéraux d'investissement (54 accords¹³⁶) que le Liban a conclu entre 1996 et 2010¹³⁷ dont la Chine, la Russie, la France, l'Allemagne et les Emirats Arabes Unis.

On ne peut cependant s'empêcher de penser que l'attractivité du Liban pourrait être bien supérieure encore, compte tenu de sa localisation et de la profondeur de son marché financier si, outre les facteurs stratégiques et politiques, le pays se dotait d'un régime d'investissement à la fois plus global et complet. Selon la CNUCED (2018), le régime libanais des investissements ne contient de dispositions sur les normes fondamentales de traitement et de protection applicables sur les investisseurs domestiques et étrangers. Il n'incorpore pas non plus de dispositions sur la non-discrimination entre les investisseurs étrangers et domestiques, sur le transfert des fonds, sur l'expropriation ni sur le règlement des différends. En conséquence, c'est un régime minimaliste qui s'applique au Liban, même si certains traités d'investissement bilatéraux incorporent des garanties supplémentaires accordées aux investisseurs étrangers à travers les accords bilatéraux sur les investissements.

Enfin, le Liban applique des restrictions aux IDE¹³⁸ dont les quotas sur l'achat de terre, l'interdiction aux étrangers d'exercer des professions juridiques et la fermeture de certains secteurs aux investissements (domestiques et étrangers) tels que le secteur de la téléphonie et de l'énergie (notamment l'électricité). Pour la CNUCED (2018), le problème ne vient des restrictions elles-mêmes, mais dans leur dispersion et de l'absence de liste unique à laquelle les investisseurs pourraient se référer.

Etant donné la spécialisation du Liban et son positionnement commercial et tertiaire sur les CGV, il est certain que le pays, s'il entend accentuer encore ce positionnement, aurait tout intérêt à chercher à éliminer les verrous qui demeurent encore à la libéralisation de son commerce (notamment multilatéral) et à ceux de son régime d'investissement national. Il y gagnerait probablement sur le plan de la facilité des coûts d'entrée sur le territoire des biens nécessaires à son approvisionnement et pourrait ainsi améliorer sa compétitivité sur les segments des CGV qu'il maîtrise : ceux des services.

On se gardera toutefois de conclure trop rapidement en faveur d'une telle politique dans la mesure où elle comporte aussi sa part de risques de dépendance envers des

¹³⁶ Les accords d'investissement sont reportés dans le tableau de l'annexe 3.11.

¹³⁷ La dernière liste disponible établie par le ministère des finances libanais date de 2012.

¹³⁸ On exclut les restrictions liées aux IDE dans les domaines de la sécurité nationale, tels que les armes, les journaux et les médias politiques.

approvisionnement sensibles sur le plan agricole, alimentaire et industriel, d'autant en ces temps de crise sanitaire où les limites des politiques d'intégration aux CGV font l'objet de remise en cause pour les risques qu'elles font peser sur la souveraineté des Etats.

II.2.2-Qualité des infrastructures libanaises et facilitation des échanges

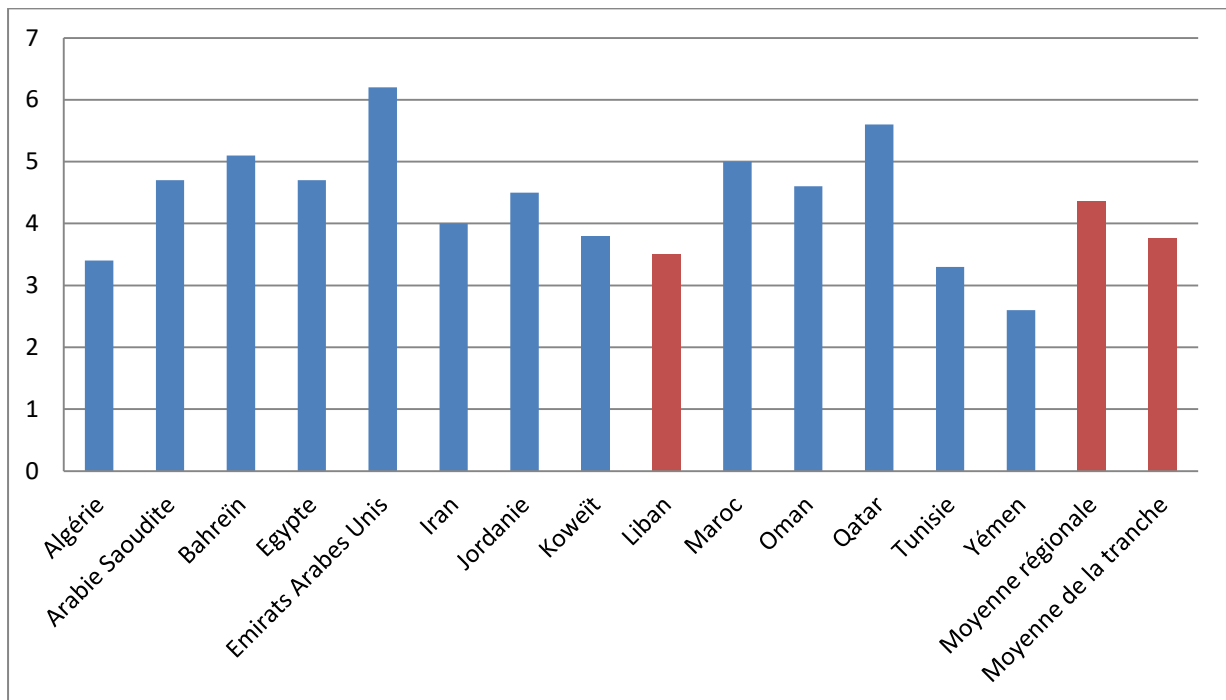
La figure 3.7 offre une image sur la qualité des infrastructures portuaires de la région MENA¹³⁹. En 2017, la région enregistre un score de 4.35/7 qui est supérieure à la moyenne de la tranche (3.75/7) et même légèrement supérieure à la moyenne mondiale de (4.1/7). La raison pour laquelle la moyenne régionale est élevée tient au fait que la région regroupe plusieurs pays à revenu élevé ayant les meilleures infrastructures maritimes au monde tels que les Emirats Arabes Unis, Bahreïn et le Qatar. Les Emirats Arabes Unis avec le score le plus élevé de la région (6.1/7) occupe la 4^{ème} place au niveau mondial.

Le Liban quant à lui enregistre l'un des plus faibles score par rapport à la région (3.5/7). Cette mauvaise qualité est due principalement à la corruption qui s'est propagée dans le pays depuis la fin de la guerre civile et 1990. Les programmes de reconstruction financés à travers les dons et l'endettement nationaux et internationaux n'ont réalisé qu'une partie de leurs objectifs du fait du détournement des fonds publics. Ainsi, depuis les années 1990, il y a eu certaines améliorations, mais elles restent insuffisantes pour porter les infrastructures du pays à la hauteur des normes internationales.

Le sous-développement des infrastructures libanaises (transports, réseaux d'électricité et de télécommunication) constitue assurément un obstacle à l'intégration plus poussée du pays aux CGV. Ces dernières exigent une rapidité et une efficacité des échanges à un moindre coût et notamment lorsqu'il s'agit d'un pays qui s'est placé sur le positionnement commercial. Cette faillite au niveau des infrastructures libanaises s'est accentuée d'autant plus à cause de l'explosion du port de Beyrouth en août 2020 qui constitue la principale voie d'échange de marchandises (environ 60% des importations) et de la stagnation des différents projets de réformes au niveau des réseaux d'électricité depuis la fin de la guerre civile.

¹³⁹ Les données ne sont pas disponibles pour la Syrie, la Libye, l'Irak, le Djibouti et la Cisjordanie et Gaza.

Figure 3.7 : Qualité des infrastructures portuaires des pays de la région MENA en 2017 (1 = sous-développées à 7 = très développées)



Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (World Economic Forum)

La facilitation des échanges est un des facteurs clés de la participation aux CGV et plus encore pour les pays à positionnement commercial. L'indicateur du tableau 3.17 révèle qu'avec une moyenne de 2.71 sur 5 contre 2.83 pour la région MENA et 2.61 pour les pays du positionnement commercial, le Liban se situe proche de la moyenne. Le Liban semble sous-estimer l'importance des infrastructures et leurs impacts sur le commerce, l'investissement et sur la participation aux CGV du pays. Les coûts des exportations et des importations libanaises sont affectés directement par la mauvaise qualité des infrastructures et des services logistiques et douaniers qui constituent un coût supplémentaire à supporter par les exportateurs et les importateurs. On en déduit que le pays pourrait et devrait progresser dans la fourniture des services logistiques s'il entend pouvoir accroître sa participation aux CGV.

Tableau 3.17 : Indicateurs de la performance logistique en 2016 (1 = faible à 5 = élevée)

Indicateurs	Liban	MENA	Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (positionnement commercial)
Suivi des expéditions	2.75	2.79	2.56
Qualité des services logistiques	2.45	2.78	2.57
Compétitivité prix des expéditions	2.84	2.93	2.65
Efficacité des procédures douanières	2.73	2.52	2.42
Respect des délais de livraison	2.86	3.23	3.01
Qualité des infrastructures de commerce et transport	2.64	2.74	2.43
Performance globale	2.71	2.83	2.61

Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (World Development Indicators)

Une étude de la Banque Mondiale (2018) cible les améliorations que pourrait obtenir l'économie libanaise (création d'emploi et croissance) en se positionnant comme plateforme dans les projets et programmes de reconstruction de la Syrie, s'il parvient à améliorer la qualité de ses infrastructures.

Le tableau 3.18 tiré de cette étude fournit des indications sur les procédures, les délais et les coûts liés aux échanges. Au niveau des transports maritimes et aériens, le Liban enregistre les coûts à l'exportation les plus faibles avec 500\$ par conteneur contre 837\$ pour la région et 1 285\$ pour les pays de la tranche. Par contre, pour les importations par transport maritime ou aérien, le Liban affiche le coût le plus élevé 3 000\$ par conteneur contre une moyenne régionale de 1 688\$ et de 1 384\$ pour la tranche.

Concernant les délais d'expédition des marchandises, le Liban affiche les résultats les moins performants avec 22 jours pour l'exportation et 30 jours pour l'importation. Et concernant les procédures douanières, le Liban est le plus performant avec 4 documents nécessaires à l'exportation et 7 à l'importation. L'écart ici est faible avec la région MENA et avec les pays de la tranche, mais il reste en faveur du Liban.

Tableau 3.18 : Indicateurs sur la facilité et le coût du commerce en 2015

Indicateurs	Liban	MENA	Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (positionnement commercial)
Coût à l'exportation – transport maritime et aérien (US\$ par conteneur)	500	837	1 285
Coût à l'exportation – transport routier (US\$ par conteneur)	3 000	1 886	1 607
Délai à l'exportation (jours)	22	19.89	20.10
Documents à l'exportation (nombre)	4	6.11	6.28
Coût à l'importation – transport maritime et aérien (US\$ par conteneur)	3 000	1 688	1 384
Coût à l'importation – transport routier (US\$ par conteneur)	-	1 131	1 488
Délai à l'importation (jours)	30	24.58	22.66
Documents à l'importation (nombre)	7	7.89	7.20

Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (Doing Business) et du rapport de la Banque Mondiale (2018, p.45)

Comme le Liban s'est placé sur le positionnement commercial, il a intérêt pour accroître sa participation aux CGV à réduire les coûts et les délais relatifs à ses échanges (importations, exportations et réexportations). De plus, l'investissement dans les infrastructures (transports, réseaux d'électricité, réseaux de télécommunication...) pourra lui permettre de reprendre son rôle de pôle commercial et de transport de marchandises qu'il a pu jouer au passé grâce à son emplacement géographique comme carrefour entre la Méditerranée et l'Europe.

L'amélioration des infrastructures sera profitable non seulement pour les activités primaires, manufacturières, mais aussi pour les activités tertiaires et notamment les activités touristiques. L'amélioration de la connectivité entre le Liban et le monde et entre les

différentes villes et montagnes libanaises permet d'attirer davantage de touristes. Ces améliorations pourront assurer le développement de chaînes de valeur touristiques.

II.2.3-Environnement des affaires

Même si les conditions d'accès au marché libanais apparaissent satisfaisantes (à défaut d'être optimales), des obstacles tenant à l'environnement des affaires dans le pays peuvent indirectement nuire à cet accès au marché. En premier lieu, des obstacles d'ordre administratifs (autres que douaniers) sur les insuffisances des textes et de la mise en œuvre des règles relatives à la protection de la propriété intellectuelle. En deuxième lieu, des obstacles également administratifs à la création d'entreprises et à la gestion des institutions publiques. En troisième lieu, des obstacles d'ordre politiques liés à l'instabilité et à l'insécurité engendrée par les conflits nationaux et régionaux. Au fond, si ce pays dénué de ressources naturelles demeure l'un des plus attractifs aux IDE dans la région, il le doit essentiellement à son positionnement et à son secteur bancaire très développé.

L'indice de la Banque Mondiale « Doing Business » évalue l'environnement des affaires suivant une méthodologie composée de 10 groupes d'indicateurs : la création des entreprises, l'obtention d'un permis de construire, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, l'obtention de prêts, la protection des investisseurs minoritaires, le paiement des taxes et des impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité. Ces indicateurs se décomposent eux-mêmes en sous-indicateurs calculés pour 190 pays. Les pays sont classés selon la facilité de faire les affaires avec 1 pour le pays ayant l'environnement d'affaires le plus efficace et 190 le moins efficace.

D'après Doing Business de 2017, le Liban occupe la 133^{ème} place au niveau mondial (190 pays) et la 13^{ème} place au niveau de la région MENA (19 pays). Ce classement se dégrade encore en 2018 pour atteindre le 142^{ème} rang mondial et le 14^{ème} dans la région (Banque Mondiale, 2019).

Pour avoir une idée plus claire sur la facilité de faire les affaires au Liban, nous présentons quelques indicateurs permettant d'illustrer la situation du pays par rapport à la région et aux pays de la même tranche de revenu (groupe commercial).

II.2.3.1-Création d'entreprise

Le tableau 3.19 compare le Liban, les pays du MENA et les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure à positionnement commercial sur les coûts et délais de création d'entreprises. Concernant les coûts, le Liban est au dernier rang avec des coûts de 40.6% du revenu par habitant contre une moyenne régionale de 27.2% et de 12.7% pour l'échantillon des pays du positionnement commercial. S'agissant des procédures et délais, la création d'entreprises au Liban réclame 8 procédures et 15 contre une moyenne de 8 procédures et 23 jours pour les pays du MENA, de 7 procédures et 24 jours pour les pays de l'échantillon.

D'autres facteurs viennent amplifier les coûts et compliquer les procédures nécessaires à la création d'entreprise au Liban. L'impossibilité de créer une entreprise en ligne et le fait que le site du registre du commerce ne soit disponible qu'en arabe. De même, le registre du commerce libanais désigne un auditeur supplémentaire pour l'entreprise et oblige certains types de sociétés telles que les sociétés à responsabilités limitées à désigner un avocat qui sera responsable de la création de l'entreprise à un coût moyen de 2 000\$ et qui devra être conservé pour les services annuels à un coût moyen de 6 000\$ (CNUCED, 2018).

Tableau 3.19 : Indicateurs sur la création d'entreprises en 2017

Indicateurs	Liban	MENA	Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (positionnement commercial)
Coûts (% du revenu par habitant)	40.60	27.16	12.66
Procédures (nombre)	8.00	8.26	7.00
Temps (jours)	15.00	23.47	23.62

Source: Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (Doing Business)

Cette piètre performance du Liban doit toutefois être mise en perspective sur du plus long terme. On constate alors qu'en la matière, les progrès sont très significatifs depuis le début des années 2000 même s'ils ne suffisent pas à créer sur cet indicateur une force d'attractivité

pour le pays. En 2003 le coût était de 130% du revenu par habitant et le délai était de 53 jours¹⁴⁰.

La réduction de ce type de coûts et la numérisation de ces procédures administratives assurera assurément une rapidité et efficacité dans la création des entreprises et pourra également permettre de contourner – même si partiellement – le problème de la corruption qui envahit les institutions publiques libanaises. Etant donné le positionnement commercial du Liban, ces mesures se révèlent essentielles si le pays entend d’améliorer sa participation aux CGV.

II.2.3.2-Politique fiscale

Le tableau 3.20 recense des indicateurs sur les taux d’imposition, sur la facilité à s’acquitter de l’impôt et sur les modalités de versement de l’impôt. Les impôts sur les bénéfices commerciaux au Liban constituent un élément attractif pour les entreprises puisque le taux y est de 6.1% soit environ moitié moins que la moyenne régionale (11.4%) et des pays de l’échantillon (13.9%). Cependant au niveau des prélèvements totaux (impôts, taxes et cotisations), la différence est nettement moindre entre le Liban (30.3%), la région (31.6%) et la tranche (32.7%). Ce sont les cotisations salariales plus élevées au Liban, qui expliquent cette différence.

Selon le rapport de la Banque Mondiale (2017b), Le Liban émerge au 113^{ème} rang du classement de la Banque Mondiale sur les 190 pays pour la facilité de paiements des impôts en 2017, et ceux-ci nécessitent 20 paiements par an et 181 heures de procédure pour les contribuables. Le caractère incitatif de la fiscalité sur les entreprises est très certainement un atout pour le pays compte tenu de son positionnement, mais il ne suffit pas à combler les obstacles existant sur d’autres volets de la fiscalité.

¹⁴⁰ Voir le tableau de l’annexe 3.12.

Tableau 3.20 : Indicateurs sur le paiement des taxes et impôts en 2017

Indicateurs	Liban	MENA	Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (positionnement commercial)
Taxes et cotisations salariales (% des profits)	23.8	16.76	17.34
Impôts sur les bénéfices (% des profits)	6.10	11.37	13.90
Autres taxes (% des profits)	0.40	3.51	2.39
Prélèvements totaux (% des profits)	30.30	31.64	32.67
Paievements par an (nombre)	20.00	18.26	22.71
Temps nécessaire (heures par an)	181.00	210.42	258.44

Source: Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (Doing Business)

Le Liban a tout intérêt, s'il cherche à renforcer sa participation aux CGV, à diminuer encore plus les prélèvements totaux et à simplifier les procédures en introduisant la déclaration et le paiement des impôts en ligne. Ceci n'est possible qu'en assurant une meilleure connexion et communication entre le registre du commerce et le ministère des Finances pour garantir le suivi par les autorités fiscales. En assurant ces services en ligne, les autorités fiscales pourront employer le temps économisé pour investir davantage dans les services d'inspection et de suivi qui sont jugés laxistes. La mise en œuvre de ces mesures permettra de lutter contre la corruption et de suivre et contrôler plus strictement les impôts, ce qui pourra compenser la diminution des recettes publiques causée par la diminution des taux d'imposition.

II.2.3.3-Qualité des institutions publiques

Le Liban souffre d'une mauvaise gouvernance depuis la fin de la guerre civile en 1990. Cette gouvernance ne cesse de se détériorer avec le temps, en passant d'une moyenne de

-0.4 en 1996 à -0.8 en 2017¹⁴¹. Le tableau 3.21 compare six indices sur la gouvernance entre le Liban, la région du MENA, les pays de la tranche à positionnement commercial et les pays de l'OCDE. Le Liban affiche la performance la plus faible (-0.8) par rapport à la région (-0.6), aux pays de la tranche (-0.2) et aux pays de l'OCDE (1.1). Il affiche une meilleure performance par rapport à la région uniquement sur deux critères : le caractère démocratique et la qualité de la réglementation. Ces importants critères n'effacent pas la faible performance d'ensemble des institutions publiques libanaises avec les effets négatifs qui en découlent notamment sa participation aux CGV.

Selon l'indicateur sur la gouvernance, le Liban fait partie des 40 pays les plus corrompus au monde : il est au 178^{ème} rang sur 211 pays et au 15^{ème} rang dans la région.

Tableau 3.21 : Indicateurs sur la gouvernance en 2017 (-2.5 = mauvaise à 2.5 = bonne)

Indicateurs	Liban	MENA	Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (positionnement commercial)	OCDE
Contrôle de la corruption	-1.00	-0.41	-0.26	1.21
Efficacité des pouvoirs publics	-0.51	-0.40	-0.09	1.27
Stabilité politique et absence de violence	-1.59	-1.01	0.03	0.64
Qualité de la réglementation	-0.31	-0.49	-0.16	1.29
Etat de droit	-0.82	-0.46	-0.25	1.26
Caractère démocratique	-0.58	-1.10	-0.22	1.07
Moyenne	-0.80	-0.65	-0.16	1.12

Source: Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (Worldwide Governance Indicators)

¹⁴¹ Voir le tableau de l'annexe 3.13.

Certes dans un pays mal gouverné, les investisseurs et les entreprises font face à plusieurs obstacles tels que la réglementation excessive, les procédures douanières et administratives complexes, le système judiciaire inefficace, l'incohérence des lois et le manque de protection de la propriété intellectuelle. Cependant, le principal obstacle au Liban tient à la propagation de la corruption soulignée par la Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International et par la CNUCED à travers son rapport de 2018 sur la politique d'investissement au Liban. Selon ce dernier, la corruption perçue par le secteur privé constitue le principal facteur empêchant le lancement des affaires au Liban.

L'amélioration de la gouvernance globale du Liban lui permettra de regagner la confiance des investisseurs, de capter davantage de flux d'investissements et ainsi de booster sa participation aux CGV. Le pays n'est pas en mesure d'assurer une meilleure stabilité politique puisque ce facteur est lié à la situation et à la stabilité politique régionale (guerre en Syrie et en Irak et la crise des réfugiés). Cependant, il pourra se focaliser sur les autres facteurs notamment sur la corruption qui constitue l'obstacle principal à travers l'élaboration d'un cadre juridique approprié et d'une autorité supérieure pour la lutte contre la corruption disposant de ressources humaines et financières suffisantes.

Conclusion

Ce chapitre a entrepris de creuser un point qui jusqu'à présent n'avait guère été abordé par la littérature : un point qui, en élargissant la vision des possibles en matière de participation aux CGV pourrait également contribuer à élargir l'espace politique, c'est-à-dire l'espace des choix accessibles pour les Etats dans la mise en œuvre de leurs politiques et offrir *in fine* des éléments pour une stratégie de participation à la fois originale et utile pour les pays qui, comme le Liban, se situent dans la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire. Il n'y a pas une mais au moins deux voies de participation aux CGV. La première qui relève de ce que nous nommons le « positionnement industriel » et qui, à la désignation près est le plus largement traité par la littérature, consiste à développer une ou plusieurs industries productives pour participer aux CGV. Ainsi, la participation du pays peut se faire soit en tant que fournisseur de biens intermédiaires situé au début de la chaîne de valeur (participation en amont), soit en tant qu'assembleur situé aux dernières étapes de la chaîne (participation en aval). La seconde option que nous nommons le « positionnement commercial » et que nous avons identifiée et étudiée par le détail dans ce chapitre consiste pour le pays à chercher à se constituer essentiellement comme plateforme de réexportation et fournisseur de services pour une et si possible, plusieurs CGV.

Le positionnement commercial est caractérisé par un degré de tertiarisation de l'économie important. Il suppose que le pays opte pour une politique d'ouverture commerciale la plus complète dans la mesure où l'avantage du pays réside dans les importations qui se destinent à être réexporter. Il faut souligner que cette politique pourrait très bien être totale pour ce type d'importations (destiner à la réexportation) mais pas forcément pour les autres importations. D'ailleurs, les résultats de notre étude nous permettent de déduire le rôle essentiel que peut jouer un environnement favorable aux affaires par rapport à ce positionnement. Un tel environnement peut se traduire par plusieurs facteurs. Premièrement, des infrastructures commerciales développées permettant d'assurer le transport des marchandises importées et exportées. Deuxièmement, des mesures facilitant les échanges afin d'assurer une rapidité au niveau des procédures douanières et une économie au niveau des coûts relatifs à ces procédures. Troisièmement, une politique fiscale avantageuse incitant les entreprises étrangères à s'implanter sur le territoire et attirant ainsi les IDE. Finalement, une bonne gouvernance (publique) offrant un environnement stable et un cadre réglementaire efficace.

Le positionnement industriel quant à lui présente un moindre degré de tertiarisation. La politique commerciale associée à ce positionnement est supposée être mixte. Elle est libérale sur certains secteurs mais protectrice sur d'autres en fonction des besoins des industries productives et exportatrices. Cependant, les résultats de notre étude au niveau de ce positionnement se sont révélés non significatifs.

Nous avons ensuite choisi de nous intéresser au cas du Liban qui fournit un exemple de pays situé sur le positionnement commercial grâce à son secteur de services bien développé représentant 76% de son PIB en 2017. Le pays est doté d'un marché libre et d'une large ouverture commerciale, ce qui lui a permis d'être attractif aux IDE. Cependant, il fait face à plusieurs obstacles lui empêchant d'attirer davantage d'investissements et d'améliorer sa participation aux CGV. Le premier obstacle réside dans son cadre réglementaire et dans la mauvaise qualité de ses institutions publiques, ce qui complique les procédures et les délais, décourageant ainsi l'afflux des capitaux. Le deuxième obstacle tient à la mauvaise qualité de ses infrastructures qui affecte les coûts et les délais des échanges, ce qui rend le pays moins compétitif au niveau commercial. Un troisième obstacle est dû à la corruption existante dans le pays puisqu'il fait partie des 40 pays les plus corrompus au monde en 2017 d'après la Banque Mondiale. Un dernier obstacle relatif à l'instabilité politique causée par l'instabilité au niveau de la région telle que la guerre en Syrie et en Irak et la crise actuelle des réfugiés. Ainsi, ces obstacles découragent les investisseurs et empêchent le pays de jouer un rôle commercial important au niveau de la région.

Par conséquent, pour pouvoir reprendre son rôle commercial et profiter de son emplacement géographique comme porte entre l'Occident et le Proche-Orient, le pays devra faire des efforts pour pouvoir réformer ces institutions. Le point de départ concerne ses infrastructures qui devront être améliorées dans le but de diminuer les coûts et les délais des échanges. Ensuite, une réforme au niveau des institutions publiques se révèle nécessaire pour permettre à ce pays de lutter contre la corruption. Cette dernière constitue actuellement l'un des problèmes majeurs dans le pays puisqu'elle affecte tous les niveaux du service public. Ainsi, le pays pourra travailler sur la rapidité et la simplification des procédures administratives et douanières et sur les coûts relatifs à ces procédures dans le but de créer un avantage comparatif commercial.

Le cas du Liban nous permet d'attester que les Etats ne sont pas condamnés à se positionner sur le cœur de l'industrie pour pouvoir participer aux CGV. C'est somme toute une nouvelle

positive surtout pour les petits pays n'ayant pas les capacités pour se placer sur le positionnement industriel du fait de l'importance des retards à combler et des obstacles qu'ils doivent surmonter. Un petit pays ne peut pas à la fois vouloir intégrer les CVG et le faire par le protectionnisme.

Ce travail traitant la question des positionnements est le premier dans la littérature, et il nous paraît essentiel que cette question sera creusée davantage pour pouvoir identifier de nouvelles caractéristiques et de nouveaux déterminants à ces deux positionnements. Ainsi, pour éviter l'adoption de politiques échappant leurs objectifs, la proposition de prescriptions politiques aux pays pour améliorer leur participation aux CGV ne devra pas se faire en ignorant l'existence de ces deux positionnements.

Conclusion Générale

Aujourd'hui, les chaînes globales de valeur (CGV) sont un des traits majeurs du commerce mondial, et par voie de conséquence, un des principaux sujets d'intérêt pour la recherche. Pour les pays en développement, le degré et les modalités d'intégration aux CGV sont devenus des points clés d'une stratégie de développement orienté vers les exportations. La participation aux CGV est pour eux un vecteur d'acquisition de savoirs, d'appropriation de technologies et de méthodes modernes de management, des sources potentielles de mise à niveau des compétences et des connaissances nationales dans une perspective d'amélioration de la compétitivité et de l'attractivité du pays.

Mais si la participation aux CGV ouvre sur des potentialités nouvelles pour les Etats des pays en développement, si donc elle les incite à s'y engager résolument, elle n'est pas non plus sans risques. Aussi, pour Gereffi (2015), la question-clé n'est plus de savoir s'il faut participer aux CGV, mais de savoir comment équilibrer la participation, en assurant une implication importante de la part des acteurs nationaux, tout en améliorant leur productivité et leur compétitivité. Parier sur le développement du secteur privé par la participation aux CGV n'est pas un processus simple, ni une garantie de succès, dans la mesure où elle accentue fortement les liens des entreprises locales avec les firmes mondiales dont les standards de production et de management sont a priori bien supérieurs. La participation aux CGV pour un pays en développement est une forme de choc concurrentiel pour l'ensemble du tissu économique local, un choc d'offre pour l'essentiel qui peut tout aussi bien aboutir à l'appauvrissement du tissu économique local qu'à son essor, mais qui ne peut pas ne pas le transformer en profondeur. Il y a donc des enjeux majeurs de développement associés à la participation aux CGV.

L'objectif de cette recherche est d'identifier et d'analyser ces enjeux pour le développement en se focalisant sur la catégorie des pays en développement à revenu intermédiaire (de la

tranche supérieure) parce qu'ils nous apparaissent comme les plus sensibles à ces enjeux. Leur niveau initial de développement est suffisant pour que la confrontation directe à la concurrence puisse menacer les bases de spécialisation et compétitivité initiale. Il est aussi suffisant pour inciter les Etats de ces pays à envisager, par une politique volontariste à l'égard des CGV, une voie de progrès et de rattrapage des pays leaders. C'est pour cette raison aussi que nous avons choisi de privilégier une approche *policy oriented* de ces enjeux pour tirer des enseignements utiles aux décideurs publics en leur offrant des outils utiles d'aide à la décision. Pour ce faire, on a été amené en premier lieu à s'interroger sur les conditions de la participation des pays aux CGV, ainsi que sur les facteurs affectant cette participation. En second lieu, on a cherché à investiguer les options possibles sur lesquelles un pays peut se positionner pour réaliser l'objectif de sa participation. D'où, notre analyse empirique sur les positionnements. Finalement, nous avons esquissé une application des leçons livrées par l'analyse à l'étude du cas du Liban avec, en vue, le projet de cibler les préconisations utiles à un pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure qui a fait le choix de l'intégration aux CGV.

L'étude empirique du **chapitre 2** nous a permis de déterminer les facteurs ayant un impact sur la participation de la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire aux CGV. Cette étude tend sans surprise à confirmer l'importance d'un environnement politique, institutionnel et économique favorable aux affaires. La qualité des infrastructures, de l'éducation et de l'innovation constitue sans aucun doute les fondements de la compétitivité nationale. Cependant, pour réaliser leurs objectifs, ces éléments doivent être plus ciblés vers des activités précises de la chaîne et accompagnés par des politiques publiques et donc des mesures appropriées. En premier lieu, des mesures de facilitation des échanges destinées à réduire les procédures, les délais et les coûts relatifs aux transactions. En second lieu, des mesures fiscales incitatives à l'égard des investissements directs étrangers (IDE) des firmes étrangères en vue de les encourager à s'implanter sur le marché. Ces firmes représentent la voie de diffusion des savoirs et des technologies et le moyen le plus pertinent pour améliorer la participation des pays aux CGV. Finalement, des mesures visant l'amélioration de la qualité des institutions publiques. Il s'agit notamment de mesures relatives à la corruption et à l'efficacité de ces institutions. La bonne qualité des institutions publiques constitue un élément fondamental pour l'attractivité du pays.

La littérature consacrée aux politiques de la participation aux CGV privilégie nettement la voie de la participation industrielle, celle de la participation par le secteur manufacturier. Elle tend même à y voir la seule option possible pour les pays en développement. Notre étude livre sur ce point un résultat différent et qui constitue, pensons-nous, sa principale originalité dans le champ de la recherche. Il n'y a pas une mais deux voies au moins qui s'ouvrent aux pays qui font le choix de la participation aux CGV. L'option du « positionnement industriel » en est une. Celle du « positionnement commercial » en est une autre et elle n'est pas a priori une option de second rang ou une option par défaut. Elle constitue même l'option préférentielle pour les pays ayant des capacités industrielles limitées.

Le positionnement industriel consiste à parier sur le développement d'une ou de plusieurs industries (manufacturières) par la participation aux CGV. Par contraste, le positionnement commercial consiste à spécialiser le pays sur les activités de réexportations et sur les services aux entreprises (tertiarisation) en vue d'en faire pour les firmes pilotes des CGV – y compris et surtout les firmes du secteur industriel – un point de passage privilégié de leurs réseaux d'activités.

La deuxième étude empirique (**chapitre 3**) sur les positionnements, nous a permis d'identifier les facteurs affectant la participation des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure situés sur le positionnement commercial aux CGV. A partir de ce positionnement la participation aux CVG requiert des exigences relatives à la qualité des infrastructures, à l'ouverture commerciale, à l'environnement des affaires (pro-business) et plus largement sur tous les critères décisifs de l'attractivité nationale. Le choix d'un positionnement ou de l'autre doit dépendre en tout premier lieu des dotations et de la spécialisation initiale du pays. Il serait déraisonnable pour un pays de chercher à se positionner sur une option si ses dotations et « avantages » en ressources naturelles, financières et humaines, si la taille de son marché intérieur et sa localisation géographique et si son niveau technologique sont autant des handicaps pour y parvenir. Mais le succès d'un positionnement dépend aussi des types de politiques publiques mises en œuvre et, tout particulièrement de la politique industrielle étendue au sens large, c'est-à-dire incluant la politique commerciale.

Notre étude tend à montrer que le positionnement industriel requiert une politique mixte qui libéralise certains secteurs mais en protège d'autres en fonction des besoins des industries locales. Un pays à positionnement industriel exportateur de biens intermédiaires/finaux doit pouvoir identifier l'origine de ses intrants. Sa politique commerciale doit être libérale lorsque

les intrants nécessaires à la production de ces biens intermédiaires/finaux sont importés et ne peuvent être produits localement. Elle le sera protectionniste, lorsque les intrants peuvent être produits sur le marché du pays à des prix concurrentiels. Alors que le positionnement commercial, lui, ne laisse pas d'autre option que celui d'une orientation résolument libérale. La spécialisation sur les activités tertiaires et sur les activités de réexportations brutes impose une politique totalement ouverte pour attirer les exportateurs et les importateurs. La libéralisation doit par conséquent y être globale (au niveau de tous les produits) et doit correspondre le plus possible à celles des chaînes de valeur dans lesquelles le pays intervient au risque autrement de devoir subir des freins indirects à sa participation aux CGV.

Le cas du Liban nous offre l'exemple d'un pays à positionnement commercial. Certes, l'expérience libanaise ne peut en aucun cas être vue comme une réussite, mais on aurait tort à notre sens d'en déduire que cette expérience prouverait l'impossibilité d'un succès par le positionnement commercial. Ce qui apparaît plutôt dans le cas d'espèce, c'est que l'échec ne tient pas aux fondamentaux : les dotations et spécialisations initiales. Il tient principalement aux défaillances des politiques publiques. L'instabilité politique du pays est sans nul doute le premier obstacle à sa réussite sur le positionnement commercial. Mais il le serait tout autant sinon plus encore sur le positionnement industriel puisque cette instabilité politique et institutionnelle se combinerait à un choix contraire aux dotations du pays. Cette instabilité est en premier lieu d'origine locale, due à la succession de guerres (guerre civile 1975-1990, guerre de juin 2006...) et à l'occupation d'une partie du territoire libanais. En second lieu, elle est provoquée par des événements régionaux tels que la guerre en Syrie et en Irak, à la présence alarmante de Daech aux frontières qui menaçait la sécurité nationale du pays et à la crise des réfugiés syriens et irakiens au Liban. Ces crises ont été l'origine de la destruction et de l'épuisement des infrastructures libanaises et la cause de détournement des dons et des aides régionales et internationales vers les programmes de reconstruction et de lutte contre la pauvreté au lieu d'être utilisés pour renforcer la compétitivité et l'attractivité du pays. La mauvaise gouvernance du pays et plus particulièrement la corruption s'ajoute à ces facteurs d'instabilité politique pour empêcher la mise en œuvre dans le temps d'un quelconque positionnement sur les CGV.

Si l'on peut faire abstraction de ces facteurs d'empêchement au Liban, il ressort toutefois que la voie de l'avenir pour ce pays – en tout cas d'un avenir fondé sur la participation aux

CGV – est celle du positionnement commercial et qu'elle suppose une fois la stabilité retrouvée, une série de réformes qui vont dans ce sens.

Premièrement, le renforcement de sa politique d'ouverture commerciale à travers la réduction, voire l'élimination des barrières commerciales qui pourraient entraver son positionnement comme plateforme de réexportations. Une avancée majeure serait que le pays parvienne à finaliser son processus d'adhésion à l'OMC. Une autre, complémentaire, serait qu'il parvienne à conclure de nouveaux accords commerciaux notamment avec les pays de la région MENA et l'Union Européenne pour obtenir des accès préférentiels à ces marchés. Deuxièmement, le pays devrait veiller à réformer son code national d'investissement pour consolider la protection des investisseurs et lever les restrictions sur les IDE. Troisièmement, le Liban devrait travailler à faciliter les échanges et les affaires dans le but de simplifier les procédures et de réduire les coûts et les délais relatifs aux transactions. Plusieurs mesures peuvent être prises, telles que la simplification des procédures liées aux échanges, la création d'entreprises et le recouvrement des impôts et taxes. La numérisation de ces procédures serait un moyen pour assurer la rapidité et l'efficacité de ces mesures. Finalement, la construction et la consolidation du positionnement commercial du pays passerait par des programmes d'investissements dans tous types d'infrastructures notamment celles relatives au transport (routiers, ferroviaires, maritimes et aériens) essentielles à la fluidité des transactions. En dépendent le potentiel d'expansion des activités de réexportations, mais aussi l'insertion du pays dans les chaînes de valeur du tourisme.

Cette option résolument libérale pourrait aussi contribuer indirectement à réduire sinon juguler la corruption endémique du pays en fragilisant les positions de rente.

Le principal apport de cette recherche tient à la mise en évidence de l'existence d'au moins deux positionnements relatifs à l'intégration des pays aux CGV. La littérature existante aborde implicitement un positionnement industriel reposant sur le rôle des industries manufacturières qu'on a cherché à expliciter tout en comblant un manque dans la littérature. Cette dernière n'évoque le rôle du secteur tertiaire et des avantages commerciaux qu'en tant qu'activités de soutien aux pays dans leur insertion dans les CGV. L'intérêt accordé à ce rôle nous a permis d'envisager et de proposer un deuxième positionnement commercial. L'exploration de ce positionnement pourrait être utile à la conduite des choix pour des pays à qui l'on tend souvent de supposer qu'ils n'ont pas de marges de manœuvre.

Un deuxième apport tient à l'étude empirique du **chapitre 2** qui a cherché à identifier les facteurs ayant un impact sur la participation aux CGV des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure – catégorie qui n'a pas été étudiée économétriquement par la littérature – sur une période relativement longue (1990-2018). Un troisième apport réside dans l'étude empirique du **chapitre 3** qui a proposé des critères permettant de situer les pays de la catégorie étudiée sur l'un ou l'autre des positionnements et qui a cherché à identifier les facteurs ayant un impact sur la participation aux CGV selon les deux positionnements. Cette étude présente la première réflexion à ce sujet. Un dernier apport tient à l'étude du cas du Liban qui a tenté d'étudier sa participation aux CGV, tout en intégrant son appartenance au positionnement commercial et en le fournissant des outils d'aides à la décision lui permettant d'améliorer sa position et sa participation aux CGV.

On terminera en soulignant comme il se doit quelques une des limites de cette recherche ainsi que quelques pistes d'approfondissement.

La première limite se traduit par les lacunes au niveau des données relatives à notre deuxième et troisième chapitre. L'absence et le manque de données au niveau des variables requises pour notre analyse nous a imposé d'écarter certains pays de l'analyse. La disponibilité de ces données aura pu nous permettre de mener une étude plus avancée sur un plus grand nombre de pays et sur une plus longue période. On tient à souligner notamment l'absence de données sur les réexportations brutes qui nous semblent essentielles et intéressantes à analyser. Ainsi, les producteurs de données sur la participation des pays aux CGV, notamment l'OCDE et l'OMC par « *Trade in Value-added* » et la CNUCED par « *EORA-GVC* » sont en mesure de fournir des données plus fines permettant de distinguer dans le cadre des CGV, entre les réexportations brutes (requises pour l'étude des positionnements) et les réexportations transformées.

La deuxième tient à ce que nous avons admis sans le discuter que les pays et en particulier les pays en développement n'ont pas d'autre choix dans le contexte de la mondialisation (un contexte dont ils sont « preneurs » bien plus que « faiseurs ») que de parier sur le développement par la participation aux CGV. Nous n'avons pas envisagé des possibilités alternatives à celle-ci – celle d'un développement plus auto-centré notamment. On se doit de le signaler mais en notant aussi que notre propos n'était pas de produire un modèle de développement mais de reconsidérer ce que l'essor des CGV pouvait avoir comme effet sur les politiques de développement. Il s'ensuit que nous n'avons pas non plus cherché à

questionner la pérennité du modèle de la fragmentation de la production. On sait qu'après la crise de 2008, la mondialisation a connu une inflexion et que la fragmentation de la production à l'échelle du monde tend à stagner, voire régresser un peu (Degain et al., 2017). Il se peut donc que la participation aux CGV se révèle être une option « sans grand avenir » pour les pays en développement. Et les critiques adressées à ce modèle pour les externalités environnementales qu'il engendre pourraient encore accélérer sa remise en cause. C'est donc une hypothèque forte sur l'avenir de la spécialisation par la fragmentation.

Troisièmement, on a conclu sur le caractère résolument libéral que doit prendre une politique d'accompagnement à la construction d'un positionnement (national) commercial. Insistons ici sur le fait que cette préconisation ne vaut que pour ce type de positionnement. Nous avons aussi indiqué pourquoi le positionnement industriel requérait une politique moins libérale et en particulier une politique industrielle et commerciale mixte. Notre recherche n'est donc pas assimilable à un plaidoyer sans restrictions pour des politiques libérales. Elle vise plus prosaïquement à tirer les implications que chaque type de positionnement a sur la politique publique d'un pays. On n'ignore pas non plus les risques qui découlent de ce positionnement commercial. Le risque d'une spécialisation extrêmement volatile car fondée sur des politiques auxquelles les autres pays peuvent aisément réagir. Ainsi, une spécialisation reposant sur une fiscalité attractive est trop risquée dans la mesure où cet avantage peut être facilement perdu suite à l'adoption d'une fiscalité similaire ou plus avantageuse par d'autres pays. Mais aussi le risque d'une spécialisation « perverse » lorsque la participation se fait essentiellement sur les segments financiers avec les risques de détournement de ressources et d'instabilité chronique qui en découlent.

Au titre des approfondissements possibles, on en voit trois principaux. D'abord, s'attaquer aux déterminants fondamentaux du positionnement du pays à l'égard des CGV. Nous les avons listés en évoquant les dotations et les types de spécialisation des pays. Mais il faudrait aller plus loin sur ce plan si on entend fournir aux décideurs des outils fiables pour réaliser ce diagnostic de recherche plus ciblé notamment sur la question des positionnements.

Ensuite, étudier ce qu'il en est des positionnements possibles pour les pays en développement d'autres tranches de revenu que celle visée dans cette recherche. Une telle étude permet d'établir une comparaison avec celle réalisée dans cette thèse afin d'identifier si les facteurs sont communs entre les différentes tranches.

Enfin, il conviendrait d'envisager la possibilité d'une hiérarchie entre les deux positionnements. Ce travail n'a pas cherché à hiérarchiser ces deux options, et il n'a donc pas non plus cherché à savoir si l'un des positionnements était intrinsèquement supérieur à l'autre (en termes de résultats pour le pays, pour ses partenaires et pour le monde). Il n'a pas non plus cherché à examiner si pour un pays des possibilités existent de combiner ces deux positionnements. Nous avons sur ce point suivi la conclusion qu'avait dégagée Porter (1990) au sujet des stratégies génériques : la pire des stratégies serait de ne pas choisir. Cette conclusion mérite de la clarté. Il n'est pas certain qu'elle soit opérationnellement la meilleure.

Bibliographie

A

Aggarwal, S. (2017). Smile curve and its linkages with global value chains. *Journal of Economics Bibliography*, 4(3), 278-286.

Aguiar, A., Chepeliev, M., Corong, E. L., McDougall, R., et van der Mensbrugghe, D. (2019). The GTAP data base: version 10. *Journal of Global Economic Analysis*, 4(1), 1-27.

Ahmad, N., Bohn, T., Mulder, N., Vaillant, M., et Zaclicever, D. (2017). *Indicators on global value chains: A guide for empirical work* (No. 2017/8). OECD Publishing.

Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *The Developing Economies*, 1(1), 3-25.

Aldonas, G. (2013). Trade policy in a global age. *Development Challenges and Policy Options, Proposals and Analysis*, 14.

Allard, C., Kriljenko, J. I. C., Gonzalez-Garcia, J. R., Kitsios, E., Trevino, J. P., et Chen, W. (2016). Trade Integration and Global Value Chains in Sub-Saharan Africa: In Pursuit of the Missing Link. *IMF African Departmental Paper*, 16(02).

Anner, M. (2012). Corporate social responsibility and freedom of association rights: The precarious quest for legitimacy and control in global supply chains. *Politics & Society*, 40(4), 609-644.

Arndt, S. W. (1997). Globalization and the open economy. *The North American Journal of Economics and Finance*, 8(1), 71-79.

Arndt, S. W. (2015). Fragmentation, imperfect competition and heterogeneous firms. Dans *Evolving Patterns in Global Trade and Finance* (p. 197-203).

Arndt, S. W., et Kierzkowski, H. (2001). *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford University Press.

Aslam, A., Novta, N., et Rodrigues-Bastos, F. (2017). *Calculating Trade in Value Added* (No. 17/178). International Monetary Fund.

B

Bair, J. (2010). Les cadres d'analyse des chaînes globales. *Revue française de gestion*, 2(201), 103-119.

Bair, J., et Palpacuer, F. (2015). CSR beyond the corporation: contested governance in global value chains. *Global Networks*, 15(s1), S1-S19.

Baldwin, R. (2010). *Unilateral Tariff Liberalisation* (No. 16600). National Bureau of Economic Research.

Baldwin, R. (2012). *Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going* (No. 9103). CEPR Discussion Papers.

Baldwin, R., et Robert-Nicoud, F. (2010). *Trade-in-goods and trade-in-tasks: An Integrating Framework* (No. w15882). National Bureau of Economic Research.

Bamber, P. et K. Fernandez-Stark (2013). Global value chains, economic upgrading, and gender in the horticulture industry. Dans Banque Mondiale (Edit.), *Global Value Chains, Economic Upgrading, and gender: Case Studies of the Horticulture, Tourism, and Call Center Industries* (p.11-42). Washington, DC.

Banerjee, B., et Zeman, J. (2020). *Determinants of Global Value Chain Participation: Cross-country Analysis* (No. 1/2020). Research Department, National Bank of Slovakia.

Banga, R. (2013). *Measuring value in global value chains* (No. RVC-8). Development oriented integration in South Asia, UNCTAD, Geneva.

Banque Africaine de Développement, Organisation de Coopération et de Développement Economique, et Programme des Nations Unies pour le Développement (2014). *Perspectives économiques en Afrique 2014 : Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique*. OCDE, Paris.

Barthes, A. (2005). *Petit manuel simplifié pour comprendre la mondialisation*. Publibook.

Baumol, W., Panzar, J., et Willig, R. (1982). *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York.

Bernard, A. B., et Jensen, J. B. (1995). Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-1987. *Brookings papers on economic activity. Microeconomics*, 1995(1995), 67-119.

Berthaud, F. (2018). *Le commerce en valeur ajoutée* (No. 2018/4). Direction Générale du Trésor au Ministère de l'Economie et des Finances Français, France.

Berthe, A., Grouiez, P., et Dupuy, L. (2018). Les « upgradings stratégiques » des firmes subordonnées dans les CGV : le cas des éleveurs investissant dans des unités de méthanisation. *Revue d'économie industrielle*, 163(3), 187-227.

Blanchard, E. J. (2014). *What global fragmentation means for the WTO: Article XXIV, behind-the-border concessions, and a new case for WTO limits on investment incentives* (No. ERSD-2014-03). World Trade Organization (WTO), Economic Research and Statistics Division.

Blinder, A. S. (2006). Offshoring: The Next Industrial Revolution. *Foreign Affairs*, 85(2), 113-128.

Borras, M., Ernst, D., et Haggard, S. (2000). *International production networks in Asia: rivalry or riches*. Routledge.

C

Carballa Smichowski, B., Durand, C., et Knauss, S. (2020). Participation in global value chains and varieties of development patterns. *Cambridge Journal of Economics*, beaa046. DOI: 10.1093/cje/beaa046.

Caraballo, J., et Jiang, X. (2015). Capturing the Gains in Global Value Chains: Trade in Intermediates and Value Added Erosion. Tiré de <https://www.semanticscholar.org/paper/Capturing-the-Gains-in-Global-Value-Chains-%3A-Trade-Josec/b2d2f3baac29660284f63f30106afd91b56a19eb#citing-papers>

Casella, B., Bolwijn, R., Moran, D. D., et Kanemoto, K. (2019). Improving the analysis of global value chains: the UNCTAD-Eora Database. *Transnational Corporations Journal*, 26(3), 115-142.

Cattaneo, O., Gereffi, G., Miroudot, S., et Taglioni, D. (2013). *Joining, upgrading and being competitive in global value chains: a strategic framework* (No. 6406). World Bank.

Chang, W. W., et Mayer, W. (1973). Intermediate Goods in a General Equilibrium Trade Model. *International Economic Review*, 14(2), 447-459.

Chen, I. J., et Paulraj, A. (2004). Towards a theory of supply chain management: the constructs and measurements. *Journal of operations management*, 22(2), 119-150.

Cheng, M. K. C., Rehman, S., Seneviratne, M. D., et Zhang, S. (2015). *Reaping the benefits from global value chains* (No. 15-204). International Monetary Fund.

Chevassus-Lozza, E., Gallezot, J., et Galliano, D. (1999). Exportations intra-firme ou directes: une alternative pour les firmes multinationales. *Economie et statistique*, 326(1), 97-112.

Costinot, A., Vogel, J., et Wang, S. (2013). An elementary theory of global supply chains. *Review of Economic studies*, 80(1), 109-144.

D

Damijan, J., et Rojec, M. (2015). Topical issues in global value chains research: a “factory economy” perspective. *Teorija in praksa*, 52(5), 942-970.

Daudin, G. (2003). La logistique de la mondialisation. *Revue de l'OFCE*, 87(4), 409-435.

Daudin, G., Monperrus-Veroni, P., Riffart, C., et Schweisguth, D. (2006). Le commerce extérieur en valeur ajoutée. *Revue de l'OFCE*, 98(3), 129-165.

Daudin, G., Riffart, C., et Schweisguth, D. (2009). *Who produces for whom in the world economy?* (No. 2009-18). OFCE, Paris.

Daviron, B., et Ponte, S. (2005). *The coffee paradox: Global markets, commodity trade and the elusive promise of development*. Zed books.

Deardorff, A. V. (1998). *Fragmentation in simple trade models* (No. 422). University of Michigan, School of Public Policy, Research Seminar in International Economics Discussion Paper.

Deardorff, A. V. (2001). International provision of trade services, trade and fragmentation. *Review of International Economics*, 9(2), 233-248.

Deardorff, A. V. (2005). Ricardian comparative advantage with intermediate inputs. *The North American Journal of Economics and Finance*, 16(1), 11-34.

De Backer, K., et Miroudot, S. (2013). *Mapping Global Value Chains* (No. 159). OECD Publishing.

De Backer, K., et Yamano, N. (2012). *International Comparative Evidence on Global Value Chains* (2012/03). OECD Science, Technology and Industry Working Papers, OECD Publishing. DOI: 10.1787/5k9bb2vcwv5j-en.

De Borja Reis, C. F., et De Souza, A. B. (2018). Drawing value curves: Lessons from financial statements of the world's biggest manufacturing corporations. *Revue d'économie industrielle*, 163(3), 229-262.

Degain, C., Meng, B., et Wang, Z. (2017). Recent trends in global trade and global value chains. *Global Value Chain Development Report*.

Del Prete, D., et Rungi, A. (2017). *The 'Smile Curve': Where Value Is Added Along Supply Chains* (No. 05/2017). Centre d'étude Luca d'Agliano, Development Studies Working Paper.

Dixit, A. K., et Grossman, G. M. (1982). Trade and protection with multistage production. *The Review of Economic Studies*, 49(4), 583-594.

Dollfus, O. (2007). Introduction. Le sens de la mondialisation. Dans O. Dollfus, *La mondialisation*, 15-18. Paris: Presses de Sciences Po.

Duke University. Global Value Chain initiative. <https://globalvaluechains.org/>

Durand, C., Flacher, D., et Frigant, V. (2018). Étudier les chaînes globales de valeur comme une forme d'organisation industrielle. *Revue d'économie industrielle*, 163(3), 13-34.

Duval, M. R. A., Cheng, M. K. C., Oh, K. H., Saraf, R., et Seneviratne, M. D. (2014). *Trade integration and business cycle synchronization: a reappraisal with focus on Asia* (No. 14-52). International Monetary Fund.

E

El Khouri-Tannous, D., Bautès, N., et Bergel, P. (2018). Les réfugiés de guerre syriens au Liban (2011-2016). Quel accès à la ville pour des citoyens indésirables?. *Espaces et sociétés*, 172-173(1), 35-54.

Elms, D. K., et Low, P. (2013). *Global value chains in a changing world*. Geneva, Switzerland: WTO.

Escaith, H. (2008). *Measuring trade in value added in the new industrial economy: statistical implications* (No. 14454). Munich personal RePEc archive, Germany.

F

Fally, T. (2012). *Production staging: measurement and facts*. University of Colorado Boulder, Boulder, Colorado.

Feenstra, R. C. (1998). Integration of trade and disintegration of production in the global economy. *The journal of economic perspectives*, 12(4), 31-50.

Foray, D. (2018). VII. Les territoires de l'économie de la connaissance. Dans Foray, D. (Edit), *L'économie de la connaissance* (p. 93-99). Paris, France: La Découverte.

Foster, N., Stehrer, R., et de Vries, G. (2011). *Patterns of net trade in value added and factors*. Paper for the 7th EU-Framework Project "WIOD: World Input–Output Database: Construction and Applications".

Frémont, A. (2019). Le transport maritime depuis 1945 : facteur clé de la mondialisation. *Entreprises et histoire*, 94(1), 16-29.

Frémont, A., et Soppé, M. (2005). Transport maritime conteneurisé et mondialisation. *Annales de géographie*, 642(2), 187-200.

G

Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. Dans Gereffi, G., et Korzeniewicz, M. (Edit.). *Commodity chains and global capitalism* (p. 95-122). Westport, CT: Praeger.

Gereffi, G. (1995). Global production systems and third world development. Dans Stallings, B. (Edit.). *Global change, regional response: the new international context of development* (p.100-142). Cambridge: Cambridge University press.

Gereffi, G. (2005). The global economy: organization, governance, and development. Dans Smelser, N. J., et Swedberg, R. (Edit). *The handbook of economic sociology*, 2, (p. 160-182). New York, United States of America: Princeton University Press.

Gereffi, G. (2011). Global value chains and international competition. *The Antitrust Bulletin*, 56(1), 37-56.

Gereffi, G. (2015). *Global value chains, development and emerging economies* (No. 18/2015). Research, statistics and industrial policy branch, United Nations Industrial Development Organization.

Gereffi, G., Fernandez-Stark, K., et Psilos, P. (2011). *Skills for upgrading: Workforce development and global value chains in developing countries*. United States of America: Duke University Center on Globalization, Governance and Competitiveness, RTI International.

Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., et Sturgeon, T. (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development. *IDS bulletin*, 32(3), 1-8.

Gereffi, G., Humphrey, J., et Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.

Gereffi, G., et Korzeniewicz, M. (1994). *Commodity chains and global capitalism*. Westport, CT: Praeger.

Gereffi, G., et Luo, X. (2014). *Risks and Opportunities of Participation in Global Value Chains* (No. 6847). World Bank Policy Research Working Paper, World Bank, Washington, DC, United States of America.

Gereffi, G., et Sturgeon, T. (2013). Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies. Dans Elms, D. K., et Low, P. (Edit). *Global value chains in a changing world* (329-360). Geneva, Switzerland: WTO.

Gibbon, P., et Ponte, S. (2005). *Trading down: Africa, value chains, and the global economy*. Philadelphia, United States of America: Temple University Press.

Global Trade Analysis Project. GTAP 10 Database.
<https://www.gtap.agecon.purdue.edu/databases/v10/index.aspx>

Globerman, S. (2011). Global value chains: Economic and policy issues. Tiré de <https://www.semanticscholar.org/paper/Global-Value-Chains%3A-Economic-and-Policy-Issues-Globerman/fde161616eb44f34eea3e58dfb600d7c4d15b0b6#citing-papers>

Grenier, C. (2019). De la géographie de la mondialisation à la mondialisation géographique. *Annales de géographie*, 726(2), 58-80.

Grossman, G. M., et Rossi-Hansberg, E. (2006). *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring* (No. w12721). National Bureau of Economic Research.

H

Helpman, E., et Krugman, P. R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. Massachusetts, United States of America: MIT press.

Hillberry, R. H. (2011). Les causes de la fragmentation internationale de la production: quelques éléments de preuve. Dans Sydor, A. (Edit). *Les chaînes de valeurs: impacts et implications* (p. 93-123).

Hopkins, T. K., et Wallerstein, I. (1977). Patterns of development of the modern world-system. *Journal of the Fernand Braudel Center for the study of economics, historical systems and civilizations*, 1(2), 111-145.

Hummels, D., Ishii, J., et Yi, K. M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of international Economics*, 54(1), 75-96.

Hummels, D., Rapoport, D., et Yi, K. M. (1998). Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*, 4(2), 79-99.

Humphrey, J. (2006). Policy implications of trends in agribusiness value chains. *The European journal of development research*, 18(4), 572-592.

Humphrey, J., et Schmitz, H. (2001). Governance in global value chains. *IDS bulletin*, 32(3), 19-29.

I

Institute of Developing Economies – Japan External Trade Organization. Asian Input-Output Table. <https://www.ide.go.jp/English/Data/IO>

International Monetary Fund (2009). *Balance of payments and international investment position manual* (BMP6). Washington, D.C.

International Monetary Fund (2017a). Article IV Staff Assessment, Lebanon. *Country Report* (No. 17/19). Washington, D.C.

International Trade Center (2019). Lebanon. <http://www.intracen.org/>

J

Jara A. et Escaith H. (2012). Global value chains, international trade statistics and policymaking in a flattening world. *World Economics*, 13(4), 5-18.

Javorsek, M., et Camacho, I. (2015). *Trade in value added: Concepts, estimation and analysis* (No. 150). ARTNeT Working Paper Series, Asia-Pacific research and training network on trade, Bangkok, Thailand.

Johnson, R. C., et Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of international Economics*, 86(2), 224-236.

Jones, R. W. (2000). *A Framework for Fragmentation* (No. 00-056/2). Tinbergen Institute, Netherlands.

Jones, R. W., et Kierzkowski, H. (1988). *The role of services in production and international trade: A theoretical framework* (No. 145). University of Rochester-Center for Economic Research (RCER), Rochester, United States.

Jones, R. W., et Kierzkowski, H. (2004). Globalization and the Consequences of International Fragmentation. Dans Calvo, G. A., Dornbusch, R., et Obstfeld, M. (Edit). *Money, capital mobility, and Trade: Essays in Honor of Robert Mundell* (p. 365-380). United States of America: The MIT Press.

Jones, R. W., et Marjit, S. (2001). The Role of International Fragmentation in the Development Process. *The American Economic Review*, 91(2), 363-366.

K

Kanchoochat, V. (2015). The middle-income trap and East Asian miracle lessons. Dans Calcagno, A., Dullien, S., Marquez-Velazquez, A., Maystre, N., et Priewe, J. (Edit). *Rethinking development strategies after the financial crisis, volume 1: making the case for policy space* (p. 55-66). New York and Geneva: United Nations.

Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis?. *Journal of development studies*, 37(2), 117-146.

Kaplinsky, R. (2004). Spreading the gains from globalization: what can be learned from value-chain analysis?. *Problems of economic transition*, 47(2), 74-115.

Kaplinsky, R., et Morris, M. (2000). *A handbook for value chain research*. Brighton, England: University of Sussex, Institute of Development Studies.

Keane, J. (2014). The governance of global value chains, upgrading processes and agricultural producers in sub-Saharan Africa. Dans Fukunishi, T. (Edit). *Delivering Sustainable Growth in Africa: African farmers and firms in a changing world* (p. 23-53). England: Palgrave Macmillan.

Kherrazi, S. (2015). L'essor des Chaînes de Valeur Mondiales : l'impératif d'une stratégie duale pour l'Afrique. *Revue de Management et de Stratégie*, (3:2), 11-24.

Kleinert, J. (2003). Growing trade in intermediate goods: Outsourcing, global sourcing, or increasing importance of MNE networks?. *Review of International Economics*, 11(3), 464-482.

Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., et Wei, S. J. (2010). *Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains* (No. 16426). National Bureau of Economic Research, Massachusetts, United States of America.

Koopman, R., Wang, Z., et Wei, S. J. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104(2), 459-494.

Korinek, J. (2020). *The mining global value chain* (No. 235). OECD Trade Policy Papers, OECD, Paris, France.

Kowalski, P., Gonzalez, J. L., Ragoussis, A., et Ugarte, C. (2015). *Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies* (No. 179). OECD Trade Policy Papers, OECD, Paris, France.

Krishna, K. (2005). *Understanding rules of origin* (No. w11150). National Bureau of Economic Research, Massachusetts, United States of America.

Kraemer, K. L., Linden, G., et Dedrick, J. (2011). *Capturing value in global networks: Apple's iPad and iPhone*. Research supported by grants from the Alfred P. Sloan Foundation and the US National Science Foundation (CISE/IIS).

Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of international Economics*, 9(4), 469-479.

Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959.

Krugman, P. (1995). Growing world trade: causes and consequences. *Brookings papers on economic activity*, 26(1), 327-377.

Kummritz, V. (2016). *Do Global Value Chains Cause Industrial Development?* (No. 2016-01). Graduate institute of international and development studies, Center for trade and economic integration, Geneva, Switzerland.

Kummritz, V., et Quast, B. (2016). *Global Value Chains in Low and Middle Income Countries* (No. 2016-10). Graduate institute of international and development studies, Center for trade and economic integration, Geneva, Switzerland.

Kummritz, V., Taglioni, D., et Winkler, D. E. (2017). *Economic Upgrading Through Global Value Chain Participation: Which Policies Increase the Value Added Gains?* (No. 8007). Policy research working paper, World Bank.

L

Lanz, R., et Werner, H. P. (2016). *Participation of Small Economies in Global Value Chains: Evidence and policy issues* (No. 125). Commonwealth trade hot topics, Commonwealth Secretariat, London, United Kingdom.

Lassudrie-Duchene, B. (1982). Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale. Dans Bourguinat, H. (Edit). *Internationalisation et autonomie de décision, Economica* (p. 45-56). Paris, France: Economica.

Lau, L. J., Chen, X., & Xiong, Y. (2017). *Adjusted China-US Trade Balance* (No. 54). Lau Chor Tak institute of global economics and finance, Hong Kong.

Leamer, E. E. (1987). Paths of development in the three-factor, n-good general equilibrium model. *Journal of political economy*, 95(5), 961-999.

Leamer, E. E. (1996). The effects of trade in services, technology transfer and delocalisation on local and global income inequality. *Asia-Pacific Economic Review*, 2(1), 44-60.

Lenzen, M., Kanemoto, K., Moran, D., et Geschke, A. (2012). Mapping the structure of the world economy. *Environmental science & technology*, 46(15), A-H.

Lenzen, M., Moran, D., Kanemoto, K., et Geschke, A. (2013). Building Eora: a global multi-region input-output database at high country and sector resolution. *Economic Systems Research*, 25(1), 20-49.

Lessard, D. R. (2013). Uncertainty and risk in global supply chains. Dans Elms, D. K., et Low, P. (Edit). *Global value chains in a changing world* (p. 195-220). Geneva, Switzerland: WTO.

Lesser, C., et Moisé-Leeman, E. (2009). *Informal Cross-Border Trade and Trade Facilitation Reform in Sub-Saharan Africa* (No. 86). Trade policy working paper, Organization for Economic Cooperation and Development.

Lewin, A. Y., Massini, S., et Peeters, C. (2009). Why are companies offshoring innovation? The emerging global race for talent. *Journal of International Business Studies*, 40(6), 901-925.

Lin, J., et Chang, H. J. (2009). Should Industrial Policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it? A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development policy review*, 27(5), 483-502.

Linden, G., Kraemer, K. L., et Dedrick, J. (2009). Who captures value in a global innovation network?: the case of Apple's iPod. *Communications of the ACM*, 52(3), 140-144.

List, F. (1857). *Système national d'économie politique*. Capelle. Tiré de <https://books.google.fr/books?id=rovOE1OL6ZUC>

London, K. A., et Kenley, R. (2001). An industrial organization economic supply chain approach for the construction industry: a review. *Construction management and economics*, 19(8), 777-788.

Low, P., et Tijaja, J. (2013). *Global Value Chains and Industrial Policies*. E15 expert group on global value chains: Development Challenges and Policy Options, International center for trade and sustainable development, World economic forum, Geneva, Switzerland.

M

Marel, E. V. D. (2015). Positioning on the Global Value Chain Map: Where Do You Want to Be?. *Journal of World Trade*, 49(6), 915-949.

Marjit, S. (1987). Trade in Intermediates and the Colonial Pattern of Trade. *Economica*, 54(214), 173-184.

Markusen, J. R. (1989). Trade in Producer Services and in Other Specialized Intermediate Inputs. *American Economic Review*, 79(1), 85-95.

Markusen, J. R. (2005). *Modeling the Offshoring of White-Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI* (No. 11827). National Bureau of Economic Research, Massachusetts, United States of America.

Markusen, J. R., et Venables, A. J. (2007). Interacting factor endowments and trade costs: a multi-country, multi-good approach to trade theory. *Journal of International Economics*, 73(2), 333-354.

Mattoo, A., Wang, Z., et Wei, S. J. (2013). *Trade in Value Added: Developing New Measures of Cross-Border Trade*. Washington, DC, United States of America: World Bank.

Maurer, A., et Degain, C. (2010). *Globalization and trade flows: What you see is not what you get!* (No. ERSD-2010-12). WTO Staff Working Paper, World Trade Organization, Geneva, Switzerland.

Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.

Melvin, J. R. (1969). Intermediate Goods, the Production Possibility Curve, and Gains from Trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 83(1), 141-151.

Milberg, W. (2004). The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications?. *International Labour Review*, 143(1-2), 45-90.

Milberg, W., Jiang, X., et Gereffi, G. (2014). Industrial policy in the era of vertically specialized industrialization. Dans Salazar-Xirinachs, J. M., Nubler, I., et Kozul-Wright, R. (Edit). *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development* (p. 151-178). Geneva, Switzerland: United Nations Conference on Trade and Development et International Labor Organization.

Ministère de l'économie et des finances français (2019). <https://www.economie.gouv.fr/>

Ministère de l'économie et du commerce libanais (2019). <https://www.economy.gov.lb/>

Ministère des finances libanais (2019). <http://www.finance.gov.lb/>

Miroudot, S., Rouzet, D., et Spinelli, F. (2013). *Trade Policy Implications of Global Value Chains: Case Studies* (No. 161). OECD trade policy papers, OECD.

Moati, P., et Mouhoud, E. M. (2005). Les nouvelles logiques de décomposition internationale des processus productifs. *Revue d'économie politique*, 115(5), 573-589.

Moïsé, E., et Sorescu, S. (2013). *Trade facilitation indicators: The potential impact of trade facilitation on developing countries' trade* (No. 144). OECD trade policy papers, OECD.

Mouanda-Mouanda, G., et Gong, J. (2019). Determinants of global value chains participation for landlocked countries. *International journal of social science and economic research*, 4(5), 3265-3293.

Mucchielli, J. L. (1991). Alliances stratégiques et firmes multinationales: une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation. *Revue d'économie industrielle*, 55(1), 118-134.

N

Nadel, E. (1971). Capital Goods, Intermediate Goods and the Volume of Trade. *Canadian Journal of Economics*, 4(2), 238-49.

National Research Council. (2006). *Analyzing the US content of imports and the foreign content of exports*. Washington, DC, United States of America: National Academies Press.

Nicita, A., Ognivtsev, V., et Shirotori, M. (2013). *Global Supply Chains: Trade and Economic Policies for Developing Countries* (No. 55). United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, Switzerland.

O

Organization for Economic Cooperation and Development (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD.

Organization for Economic Cooperation and Development (2013). Trade Policy Implications of Global Value Chains. *Trade in Value-added database*.

Organization for Economic Cooperation and Development (2016). Retirer les avantages des chaînes de valeur mondiales. Dans OCDE (Edit). *Etudes économiques de l'OCDE: Turquie 2016* (97-133). Paris, France: OCDE.

Organization for Economic Cooperation and Development, World Trade Organization (2018). Trade in Value-Added database. <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>

Organization for Economic Cooperation and Development, World Trade Organization, United Nations Conference on Trade and Development (2013). *Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs*. Saint Petersburg.

Organization for Economic Cooperation and Development. Inter-Country Input-Output Tables. https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IOTSI4_2018#

P

Padilla-Pérez, R., et Alvarado, J. (2014). The revival of industrial policy. Dans Padilla-Pérez, R. (Edit). *Strengthening value chains as an industrial policy instrument: Methodology and experience of ECLAC in Central America* (p. 31-68). Santiago, Chile: United Nations.

Palpacuer, F. (2000). Competence-Based Strategies and Global Production Networks a Discussion of Current Changes and Their Implications for Employment. *Competition & Change*, 4(4), 353-400.

Palpacuer, F., et Balas, N. (2014). Les chaînes globales de valeur. *Revue française de gestion*, 36(201), 89-102.

Palpacuer, F., et Parisotto, A. (2003). Global production and local jobs: can global enterprise networks be used as levers for local development?. *Global Networks*, 3(2), 97-120.

Park, A., Nayyar, G., et Low, P. (2013). *Supply chain perspectives and issues: A literature review*. Geneva, Switzerland: World Trade Organization et Fung Global Institute.

Pietrobelli, C. (2008). Global value chains in the least developed countries of the world: threats and opportunities for local producers. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 1(4), 459-481.

Ponte, S., et Sturgeon, T. (2014). Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort. *Review of International Political Economy*, 21(1), 195-223.

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York, United States of America: FreePress.

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard business review*, 68(2), 73-93.

R

Racaud, S. (2016). Coexistence des mondes ruraux et des agricultures dans les Suds: Intégration des relations urbain-rural à l'économie mondialisée. *Les Cahiers d'Outre-Mer*, 273(1), 15-41.

Rainelli, M. (2003). *La Nouvelle Théorie du commerce internationale*. Paris, France: La Découverte.

Rainelli, M. (2015). *Le commerce international*. Paris, France: La Découverte.

Robin, J. M. (2000). *Endogénéité et variables instrumentales dans les sciences sociales*. 7èmes journées de Méthodologie Statistique, Paris, France.

S

Seigneur, A., et Vercher, C. (2011). Les accords-cadres internationaux face au challenge de la régulation sociale des chaînes globales de valeur. *Revue de l'organisation responsable*, 6(1), 38-54.

Shih, S. (1996). *Me-Too is Not My Style: Challenge Difficulties Break through Bottlenecks, Create Values*. Taipei, Taiwan: The Acer Foundation.

Shin, N., Kraemer, K. L., et Dedrick, J. (2012). Value capture in the global electronics industry: Empirical evidence for the "smiling curve" concept. *Industry and Innovation*, 19(2), 89-107.

Sturgeon, T. (2001). How do we define value chains and production networks?. *IDS bulletin*, 32(3), 9-18.

Sturgeon, T. (2009). From commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization. Dans Bair, J. (Edit). *Frontiers of commodity chain research* (p. 110-135). Stanford, California: Stanford University Press.

T

Taglioni, D., et Winkler, D. E. (2016). *Making global value chains work for development*. Washington, DC, United States of America: World Bank.

Tijaja, J., et Faisal, M. (2014). *Industrial policy in Indonesia: A global value chain perspective* (No. 411). Asian Development Bank Economics Working Paper Series, Philippines.

Tinta, A. A. (2017). The determinants of participation in global value chains: The case of ECOWAS. *Cogent Economics & Finance*, 5(1), 1-14.

U

United Nations Comtrade Database (2019). International Trade Statistics. <https://comtrade.un.org/>

United Nations Conference on Trade and Development (2006). *Global value chains for building national productive capacities* (No. TD/B/COM.3/79). Trade and development board, UNCTAD, Geneva, Switzerland.

United Nations Conference on Trade and Development (2007). La coopération régionale au service du développement. *Rapport sur le commerce et le développement*. UNCTAD, Geneva, Switzerland.

United Nations Conference on Trade and Development (2010). *Integrating developing countries' SMEs into global value chains*. Geneva, Switzerland: UNCTAD.

United Nations Conference on Trade and Development (2011). *Integration of developing countries in global supply chains, including through adding value to their exports* (No. TD/B/C.I/16). Trade and development board, UNCTAD, Geneva, Switzerland.

United Nations Conference on Trade and Development (2013). Global value chains: Investment and trade for development. *World Investment Report*. UNCTAD, Geneva, Switzerland.

United Nations Conference on Trade and Development (2013). Investment and value added trade in the global economy. *Global Value Chains and Development*. UNCTAD, Geneva, Switzerland.

United Nations Conference on Trade and Development (2015). *Global value chains and South-South trade*. Geneva, Switzerland: UNCTAD.

United Nations Conference on Trade and Development (2016). Structural transformation for inclusive and sustained growth. *Trade and development report*. UNCTAD, Geneva, Switzerland.

United Nations Conference on Trade and Development (2018). Investment and new industrial policies. *World Investment Report*. UNCTAD, Geneva, Switzerland.

United Nations Conference on Trade and Development (2018). *Investment policy review*. Geneva, Switzerland: UNCTAD.

United Nations Conference on Trade and Development (2020). UNCTADstat. <https://unctadstat.unctad.org/FR/Index.html>

United Nations Conference on Trade and Development (2019). Special economic Zones. *World investment report*. UNCTAD, Geneva, Switzerland.

United Nations Conference on Trade and Development, et EORA (2018). UNCTAD-EORA GVC Database. <https://worldmrio.com/unctadgvc/>

United Nations Industrial Development Organization (2002). *Restructuration, mise à niveau et compétitivité Industrielle*. Vienne, Autriche : UNIDO.

United Nations Industrial Development Organization (2011). *Diagnostic de la chaîne de valeur industrielle : un outil intégré*. Vienne, Autriche : UNIDO.

United Nations Industrial Development Organization (2015). *Global value chains and development: UNIDO's support towards inclusive and sustainable industrial development*. Vienna, Austria : UNIDO.

United Nations Industrial Development Organization (2018). *Global value chains and industrial development: lessons from China, South-East and South Asia*. Vienna, Austria : UNIDO.

United Nations Industrial Development Organization, et United Nations University (2012). *Structural change, poverty reduction and industrial policy in the BRICS*. Vienna, Austria : UNIDO.

V

Vadcar, C. (2016). *Mutation des chaînes de valeur mondiales : quelles stratégies des entreprises ?*. Paris, France: CCI.

Valiorgue, B. (2018). Bommier S., Renouard C. (2018), *L'entreprise comme commun. Au-delà de la RSE*, Paris, Charles Léopold Mayer, Coll. Essai. *Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, 31(2), 94-100.

Van Assche, A. et Turkina, E. (2016). Connectivite : une condition gagnante pour l'internationalisation. *Gestion*, vol. 41(4), 44-50.

Van Dijk, M. P., et Trienekens, J. H. (2012). Global value chains, an overview of the issues and concepts. Dans Van Dijk, M. P., et Trienekens, J. H. (Edit). *Global value chains linking local producers from developing countries to international markets: Theoretical perspectives and empirical cases* (p. 9-31). Amsterdam, Netherlands: Amsterdam University Press.

Venables, A. J. (1999). Fragmentation and multinational production. *European economic review*, 43(4), 935-945.

W

Wade, R. H. (2012). Return of industrial policy? *International review of applied economics*, 26(2), 223-239.

Wang, Z., Wei, S. J., Yu, X., et Zhu, K. (2017). *Characterizing global value chains: Production length and upstreamness* (No. 23261). National Bureau of Economic Research, Massachusetts, United States of America.

Leontief, W. (1953). Domestic production and foreign trade; the American capital position re-examined. *Proceedings of the American philosophical Society*, 97(4), 332-349.

Weil, H. (2013). The dynamics of global supply chains: the imperatives for success in a new market ecology. Dans Elms, D. K., et Low, P. (Edit). *Global value chains in a changing world* (p. 171-194). Geneva, Switzerland: WTO.

Winkler, D., et Milberg, W. (2011). *Classical and Neoclassical Theories of Offshore Outsourcing* (No. 13/2011). New School for Social Research, Department of Economics.

- Wood, A. (2001). Value Chains: An Economist's Perspective. *IDS Bulletin*, 32(3), 41-45.
- World Bank (2017b). Reforming to create Jobs. *Doing Business*. Washington, DC, United States of America.
- World Bank (2018). A Capital Investment Plan for Lebanon. *Strategic Assessment*. Washington, DC, United States of America.
- World Bank (2019). Country Classification. <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2019-2020>
- World Bank (2019). Doing business. <https://www.doingbusiness.org/>
- World Bank (2019). World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org/>
- World Economic Forum (2006). *The global competitiveness report*. Geneva, Switzerland : WEF.
- World Economic Forum (2008). *The global competitiveness report*. Geneva, Switzerland : WEF.
- World Economic Forum (2014). *The global competitiveness report*. Geneva, Switzerland : WEF.
- World Economic Forum (2018). *The global competitiveness report*. Geneva, Switzerland : WEF.
- World Input-Output Database. Input-Output tables Release 2016. <http://www.wiod.org/database/wiots16>
- World Trade Organization (2011). The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence. *World trade report*. World Trade Organization.
- World Trade Organization (2014). Trade and Development: Recent Trends and the Role of the WTO. *World trade report*. World Trade Organization.
- World Trade Organization (2017). Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. *Global value chain development report*. World Trade Organization.

World Trade Organization (2019). Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world. *Global value chain development report*. World Trade Organization.

World Trade Organization, et Institute of Developing Economies-Japan External Trade Organization (2011). *Trade patterns and global value chains in East Asia: from trade in goods to trade in tasks*. Geneva, Switzerland: World Trade Organisation.

X

Xiling, C. (2017). 87. Empirical Analysis of Global Value Chain Upgrading Model of Chinese Manufacturing Enterprises. *Revista de la Facultad de Ingeniería*, 32(12), 637-643.

Y

Ye, M., Meng, B., et Wei, S. J. (2015). *Measuring smile curves in global value chains* (No. 530). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization, Japan.

Yeats, A. J. (1998). *Just how big is global production sharing?* (No. 1871). Principal economist, development research group, World Bank, Washington, DC, United States of America.

Yomogida, M. (2007). Fragmentation, welfare, and imperfect competition. *Journal of the Japanese and International Economies*, 21(3), 365-378.

Annexes

Annexe 2.1 : Liste des pays couvert par la base de données « Trade in value added »

Pays	Groupe	Pays	Groupe
Australia	OCDE	Slovak Republic	OCDE
Austria	OCDE	Slovenia	OCDE
Belgium	OCDE	Spain	OCDE
Canada	OCDE	Sweden	OCDE
Chile	OCDE	Switzerland	OCDE
Czech Republic	OCDE	Turkey	OCDE
Denmark	OCDE	United Kingdom	OCDE
Estonia	OCDE	United States	OCDE
Finland	OCDE	Argentina	Non-OCDE
France	OCDE	Brazil	Non-OCDE
Germany	OCDE	Brunei Darussalam	Non-OCDE
Greece	OCDE	Bulgaria	Non-OCDE
Hungary	OCDE	Cambodia	Non-OCDE
Iceland	OCDE	China (People's Republic of)	Non-OCDE
Ireland	OCDE	Colombia	Non-OCDE
Italy	OCDE	Costa Rica	Non-OCDE
Japan	OCDE	Croatia	Non-OCDE
Korea	OCDE	Cyprus	Non-OCDE
Latvia	OCDE	Hong Kong, China	Non-OCDE
Lithuania	OCDE	India	Non-OCDE
Luxembourg	OCDE	Indonesia	Non-OCDE
Mexico	OCDE	Kazakhstan	Non-OCDE
Netherlands	OCDE	Malaysia	Non-OCDE
New Zealand	OCDE	Malta	Non-OCDE
Norway	OCDE	Morocco	Non-OCDE
Poland	OCDE	Peru	Non-OCDE
Portugal	OCDE	Philippines	Non-OCDE

Annexe 2.1 : Suite

Pays	Groupe	Pays	Groupe
Romania	Non-OCDE	Chinese Taipei	Non-OCDE
Russian Federation	Non-OCDE	Thailand	Non-OCDE
Saudi Arabia	Non-OCDE	Tunisia	Non-OCDE
Singapore	Non-OCDE	Viet Nam	Non-OCDE
South Africa	Non-OCDE		

Source : Base de données « Trade in value added »

Annexe 2.2 : Liste des pays couvert par la base de données « UNCTAD-EORA GVC »

Pays développé			
Australia	Austria	Belgium	Canada
Cyprus	Czech Republic	Denmark	Estonia
Finland	France	Germany	Greece
Hong Kong	Iceland	Ireland	Italy
Japan	Latvia	Lithuania	Luxembourg
Macao SAR	Malta	Netherlands	New Zealand
Norway	Portugal	Puerto Rico	San Marino
Singapore	Slovak Republic	Slovenia	South Korea
Spain	Sweden	Switzerland	Taiwan
United Kingdom	United States		
Pays en développement			
Afghanistan	Angola	Albania	Argentina
Armenia	Antigua	Azerbaijan	Burundi
Benin	Burkina Faso	Bangladesh	Bahrain
Bahamas	Belarus	Belize	Bolivia
Brazil	Barbados	Brunei Darussalam	Bhutan
Botswana	Chile	China	Ivory Coast
Cameroon	Democratic Republic of Congo	Republic of Congo	Colombia
Costa Rica	Djibouti	Algeria	Ecuador
Egypt	Eritrea	Ethiopia	Fiji
Gabon	Georgia	Ghana	Guinea
Gambia	Guatemala	Guyana	Honduras
Haiti	Indonesia	India	Iran
Iraq	Jamaica	Jordan	Kazakhstan
Kenya	Kyrgyzstan	Cambodia	Kuwait
Laos	Lebanon	Liberia	Libya
Sri Lanka	Lesotho	Morocco	Moldova

Annexe 2.2 : Suite

Madagascar	Maldives	Mexico	TFYR Macedonia
Mali	Myanmar	Montenegro	Mongolia
Mauritania	Mauritius	Malawi	Malaysia
Mozambique	Namibia	Niger	Nigeria
Nicaragua	Nepal	Oman	Pakistan
Panama	Peru	Philippines	Paraguay
Poland	Qatar	Rwanda	Romania
Russia	Samoa	Saudi Arabia	Sudan
South Sudan	Senegal	Sierra Leone	El Salvador
Somalia	Serbia	Seychelles	Syria
Swaziland	Chad	Togo	Thailand
Tajikistan	Turkey	Turkmenistan	Tunisia
Tanzania	Uganda	Ukraine	Uruguay
Uzbekistan	Venezuela	Vietnam	Vanuatu
Bulgaria	Hungary	Yemen	South Africa
Zambia	Zimbabwe	United Arab Emirates	Croatia
Non classé			
Aruba	Bermuda	Cayman Islands	Cuba
Gaza Strip	Greenland	Liechtenstein	Monaco
New Caledonia	North Korea		

Source : Base de données UNCTAD-Eora GVC

Annexe 2.3 : Classification de la Banque Mondiale 2019

Pays à revenu intermédiaire - Tranche supérieure	
Afrique du Sud	Liban
Albanie	Libye
Algérie	Macédoine (ARYM)
Arménie	Malaisie
Azerbaïdjan	Maldives
Biélorussie	Îles Marshall
Belize	Maurice
Bosnie-Herzégovine	Mexique
Botswana	Monténégro
Brésil	Namibie
Bulgarie	Nauru
Chine	Paraguay
Colombie	Pérou
Costa Rica	République Dominicaine
Cuba	Roumanie
Dominique	Russie
Guinée Équatoriale	Saint Vincent et les Grenadines
Équateur	Sainte Lucie
Fidji	Samoa
Gabon	Samoa américaines
Grenade	Serbie
Guatemala	Suriname
Guyana	Thaïlande
Iran	Tonga
Irak	Turkménistan
Jamaïque	Turquie
Jordanie	Tuvalu
Kazakhstan	Venezuela

Source : Banque Mondiale 2019

Annexe 2.4 : La variation de la participation aval des pays couvert par l'étude entre 1990 et 2018 (en % des exportations brutes)

Pays	Aval 1990	Aval 2018	Variation
Afrique du Sud	32.90%	39.09%	6.19%
Albanie	21.36%	27.37%	6.01%
Algérie	51.56%	59.93%	8.37%
Arménie	13.79%	27.76%	13.97%
Azerbaïdjan	6.89%	32.39%	25.50%
Belize	13.02%	19.40%	6.38%
Bosnie-Herzégovine	24.84%	36.02%	11.18%
Botswana	22.77%	23.95%	1.18%
Brésil	26.27%	26.68%	0.41%
Bulgarie	23.90%	33.65%	9.75%
Chine	23.38%	31.70%	8.32%
Colombie	20.66%	26.16%	5.50%
Costa Rica	15.26%	18.09%	2.83%
Équateur	20.01%	24.27%	4.26%
Fidji	10.75%	16.92%	6.17%
Gabon	32.27%	42.70%	10.43%
Guatemala	14.00%	16.82%	2.82%
Iran	31.56%	34.02%	2.46%
Irak	27.03%	54.67%	27.64%
Jamaïque	23.77%	20.05%	-3.72%
Jordanie	12.35%	15.46%	3.11%
Kazakhstan	21.53%	39.08%	17.55%
Liban	6.45%	10.63%	4.18%
Macédoine (ARYM)	22.23%	36.65%	14.42%
Malaisie	21.77%	28.56%	6.79%
Maldives	11.66%	18.20%	6.54%
Maurice	12.94%	20.79%	7.85%

Annexe 2.4 : Suite

Pays	Aval 1990	Aval 2018	Variation
Mexique	12.29%	11.43%	-0.86%
Monténégro	20.21%	14.29%	-5.92%
Namibie	16.07%	14.51%	-1.56%
Paraguay	21.64%	18.71%	-2.93%
Pérou	31.62%	34.40%	2.78%
République Dominicaine	12.03%	13.67%	1.64%
Roumanie	26.33%	27.91%	1.58%
Russie	34.15%	49.98%	15.83%
Samoa	15.34%	20.49%	5.15%
Suriname	39.40%	42.18%	2.78%
Thaïlande	15.92%	21.15%	5.23%
Turquie	23.42%	25.82%	2.40%
Venezuela	21.69%	39.53%	17.84%

Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC (2019)

Annexe 2.5 : La variation des exportations de combustibles (section 3 de la CTCI) des pays couvert par l'étude entre 1990 et 2017¹⁴² (en % des exportations de marchandises)

Pays	Année	Exportations de combustibles	Année	Exportations de combustibles
Afrique du Sud	1992	6.96%	2017	12.58%
Albanie	1996	2.86%	2017	0.85%
Algérie	1990	96.47%	2017	95.52%
Arménie	1997	0.74%	2017	3.86%
Azerbaïdjan	1996	66.39%	2017	90.14%
Belize	1996	0.0003%	2017	6.30%
Bosnie-Herzégovine	2003	4.48%	2017	8.17%
Botswana	2000	0.08%	2017	0.14%
Brésil	1990	2.16%	2017	8.70%
Bulgarie	1996	6.51%	2017	7.46%
Chine	1990	8.31%	2017	1.57%
Colombie	1990	36.89%	2017	56.79%
Costa Rica	1990	1.02%	2016	0.05%
Équateur	1990	51.91%	2017	36.51%
Fidji	1990	0.002%	2017	0.05%
Gabon	1993	89.32%	2009	83.13%
Guatemala	1990	2.14%	2016	3.20%
Iran	1997	85.75%	2011	70.48%
Irak	2000	97.14%	2016	99.99%
Jamaïque	1990	1.49%	2017	18.86%
Jordanie	1990	0.0008%	2017	0.12%
Kazakhstan	1995	24.94%	2017	63.44%
Liban	1997	0.09%	2016	0.61%
Macédoine (ARYM)	1994	0.14%	2017	1.51%

¹⁴² La différence au niveau des années revient au manque de données.

Annexe 2.5 : Suite

Pays	Année	Exportations de combustibles	Année	Exportations de combustibles
Malaisie	1990	18.30%	2017	14.99%
Maldives	2008	0.01%	2016	0.01%
Maurice	1990	1.37%	2017	1.58%
Mexique	1990	37.58%	2017	5.58%
Monténégro	-	-	-	-
Namibie	1990	2.11%	2017	0.50%
Paraguay	1991	0.10%	2017	24.80%
Pérou	1990	10.03%	2017	9.46%
République Dominicaine	1992	0.01%	2017	0.35%
Roumanie	1990	17.73%	2017	3.74%
Russie	1996	43.11%	2017	59.05%
Samoa	2001	0.18%	2017	29.06%
Suriname	1990	1.50%	2017	40.01%
Thaïlande	1990	0.83%	2016	2.73%
Turquie	1990	2.27%	2017	2.64%
Venezuela	1990	80.09%	2013	97.67%

Source: Auteur à partir de la base de données de Banque Mondiale (World development indicators)

Annexe 2.6 : La variation de la participation amont des pays couvert par l'étude entre 1990 et 2018 (en % des exportations brutes)

Pays	Amont 1990	Amont 2018	Variation
Afrique du Sud	11.91%	18.41%	6.50%
Albanie	23.59%	27.85%	4.26%
Algérie	7.75%	9.33%	1.58%
Arménie	41.00%	19.04%	-21.96%
Azerbaïdjan	69.63%	8.74%	-60.89%
Belize	30.96%	24.40%	-6.56%
Bosnie-Herzégovine	18.02%	20.50%	2.48%
Botswana	28.67%	26.78%	-1.89%
Brésil	6.95%	13.66%	6.71%
Bulgarie	16.23%	26.02%	9.79%
Chine	6.13%	12.87%	6.74%
Colombie	7.83%	8.71%	0.88%
Costa Rica	20.77%	18.48%	-2.29%
Équateur	11.05%	11.19%	0.14%
Fidji	23.13%	21.95%	-1.18%
Gabon	6.13%	7.89%	1.76%
Guatemala	15.94%	14.76%	-1.18%
Iran	9.57%	8.80%	-0.77%
Irak	4.03%	2.38%	-1.65%
Jamaïque	21.11%	23.83%	2.72%
Jordanie	31.33%	23.71%	-7.62%
Kazakhstan	19.40%	13.58%	-5.82%
Liban	48.76%	30.95%	-17.81%
Macédoine (ARYM)	30.13%	35.91%	5.78%
Malaisie	39.25%	35.40%	-3.85%
Maldives	28.14%	25.29%	-2.85%
Maurice	37.82%	33.16%	-4.66%

Annexe 2.6 : Suite

Pays	Amont 1990	Amont 2018	Variation
Mexique	23.49%	30.62%	7.13%
Monténégro	14.58%	52.20%	37.62%
Namibie	28.82%	27.09%	-1.73%
Paraguay	12.72%	10.26%	-2.46%
Pérou	8.22%	9.89%	1.67%
République Dominicaine	19.02%	16.47%	-2.55%
Roumanie	22.61%	35.77%	13.16%
Russie	8.42%	9.08%	0.66%
Samoa	36.77%	21.40%	-15.37%
Suriname	20.10%	19.87%	-0.23%
Thaïlande	28.82%	30.68%	1.86%
Turquie	13.08%	30.19%	17.11%
Venezuela	5.26%	6.73%	1.47%

Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Annexe 2.7 : La classification de la Banque Mondiale des pays selon leurs revenus bruts par habitant (2019)

Catégorie	Revenu brut par habitant
Pays à faible revenu	< 996
Pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure	996 – 3 895
Pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure	3 896 – 12 055
Pays à revenu élevé	> 12 055

Source : Banque Mondiale

Annexe 3.1 : La répartition de la valeur ajoutée domestique indirecte des pays du positionnement industriel en 2017

Pays	VADI manufacturière (en % de la VADI totale)	VADI tertiaire (en % de la VADI totale)
Afrique du Sud	36.85	35.56
Albanie	38.06	40.51
Arménie	52.04	32.16
Bosnie-Herzégovine	44.26	45.34
Chine	54.15	32.47
République Dominicaine	40.63	40.8
Jamaïque	46.58	44.22
Kazakhstan	29.23	33.58
Macédoine du Nord	50.76	38.19
Malaisie	50.10	36.37
Mexique	42.02	37.34
Pérou	22.39	29.83
Roumanie	47.96	40.92
Russie	53.53	28.67
Suriname	31.14	37.55
Thaïlande	44.88	43.73
Turquie	46.28	34.97
Moyenne	42.99	37.19

Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Annexe 3.2 : La répartition de la valeur ajoutée domestique indirecte des pays du positionnement commercial en 2017

Pays	VADI manufacturière (en % de la VADI totale)	VADI tertiaire (en % de la VADI totale)
Azerbaïdjan	19.35	51.34
Bélarus	19.27	45.59
Belize	20.76	52.32
Botswana	25.33	67.26
Bulgarie	36.61	57.35
Fidji	27.37	49.53
Gabon	18.41	40.84
Guyana	18.53	74.44
Iran	29.56	50.89
Jordanie	22.28	70.36
Liban	33.97	53.62
Maldives	10.22	78.46
Maurice	22.24	62.54
Monténégro	19.59	65.44
Paraguay	18.61	49.49
Samoa	12.46	74.42
Serbie	22.77	71.51
Moyenne	22.20	59.73

Source : Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Annexe 3.3 : Le PIB par habitant des pays du positionnement industriel en 2017

Positionnement industriel	
Pays	PIB par habitant (en \$)
Afrique du Sud	6 132.48
Albanie	4 531.02
Arménie	3 914.50
Bosnie-Herzégovine	5 394.59
Chine	8 879.44
République Dominicaine	7 609.34
Jamaïque	5 069.18
Kazakhstan	9 247.58
Macédoine du Nord	5 430.87
Malaisie	10 254.23
Mexique	9 278.42
Pérou	6 710.51
Roumanie	10 807.80
Russie	10 720.33
Suriname	5 626.80
Thaïlande	6 592.91
Turquie	10 513.65
Moyenne	7 453.74

Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (indicateurs du développement dans le monde)

Annexe 3.4 : Le PIB par habitant des pays du positionnement commercial en 2017

Positionnement commercial	
Pays	PIB par habitant (en \$)
Azerbaïdjan	4 147.09
Bélarus	5 761.75
Belize	4 887.58
Botswana	7 893.21
Bulgarie	8 331.06
Fidji	6 101.03
Gabon	7 230.40
Guyana	4 586.05
Iran	5 520.31
Jordanie	4 162.82
Liban	7 801.18
Maldives	9 540.63
Maurice	10 484.91
Monténégro	7 803.41
Paraguay	5 680.58
Samoa	4 258.49
Serbie	6 284.19
Moyenne	6 498.51

Source : Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (indicateurs du développement dans le monde)

Annexe 3.5 : Les dix premières destinations des exportations libanaises de biens (en millions de dollars)

Pays	2014	2015	2016	2017	2018	Moyenne
Emirats Arabes Unis	427	451	383	474	576	462
Arabie Saoudite	439	456	383	379	268	385
Syrie	504	293	250	273	207	305
Irak	333	326	232	243	182	263
Suisse	217	167	185	209	181	192
Afrique du Sud	167	113	369	180	95	185
Egypte	137	137	219	207	206	181
Turquie	171	87	94	165	177	139
Qatar	120	107	101	132	176	127
Koweït	144	102	100	114	145	121
Totale des 10 pays	2 659	2 239	2 315	2 376	2 213	2 360
Monde	4 548	3 982	3 930	4 026	3 830	4 063

Annexe 3.6 : Les dix premiers pays d'origine des importations libanaises de biens (en millions de dollars)

Pays	2014	2015	2016	2017	2018	Moyenne
Chine	2 506	2 200	2 152	1 962	2 035	2 171
Italie	1 605	1 326	1 368	1 755	1 618	1 534
Etats-Unis	1 386	1 292	1 240	1 351	1 394	1 333
Grèce	801	845	1 135	1 392	1 768	1 188
Allemagne	1 132	1 082	1 054	1 087	1 049	1 081
France	1 385	1 116	863	807	807	996
Turquie	741	698	708	852	934	786
Russie	825	740	633	689	516	680
Egypte	591	455	770	595	526	587
Emirats Arabes Unis	461	546	473	530	797	561
Totale des 10 pays	11 433	10 300	10 395	11 020	11 441	10 918
Monde	20 487	18 600	18 703	19 587	19 983	19 472

Annexe 3.7 : Les cinq catégories de services les plus exportés par le Liban (en millions de dollars)

Services	2014	2015	2016	2017	2018	Moyenne
Voyages à titre personnel, Autres (autres que les dépenses liées à la santé ou à l'éducation)	6 262	6 224	6 509	7 239	8 070	6 861
Services financiers explicitement facturés et autres	1 831	2 360	2 401	2 068	1 673	2 067
Services de télécommunications	557	517	481	472	538	513
Construction réalisée à l'étranger	439	525	157	215	65	280
Autres modes de transport, Autres (autres que passagers et fret)	130	308	296	225	365	265
Totale des 5 services	9 219	9 934	9 844	10 219	10 711	9 985
Totale de tous les services	14 751	15 910	15 193	15 185	15 999	15 328

Annexe 3.8 : Les cinq catégories de services les plus importés par le Liban (en millions de dollars)

Services	2014	2015	2016	2017	2018	Moyenne
Voyages à titre personnel, Autres (autres que les dépenses liées à la santé ou à l'éducation)	4 618	4 377	4 743	5 108	5 824	4 934
Services financiers explicitement facturés et autres	1 056	1 621	1 721	2 311	1 913	1 724
Transports maritimes, Fret	1 233	1 056	1 071	1 121	1 128	1 122
Services de télécommunications	304	503	364	322	584	415
Voyages à titre professionnel, Autres (autres que acquisition de biens et de services par des travailleurs frontaliers/temporaires)	323	243	182	379	348	295
Totale des 5 services	7 534	7 800	8 081	9 241	9 797	8 491
Totale de tous les services	13 216	13 693	13 280	13 856	14 309	13 671

Annexe 3.9 : Participation du Liban aux CGV (en % des exportations brutes)

Année	Participation aval	Participation amont	Participation totale
1990	6.45%	48.76%	55.21%
1991	6.84%	45.47%	52.31%
1992	8.89%	42.03%	50.92%
1993	9.66%	36.86%	46.52%
1994	10.93%	36.10%	47.03%
1995	11.73%	35.43%	47.16%
1996	12.47%	33.58%	46.05%
1997	13.74%	28.14%	41.88%
1998	14.60%	25.20%	39.80%
1999	15.26%	24.05%	39.31%
2000	16.51%	23.49%	40.00%
2001	16.20%	25.20%	41.40%
2002	16.38%	23.85%	40.23%
2003	14.90%	26.27%	41.17%
2004	14.08%	28.96%	43.04%
2005	14.04%	29.52%	43.56%
2006	13.88%	31.78%	45.66%
2007	13.86%	31.31%	45.17%
2008	13.53%	32.45%	45.98%
2009	12.20%	29.14%	41.34%
2010	12.72%	30.89%	43.61%
2011	12.44%	34.25%	46.69%
2012	12.02%	34.05%	46.07%
2013	11.98%	33.09%	45.07%
2014	11.76%	33.32%	45.08%
2015	11.34%	30.53%	41.87%
2016	10.65%	31.22%	41.87%
2017	10.62%	31.11%	41.73%
2018	10.63%	30.95%	41.58%

Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Annexe 3.10 : Participation des pays du MENA aux CGV (en % des exportations brutes)

Année	Participation aval	Participation amont	Participation totale
1990	27.83%	16.13%	43.96%
1991	27.31%	16.35%	43.66%
1992	28.10%	15.76%	43.86%
1993	27.88%	14.89%	42.77%
1994	28.75%	14.80%	43.55%
1995	29.63%	15.23%	44.86%
1996	30.85%	15.43%	46.28%
1997	28.70%	14.26%	42.96%
1998	32.13%	14.28%	46.41%
1999	31.87%	13.47%	45.34%
2000	33.35%	12.74%	46.09%
2001	33.39%	12.72%	46.11%
2002	32.96%	13.09%	46.05%
2003	33.63%	13.63%	47.26%
2004	35.01%	14.22%	49.23%
2005	35.82%	14.13%	49.95%
2006	37.43%	14.33%	51.76%
2007	38.39%	14.79%	53.18%
2008	39.54%	14.58%	54.12%
2009	36.07%	13.97%	50.04%
2010	37.65%	13.68%	51.33%
2011	37.89%	15.32%	53.21%
2012	37.39%	15.02%	52.41%
2013	37.42%	15.17%	52.59%
2014	37.08%	15.16%	52.24%
2015	36.01%	13.89%	49.90%
2016	36.70%	13.83%	50.53%
2017	37.29%	13.90%	51.19%
2018	37.03%	13.92%	50.95%

Source: Auteur à partir de la base de données Unctad-Eora GVC

Annexe 3.11 : Liste des accords bilatéraux d'investissements signés par le Liban (1996-2010)

Titre	Signature	Ratification	Exécution
Arménie	1 mai 1995	16 mars 1998	1 octobre 1998
Autriche	26 mai 2001	5 juin 2002	30 septembre 2002
Azerbaïdjan	11 Février 1998	31 mars 1999	-
Bahreïn	7 août 2003	20 novembre 2004	13 septembre 2005
Bélarus	19 juin 2001	14 décembre 2001	29 décembre 2002
Belgique/Luxembourg	6 septembre 1999	29 août 2002	5 mars 2004
Bénin	15 juin 2004	16 octobre 2008	-
Bulgarie	1 juin 1999	30 décembre 2000	16 février 2001
Bulgarie - accord supplémentaire	21 décembre 2010	-	-
Canada	11 avril 1997	31 mars 1999	19 juin 1999
Tchad	15 juin 2004	16 octobre 2008	-
Chili	13 octobre 1999	24 mai 2000	-
Chine	13 juin 1996	28 février 1997	10 juillet 1997
Cuba	14 décembre 1995	5 novembre 1998	7 janvier 1999
Chypre	9 avril 2001	5 juin 2002	19 mars 2003
République Tchèque	19 septembre 1997	14 juin 1999	24 janvier 2000
République Tchèque - modification du protocole	20 mars 2010	-	-
Egypte	16 mars 1996	24 juillet 1996	02 juin 1997
Finlande	25 août 1997	14 juin 1999	12 janvier 2000
France	28 novembre 1996	31 mars 1999	29 octobre 1999
Gabon	20 février 2001	05 juin 2002	-
Allemagne	28 mars 1997	05 novembre 1998	25 mars 1999
Grèce	24 juillet 1997	31 mars 1999	17 juillet 1999
Guinée	15 juin 2004	11 novembre 2006	24 janvier 2009
Hongrie	22 juin 2001	05 juin 2002	23 juillet 2002
Islande	24 juin 2004	04 février 2005	24 novembre 2005
Iran	28 octobre 1997	31 mars 1999	14 juin 2000

Annexe 3.11 : suite

Titre	Signature	Ratification	Exécution
Italie	07 novembre 1997	31 mars 1999	09 février 2000
Jordanie	31 octobre 2002	16 juillet 2003	30 août 2003
Corée du Sud	05 mai 2006	10 novembre 2006	21 décembre 2006
Koweït	21 janvier 2001	16 août 2001	19 avril 2002
Malaisie	26 février 1998	31 mars 1999	20 janvier 2002
Mauritanie	15 juin 2004	09 décembre 2005	30 avril 2006
Maroc	03 juillet 1997	14 juin 1999	04 mars 2000
Pays-Bas	02 mai 2002	16 juillet 2003	01 mars 2004
Fonds OPEP	23 septembre 2000	03 avril 2001	15 août 2001
Pakistan	09 janvier 2001	14 décembre 2001	28 mars 2003
Qatar	28 avril 2010	-	-
Roumanie	19 octobre 1994	06 juin 1996	06 avril 1997
Roumanie - modification du protocole	15 avril 2009	06 mars 2010	-
Russie	07 avril 1997	02 août 2001	11 mars 2003
Slovaquie	20 février 2009	06 mars 2010	-
Espagne	22 février 1996	23 avril 1997	29 avril 1997
Soudan	09 mars 2004	20 novembre 2004	21 avril 2007
Oman	11 avril 2006	05 septembre 2008	20 octobre 2008
Suède	15 juin 2001	16 août 2001	03 novembre 2001
Suisse	03 mars 2000	30 décembre 2000	20 avril 2001
Syrie	18 juillet 2010	17 août 2011	16 décembre 2011
Tunisie	24 juin 1998	31 mars 1999	04 juin 2000
Turquie	12 mai 2004	09 décembre 2005	04 janvier 2006
Emirats Arabes Unis	17 mai 1998	31 mars 1999	14 juillet 1999
Ukraine	25 mars 1996	24 juillet 1996	26 mai 2000
Royaume-Uni	16 février 1999	30 décembre 2000	16 septembre 2001
Yémen	25 novembre 1999	24 mai 2000	13 mai 2002

Source : Ministère des finances libanais

Annexe 3.12 : Indicateurs sur la création d'entreprise et sur les taxes au Liban (2003-2017)

Année	Création d'entreprise – Coûts (% du revenu par habitant)	Création d'entreprise – Procédures (nombre)	Création d'entreprise – Temps (jours)	Taxe totale (% du bénéfice brut)
2003	130.1	9	53	-
2004	129.5	9	53	-
2005	108.7	9	53	35.4
2006	91.2	9	53	35.4
2007	94.5	9	53	35.4
2008	87.8	8	18	30.6
2009	78.5	8	15	30.6
2010	75.3	8	15	30.6
2011	67.3	8	15	30.6
2012	35.5	8	15	30.6
2013	35.1	8	15	30
2014	33.6	8	15	30.3
2015	34.2	8	15	30.3
2016	40.6	8	15	30.3
2017	42	8	15	30.3

Source: Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (Doing Business)

Annexe 3.13 : Indicateurs de la gouvernance au Liban (1996-2016)

Année	Maîtrise de la corruption	Efficacité des pouvoirs publics	Stabilité politique et violence	Qualité de la réglementation	Etat de droit	Voix et démocratie	Moyenne
1996	-0.66	-0.13	-0.67	-0.41	-0.28	-0.33	-0.41
1998	-0.45	-0.01	-0.75	-0.16	-0.31	-0.40	-0.35
2000	-0.54	-0.19	-0.44	-0.37	-0.17	-0.31	-0.34
2002	-0.48	-0.29	-0.36	-0.36	-0.31	-0.66	-0.41
2003	-0.67	-0.21	-0.46	-0.11	-0.39	-0.49	-0.39
2004	-0.66	-0.26	-0.71	-0.09	-0.26	-0.41	-0.40
2005	-0.53	-0.19	-1.00	-0.16	-0.33	-0.28	-0.42
2006	-0.94	-0.26	-1.81	-0.21	-0.64	-0.39	-0.71
2007	-0.89	-0.33	-2.12	-0.26	-0.70	-0.47	-0.79
2008	-0.82	-0.42	-1.88	-0.25	-0.67	-0.42	-0.74
2009	-0.83	-0.47	-1.56	-0.05	-0.68	-0.36	-0.66
2010	-0.88	-0.28	-1.63	0.05	-0.71	-0.33	-0.63
2011	-0.90	-0.27	-1.56	-0.06	-0.69	-0.39	-0.64
2012	-0.87	-0.35	-1.66	-0.12	-0.75	-0.39	-0.69
2013	-0.92	-0.40	-1.69	-0.08	-0.78	-0.40	-0.71
2014	-1.04	-0.38	-1.70	-0.25	-0.77	-0.42	-0.76
2015	-0.88	-0.47	-1.70	-0.29	-0.83	-0.46	-0.77
2016	-0.97	-0.53	-1.56	-0.34	-0.86	-0.52	-0.80

Source: Auteur à partir de la base de données de la Banque Mondiale (Worldwide Governance Indicators)

Liste des annexes

Chapitre 2

Annexe 2.1 : Liste des pays couverts par la base de données « Trade in value added ».....	266
Annexe 2.2 : Liste des pays couverts par la base de données « UNCTAD-EORA GVC »	268
Annexe 2.3 : Classification de la Banque Mondiale 2019.....	270
Annexe 2.4 : La variation de la participation aval des pays couverts par l'étude entre 1990 et 2018 (en % des exportations brutes).....	271
Annexe 2.5 : La variation des exportations de combustibles (section 3 de la CTCI) des pays couverts par l'étude entre 1990 et 2017 (en % des exportations de marchandises).....	273
Annexe 2.6 : La variation de la participation amont des pays couverts par l'étude entre 1990 et 2018 (en % des exportations brutes).....	275
Annexe 2.7 : La classification de la Banque Mondiale des pays selon leurs revenus bruts par habitant (2019).....	277

Chapitre 3

Annexe 3.1 : La répartition de la valeur ajoutée domestique indirecte des pays du positionnement industriel en 2017.....	278
Annexe 3.2 : La répartition de la valeur ajoutée domestique indirecte des pays du positionnement commercial en 2017.....	279
Annexe 3.3 : Le PIB par habitant des pays du positionnement industriel en 2017.....	280
Annexe 3.4 : Le PIB par habitant des pays du positionnement commercial en 2017.....	281
Annexe 3.5 : Les dix premières destinations des exportations libanaises de biens (en millions de dollars).....	282
Annexe 3.6 : Les dix premiers pays d'origine des importations libanaises de biens (en millions de dollars).....	283
Annexe 3.7 : Les cinq catégories de services les plus exportés par le Liban (en millions de dollars).....	284
Annexe 3.8 : Les cinq catégories de services les plus importés par le Liban (en millions de dollars).....	285
Annexe 3.9 : Participation du Liban aux CGV (en % des exportations brutes).....	286

Annexe 3.10 : Participation des pays du MENA aux CGV (en % des exportations brutes) .	287
Annexe 3.11 : Liste des accords bilatéraux d'investissements signés par le Liban (1996-2010)	288
Annexe 3.12 : Indicateurs sur la création d'entreprise et sur les taxes au Liban (2003-2017)	290
Annexe 3.13 : Indicateurs de la gouvernance au Liban (1996-2016).....	291

Liste des tableaux

Chapitre 1

Tableau 1.1 : Indicateurs sur l'attractivité des pays et sur leur participation aux CGV en 2016	98
--	----

Chapitre 2

Tableau 2.1 : Tableaux d'entrées-sorties de trois pays ayant une seule industrie	122
Tableau 2.2 : La différence entre la méthode de mesure de la participation des pays aux CGV adoptée par la littérature et la méthode de Carballa et al. (2020)	127
Tableau 2.3 : Les principales bases de données fournissant des données sur les TES internationaux	130
Tableau 2.4 : La surestimation des exportations mondiales brutes selon Tiva (en %)	133
Tableau 2.5 : Comparaison entre la valeur ajoutée domestique (VAD) calculée par Tiva et Eora pour l'année 2015 (en millions de dollars).....	138
Tableau 2.6 : Comparaison entre la valeur ajoutée étrangère (VAE) calculée par Tiva et Eora pour l'année 2015 (en millions de dollars)	139
Tableau 2.7 : Liste des pays couverts par l'étude	146
Tableau 2.8 : Liste des variables utilisées et leurs sources	148
Tableau 2.9 : Variation des exportations de produits manufacturés entre 1990 et 2017 (en % des exportations de marchandises).....	155
Tableau 2.10 : Résultats des régressions sur les variables économiques.....	164
Tableau 2.11 : Résultats des régressions sur les variables relatives aux instruments politiques	166

Chapitre 3

Tableau 3.1 : Les 26 branches couvertes par la base de données Unctad-Eora GVC	179
Tableau 3.2 : La structure des tableaux de la base de données Unctad-Eora GVC.....	180
Tableau 3.3 : La répartition des branches couvertes par Unctad-Eora GVC (2020)	183
Tableau 3.4 : Répartition de la valeur ajoutée domestique indirecte entre les branches manufacturières et tertiaires des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (2017)	184

Tableau 3.5 : Classement de la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire selon leur valeur ajoutée domestique indirecte (en % du total des branches)	187
Tableau 3.6 : Les pays de l'étude avec leurs PIB en 2017	189
Tableau 3.7 : Liste des variables utilisées et de leurs sources	191
Tableau 3.8 : Entrées d'investissements directs étrangers en 2017 (en % du PIB)	194
Tableau 3.9 : Résultats des régressions sur les deux variables dépendantes	200
Tableau 3.10 : Réexportations brutes de quelques pays de l'étude en 2014.....	204
Tableau 3.11 : Les dix premières destinations des exportations libanaises de biens (moyenne entre 2014 et 2018)	209
Tableau 3.12 : Les dix premiers pays d'origine des importations libanaises de biens (moyenne entre 2014 et 2018)	210
Tableau 3.13 : Les cinq catégories de services les plus exportés par le Liban (moyenne entre 2014 et 2018)	211
Tableau 3.14 : Les cinq catégories de services les plus importés par le Liban (moyenne entre 2014 et 2018)	212
Tableau 3.15 : Tarifs moyens appliqués par les pays de la région MENA et les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieur relevant du positionnement commercial en 2017 (en %)	217
Tableau 3.16 : Investissements directs étrangers entrants (en % du PIB)	219
Tableau 3.17 : Indicateurs de la performance logistique en 2016 (1 = faible à 5 = élevée) ..	224
Tableau 3.18 : Indicateurs sur la facilité et le coût du commerce en 2015	225
Tableau 3.19 : Indicateurs sur la création d'entreprises en 2017.....	227
Tableau 3.20 : Indicateurs sur le paiement des taxes et impôts en 2017	229
Tableau 3.21 : Indicateurs sur la gouvernance en 2017 (-2.5 = mauvaise à 2.5 = bonne).....	230

Liste des figures

Introduction générale

Figure 1 : Les activités de la chaîne de valeur introduite par Porter.....	16
Figure 2 : Les activités en amont et en aval d'une chaîne globale de valeur.....	19
Figure 3 : Le volume des exportations totales et des exportations dans le cadre des CGV des pays couverts par la base de données de la CNUCED (en milliards de dollars)	22
Figure 4 : La distribution de la valeur ajoutée de l'iphone en 2010	30
Figure 5 : La participation par régions aux CGV en 2017 (en % des exportations totales)	34

Chapitre 1

Figure 1.1 : La courbe du sourire : La répartition de la valeur ajoutée tout au long d'une chaîne de valeur	57
Figure 1.2 : Les tarifs moyens appliqués sur tous les produits (en %)	86

Chapitre 2

Figure 2.1 : Commerce en valeur ajoutée : le comptage multiple	115
Figure 2.2 : Les composantes des exportations brutes.....	119
Figure 2.3 : Part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations totales par région en 2010.....	136
Figure 2.4 : La participation aval aux CGV de l'échantillon en moyenne (en % des exportations totales).....	149
Figure 2.5 : La participation amont aux CGV de l'échantillon en moyenne (en % des exportations totales).....	150
Figure 2.6 : Participation aval : les pays qui ont connu les hausses et les baisses les plus importantes.....	151
Figure 2.7 : Participation amont : les pays qui ont connu les hausses et les baisses les plus importantes.....	153
Figure 2.8 : Les pays ayant les plus fortes et les plus faibles participations.....	154

Chapitre 3

Figure 3.1 : Les composantes de la VADI des pays du positionnement industriel en 2017 (en moyenne).....	192
Figure 3.2 : Les composantes de la VADI des pays du positionnement commercial en 2017 (en moyenne)	193
Figure 3.3 : Décomposition du PIB du Liban, de la région MENA et des pays de l'échantillon global en 2017.....	207
Figure 3.4 : PIB par habitant de la région MENA en 2017 (en dollars)	208
Figure 3.5 : Participation du Liban aux CGV (en % des exportations brutes)	214
Figure 3.6 : Investissements directs étrangers entrants dans la région MENA en 2017 (en milliards de dollars et en % du PIB)	220
Figure 3.7 : Qualité des infrastructures portuaires des pays de la région MENA en 2017 (1 = sous-développées à 7 = très développées)	223

Table des matières

Dédicace	5
Remerciements	7
Liste des acronymes et abréviations	10
Introduction Générale	13
Chapitre 1 : Chaînes globales de valeur : les enjeux politiques pour les pays en développement.....	47
Section I-Les CGV : Un phénomène ancien qui a pris une nouvelle ampleur	52
I.1-De la chaîne de commodité à la chaîne globale de valeur	53
I.2- Les opportunités et les risques liés à la participation aux CGV.....	58
I.3-La place des CGV dans la théorie du commerce international	61
I.4-Les enjeux politiques : le retour de la politique industrielle.....	69
Section II-Une politique industrielle orientée vers les CGV	81
II.1-Les instruments commerciaux de la politique industrielle d'intégration des CGV	83
II.1.1- Les barrières tarifaires et non-tarifaires	85
II.1.2- Les accords commerciaux.....	88
II.2-Les politiques de compétitivité et d'attractivité	93
II.3-Les politiques relatives à l'éducation et à la formation	99
II.4-Les politiques promouvant la science, les technologies et l'innovation.....	100
II.5-Les politiques de soutien des PME.....	101
Chapitre 2 : Les facteurs affectant la participation des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure aux chaînes globales de valeur.....	108
Section I-Les enjeux de la mesure de la participation aux CGV	113
I.1-La mesure du commerce en valeur ajoutée : une alternative à la mesure du commerce en flux bruts	114
I.2-La mesure de la participation aux CGV	119
I.3-L'adaptation des bases de données aux CGV	128
Section II-La participation aux CGV : le cas des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure	141
II.1-Les facteurs affectant la participation des pays aux CGV	142
II.2-Les données	145
II.3-Modèle et méthodologie.....	157
II.4-Résultats du modèle et discussion	164
	298

Chapitre 3 : Le choix de positionnement au sein des chaînes globales de valeur : le cas du Liban.....	171
Section I-Le choix de positionnement.....	176
I.1-Les critères de classification des pays.....	177
I.2-Les données.....	190
I.3-Modèle et méthodologie.....	195
I.4-Résultats du modèle et discussion.....	200
Section II-Le cas du Liban.....	205
II.1-Positionnement du Liban : une analyse des indicateurs.....	206
II.1.1-Décomposition du PIB libanais.....	206
II.1.2-Exportations et importations libanaises.....	209
II.1.3-Participation du Liban aux CGV.....	212
II.2-Les grands axes de la politique d’insertion internationale du Liban : avantages, limites et orientations possibles.....	214
II.2.1-L’accès au marché libanais.....	215
II.2.2-Qualité des infrastructures libanaises et facilitation des échanges.....	222
II.2.3-Environnement des affaires.....	226
II.2.3.1-Création d’entreprise.....	227
II.2.3.2-Politique fiscale.....	228
II.2.3.3-Qualité des institutions publiques.....	229
Conclusion Générale.....	236
Bibliographie.....	244
Annexes.....	266
Liste des annexes.....	292
Liste des tableaux.....	294
Liste des figures.....	296
Table des matières.....	298
Résumé.....	300

Résumé

Les chaînes globales de valeur (CGV) s'avèrent être un des traits majeurs du commerce et des investissements internationaux. L'expansion de ces chaînes durant les trois dernières décennies a réanimé plusieurs débats, et notamment ceux relatifs au choix de spécialisation par les pays et au rôle de la politique industrielle dans le processus de développement. Ce dernier constitue le postulat de départ de la présente thèse qui cherche, à travers une revue de littérature *policy oriented*, à catégoriser les instruments politiques renforçant la participation des pays en développement aux CGV en les regroupant sous une seule politique désignée par « politique industrielle orientée vers les CGV ». Cette dernière englobe des instruments relatifs à la politique commerciale, fiscale, d'éducation, d'innovation et à l'environnement des affaires.

La littérature consacrée aux politiques de la participation aux CGV privilégie nettement la voie de la participation industrielle, celle de la participation par le secteur manufacturier. Elle tend même à y voir la seule option possible pour les pays en développement. Notre étude livre sur ce point un résultat différent : il n'y a pas une mais deux voies (positionnements) au moins qui s'ouvrent aux pays qui font le choix de la participation aux CGV. L'option du « positionnement industriel » en est une. Celle du « positionnement commercial » en est une autre et elle n'est pas a priori une option de second rang ou une option par défaut. Elle constitue même l'option préférentielle pour les pays ayant des capacités industrielles limitées.

Cette thèse entreprend de tirer des enseignements généraux de deux études empiriques. La première visant à tester l'impact des instruments politiques identifiés par la revue de littérature sur la participation des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure aux CGV. La deuxième cherchant à identifier les facteurs affectant le choix de positionnement au sein des CGV. Ces études nous ont permis de confirmer le rôle clé de certains instruments politiques dans l'amélioration de la participation de ces pays aux CGV. Une étude du cas du Liban est menée afin d'approfondir notre analyse du positionnement commercial en projetant les facteurs identifiés dans les études empiriques sur le cas de ce pays. Nous soulignons les limites et les avantages que la politique libanaise procure au Liban afin d'envisager les orientations possibles de cette politique pour assurer une meilleure intégration du pays aux CGV.

Mots Clés : Chaînes globales de valeur, Positionnement industriel, Positionnement commercial, Commerce en valeur ajoutée, Politiques publiques, Tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire, Liban

Abstract

Global Value Chains (GVC) are proving to be a major feature of international trade and investment. The expansion of these chains over the past three decades has revived several debates, especially those related to the choice of a country specialization and the role of the industrial policy in the development process. The latter constitutes the starting postulate of this thesis which sought, through a policy-oriented literature review, to categorize the political instruments strengthening the participation of developing countries in GVC by grouping them under a single policy designated by “GVC-oriented industrial policy”. The latter encompasses instruments relating to trade, tax, education, innovation and business environment policies.

The literature devoted to the GVC participation policies clearly privileged the path of industrial participation, that of participation by the manufacturing sector. It even tends to see it as the only possible option for developing countries. Our study delivers a different result on this point : there is not one, but two paths (positions) at least that is open to countries that choose to participate to GVC. The option of “industrial positioning” is one of them. That of “commercial positioning” is another and it is not a priori a secondary option or a default option. It is even the preferred option for countries with limited industrial capacities.

This thesis sets out to draw general lessons from two empirical studies. The first aims to test the impact of the policy instruments identified by the literature review on the participation of upper-middle income countries in GVC. The second seeks to identify the factors affecting the choice of positioning within the GVC. These studies enabled us to confirm the key role of certain policy instruments in improving the participation of these countries in the GVC. A case study on Lebanon is carried out to deepen our analysis of the commercial positioning by projecting the factors identified in the empirical studies on the case of this country. We underline the limits and the advantages that the Lebanese policy provides to Lebanon in order to consider the possible orientations of this policy to ensure a better integration of the country in the GVC.

Keywords : Global value chains, Industrial positioning, Commercial positioning, Trade in value-added, Public policies, Upper-middle income countries, Lebanon