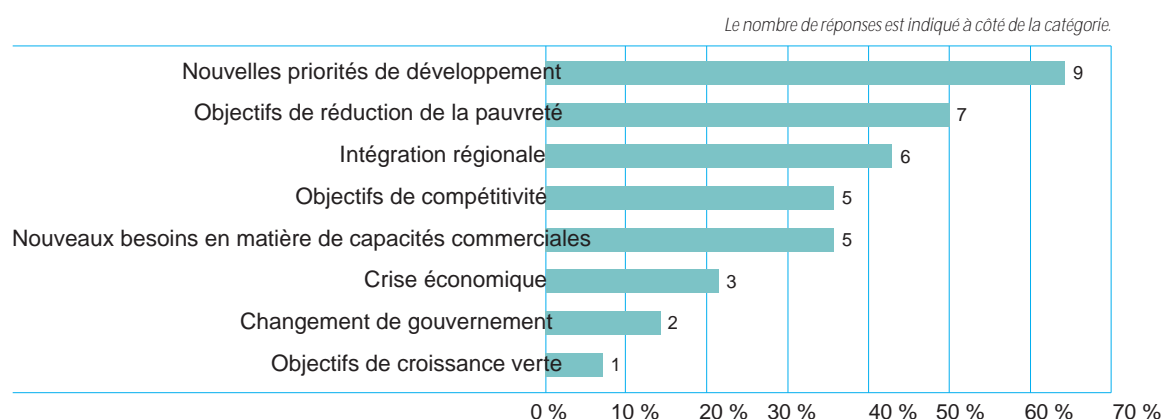


On verra dans ce chapitre comment les changements dans la toile de fond du commerce et de l'environnement façonnent l'Aide pour le commerce et comment les pays partenaires, les donateurs et les fournisseurs de coopération commerciale Sud-Sud aident, par ce biais, les pays en développement à entrer dans les chaînes de valeur (et à créer les leurs). Sur la base des réponses au questionnaire OCDE/OMC, ce chapitre brosse un panorama de l'évolution intervenue dans les politiques, les priorités et les stratégies de l'Aide pour le commerce et s'interroge sur la résonance qu'ont les chaînes de valeur dans l'établissement des objectifs des pays en développement et sur la mesure dans laquelle ces chaînes de valeur sont prises en considération dans les programmes des organismes donateurs et des fournisseurs de coopération commerciale Sud-Sud.

Dans de nombreux cas, la pénétration des pays à faible revenu dans les chaînes de valeur est très limitée et ces pays restent « tout en bas » des chaînes de valeur auxquelles ils participent. Beaucoup de donateurs n'ont qu'une expérience limitée des chaînes de valeur. D'autres comme l'Allemagne et le Danemark ont fait de la promotion des chaînes de valeur une priorité stratégique. Les principaux donateurs comme les États-Unis et le Royaume-Uni ont créé de nombreux programmes mettant directement en avant les avantages pour le développement de l'intégration dans les chaînes de valeur.

Les pays partenaires qui ont modifié leurs priorités en matière d'Aide pour le commerce l'ont souvent fait après avoir redéfini leurs grandes priorités et stratégies de développement. C'est le cas pour 24 pays sur 31. La République dominicaine, par exemple, a adopté par loi, début 2011, une Stratégie nationale de développement à l'horizon 2030.

Figure 1.2 Facteurs incitant les pays moins avancés à modifier leurs stratégies
(Pourcentage des réponses des PMA, classements 1-3 regroupés)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org.

12

<http://dx.doi.org/10.1787/888932853910>

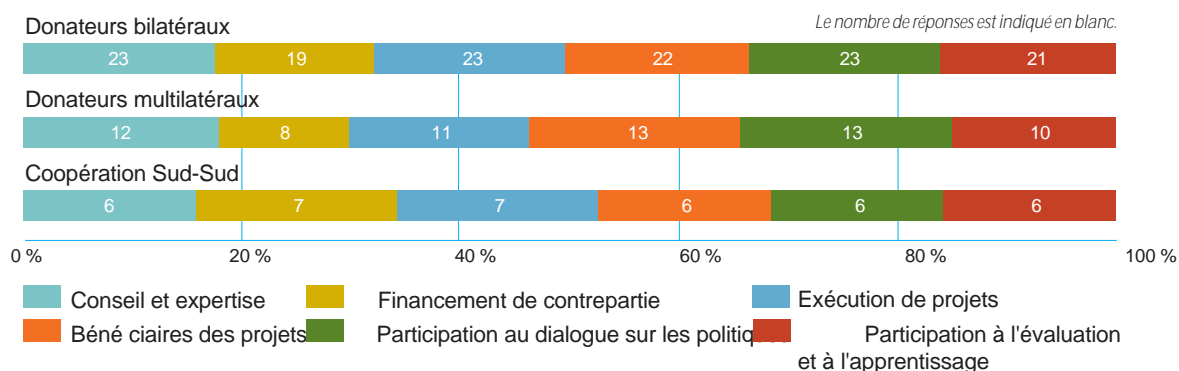
Pour démontrer la validité des structures de planification mises en place dans les PMA grâce au Cadre intégré renforcé (CIR), tous les PMA ayant répondu au questionnaire ont inclus (ou prévoient d'inclure) de nouvelles priorités pour le commerce dans leur stratégie nationale de développement, ainsi que dans les consultations et le dialogue avec les donateurs. La plupart des stratégies nationales de développement dévisent les secteurs considérés comme porteurs. L'agriculture est le secteur le plus souvent cité, les produits agricoles l'étant par 28 PMA. Les industries manufacturières sont beaucoup moins souvent mentionnées expressément dans les plans de développement, mais lorsqu'elles le sont, elles concernent généralement les textiles (14 PMA) et les vêtements (10 PMA). Les marchandises autres que les combustibles ont aussi de l'importance à cet égard (16 PMA), contrairement aux combustibles (6 PMA) (figure 1.3). Le poids accordé par les PMA aux services est inattendu, puisque 80 % d'entre eux y voient un secteur de croissance.

Les chaînes de valeur sont au premier rang des facteurs de changement des stratégies commerciales

Les chaînes de valeur sont évoquées par les PMA comme étant le principal poste appelant une Aide pour le commerce supplémentaire. Plusieurs PMA mentionnent les produits qu'ils fabriquent spécifiquement pour l'exportation comme les objets d'artisanat et les tapis, le cuir et les articles en cuir, les chaussures et articles en matières plastiques, les biens et services agricoles (le)9(e)unru(t)-26leemd1t6m6m6m6.1(les.8(lph5.3(1a51.6(e)17.1m-33.7as.8(es)8.64-33.

Le Centre du commerce international (ITC) considère que, dans l'Aide pour le commerce, le secteur privé joue le rôle d'avocat de la réforme des politiques ; de bénéficiaire de l'Aide pour le commerce, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME) des pays en développement et des PMA ; et de partenaire apportant des compétences, des technologies et des marchés pour les produits et services des PME. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) souligne tout le potentiel qu'il y aurait à mobiliser les connaissances, les ressources et la capacité d'innovation du secteur privé pour relever les défis et saisir les opportunités du développement, ce qui devient une priorité pour de nombreux donateurs. Pour ce faire, il faudrait notamment encourager l'investissement responsable, faciliter

Figure 1.8 Association du secteur privé par les donateurs et les fournisseurs de coopération Sud-Sud (Pourcentage de réponses)



Source : Questionnaire OCDE/OMC 2013, www.aid4trade.org

12

<http://dx.doi.org/10.1787/888932854024>

f tandis que les programmes de développement du secteur privé donnent des résultats mitigés.

Schulpen et Gibbon (2002) ont fait une analyse critique des politiques de développement du secteur privé, faisant valoir qu'elles dépendaient principalement de la nature et des intérêts du secteur privé dans les pays donateurs, qu'elles comportaient une forte proportion d'aide liée et qu'elles ne répondaient pas à certains critères de cohérence élémentaires. Les analyses plus récentes sont plus positives. Une évaluation des programmes de développement du secteur privé (DSP) réalisée par l'UE montre, par exemple, que si l'on s'accorde généralement à reconnaître l'importance du DSP pour la création d'emplois, la distance reste grande entre le soutien apporté par l'UE dans ce domaine et la création d'emplois (CE, 2013). Cette évaluation montre aussi que l'UE a utilement contribué au développement du secteur privé dans les pays à revenu intermédiaire, notamment grâce au dialogue sur les politiques, à l'alignement et à la clarté de son rôle dans ce domaine.

Une méta-évaluation du développement du secteur privé (Danemark, 2009) réalisée par DANIDA, l'agence danoise pour le développement international, montre que les interventions visant à soutenir les fournisseurs et producteurs organisés en chaînes de valeur ont pris de l'importance parmi les donateurs. Par ailleurs, les méthodes d'intervention se sont améliorées avec l'expérience et la diffusion des bonnes pratiques. Les évaluations de l'impact à long terme et de la durabilité sont peu nombreuses, mais donnent des indications positives. Il est possible, avec ces interventions, d'obtenir un impact systémique positif sur les parties prenantes et les acteurs opérant dans des chaînes de valeur.

De nombreux donateurs font partie de partenariats public-privé (PPP) f

S'agissant de renforcer les capacités commerciales, les donateurs sont nettement incités à faire participer le secteur privé et nombreux sont ceux qui participent à des programmes de coopération public-privé. Le programme de PPP de la *deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit* (GIZ), par exemple, cofinance des projets privés ayant un fort impact sur le développement. Il soutient également l'intégration de partenaires privés dans des projets de coopération technique de la GIZ avec les pays partenaires. L'UE étudie de nouvelles possibilités d'utiliser les fonds pour mobiliser des ressources du secteur privé en faveur du développement en élargissant la portée et l'échelle de fonds mixtes et en créant des mécanismes de partage des risques et de garantie pour les investisseurs privés en association

NOTES

