

8

Liens d'affaires entre les PME et les multinationales au sein des chaînes de valeur mondiales

Ce chapitre décrit comment les économies de la région MENA participent aux chaînes de valeur mondiales et fournit des mesures quantitatives des liens existants entre les multinationales implantées dans la région et les PME nationales. Il donne un aperçu des politiques et des programmes mis en place dans huit économies de la région pour favoriser l'établissement de liens entre les PME et les entreprises étrangères au sein des chaînes de valeur mondiales. Ce chapitre met également en lumière les priorités politiques et examine les options dont disposent les gouvernements de la région pour renforcer les liens d'affaires à forte incidence sur le développement durable.

Résumé et considérations intéressant l'action publique

Ces dernières décennies, l'économie mondiale s'est caractérisée par l'organisation de la production, du commerce et de l'investissement au sein de chaînes de valeur mondiales (CVM), où les différentes étapes du processus de production d'un certain nombre de marchandises sont réparties entre des pays différents. De nombreux facteurs expliquent l'expansion des CVM, notamment la réduction des obstacles au commerce et à l'investissement, les stratégies de plus en plus complexes des entreprises multinationales et les efforts déployés par les pays et les industries pour se spécialiser dans des activités pour lesquelles ils ont développé un avantage comparatif ou sont en mesure de le faire. L'avenir des CVM est déterminé par d'autres facteurs tels que les tensions commerciales et les bouleversements majeurs dus au Covid-19, qui conduisent les entreprises et les pays à réévaluer les avantages et les coûts des CVM.

Tirer parti des CVM est une priorité importante pour les pays dont l'objectif est d'augmenter la productivité, de créer des emplois de qualité et d'acquérir les connaissances et les technologies qui leur permettront de se lancer dans des activités à plus forte valeur ajoutée. À cet égard, il est essentiel d'aider les entreprises nationales, en particulier les microentreprises et les petites et moyennes entreprises (PME) à participer aux CVM, notamment en encourageant l'établissement de liens d'affaires entre les PME et les entreprises étrangères. Les PME peuvent intégrer les CVM dans le cadre de la fourniture de biens et de services aux entreprises étrangères établies dans leur pays. Cette approche leur permet de créer des emplois, de développer leurs compétences, d'améliorer les conditions des travailleurs, de mettre leurs produits ou leurs services en conformité avec les normes mondiales ou d'adopter des processus de production plus durables.

L'engagement des économies MENA examinées dans ce rapport dans les CVM dépend de la composition de leurs paniers d'exportation, de leur positionnement dans les chaînes d'approvisionnement et d'autres aspects comme les réglementations sur le commerce et l'investissement, la stabilité politique, la qualité des infrastructures et le capital humain. Par exemple, la participation de l'Algérie aux CVM est limitée aux exportations de pétrole et est entravée par un climat des affaires qui, même s'il s'améliore, présente des défis. Le même scénario s'applique à la Libye, même si dans ce pays la situation est aggravée par l'instabilité politique et les conflits. L'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie s'appuient davantage sur les intrants étrangers pour intégrer les CVM et diversifier leurs exportations, en raison de leur secteur privé plus important et de leur plus grande ouverture au commerce et à l'investissement. Cependant, les gains apportés par les CVM dans ces pays ont été relativement limités en termes de diffusion des connaissances et des technologies, d'une part, et d'engagement dans des activités à plus haute valeur ajoutée, d'autre part. Au Liban, la participation aux CVM est également restreinte au commerce de biens à valeur ajoutée relativement faible, et elle est impactée négativement par l'instabilité socio-économique observée au cours des dernières années et des derniers mois.

Les entreprises étrangères ont dans une certaine mesure contribué à l'intégration dans les CVM des PME de la région MENA. Par exemple, l'approvisionnement en intrants locaux des fabricants étrangers est relativement important en Égypte et au Maroc, même s'il est impossible de déterminer si cela résulte d'une décision proactive des entreprises étrangères ou des exigences de contenu local. Dans l'ensemble, les liens établis entre les entreprises étrangères et nationales dans les économies MENA examinées reposent principalement sur l'approvisionnement en intrants à faible valeur ajoutée, et moins sur des accords contractuels portant sur la R&D ou d'autres activités à haute valeur ajoutée. En outre, dans certains pays comme la Jordanie et le Maroc, les relations d'approvisionnement sont dominées par des entreprises étrangères qui fournissent des intrants intermédiaires à d'autres entreprises étrangères implantées dans le pays, ce qui témoigne des difficultés que rencontrent les PME nationales pour produire des biens répondant aux normes internationales.

Les efforts d'action publique visant à encourager l'établissement de liens plus étroits et plus solides entre les PME et les entreprises étrangères peuvent aider les économies MENA à s'engager plus efficacement dans des CVM à l'issue de la crise de Covid-19. Des réformes plus larges du climat des affaires sont des

conditions préalables à l'établissement de liens d'affaires, en particulier dans les économies moins diversifiées et moins concurrentielles. Par exemple, dans la région, les obstacles à l'IDE dans les services entravent le déploiement d'investissements étrangers qui sont pourtant essentiels à une participation aux CVM et à la diversification des exportations. L'ouverture aux services peut contribuer à réduire les coûts des intrants et à améliorer la qualité et la disponibilité des services. Une action publique ciblée est également nécessaire, par exemple pour remédier aux faibles niveaux de productivité des PME, lesquels limitent la propension à promouvoir les transferts de technologies et de compétences managériales. Les initiatives visant à aider les PME à établir des liens d'affaires avec les entreprises étrangères sont particulièrement importantes à cet égard. Si les gouvernements MENA ont bien déployé ce type d'initiatives, ces dernières souffrent souvent d'une absence de stratégie globale. Ce sont généralement des institutions différentes qui ont en charge ces initiatives, lesquelles sont mises en œuvre sur une base ad hoc, sans s'inscrire dans un programme d'établissement de liens d'affaires spécifique, plus explicite.

Considérations intéressant l'action publique

- Évaluer et lever les obstacles dans l'environnement des affaires qui empêchent l'établissement de liens entre les PME et les entreprises multinationales. Parmi les priorités figurent l'amélioration de la sécurité juridique et des droits de protection de la propriété (par exemple les lois et règlements sur l'investissement, la banqueroute et les droits de propriété intellectuelle, ainsi que les mécanismes effectifs d'exécution des contrats) et la réduction des obstacles réglementaires entravant l'investissement dans des secteurs qui sont essentiels pour participer à des CVM, de plus en plus numérisées, en particulier après la crise de Covid-19. Le dialogue actif avec le secteur privé est essentiel à cet égard.
- Établir des mécanismes visant à faciliter la circulation des informations afférentes aux opportunités liées aux CVM pour les entreprises nationales, ainsi qu'aux fournisseurs locaux et aux PME partenaires des investisseurs étrangers. Cela nécessite une collaboration entre les agences de promotion des investissements (API), les agences de soutien aux PME, les investisseurs et les associations du secteur privé, entre autres acteurs.
- Encourager les services de développement des entreprises (SDE) visant à permettre aux PME d'établir des liens avec les entreprises étrangères au sein des CVM. Il peut s'agir notamment de programmes de développement des fournisseurs comme ceux qui visent à aider les PME à constituer des consortiums (par exemple dans le but de répondre aux commandes importantes des clients), à gagner en qualité, à renforcer les compétences managériales et techniques, etc. Il peut également s'agir de programmes visant à faciliter l'accès des PME aux ressources (financières ou technologiques, par exemple) ainsi qu'aux connaissances et aux compétences. La coopération entre les entreprises, les agences de soutien aux PME et les fournisseurs de SDE (par exemple incubateurs, fournisseurs privés, associations, etc.) est importante.
- Promouvoir les normes de conduite responsable des entreprises (CRE) en tant qu'outil permettant de signaler les sources d'approvisionnement locales sûres, une information qui peut être particulièrement utile pour les multinationales qui font des affaires dans des États touchés par des conflits. Les autorités qui peuvent se prévaloir de normes de CRE mieux établies ont la possibilité d'intégrer les principes et normes de CRE dans, notamment, des programmes de formation spécifiques à certains secteurs d'activité, l'objectif étant de renforcer la capacité d'absorption des PME nationales.
- Remplacer les exonérations fiscales généralisées par des incitations à l'investissement plus ciblées, axés sur les coûts, lorsque les entreprises établissent des contrats de R&D ou d'autres contrats de partenariat avec les fournisseurs locaux. Les mesures telles que la réduction de la TVA sur les transactions entre les entreprises situées à l'intérieur et à l'extérieur des zones

économiques ou franchises peuvent encourager l'établissement de liens et constituer une alternative aux exigences de contenu local, mais les procédures administratives associées ne doivent pas décourager les entreprises d'utiliser ces outils.

- Promouvoir davantage l'investissement par les diasporas et leur ancrage grâce aux liens établis avec les fournisseurs locaux, en renforçant les efforts de sensibilisation et en développant, en concertation avec les représentants de la diaspora, des stratégies et programmes d'attractivité sur mesure.
- Soutenir les efforts déployés par les entreprises pour renforcer les CVM et les aider à se remettre de la crise de Covid-19. Cela passe notamment par les actions suivantes :
 - Collecter et partager les informations sur les concentrations et goulets d'étranglement potentiels en amont, en développant des tests de résistance pour les chaînes d'approvisionnement essentielles et en créant un environnement réglementaire favorable, qui n'introduit pas d'incertitude supplémentaire.
 - Maintenir, grâce aux services de suivi renforcés et numérisés proposés par les API, des contacts étroits avec des entreprises étrangères ayant établi des relations avec des fournisseurs locaux, l'objectif étant de relever les défis temporaires liés à la perturbation des CVM due à la pandémie.

Internationalisation des PME grâce aux CVM et les liens avec les multinationales

Les PME et les entrepreneurs sont unanimement reconnus comme des acteurs économiques et sociaux majeurs, qui contribuent en grande partie à l'emploi et à la production et qui jouent un rôle significatif en matière de création d'innovation et de valeur. Par exemple, dans la zone OCDE, les PME représentent environ 60 % des emplois et 50 à 60 % de la valeur ajoutée (OCDE, 2019^[1]). Dans les économies en développement et émergentes, les PME et le travail indépendant jouent également un rôle important, car ils fournissent des sources de revenus, des biens et des services à des millions de personnes et font office d'amortisseur économique en l'absence de systèmes de sécurité sociale adaptés et d'autres sources d'emplois. Une étude récente menée par l'OIT montre que le travail indépendant formel et informel représente plus de 50 % des emplois totaux dans les pays à faibles revenus et 60 % dans les pays à revenus intermédiaires. Si l'emploi au sein des microentreprises (2 à 9 salariés) est également pris en compte, les chiffres passent à environ 90 % des emplois dans les pays à faibles revenus et plus de 80 % dans les pays à revenus intermédiaires. Dans la région MENA, le travail indépendant (formel et informel) et les microentreprises représentent 70 % des emplois, juste derrière l'Asie du Sud et l'Afrique subsaharienne (80 % dans les deux cas) (ILO, 2019^[2]).

Encourager et faciliter la participation des PME aux marchés internationaux constitue un outil important pour promouvoir l'innovation, la croissance économique et l'augmentation de la productivité. L'internationalisation offre aux PME des opportunités de développement commercial, en leur permettant de gagner en productivité et d'acquérir des connaissances et technologies internationales. En outre, au vu de leur importance économique et sociale, les PME peuvent s'avérer particulièrement efficaces pour remédier aux effets polarisants liés à la participation d'un pays aux marchés internationaux. Ces effets comprennent les écarts de productivité et de salaires entre les entreprises et les secteurs d'activité, les écarts de développement entre les régions, les inégalités de revenus, de richesses et d'opportunités entre les groupes sociaux, etc.

La participation des PME aux marchés internationaux peut prendre plusieurs formes non mutuellement exclusives. Les plus courantes de ces formes sont l'exportation directe vers les pays étrangers et l'exportation indirecte via la vente à d'autres entreprises exportatrices. Les PME peuvent également tirer parti des marchés internationaux en s'approvisionnant à l'étranger en biens, en services, en intrants, en

propriété intellectuelle et en technologies. Même s'il s'agit d'une pratique plus rare, les PME peuvent également former des coentreprises avec des sociétés étrangères implantées sur leur marché national ou sur un marché étranger. Elles peuvent également participer aux CVM en se concentrant sur des segments spécifiques de la production d'un ensemble de biens et de services, par exemple en approvisionnant une entreprise étrangère du marché d'accueil en intrants nationaux (biens ou services).

En dépit de leur importance pour les économies nationales, les PME sont généralement sous-représentées sur les marchés internationaux. Par exemple, dans les pays de l'OCDE, les contributions des PME aux exportations globales varient entre 20 et 40 % (OCDE, 2019^[3]). Ces chiffres sont moins élevés dans la région MENA : par exemple, en Égypte, une économie importante et relativement ouverte, seulement 6 % des PME exportent et tout juste 1.8 % des entreprises de moins de 20 employés sont exportatrices (Helmy Elsaid et al., 2014^[4]). Si tout l'univers des entreprises (y compris les entreprises informelles) est pris en compte, ces chiffres sont probablement considérablement inférieurs.

Les faibles niveaux de participation des PME aux marchés internationaux s'expliquent dans une large mesure par les caractéristiques inhérentes des petites entreprises. Par exemple, les PME se concentrent sur les secteurs non-exportateurs comme le commerce de détail, la construction et les services (coiffeurs, boutiques de réparation, restaurants, etc.). Les PME sont également largement absentes des secteurs orientés vers l'international, où l'échelle fait une différence et où les investissements importants dans des immobilisations corporelles constituent la norme (par exemple produits de base, industrie lourde, fabrication à grande échelle, etc.). Il existe d'autres facteurs qui constituent des obstacles pour les PME présentant un potentiel et une volonté d'internationalisation. Il peut s'agir d'obstacles « internes », comme la faible capacité à accéder aux informations (par exemple sur les marchés étrangers) et le déficit de connaissances et de compétences managériales et techniques (par exemple langues, finance, normes culturelles etc.). Il peut également s'agir d'obstacles « externes » comme, entre autres, de lourdes procédures réglementaires (sur les marchés nationaux et étrangers), des infrastructures médiocres ou des climats des affaires difficiles (corruption, situation incertaine en matière de droits de propriété, etc.).

La fragmentation internationale des processus de production de certaines marchandises qui caractérise les CVM, ainsi que d'autres tendances telles que l'importance croissante des technologies dans l'économie constituent autant d'opportunités d'améliorer l'accès des PME aux connaissances et marchés internationaux. La promotion de l'établissement de liens d'affaires entre les PME et les entreprises étrangères (généralement grandes et multinationales) implantées dans un pays représente un outil important permettant de renforcer la participation des acteurs nationaux dans l'économie mondiale. Il s'agit également d'une solution alternative pratique pour atténuer les obstacles externes et internes à l'internationalisation des PME, car elle permet aux petites entreprises d'accéder directement aux partenaires, connaissances et technologies internationaux. Ces liens entre PME et entreprises multinationales peuvent prendre diverses formes de partenariats, par exemple :

- Des contrats d'approvisionnement/de fabrication, en vertu desquels une PME ou un groupe de PME fournit des biens et des services à une entreprise étrangère ou une multinationale. Ces contrats n'impliquent pas pour les PME d'exporter directement vers un marché étranger, mais plutôt d'approvisionner une multinationale établie dans le pays. Réciproquement, les contrats d'approvisionnement peuvent également concerner les PME qui achètent des biens ou des intrants à des multinationales implantées dans leur pays d'origine (OCDE/UNIDO, 2019^[5]).
- Des contrats de licence, en vertu desquels une PME ou un groupe de PME fait l'acquisition d'une licence auprès d'une multinationale dans le but de produire et de vendre des marchandises sous une marque ou une marque commerciale, ou encore d'utiliser une technologie brevetée.
- Des contrats de R&D, en vertu desquels des multinationales et des PME s'engagent dans des activités communes de recherche et développement pour un produit, un service ou une méthode de production.

Toutes les économies MENA participent aux CVM, mais pas de la même façon

L'organisation de la production, du commerce et de l'investissement à l'international au sein de CVM est devenue une caractéristique majeure de la mondialisation. La participation aux CVM peut offrir de nouvelles opportunités d'intégration à l'économie mondiale, en permettant aux entreprises de rejoindre des réseaux de production internationaux au lieu d'avoir à développer leur propre réseau à partir de zéro. Les entreprises qui participent aux CVM peuvent utiliser des connaissances, ressources et intrants internationaux, et pas uniquement nationaux, dans le cadre de leur processus de production. Il en résulte une activité économique plus interconnectée et plus complexe (Kowalski et al., 2015^[6]). La participation des pays aux CVM est déterminée par certains facteurs tels que le niveau de développement, la situation géographique, la stabilité et l'environnement politique. La spécialisation sectorielle constitue un autre facteur essentiel.

Dans la région MENA, la participation des entreprises aux CVM a été présentée comme un outil essentiel pour accroître la diversification des exportations et, au final, parvenir à des modèles de développement plus inclusifs et plus durables. L'impact sur le développement durable a toutefois été limité, en raison des compositions différentes des paniers d'exportation des économies examinées ou de leur positionnement dans les chaînes d'approvisionnement. Par exemple, si l'Algérie et la Libye participent aux CVM, c'est principalement parce qu'ils sont de grands exportateurs de matières premières (Encadré 8.1). C'est ce qui explique leurs besoins limités en part des intrants importés dans leurs exportations, alors que les pays qui présentent des niveaux élevés d'industrialisation et de services dépendent beaucoup des intrants importés pour leurs exportations (par exemple dans la zone OCDE). Les grands pays comme l'Égypte dépendent également des exportations de matières premières pour intégrer des CVM, mais ils présentent une meilleure capacité nationale à produire des intrants spécifiques et par conséquent à diversifier leurs exportations (produits alimentaire, produits pétrochimiques, machines électriques, textiles, etc.).

La Tunisie et le Maroc participent aux CVM grâce à leurs industries légères et, dans ces deux pays, les entreprises utilisent une quantité significative de produits manufacturés importés dans leurs propres exportations. Outre le secteur du textile et des vêtements, ces deux économies sont bien intégrées dans les chaînes d'approvisionnement des secteurs de l'électrique, de l'électronique et, dans une moindre mesure, des technologies de l'information et de la communication, qui desservent principalement le marché de l'UE. Le Maroc a également réussi son intégration dans la chaîne de valeur mondiale du secteur de l'automobile. La Jordanie et le Liban sont des pays plus petits qui dépendent fortement des importations de biens et services intermédiaires, principalement dans les chaînes d'approvisionnement des secteurs pharmaceutique et du vêtement pour la Jordanie et dans le secteur des produits alimentaires transformés pour le Liban. Cependant, peu de pays utilisent les biens et services jordaniens et libanais comme intrants dans leurs propres exportations, ce qui limite la valeur ajoutée des exportations des deux pays.

Les multinationales peuvent aider les pays à intégrer des segments à plus forte valeur ajoutée de la chaîne d'approvisionnement

La « révolution des CVM » a été en grande partie menée par les multinationales via le commerce et l'IDE. L'IDE n'est pas seulement un canal important pour l'échange de capitaux entre pays, c'est également un outil essentiel pour la circulation internationale des biens, des services et des connaissances, et il sert à mettre en relation les pays et organiser la production entre eux. Avec la création de filiales étrangères des multinationales, l'investissement peut jouer un rôle essentiel pour encourager la participation du pays d'accueil aux CVM. Les motivations des investisseurs étrangers déterminent la nature et l'étendue de la participation aux CVM. L'IDE visant à établir un centre de transformation des exportations renforce les liens en amont. Dans ce cas, les filiales des multinationales importent des parts importantes de produits intermédiaires qui sont utilisés dans le cadre de la production et de l'exportation (Kowalski et al., 2015^[6]).

Dans la plupart des huit économies MENA examinées, et comme décrit dans le chapitre 2, l'IDE est concentré dans les secteurs à fort coefficient de capital (ressources naturelles, immobilier et construction), ou encore dans des industries légères ayant une faible propension à promouvoir les transferts de technologies et d'expertise en matière de gestion, autant de facteurs qui font qu'il est plus difficile pour la région de tirer parti de la participation aux CVM.

Encadré 8.1. La participation aux CVM dans la région MENA : définitions et tendances

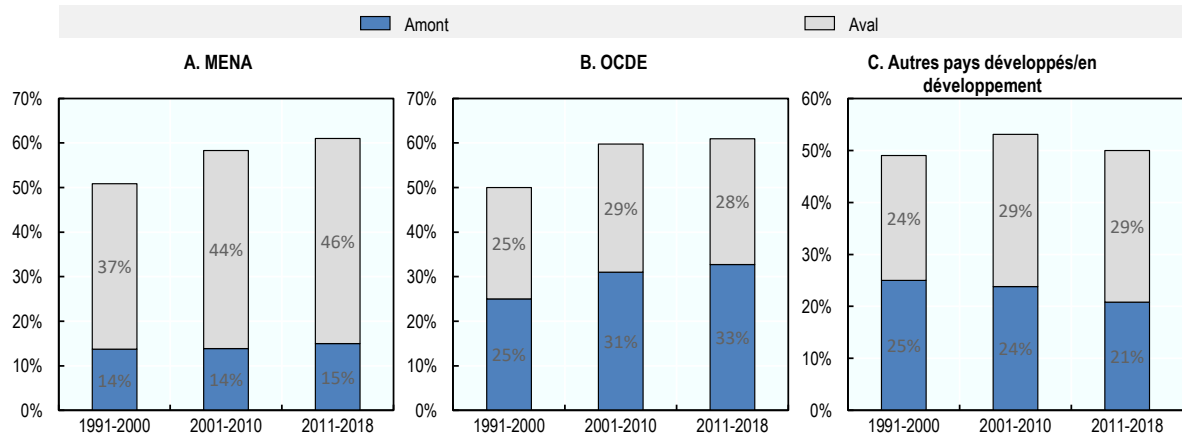
Les CVM reflètent la valeur ajoutée étrangère et nationale des exportations d'un pays. Par exemple, pour un ensemble de produits donné (des appareils électroniques grand public tels que des télévisions, des téléphones mobiles, etc.), certains pays se spécialisent dans les phases de R&D et de conception des appareils, d'autres se concentrent sur l'assemblage des pièces (lesquelles peuvent être produites dans plusieurs pays), tandis que d'autres encore hébergent des services de logistique, de marketing et d'après-vente. La participation aux CVM peut revêtir deux formes :

- **La participation en amont** (ou part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations) indique dans quelle mesure les exportations des pays et des entreprises dépendent des produits importés. Par exemple, dans le cas des appareils électroniques grand public, un pays peut se spécialiser dans l'assemblage des produits à partir de composants importés et en s'appuyant implicitement sur les activités importées de R&D et de conception. Ce pays afficherait un indice de participation en amont élevé et bénéficierait d'une faible part de la valeur ajoutée dans les CVM. Dans le même ordre d'idée, un pays qui produit des matières premières telles que les minéraux utilisés dans les composants électroniques afficherait un indice de participation en amont faible (car les minéraux ne nécessitent pas de niveaux élevés d'importations en dehors des équipements utilisés pour leur extraction). Il bénéficierait également d'une faible part de la valeur ajoutée dans les CVM du secteur des appareils électroniques grand public.
- **La participation en aval** (ou part de la valeur ajoutée exportée intégrée dans les exportations de pays tiers) indique quelle est l'étendue des relations avec les acheteurs étrangers en amont. Pour poursuivre avec le même exemple de la chaîne de valeur des appareils électroniques grand public, les pays qui se spécialisent dans les étapes de R&D et de conception affichent des indices élevés de participation en aval et de participation à valeur ajoutée par rapport aux pays spécialisés dans l'assemblage.

Les exportations de matières premières par les économies MENA sont à l'origine des taux élevés de participation en aval observés dans la région par rapport aux économies de l'OCDE et autres économies développées et en développement (Graphique 8.1); les produits de base sont utilisés dans des processus de transformation qui traversent plusieurs frontières. Le taux relativement faible de participation en amont aux CVM montre que les pays de la région MENA font un usage limité des intrants importés dans leurs exportations de produits manufacturés, tandis que d'autres pays développés et en développement s'appuient davantage sur les intrants importés pour les exportations.

Graphique 8.1. Participation aux CVM : économies de la région MENA et autres économies sélectionnées, 2011-2018

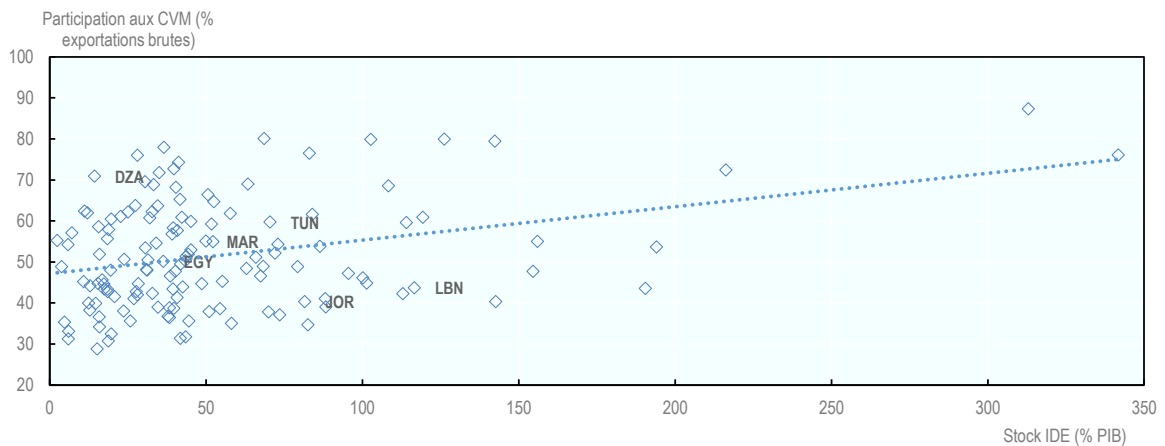
En % des exportations brutes



Source : OCDE, à partir de la base de données UNCTAD-EORA GVC.

La Jordanie et le Liban sont les pays de la région MENA qui participent le moins aux CVM malgré un ratio stock IDE sur PIB élevé (Graphique 8.2). En Jordanie, la Qualified Economic Zone (QIZ), ou zone économique exclusive, a attiré de grandes multinationales asiatiques spécialisées dans le textile, qui ont rapidement transformé en grand exportateur régional de vêtements ce pays où le secteur de l'habillement était inexistant. Toutefois, les filiales des multinationales n'ont pas investi dans les segments amont du secteur du textile en Jordanie (par exemple, R&D ou confection de vêtements), contribuant ainsi à limiter la valeur ajoutée générée par les exportations ainsi que la durabilité de ces dernières (Azmeah, 2014^[7]).

Graphique 8.2. IDE et participation aux CVM dans les économies de la région MENA, 2011-2018



Source : OCDE, à partir des données UNCTAD-EORA GVC et UNCTAD.

La Tunisie, le Maroc, et dans une moindre mesure, l'Égypte, présentent un ratio stock IDE sur PIB et un indice de participation aux CVM plus élevés que d'autres pays. La participation aux CVM a été favorisée par la présence d'une base industrielle, mais également par les incitations fiscales avantageuses et les régimes de facilitation des échanges destinés aux entreprises exportant à l'étranger, comme le régime

offshore en Tunisie ou les zones franches en Égypte. Les disparités territoriales et le taux de chômage élevé des jeunes et des diplômés de l'université ont cependant mis en lumière l'incidence limitée de la participation de ces pays aux CVM. Le Maroc et la Tunisie signalent, par exemple, une faible demande de compétences locales dans le cadre de leurs exportations au sein des CVM (UNECA, 2016^[8]).

En Algérie et en Libye, les filiales des multinationales augmentent la part de la valeur ajoutée nationale dans les exportations car elles se concentrent sur le traitement des ressources naturelles, mais elles n'aident que dans une faible mesure ces pays à intégrer de nouveaux segments de la chaîne d'approvisionnement. De manière générale, les secteurs qui reçoivent la majeure partie des IDE dans ces pays et dans la région MENA au sens large, tels que l'immobilier et les activités pétrolières, sont également ceux dont les chaînes d'approvisionnement sont les moins segmentées ou les plus courtes, ce qui signifie que la production de la marchandise finale nécessite peu d'intrants intermédiaires.

L'utilisation des services dans les CVM au sein de la région MENA est très peu documentée, en dépit de l'importance capitale de ces informations. Dans un contexte de numérisation croissante des CVM, l'accès à des services de qualité élevée (en particulier les télécommunications, le transport et les services aux entreprises spécialisés) devient d'autant plus important. Quasiment la moitié des intrants à valeur ajoutée destinés à l'exportation concernent les activités du secteur des services, car la plupart des industries ont besoin de services pour leurs exportations (UNCTAD, 2013^[9]). En outre, une part significative des réseaux de production internationaux des PME sont axés sur la fourniture d'intrants de services (les activités de services représentent en effet plus de 60 % du stock IDE mondial). Les données disponibles pour le Maroc et la Tunisie, qui font partie de la base de données sur le commerce en valeur ajoutée (TiVA) de l'OCDE, indiquent que ces deux pays utilisent moins d'intrants de services dans les CVM du secteur manufacturier que les États membres de l'OCDE.

Les perturbations des CVM dues à la pandémie de Covid-19 et la reprise qui s'en est suivie ont généré des défis et des opportunités pour les économies MENA (Encadré 8.2). Ces perturbations ont une incidence sur les décisions des multinationales concernant la répartition géographique et sectorielle de leurs activités de production, ce qui offre des opportunités potentielles pour la région. La région pourrait tirer parti de ces opportunités dans le cas où les multinationales européennes cherchent à raccourcir leurs chaînes d'approvisionnement et à réduire la distance entre les fournisseurs et les clients, et choisissent de réinvestir dans des pays voisins faisant partie de la région MENA. De la même façon, certaines entreprises peuvent diversifier leurs réseaux d'approvisionnement afin d'augmenter la résilience aux chocs, ce qui impliquera des désinvestissements à certains endroits et des développements à d'autres.

Intégration des PME aux CVM : l'étendue des liens avec les investisseurs étrangers

Tirer parti des IDE pour intégrer les PME aux CVM peut rendre plus inclusive la trajectoire de développement des économies MENA. Compte tenu des performances des entreprises étrangères par rapport à celles des entreprises nationales (voir le chapitre 2), les relations à l'intérieur de la chaîne d'approvisionnement devraient avoir des répercussions positives pour les PME, en fonction de l'étendue et de l'intensité des liens, de la capacité d'absorption des PME et du secteur d'activité. Quand il n'est pas la résultante de politiques commerciales restrictives, telles que des droits de douane élevés ou des exigences de contenu local, l'approvisionnement local des multinationales peut générer une demande optimale pour les entreprises de l'économie d'accueil et entraîner des retombées de connaissances permettant d'améliorer la productivité. Il peut permettre aux PME de la région MENA d'exporter, de développer des compétences managériales, de mettre à niveau des produits ou services pour répondre aux normes internationales, d'innover, de réduire les coûts, d'améliorer les conditions de travail ou de produire de façon plus durable.

Encadré 8.2. Perturbations des CVM pendant la crise de la Covid-19 et reprise : défis et opportunités

La crise de la Covid-19 a relancé le débat sur les risques pour la chaîne d'approvisionnement associés à la production internationale, même s'il n'existe aucune preuve que les pays auraient mieux fait face en l'absence de CVM, car les confinements ont également impacté l'approvisionnement en intrants nationaux. La pandémie a mis en évidence les points forts et les points faibles des CVM, notamment concernant l'approvisionnement en produits essentiels. L'expérience passée montre que les réseaux de production internationaux peuvent être perturbés et jouent un rôle dans la propagation des chocs à travers les pays et secteurs. Cependant, ils aident également les entreprises et les pays à accélérer leur reprise.

La priorité immédiate des responsables politiques a été de veiller à fournir en quantité suffisante les biens et services nécessaires pour lutter contre la pandémie. Les produits pharmaceutiques, les matériels et équipements médicaux et la prestation de soins de santé dépendent beaucoup plus que par le passé des CVM et de l'investissement international. Les urgences nationales immédiates entrent parfois en conflit avec les objectifs mondiaux et le bon fonctionnement des CVM, comme semblent l'indiquer les restrictions sur l'exportation de matériel médical mises en place en mars 2020 par de nombreux gouvernements, y compris par des pays de la région MENA. Ces mesures distorsives doivent rester des outils temporaires destinés à atténuer les effets de la crise, et non devenir des dispositifs permanents du système commercial mondial.

Les perturbations des CVM ont des répercussions négatives sur la région MENA, mais elles offrent également des opportunités. Grâce à leur proximité avec l'Europe et à leurs relations commerciales avec ce continent, les pays de la région MENA peuvent bénéficier des efforts de restructuration déployés par les multinationales européennes, lesquelles peuvent remettre en question leur dépendance vis-à-vis du secteur manufacturier chinois et raccourcir leurs chaînes d'approvisionnement. Ainsi, les constructeurs automobiles sont susceptibles d'établir des liens commerciaux plus étroits dans la région afin de répondre à leur objectif de rapprocher la production de leurs marchés principaux en investissant dans des pays dont les politiques industrielles sont favorables et où les coûts des intrants sont faibles.

Au Maroc par exemple, Renault et PSA dominent le secteur de la construction automobile, avec des chaînes d'approvisionnement bien développées dans tout le pays. En avril 2020, Renault a annoncé son intention de quitter le segment chinois des voitures de tourisme et de relocaliser une partie de sa production, ainsi que d'accroître son taux de localisation (le pourcentage de valeur ajoutée d'origine locale) au Maroc, qui passerait de 50 % en 2018 à 80 % d'ici la fin 2020. La totalité de la chaîne de valeur de l'usine PSA de Kenitra se trouve en Afrique, en particulier au Maroc, où son écosystème s'appuie sur un réseau de 62 fournisseurs marocains. En Égypte, Fiat Chrysler Automobiles et PSA produisent aussi des véhicules par le biais de partenariats ou de contrats avec des entreprises nationales, et des chaînes d'approvisionnement régionales plus fortes devraient également émerger.

Les autorités publiques et les associations du secteur privé de la région MENA peuvent soutenir les efforts déployés par les entreprises pour renforcer les CVM, en collectant et en partageant les informations sur les concentrations et goulets d'étranglement potentiels en amont, en développant des tests de résistance pour les chaînes d'approvisionnement essentielles et en instaurant un environnement réglementaire favorable, qui n'introduit pas d'incertitude supplémentaire liée aux politiques publiques en place. Les autorités publiques et le secteur privé peuvent également travailler avec les PME pour évaluer les possibilités de participer directement ou indirectement aux CVM qui, après la crise, sont relocalisées dans la région.

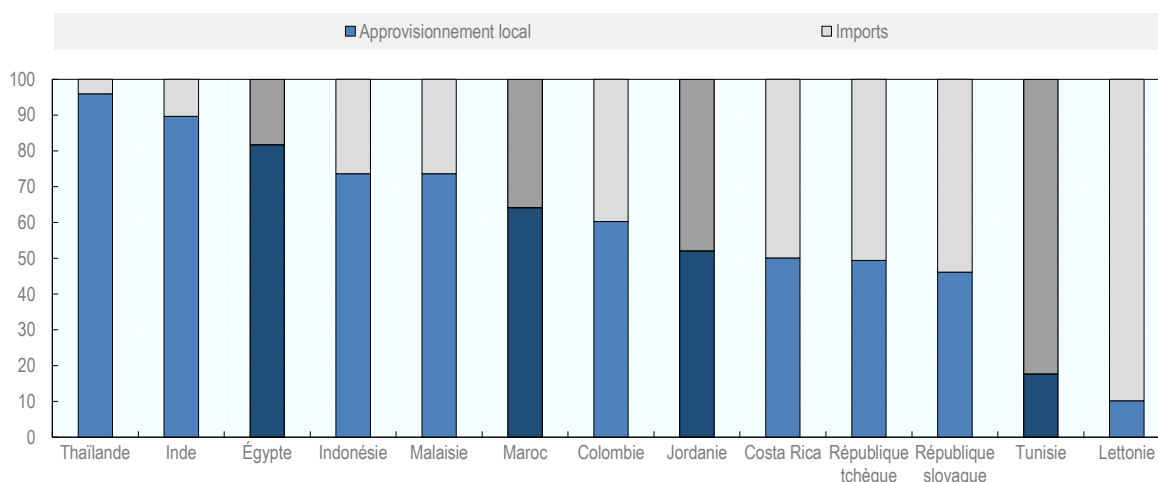
Source : (OCDE, 2020_[10]) (OCDE, 2020_[11]) (OCDE, 2020_[12])

L’approvisionnement des multinationales du secteur manufacturier en intrants locaux est relativement important dans la région

Les fabricants étrangers présents dans certains des pays de la région MENA s’approvisionnent de façon significative auprès de producteurs locaux (Graphique 8.3).¹ En Égypte, au Maroc et en Jordanie, les fabricants étrangers s’approvisionnent pour plus de la moitié de leurs intrants auprès d’entreprises (nationales et étrangères) qui produisent localement. En Tunisie, les fabricants étrangers s’appuient davantage sur les intrants importés. Dans une certaine mesure, cela reflète les différentes façons dont les pays de la région MENA participent aux CVM (les exportations égyptiennes reposent moins sur les intrants étrangers que celles des autres pays exportateurs de la région MENA). Dans l’ensemble, les liens établis entre les multinationales du secteur manufacturier et les entreprises locales reposent principalement sur l’approvisionnement en intrants à faible valeur ajoutée, et moins sur des accords contractuels portant sur la R&D ou d’autres activités à forte valeur ajoutée.

Graphique 8.3. Fabricants étrangers s’approvisionnant auprès d’intermédiaires locaux

Composition de l’approvisionnement des fabricants étrangers auprès d’intermédiaires, par origine



Note : les indicateurs figurant dans ce graphique incluent des moyennes pour le secteur manufacturier dans son ensemble. Ce graphique ne concerne pas les services.

Source : estimations de l’OCDE, à partir du rapport OCDE-ONUDI (2018) et des enquêtes de la Banque mondiale sur les entreprises.

Les différences en matière de structure sectorielle de l’économie, le positionnement au sein de chaînes de valeur spécifiques et les politiques publiques en place peuvent expliquer les variations entre les pays. Par exemple, un approvisionnement local important peut être le signe d’une forte capacité locale de production d’intrants spécifiques, ce qui peut expliquer la part plus importante de l’approvisionnement local par les fabricants étrangers dans des pays tels que la Thaïlande, dans lesquels les fournisseurs locaux disposent de capacités avancées dans des secteurs essentiels tels que les véhicules à moteur et les machines et équipement (OCDE/UNIDO, 2019^[5]).

Les différences observées dans la part de l’approvisionnement local par les fabricants étrangers peuvent également être dues aux restrictions à l’importation ou aux exigences juridiques et réglementaires qui imposent de s’approvisionner auprès de fournisseurs locaux et étrangers. En Égypte par exemple, les exigences de contenu local (ECL) mises en place dans des secteurs spécifiques tels que l’automobile (45 % de contenu local) ou dans des zones franches, associées à des procédures longues pour les importations, se traduisent par une part plus importante de l’approvisionnement local par les entreprises

étrangères (OCDE, 2020^[13]). En Tunisie, les entreprises uniquement exportatrices qui sont sous régime offshore ne se livrent qu'à peu d'activités d'approvisionnement ou de sous-traitance avec les entreprises onshore nationales, en raison de la fiscalité et de la lourdeur des procédures administratives et douanières (Encadré 8.3). Cette limitation de l'approvisionnement atténue les retombées potentielles du régime offshore sur l'économie tunisienne dans son ensemble.

Encadré 8.3. Les entreprises offshore étrangères en Tunisie et leurs liens avec les fournisseurs locaux

La progression de la Tunisie dans les CVM est liée aux entreprises étrangères sous régime offshore (qui représentent près de la moitié de toutes les entreprises offshore). Les entreprises offshore sont exemptées de droits de douane sur les importations et exportations, et elles bénéficient d'un taux d'imposition réduit, de procédures administratives simplifiées qui leur sont spécifiques ainsi que d'un meilleur accès aux services de transport. Elles peuvent commercialiser 30 % de leur chiffre d'affaires sur le marché local, avec un paiement anticipé des droits de douane.

Les opportunités de retombées ou d'externalités technologiques liées aux IDE sont limitées dans le secteur manufacturier tunisien. Les entreprises offshore étrangères ont peu de liens économiques avec les autres acteurs de l'économie. La fiscalité et les procédures administratives et fiscales constituent un obstacle au développement de relations de sous-traitance entre les entreprises étrangères et locales et, plus généralement, à l'incidence des entreprises étrangères offshore sur l'économie tunisienne en matière de transferts technologiques et de formation.

Les entreprises offshore peuvent s'approvisionner sur le marché local, auquel cas elles sont exemptées de TVA. Dans la pratique, l'approvisionnement local est limité. De la même façon, une entreprise onshore qui vend des produits à une entreprise offshore doit pouvoir récupérer la TVA acquittée sur sa consommation intermédiaire. Dans la pratique, les autorités fiscales remboursent les entreprises une fois par an, occasionnant ainsi des problèmes de liquidités pour les entreprises, en particulier pour les plus petites. En outre, les demandes de crédit de TVA conduisent parfois à des contrôles par des agents du fisc, ce qui décourage souvent de recourir à la sous-traitance.

Source : (Joumard, Dhaoui et Morgavi, 2018^[14]).

Dans la majorité des économies de la région MENA, les enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale indiquent que les fabricants étrangers sont concentrés dans les secteurs de l'alimentation et du textile. Par conséquent, les parts présentées dans le Graphique 8.3 illustrent souvent les pratiques des entreprises étrangères en matière d'approvisionnement local pour ces secteurs. En Jordanie, en plus des secteurs de l'alimentation et du textile, les entreprises étrangères dans le secteur pharmaceutique et des métaux ouvrés achètent des parts importantes d'intrants intermédiaires produits localement. En Égypte, les investisseurs étrangers dans le secteur manufacturier semblent posséder un portefeuille diversifié, allant de secteurs à faible valeur ajoutée tels que la transformation des aliments jusqu'à la fabrication d'équipements, un secteur dans lequel les achats par les fabricants étrangers d'intrants intermédiaires produits localement sont relativement importants.²

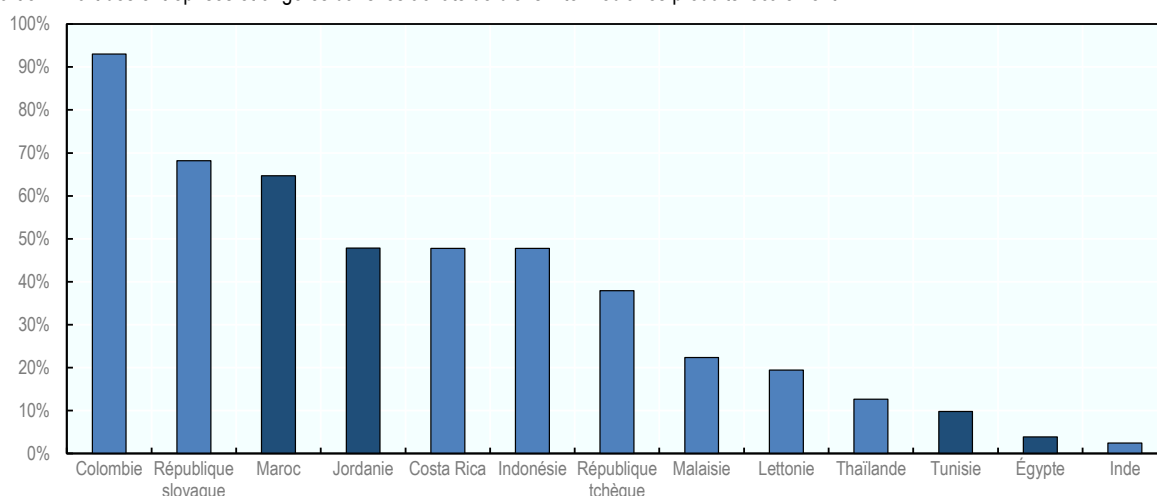
Les filiales des multinationales constituent une source essentielle de revenus pour les fournisseurs locaux, mais pas nécessairement pour les PME

En termes de taille de marché, les filiales des multinationales peuvent représenter une source de revenus importante pour les fournisseurs locaux. C'est le cas au Maroc et en Jordanie, où les entreprises étrangères achètent plus de la moitié des biens intermédiaires produits localement (Graphique 8.4,

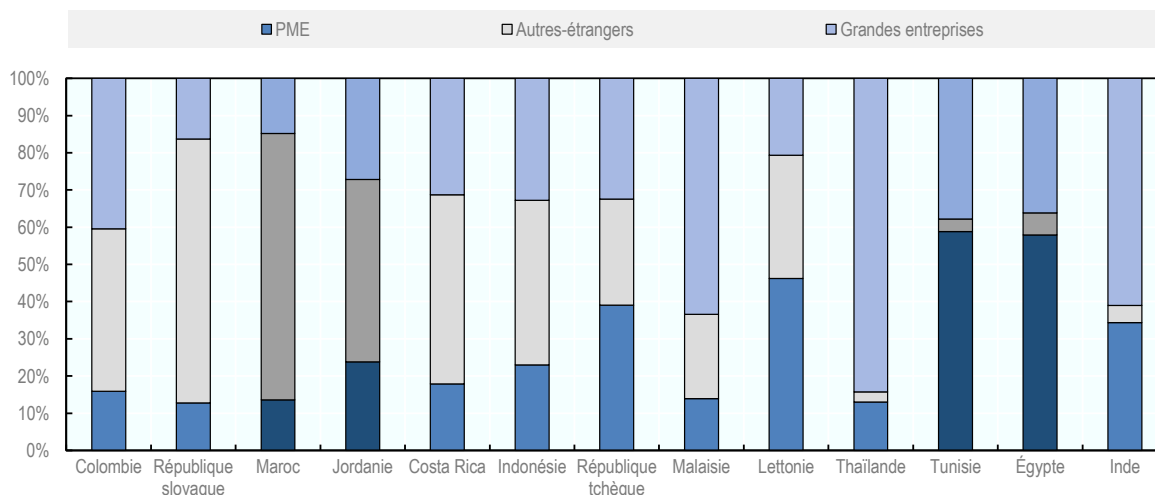
partie A). Mais dans ces deux pays, l'approvisionnement local est principalement le fait d'entreprises étrangères qui fournissent des biens intermédiaires à d'autres entreprises étrangères hébergées dans le même pays (Graphique 8.4, partie B). Cette situation est souvent observée lorsque des entreprises de premier plan s'installent dans des économies d'accueil et que de grands fournisseurs internationaux de premier niveau (des entreprises qui fournissent des pièces et des matériaux directement à un fabricant de biens) implantent des filiales à proximité (OCDE/UNIDO, 2019^[5]). Cela peut se produire dans les secteurs de pointe comme le secteur automobile au Maroc ou le secteur pharmaceutique en Jordanie, ainsi que dans les pays où les PME nationales rencontrent des difficultés pour produire des biens conformes aux normes internationales des entreprises étrangères. L'achat de biens intermédiaires locaux par des fabricants étrangers est moins important pour les producteurs en Égypte et en Tunisie que dans d'autres pays. Néanmoins, dans ces deux pays, les PME³ et les grandes entreprises représentent conjointement la quasi-totalité des biens intermédiaires fournis aux entreprises étrangères, à l'opposé de ce que l'on peut observer au Maroc et en Jordanie.

Graphique 8.4. Les entreprises étrangères sont un marché important pour les PME de la région

Partie A. Part des entreprises étrangères dans les achats de biens intermédiaires produits localement



Partie B. Achats par les entreprises étrangères de biens intermédiaires produits localement, par type de fournisseur (en %)



Note : les indicateurs figurant dans ce graphique incluent des moyennes pour le secteur manufacturier dans son ensemble. Ce graphique ne concerne pas les services.

Source : estimations de l'OCDE, à partir du rapport OCDE-ONUDI (2018) et des enquêtes de la Banque mondiale sur les entreprises.

Améliorer le climat des affaires pour favoriser la participation des PME aux CVM

Un climat des affaires favorable est essentiel pour ancrer les investisseurs étrangers dans l'économie nationale via des liens étroits avec les PME. Il est également crucial de matérialiser les gains de développement latents associés aux CVM, au-delà de l'objectif immédiat de permettre aux entreprises nationales de participer aux réseaux de production mondiaux sans développer l'ensemble des capacités requises pour fabriquer un produit ou prester un service. Pour aider les pays à favoriser l'établissement de liens d'affaires entre les PME et les multinationales et à améliorer le transfert des connaissances et des technologies, certains facteurs doivent être en place, tels que l'ouverture au commerce, une chaîne logistique financière et des marchés financiers bien rodés, la protection des droits de propriété intellectuelle, une infrastructure propice à l'innovation, des politiques de marché du travail flexibles et des règles de concurrence facilitant l'entrée et la sortie des entreprises du marché. Cette section se concentre sur deux axes du climat des affaires qui sont essentiels pour l'établissement de liens d'affaires dans les économies de la région MENA, à savoir remédier aux restrictions à l'IDE dans les secteurs qui sont essentiels pour les CVM et garantir l'exécution des contrats.

L'ouverture à l'IDE dans les services peut contribuer à augmenter les liens d'affaires entre les multinationales et les PME

Les restrictions juridiques et réglementaires aux IDE limitent l'accès au marché, réduisant ainsi le potentiel d'établissement de liens entre les investisseurs étrangers qui participent aux CVM et les entreprises nationales, y compris les PME. Par conséquent, il est nécessaire de repenser les restrictions à l'IDE et de les réformer, lorsque besoin est, pour renforcer les liens entre l'économie mondiale et les économies nationales (OCDE/UNIDO, 2019^[5]). Le rythme de la libéralisation des investissements dans les économies de la région MENA a, dans une certaine mesure, contribué à attirer l'IDE dans la région (chapitre 4). Par exemple, la décision récente de l'Algérie d'assouplir les restrictions à l'IDE pourrait aider le pays à attirer davantage d'investisseurs dans le secteur manufacturier, et ainsi favoriser la diversification des exportations.

Les économies de la région MENA présentent généralement des niveaux modérés de restrictions à l'IDE dans le secteur manufacturier, lequel est bien évidemment important dans le cadre des CVM. Pourtant, par rapport aux pays de la zone OCDE (et à l'exception du Maroc), les restrictions à l'IDE demeurent élevées dans certains secteurs des services particulièrement importants pour les CVM, à savoir le commerce de gros et de détail, le transport et les services financiers et commerciaux (voir les chapitres 4 et 9). De la même façon, si la plupart des économies ont fait des progrès pour supprimer les obstacles au commerce de biens, les restrictions au commerce de services demeurent élevées (Karam et Zaki, 2015^[15]). Avec les obstacles au commerce, les restrictions à l'IDE dans les services peuvent entraver le déploiement des investissements étrangers dans des secteurs tels que l'infrastructure et la logistique, qui sont essentiels pour renforcer la participation aux CVM et établir des liens d'affaires solides (il convient de noter que la construction est également une activité soumise à d'importants obstacles à l'IDE dans la région).

Une plus grande ouverture peut contribuer à accroître l'efficacité (et à réduire les coûts des intrants) dans les secteurs dominés par de grands monopoles nationaux, ainsi qu'à améliorer la qualité et la disponibilité des services. L'ouverture dans les services peut également s'avérer particulièrement importante pour la compétitivité et la productivité des petits fabricants dans toute la région MENA. Les PME s'appuient davantage sur les services dorsaux de haute qualité ainsi que ceux fournis par des prestataires externes.

Les garanties de sécurité juridique et de protection des investisseurs peuvent contribuer à renforcer les liens d'affaires

Quand elles envisagent d'établir des liens d'affaires avec des entreprises nationales, y compris avec des PME, les multinationales doivent être rassurées sur le fait que leurs intérêts commerciaux, telles que leurs

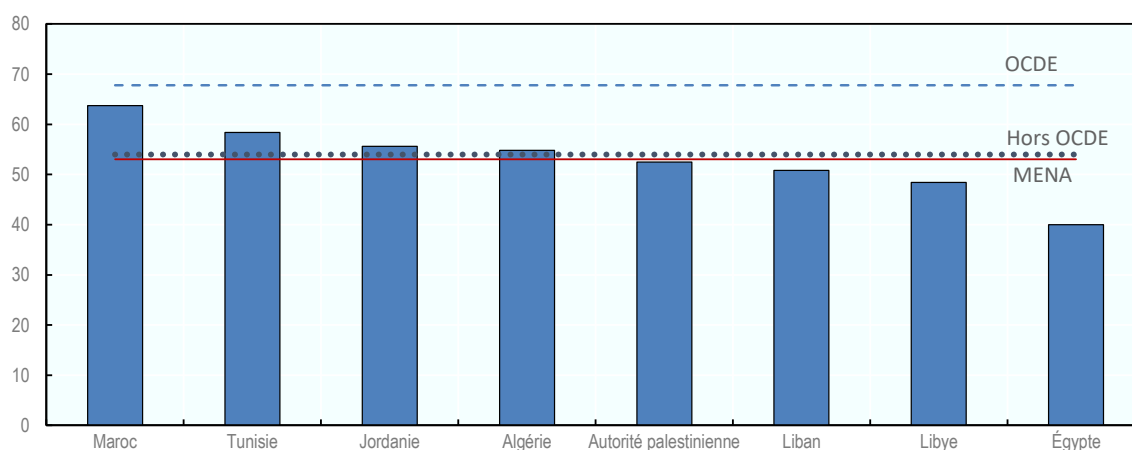
droits de propriété, seront protégés sur toute la durée des contrats. Les investisseurs prennent en compte la transparence et la prévisibilité des politiques, ainsi que les garanties de sécurité juridique. Il est crucial de disposer de lois et de règlements bien conçus en matière d'investissement, de banqueroute et de droits de propriété afin de renforcer la protection des investisseurs et l'exécution des contrats. En contribuant à renforcer la confiance entre les parties, ces lois et règlements facilitent également l'établissement de liens d'affaires sous la forme de partenariats, de dispositions contractuelles, de licences de technologie, de franchises, de recherches menées en collaboration, etc.

Les économies de la région MENA s'efforcent de mettre en place des écosystèmes réglementaires qui facilitent le développement et le renforcement des liens entre les multinationales et les PME. La plupart d'entre elles ont apporté des changements à leur régime juridique et réglementaire d'investissement et ont déployé d'importants efforts pour tenter d'établir un climat d'investissement plus transparent et plus favorable, avec des dispositions modernes de règlement des différends et des garanties solides sur la protection des droits de propriété (voir les chapitres 3 et 5).

L'efficacité de l'exécution des contrats et de la résolution des différends est fondamentale pour permettre aux PME de participer aux CVM, car des procédures d'exécution adaptées entraînent une augmentation des liens commerciaux (Amendolagine et al., 2019^[16]) (OCDE/UNIDO, 2019^[5]). Dans la région MENA, même si la facilité d'exécution des contrats varie fortement selon les économies, elle est dans tous les cas inférieure à la moyenne de la zone OCDE (Graphique 8.5). L'exécution des contrats est plus difficile en Égypte, au Liban, en Libye et dans l'Autorité palestinienne que dans la moyenne des économies hors OCDE. Lorsque le processus d'exécution des contrats est fastidieux, ou quand les différends portant sur des contrats ne peuvent pas être résolus en temps opportun et avec des coûts limités, les investisseurs étrangers peuvent se montrer réticents à s'engager avec les entreprises locales. Ainsi, le fait de garantir la sécurité juridique ne favorise pas seulement l'établissement de liens entre les investisseurs étrangers et les PME locales, elle facilite également les transferts de technologie.

Graphique 8.5. Facilité d'exécution des contrats dans les économies de la région MENA

(100 : meilleure performance ; 0 : performance la plus faible)



Note : Dans Doing Business, la « distance à la frontière » mesure l'écart entre une économie et les meilleures performances observées au cours de toutes les années et dans toutes les économies depuis 2005. Le score global relatif à l'exécution des contrats est une simple moyenne des scores obtenus pour (1) le nombre de jours nécessaires pour résoudre un différend commercial en passant par la voie judiciaire ; (2) les frais d'exécution, d'avocat et de tribunaux en proportion de la valeur de la créance ; et (3) le recours à des bonnes pratiques favorisant la qualité et l'efficacité. Dans le graphique, « MENA » représente la moyenne des huit économies de la région MENA examinées dans ce rapport.

Source : OCDE en partenariat avec la Banque mondiale (2019), www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts.

Réformer le système judiciaire ou fournir des mécanismes alternatifs de règlement des différends peut apporter des avantages significatifs en termes de promotion des liens entre les PME et les investisseurs étrangers. Les mesures peuvent inclure des réformes telles que l'adoption de systèmes de justice en ligne visant à faciliter la gestion de la charge de travail judiciaire, ainsi que l'organisation du système judiciaire en domaines clés de spécialisation, par exemple via la création de tribunaux commerciaux spécialisés, de tribunaux de propriété intellectuelle et de tribunaux fonciers. Dans le même temps, des mécanismes de règlement extrajudiciaire des litiges, notamment des mécanismes d'arbitrage, de médiation et de conciliation, sont de plus en plus utilisés pour résoudre les litiges d'investissement. Les accords internationaux d'investissement peuvent apporter une sécurité supplémentaire aux investisseurs concernés, notamment en proposant le recours à l'arbitrage d'investissement international pour résoudre les litiges entre investisseurs et États (voir le chapitre 5).⁴

Politiques et programmes pour renforcer les liens d'affaires entre les PME et les multinationales au sein des CVM

Dans les grandes lignes, les liens et partenariats entre entreprises sont des initiatives qui visent à créer des synergies, à résoudre les problèmes courants et à matérialiser les opportunités. Par exemple, dans le cas des PME, celles-ci peuvent entreprendre des actions communes pour améliorer la qualité de leur offre, réaliser des économies d'échelle et d'envergure en créant des consortiums, stimuler la fourniture de services d'assistance aux entreprises et promouvoir les transferts de technologie, entre autres. Les liens et partenariats peuvent être particulièrement importants pour les PME, du fait des ressources limitées dont elles disposent. Comme indiqué précédemment dans ce chapitre, lorsqu'ils sont établis entre des entreprises étrangères et locales, les partenariats et les liens peuvent également renforcer les répercussions positives de l'IDE, notamment l'augmentation des opportunités commerciales et de l'emploi dans les entreprises nationales.

Il existe un certain nombre de mesures concrètes que les organismes publics tels que les agences de promotion des investissements (API) et les agences de soutien aux PME, les associations du secteur privé, les multinationales, les fournisseurs de services de développement des entreprises et de nombreux autres acteurs peuvent prendre pour encourager la participation des PME aux CVM via l'établissement de liens avec les multinationales implantées sur leurs marchés nationaux. Parmi ces mesures figurent la diffusion des informations relatives aux opportunités d'établissement de liens d'affaires auprès des PME et des multinationales, la création de bases de données de produits, de fournisseurs et d'acheteurs, des programmes pour la formation de consortiums de PME visant à honorer les commandes importantes, des programmes de développement des fournisseurs et plusieurs autres initiatives. Ces mesures incluent également une assistance pour aider les PME et les multinationales à adopter les principes de conduite responsable, ainsi que l'accompagnement des petites entreprises pour les aider à tirer parti des zones économiques ou franches et des investisseurs issus de la diaspora. Cette section fournit un aperçu de ces mesures et des acteurs concernés, et elle explique leur pertinence à l'égard de la région MENA.

Renforcement des réseaux et associations d'entreprises

Les réseaux et associations d'entreprises constituent un excellent vecteur de diffusion d'informations relatives aux opportunités d'affaires entre les PME et les multinationales au sein des CVM. Par exemple, les chambres de commerce internationales ou binationales sont présentes dans plusieurs économies de la région MENA et contribuent à l'exploration et à l'établissement de partenariats commerciaux entre les PME nationales et les entreprises étrangères. À titre d'exemple, en Égypte, il existe un certain nombre d'initiatives visant à promouvoir les partenariats entre les entreprises égyptiennes et étrangères, notamment les associations d'entreprises communes avec l'Allemagne, les États-Unis, la France, l'Italie et le Royaume-Uni. Ces initiatives visent à encourager les investissements industriels, les transferts de

technologie et le développement des ressources humaines, entre autres (OCDE/The European Commission/ETF, 2014_[17]). Il n'est toutefois pas possible de savoir clairement dans quelle mesure ces initiatives et d'autres ont été efficaces pour intégrer les PME aux CVM via des partenariats avec des multinationales. En outre, même s'il existe de nombreuses associations d'entreprises, en particulier aux niveaux national et sous-national dans la région MENA, il est impossible de savoir clairement dans quelle mesure ces organismes représentent les intérêts des PME (OCDE/European Union/ETF, 2018_[18]).

Les initiatives transnationales ou multilatérales visant à promouvoir les partenariats commerciaux peuvent également s'avérer utiles pour établir des liens entre les PME et les multinationales dans la région MENA. Par exemple, le réseau Enterprise Europe Network (EEN) est une initiative multinationale parrainée par le programme de l'UE pour la compétitivité des PME (COSME), qui réunit des chambres de commerce et d'industrie, des pôles technologiques, des organisations de soutien à l'innovation, des universités et des instituts de recherche, des organisations de développement régional, etc. Le réseau EEN est présent dans plus de 60 pays et coordonne plus de 3 000 experts et 600 organisations membres fournissant des services de développement aux PME, en particulier dans les domaines de l'innovation, de la croissance internationale et des partenariats internationaux. Parmi les économies de la région MENA examinées, seules l'Égypte, la Jordanie et la Tunisie participent au réseau EEN.⁵ L'EEN fournit une vaste base de données d'opportunités d'affaires qui couvre, mais sans s'y limiter, les liens entre les PME et les multinationales (au moment de la rédaction de ce rapport, aucune opportunité spécifique d'établissement de liens PME/multinationales n'a été identifiée dans les économies de la région MENA, bien qu'il existe de nombreuses possibilités de partenariats permettant d'accéder aux technologies et marques étrangères).⁶

D'autres initiatives qui promeuvent la coopération économique euro-méditerranéenne peuvent également constituer des plateformes utiles en vue de renforcer les liens entre les PME et les multinationales, compte tenu en particulier de la présence importante des investissements directs européens engagés dans plusieurs économies de la région MENA. Par exemple, ANIMA Investment Network encourage le développement des investissements, des partenariats commerciaux et des pôles d'activité en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique afin de promouvoir l'innovation, l'entrepreneuriat et l'internationalisation des entreprises (OCDE/The European Commission/ETF, 2014_[17]). Ce réseau, fort de 70 organisations, dont des prestataires de services publics et privés et de développement des entreprises, vise à assister les PME et les entrepreneurs et à promouvoir le développement d'organismes de soutien aux entreprises dans le sud de la Méditerranée.⁷

Prestation de services de développement des entreprises pour que les PME puissent établir des liens d'affaires avec des multinationales

Compte tenu de leurs ressources restreintes, les PME dépendent davantage que les grandes entreprises des services proposés par des prestataires externes. Ces services sont divers et variés : soutien aux fonctions commerciales quotidiennes (comptabilité, droit, logistique, gestion des ressources humaines, etc.), développement de capacités stratégiques et à long terme (conseil en management, développement des ressources humaines, accès aux technologies, accès aux marchés, etc.). La première catégorie de services (soutien aux entreprises) est importante en cela qu'elle permet aux PME de se concentrer sur leurs compétences métier et de sous-traiter des fonctions qu'elles n'ont pas la capacité ou la volonté stratégique d'endosser. La deuxième catégorie (services de développement des entreprises) est indispensable aux PME pour acquérir de nouvelles compétences et atteindre des objectifs à plus long terme comme l'accroissement des ventes, de la productivité, la pénétration de nouveaux marchés ou le développement de nouveaux produits, services ou processus.

Les services de développement des entreprises (SDE) peuvent proposer des moyens importants pour aider les petites entreprises à identifier et à établir des liens avec des entreprises étrangères dans le cadre des CVM. Les marchés des SDE diffèrent cependant fortement d'une économie à l'autre au sein de la région MENA en termes de diversité des services disponibles et des acteurs qui les fournissent. Par

exemple, le marché SDE de la Jordanie est relativement diversifié, avec des acteurs publics comme privés en charge du soutien aux PME. Parmi ces acteurs l'agence de soutien aux PME, JEDCO (Jordan Enterprise Development Corporation), qui fournit un soutien personnalisé aux entreprises affichant un potentiel de croissance afin de leur faire bénéficier de diagnostics commerciaux, de les aider à dépasser les obstacles à l'expansion et de leur proposer un accompagnement. Citons également des initiatives de donateurs telles que le projet Soutien aux entreprises locales (*Local Enterprise Support Project*, LENS), mis en œuvre par l'Agence américaine pour le développement international (USAID) pour soutenir la croissance des petites entreprises dans des secteurs cibles (par exemple, le tourisme et l'hôtellerie, la transformation des aliments, les TIC, etc.), le développement de fournisseurs privés ou non gouvernementaux de SDE et pour aider les PME à contacter des groupements d'industries, des chambres de commerce et des prestataires de SDE. D'autres acteurs publics et privés animent en outre un certain nombre de programmes SDE (le Centre de développement des entreprises, l'Association des jeunes entrepreneurs, Injaz, la Crown Prince Foundation, le Fonds du Roi Abdullah pour le développement, l'Association des PME, Endeavor, Oasis 500, etc. (OCDE, 2019^[19]).

D'autres économies, comme le Maroc, possèdent également des marchés SDE diversifiés. Le pays s'appuie sur la présence massive d'acteurs publics et privés et met en œuvre plusieurs initiatives majeures visant à donner une orientation stratégique à la politique de développement économique (par exemple, au moyen du plan d'accélération industrielle 2014-2020 encourageant la diversification et la compétitivité industrielle, et via le « statut de l'auto-entrepreneur », qui prévoit d'accroître le travail indépendant, l'esprit d'entreprise et la formalisation économique). À l'autre extrémité du spectre, l'Algérie représente un marché moins diversifié de SDE, avec moins d'initiatives majeures, lesquelles sont principalement menées par le secteur public, comme le Programme national de mise à niveau de l'Agence des PME (ANDPME). Cette situation reflète en quelque sorte les plus faibles niveaux de développement du secteur privé dans le pays (OCDE/European Union/ETF, 2018^[18]).⁸

La diversité des SDE et de leurs fournisseurs dans plusieurs économies de la région MENA n'a pas fait l'objet d'un classement sous forme de bases de données complètes et structurées qui auraient permis aux PME et aux entrepreneurs de rechercher et de filtrer des programmes spécifiques répondant à leurs besoins potentiels, y compris la possibilité d'établir des liens entre PME et multinationales en vue de participer aux chaînes de valeur internationales. Autrement dit, les marchés SDE demeurent fragmentés sous la forme d'un ensemble d'offres étendu mais hétérogène, ce qui en limite la portée et l'impact des mesures connexes. Pour remédier à cette fragmentation et proposer une offre plus cohérente, les gouvernements et les acteurs du secteur privé de la région MENA pourraient élaborer des bases de données électroniques SDE recensant les diverses initiatives que les prestataires et les utilisateurs pourraient télécharger et consulter.⁹

En outre, et en phase avec ce qui vient d'être dit, les économies de la région MENA pourraient s'inspirer de certains programmes de soutien SDE qui servent à promouvoir la participation des PME aux marchés publics, par exemple sous la forme d'une diffusion électronique des opportunités de marchés publics par les multinationales sur le marché intérieur (à l'instar des plateformes d'achats électroniques qui publient les offres de marchés publics). Cela pourrait être du ressort d'acteurs publics comme les agences de soutien aux PME ou les API, ou d'associations privées telles que les chambres d'industrie et de commerce ou les associations de PME et de multinationales, pour ne citer que quelques possibilités. Suivant le modèle en vigueur dans certains pays, ces portails électroniques (ainsi que des supports imprimés supplémentaires) pourraient répertorier des informations actualisées sur les opportunités de marchés publics proposées par les multinationales (achat d'intrants, par exemple). Des registres électroniques de fournisseurs pourraient également être créés afin que les acheteurs aient aisément accès aux entreprises nationales et que les PME n'aient pas à saisir leurs coordonnées chaque fois qu'une opportunité de marché se présente.

D'autres programmes SDE utilisés dans le cadre de la passation de marchés publics pourraient avantageusement favoriser l'établissement de liens entre PME et multinationales, notamment en aidant

les petits fournisseurs à constituer des consortiums en vue de passer des commandes importantes de biens et de services. Ils pourraient également s'adosser à des programmes de respect de certaines normes et gagner ainsi en qualité. En outre, il serait essentiel d'établir des mesures visant à garantir le respect des délais de paiement des multinationales aux PME prestataires (par exemple, 30 jours maximum après la fourniture contractuelle de biens et de services). Cela éviterait aux PME des problèmes de trésorerie et un financement *de facto* des grandes entreprises par les PME.

Malheureusement, la plupart des pouvoirs publics de la région MENA ne mettent en œuvre aucun de ces programmes de passation de marchés. Cependant, l'établissement de liens d'affaires entre PME et multinationales pourrait être l'occasion de développer de telles pratiques dans le contexte des CVM dans un premier temps, pour les étendre ensuite aux marchés publics.

Les API disposent également d'un large éventail d'outils pour mettre en relation les entreprises

Les API peuvent également avoir recours à des outils tels que des programmes ciblés de développement des fournisseurs, la prestation de services de mise en relation et le développement de bases de données de fournisseurs de haute qualité. Les initiatives de développement des fournisseurs et de formation proposent des financements aux entreprises multinationales qui soutiennent les PME locales dans le cadre de l'acquisition de compétences ou de technologies, ou qui les aident à répondre à des exigences spécifiques. Parmi les autres initiatives figurent la création de centres de développement des PME et de l'entrepreneuriat, proposant un large éventail de services ou encore des mesures d'aide aux PME dans l'approfondissement de leurs capacités.

Les API ont souvent en charge la mise en œuvre des programmes d'établissement de liens d'affaires entre les PME et les multinationales. Elles peuvent partager cette responsabilité avec d'autres institutions, comme les ministères de l'industrie, du commerce et de l'innovation, les agences de soutien aux PME et les fournisseurs de services de développement des entreprises. Les programmes d'établissement de liens ciblent souvent des secteurs prioritaires qui sont promus par les API. Les API de la région MENA, associées à d'autres organismes publics et associations du secteur privé, peuvent contribuer encore davantage au développement d'un ensemble approprié de politiques d'établissement de liens et à la mise en œuvre de programmes de développement des fournisseurs (voir le chapitre 6 sur les stratégies de promotion et de facilitation des investissements).

Les API de la région MENA utilisent plusieurs outils visant à promouvoir les liens entre les entreprises. Par exemple, elles proposent toutes aux investisseurs étrangers des services de mise en relation avec les fournisseurs locaux. Elles disposent également toutes d'une base de données de fournisseurs locaux qui permet de mettre en relation les multinationales avec les fournisseurs appropriés, ou elles s'appuient sur les bases de données d'autres organismes publics. Cependant, les outils visant à promouvoir l'établissement de liens d'affaires sont souvent mis en œuvre sur une base ad hoc, et ne font pas partie d'un programme spécifique. Les API qui souhaitent soutenir plus activement l'instauration de liens d'affaires peuvent avoir besoin d'un mandat clair pour pouvoir communiquer aux investisseurs des informations précises, en temps opportun, sur les fournisseurs locaux et les PME partenaires, ainsi que pour garantir la coordination avec les ministères et autres organismes (OCDE, 2019^[20]).

La qualité des bases de données de fournisseurs diffère selon les économies de la région MENA. Par exemple, les API de la région MENA ne disposent pas toutes de bases de données répertoriant les certifications détenues par les fournisseurs locaux. En outre, les bases de données ne sont pas publiquement disponibles en ligne, ce qui implique pour les potentiels investisseurs étrangers de contacter l'API pour se renseigner sur l'existence et les caractéristiques des fournisseurs locaux. En Tunisie, l'agence de promotion de l'investissement extérieur, la FIPA, fournit des services de mise en relation mais s'appuie sur la base de données de fournisseurs locaux d'un autre organisme, l'APII (Agence pour la promotion de l'industrie et l'innovation). Cette base de données, disponible en ligne, répertorie les

entreprises des secteurs de la fabrication et des services et fournit des informations au niveau produit. Elle recense également les entreprises certifiées, c'est-à-dire les entreprises qui bénéficient d'une certification qualité spécifique.

Certaines API de la région MENA proposent des services de renforcement des capacités destinés aux fournisseurs locaux (Algérie, Liban, Autorité palestinienne et Tunisie). Ces API ont cela en commun qu'elles disposent d'un mandat pour promouvoir les investissements nationaux ainsi que les IDE. Une minorité d'API de la région MENA propose des services d'assistance au recrutement ainsi que des programmes de formation destinés au personnel local. Elles s'apparentent à cet égard aux API de l'OCDE (OCDE, 2018^[21]). La formation du personnel local est souvent confiée à d'autres organismes tels que les agences de soutien aux PME, que ce soit dans la région MENA ou ailleurs. La coordination entre les agences est par conséquent essentielle à une mise en œuvre efficace des politiques d'établissement de liens d'affaires.

Un exemple d'API ayant réussi à promouvoir les liens entre entreprises est celui de CzechInvest, en grande partie grâce au programme Supplier Development, donnant accès en ligne à une base de données de fournisseurs locaux issus de secteurs spécifiques ainsi qu'à des services de mise en relation et de négociation (Encadré 8.4). Parmi les autres programmes effectifs, citons le Board of Investment Unit for Industrial Linkage Development (BUILD) en Thaïlande, qui illustre que la promotion de l'établissement de liens d'affaires doit d'inscrire dans le cadre d'un plan de développement à plus long terme, coordonné entre plusieurs acteurs. Le programme BUILD coordonne de façon flexible et informelle les activités d'établissement de liens avec les autres organismes publics, le secteur privé et les institutions académiques (OCDE/UNIDO, 2019^[5]).

Encadré 8.4. Le programme Supplier Development de CzechInvest

CzechInvest a lancé le programme Supplier Development en 1999, portant en particulier sur l'électronique, le secteur qui enregistre la croissance la plus rapide en République tchèque et le deuxième secteur d'IDE de ce pays après l'automobile. Le programme avait pour objectif de stimuler la compétitivité des fournisseurs tchèques, mais également d'améliorer la communication entre les entreprises locales et les multinationales. Il incitait des entreprises locales spécifiques à participer à des programmes de formation et d'assistance technique visant à améliorer la qualité de leurs produits et leur capacité d'absorption, à fournir des services de mise en relation en organisant des réunions entre des entreprises multinationales et un panel de producteurs sélectionnés, et enfin à fournir une assistance pendant les négociations. L'agence en charge du programme proposait également des services d'intermédiation financière à des fins d'expansion économique, notamment en déposant un affidavit auprès d'une banque prêteuse ou dans les cas où l'entreprise multinationale en tant que partenaire peut garantir un contrat de fournitures.

L'API tchèque gère également une base de données en ligne de fournisseurs locaux dont l'objet est de faciliter la communication entre les investisseurs étrangers et les fournisseurs. Cette base de données est un outil efficace pour identifier et catégoriser les fournisseurs présents en République tchèque, et elle permet de décrire clairement les différents secteurs industriels (électronique, informatique, aéronautique, automobile). Elle est destinée en premier lieu aux investisseurs étrangers arrivant en République tchèque et à ceux qui y exercent déjà leurs activités, mais également aux entreprises étrangères et nationales qui souhaitent s'approvisionner en marchandises en provenance de République tchèque. Elle permet de rechercher des fournisseurs de premier, deuxième et troisième niveaux.

Promouvoir des liens d'affaires de qualité grâce à la conduite responsable des entreprises

Les principes et normes de CRE stipulent que toutes les entreprises doivent contribuer au développement durable, mais également qu'elles doivent faire en sorte d'éviter les effets négatifs de leurs activités et d'y remédier. Cela implique d'intégrer et de prendre en compte les questions environnementales et sociales dans les activités de base des entreprises, y compris au sein de la chaîne d'approvisionnement et dans le cadre des relations commerciales (voir chapitre 10). Les entreprises multinationales choisissent de plus en plus les pays où investir en fonction de leur capacité à garantir la présence de chaînes d'approvisionnement prévisibles et fiables, capables de fonctionner efficacement à chaque étape ; les coûts associés aux retards découlant, par exemple, de conflits sociaux ou de dommages causés à l'environnement, peuvent être significatifs. Garantir l'efficacité des chaînes d'approvisionnement est devenu encore plus essentiel depuis l'émergence du Covid-19, car ces chaînes sont désormais plus vulnérables aux perturbations générées par la pandémie.

Le fait de communiquer clairement les priorités et les attentes en matière de CRE, y compris aux acteurs du secteur privé, permettrait de promouvoir l'établissement de liens d'affaires avec les multinationales, et donc d'optimiser les répercussions des IDE en termes de développement dans la région MENA. Les fournisseurs des multinationales peuvent constater que le fait de respecter les principes et normes de CRE leur confère un avantage par rapport à ceux qui ne le font pas, car ils sont en mesure de répondre aux préoccupations susceptibles d'être soulevées dans le cadre des efforts de diligence des multinationales. Les autorités peuvent également utiliser la CRE comme un outil de mise en relation des multinationales et des PME. Les attentes en matière de CRE doivent être intégrées aux efforts de facilitation des IDE, et elles peuvent permettre d'attirer les multinationales qui sont davantage enclines à s'approvisionner localement. Par exemple, la CRE peut être intégrée aux bases de données des fournisseurs et aux événements de mise en relation. Les autorités peuvent également inclure les principes de CRE dans les programmes de formation spécifiques aux secteurs afin de renforcer la capacité d'absorption des entreprises nationales. Il peut s'agir, par exemple, de soutenir les efforts de partage des coûts au sein des secteurs et entre eux pour des tâches spécifiques de diligence raisonnable, la participation à des initiatives sur la gestion responsable de la chaîne d'approvisionnement et la coopération entre les membres du secteur qui partagent les mêmes fournisseurs.

Des régimes d'incitation intelligents y compris dans les zones économiques peuvent aider à l'établissement de liens d'affaires plus étroits

Les économies de la région MENA ont largement recours aux incitations fiscales et non fiscales pour promouvoir et encourager les activités d'investissement sources de retombées économiques et sociales (voir chapitre 7). Ces incitations sont également l'un des outils dont disposent les autorités pour influencer les décisions en matière d'approvisionnement des entreprises étrangères. Il peut s'agir, par exemple, de retenues d'impôt à la source aux fins de déduire certains frais ou de récompenser des entreprises pour la formation qu'elles proposent à leurs fournisseurs locaux (par exemple dans le cadre de programmes de formation, d'activités de R&D et de renforcement des capacités des PME, ainsi qu'en matière de protection de l'environnement). Les crédits d'impôt sont des outils similaires, mais ils permettent aux investisseurs d'utiliser directement ces sommes pour réduire le montant des impôts dus. Les incitations fiscales (en particulier les exonérations temporaires d'impôt) peuvent générer des coûts fiscaux significatifs pour les pays qui y ont recours. Il est conseillé de privilégier des approches ciblées.

La plupart des économies de la région MENA ciblent de vastes secteurs ou régions, que ce soit via des dispositions d'incitation spéciales pour les régions moins développées ou des incitations supplémentaires en fonction des zones. Seuls un petit nombre de pays, comme le Maroc, appliquent une approche ciblée en matière d'incitations, avec des incitations spécifiques visant à promouvoir les compétences, la R&D et les activités high-tech. En dehors de la région, plusieurs pays ont mis en place des incitations ciblées dans

le but de soutenir l'engagement des PME avec les entreprises étrangères. Par exemple, des projets en Thaïlande bénéficient d'une déduction du revenu imposable des frais engagés pour le développement des fournisseurs locaux par le biais de la formation et de l'assistance technique. Plus généralement, les incitations visant à encourager l'établissement de liens d'affaires peuvent couvrir les frais engagés par les grandes entreprises pour prêter assistance à leurs fournisseurs et les auditer afin de vérifier qu'ils respectent leurs normes en matière de qualité, d'environnement, de santé et de sécurité (Galli, 2017^[22]).

La participation des économies de la région MENA aux CVM est en partie due à la mise en place de régimes de zones économiques (par exemple la zone franche de Tanger au Maroc, la Zone économique spéciale du canal de Suez en Égypte) ou de régimes d'exportation spéciaux (le régime offshore en Tunisie, les QIZ en Jordanie). Ces régimes ont souvent pour objectifs de stimuler les nouveaux investissements et le commerce, de créer des emplois et de favoriser les opportunités économiques. Si ces régimes ont contribué à attirer les investissements et à favoriser le commerce, en particulier en proposant des incitations fiscales avantageuses et des services adaptés, leur répercussion positive et leurs retombées sur l'économie locale ne sont pas clairement établies. Par exemple, la zone franche de Tanger, qui a attiré des leaders mondiaux des secteurs de l'automobile et de l'aéronautique, n'a qu'en partie réussi à mettre en relation les PME avec les producteurs de la zone et à améliorer leurs capacités à intégrer de nouveaux segments des CVM (IFC, 2019^[23]).

Pour promouvoir l'établissement de liens d'affaires, certaines autorités exemptent les multinationales implantées dans des zones économiques du paiement de la TVA sur les intrants achetés localement. Les exemptions de TVA peuvent permettre de compenser les éventuels handicaps de coûts des produits locaux par rapport à l'offre étrangère. Elles peuvent également contribuer à uniformiser les conditions de concurrence entre les fournisseurs locaux et les importations dans les cas où les importations des multinationales sont également exemptées de TVA (Sabha, Liu et Douw, 2020^[24]). Certaines économies de la région MENA ont mis en place ce type d'incitations liées à la TVA, mais leur résultat attendu en termes de liens établis ne s'est pas toujours concrétisé. Par exemple, en Tunisie, les entreprises disposant d'un statut d'exportation (régime offshore) sont exemptées de TVA sur les produits locaux. De la même façon, une entreprise onshore qui vend des produits à une entreprise offshore peut récupérer la TVA acquittée sur sa consommation intermédiaire. Dans la pratique, il existe peu de liens entre ces deux types d'entreprises, en particulier en raison de la lourdeur des procédures administratives (Encadré 8.3).

Les incitations non fiscales peuvent être aussi importantes que les incitations non fiscales pour promouvoir l'établissement de liens d'affaires, voire plus importantes lorsque l'environnement réglementaire est complexe. Par exemple, l'Égypte a simplifié les procédures réglementaires et administratives pour les entreprises locales qui approvisionnent des sociétés implantées dans des zones franches bénéficiant d'un régime de franchise douanière. Même si les produits et services vendus à ces zones sont traités comme des exportations et donc soumis aux mêmes règles commerciales, des incitations administratives sont proposées aux fournisseurs locaux opérant dans des secteurs spécifiques. Ces fournisseurs n'ont pas besoin d'obtenir l'approbation des autorités de contrôle du commerce pour s'approvisionner en certaines marchandises qui sont généralement soumises à un contrôle qualité (OCDE, 2020^[13]).

Dans certaines économies de la région MENA, la politique en matière d'établissement de liens d'affaires est encadrée par des ECL, ce qui peut parfois décourager les investisseurs étrangers et potentiellement restreindre les relations à des activités peu qualifiées dans le but de répondre aux exigences. Les incitations à l'établissement proactif de relations constructives avec les fournisseurs locaux peuvent constituer une meilleure solution pour les pays hôtes, qui pourraient ainsi bénéficier durablement des avantages des IDE en termes de développement (Encadré 8.5). Par exemple, en Jordanie, les autorités ont envisagé de mettre en place des ECL pour les investissements dans les énergies renouvelables, ce qui aurait conduit à une augmentation du coût des intrants pour les producteurs d'énergie en aval et à une baisse des investissements étrangers (OCDE, 2016^[25]). Une solution alternative consisterait pour les autorités à proposer une retenue d'impôt à la source aux producteurs d'énergie qui financent la mise à

niveau des fournisseurs locaux afin de permettre à ces derniers de produire les composants d'énergie renouvelable non disponibles localement.

Encadré 8.5. Les incitations ciblées constituent une alternative aux exigences de contenu local

Les exigences de contenu local peuvent décourager les IDE, car les conditions drastiques qui ont été instaurées pour y répondre restreignent la concurrence des importations, ce qui peut contribuer à l'augmentation des coûts de production et, au final, à la hausse des prix pour les secteurs d'activité et consommateurs en aval. Les gains potentiels à court terme dans le secteur d'activité ciblé peuvent donc ponctionner par ailleurs le reste de l'économie. En outre, les coûts en termes d'investissements abandonnés ne sont pas nécessairement compensés par une amélioration du développement local, le cas échéant, qui peut notamment se traduire par une augmentation de l'emploi, des investissements et des transferts de technologie (OCDE, 2020^[26]).

La littérature consacrée aux effets potentiels des ECL est abondante, et si dans certains cas de figure ces politiques peuvent contribuer à augmenter le bien-être national quand les caractéristiques du marché sont favorables (par exemple retombées potentielles en termes d'apprentissage et de technologie, économies d'échelle, etc.), les données indiquent qu'elles ont tendance à conduire à une affectation sous-optimale des ressources (Stone, Messent et Flaig, 2015^[27]). Le manque d'efficacité que l'on peut constater dans d'autres secteurs en raison des ECL peut également contribuer à réduire la croissance des emplois, et donc à miner les objectifs initiaux qui ont conduit à imposer les ECL. Les ECL entraînent également un déclin du commerce, y compris pour l'économie du pays qui les impose.

Dans le cadre de la poursuite de ces objectifs, les outils fiscaux visant à encourager l'établissement de liens d'affaires entre les investisseurs étrangers et les PME, comme les incitations fiscales ciblées, peuvent constituer une alternative aux ECL. Les incitations ciblées ont moins d'effets négatifs sur l'ensemble de l'économie, et leurs avantages sur le long terme en ce qui concerne l'amélioration de la capacité des fournisseurs peuvent être supérieurs, même si elles sont coûteuses et nécessitent une importante capacité institutionnelle pour être efficacement mises en œuvre. Lorsque des ECL sont en place, les fournisseurs locaux sont la plupart du temps engagés pour effectuer des opérations de moindre valeur et spécifiques au site de production (construction, services d'assistance et fonctions non productives, etc.). Ils sont souvent engagés dans le but de répondre aux exigences et non pour tirer parti des avantages comparatifs (Bamber et al., 2014^[28]). Idéalement, les ECL devraient concorder avec les intérêts qu'ont les investisseurs à réduire les coûts en se procurant des biens et services au niveau local, mais les objectifs de contenu local doivent être à la fois réalistes et flexibles, et ils doivent s'accompagner de politiques plus étendues encourageant la création de liens d'affaires.

Les investisseurs issus de la diaspora peuvent établir des liens d'affaires étroits

Les économies de la région MENA disposent de larges diasporas dispersées à travers le monde, qui peuvent avoir un impact positif sur les flux d'investissements vers leurs pays d'origine. Les investisseurs issus de la diaspora sont également davantage susceptibles d'établir des liens avec les fournisseurs locaux que les investisseurs étrangers (Amendolagine et al., 2019^[16]). Les diasporas chinoise ou indienne, par exemple, ont fortement contribué à l'intégration de leurs pays dans les CVM, en particulier à travers les IDE (Buckley et al., 2007^[29]). Les diasporas peuvent contribuer à stimuler les IDE en réduisant les coûts d'information et de transaction, car elles sont souvent en relation avec les réseaux locaux (Chen, Chen et Ku, 2004^[30]). Elles sont également en mesure de contourner les difficultés qui se présentent dans les régions éloignées ou à risque, ainsi que d'adresser un signal positif concernant ces régions. À l'instar des entreprises étrangères, les entreprises de la diaspora ont des niveaux de productivité plus élevés et de meilleures performances à l'exportation que les entreprises nationales (Boly et al., 2014^[31]).

Il existe peu de données sur les investissements réalisés par les diasporas de la région MENA dans leurs pays d'origine. Selon une enquête, les investisseurs issus des diasporas des pays de la région MENA ne sont pas convaincus que les entreprises locales sont désireuses et capables de travailler avec eux (Malouche, Plaza et Salsac, 2016^[32]). Ils estiment également qu'ils ne bénéficient pas du même traitement préférentiel que celui qui est accordé aux investisseurs étrangers, et ils ne s'attendent pas à recevoir beaucoup de soutien de la part des autorités de leurs pays pour les aider à investir. Une étude réalisée en Tunisie montre que les potentiels investisseurs issus de la diaspora déclarent souvent ne pas être informés des incitations à l'investissement proposées aux investisseurs étrangers (UNDP, 2016^[33]). Les investisseurs issus de la diaspora tunisienne n'établissent pas plus de partenariats avec les entreprises locales que les autres investisseurs étrangers, et leur impact global sur les emplois et les salaires est moins important que celui des entreprises étrangères. Ils sont toutefois plus présents dans les régions éloignées ou rurales que les entreprises étrangères.

Pour promouvoir davantage l'investissement par les diasporas et leur ancrage grâce aux liens établis avec les fournisseurs locaux, les autorités des pays de la région MENA pourraient renforcer leurs efforts de sensibilisation et développer, en concertation avec les représentants de la diaspora, des stratégies et programmes d'attractivité sur mesure. Le Liban a développé plusieurs initiatives visant à attirer davantage d'investissements de la part de sa diaspora (Encadré 8.6). Le gouvernement marocain s'efforce activement d'attirer les investisseurs issus de la diaspora par le biais des centres régionaux d'investissement et du programme Houses of Moroccans Living Abroad, qui fournit des informations aux expatriés. Les autorités peuvent également recueillir des données à micro-échelle sur les investisseurs issus de la diaspora, par exemple l'API en Tunisie, afin de les comparer avec celles des investisseurs non issus de la diaspora et d'assurer le suivi des tendances et des répercussions (UNDP, 2016^[33]).

Encadré 8.6. Promotion de l'investissement de la diaspora au Liban

Plusieurs ministères et agences publiques participent au processus qui vise à attirer les investisseurs issus de la diaspora libanaise et à les fidéliser grâce aux liens établis avec les PME locales. L'un des objectifs de l'API libanaise consiste à identifier les opportunités d'investissement concrètes dans toutes les régions du Liban et à les promouvoir de façon active localement et à l'échelle internationale parmi les membres de la diaspora. La stratégie de soutien aux PME du Liban a pour objectif de simplifier les liens entre les PME et les entreprises multinationales ainsi que ceux qui sont établis avec la diaspora, mais également de faire connaître les réussites des expatriés libanais.

Le Ministère des affaires étrangères et des émigrés participe à la promotion de l'investissement de la diaspora par l'intermédiaire de ses ambassades et consulats à l'étranger. Par exemple, l'initiative Lebanese Diaspora Energy, lancée par le Ministère en 2014, a entre autres objectifs celui d'établir des liens entre la diaspora et les habitants dans le but de permettre le partage des expériences et la création de liens commerciaux et sociaux. Cette initiative a également pour objectif d'explorer les possibilités qu'ont les habitants et résidents libanais de travailler ensemble pour rétablir l'image du pays et la confiance dans l'économie.

Source : (UNCTAD, 2018^[34]).

Références

- Amendolagine, V. et al. (2019), « Local sourcing in developing countries: The role of foreign direct investments and global value chains », *World Development*, vol. 113, pp. 73-88, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.08.010>. [16]
- Azmeh, S. (2014), « Labour in global production networks: Workers in the qualifying industrial zones (QIZs) of Egypt and Jordan », *Global Networks*, vol. 14/4, pp. 495-513, <http://dx.doi.org/10.1111/glob.12047>. [7]
- Bamber, P. et al. (2014), « Connecting Local Producers in Developing Countries to Regional and Global Value Chains: Update », *OECD Trade Policy Papers*, n° 160, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jzb95f1885l-en>. [28]
- Boly, A. et al. (2014), « Diaspora investments and firm export performance in selected sub-Saharan African countries », *World Development*, vol. 59, pp. 422-433, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.02.006>. [31]
- Buckley, P. et al. (2007), « The determinants of Chinese outward foreign direct investment », *Journal of International Business Studies*, vol. 38/4, pp. 499-518, <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400277>. [29]
- Chen, T., H. Chen et Y. Ku (2004), *Foreign direct investment and local linkages*, <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400085>. [30]
- Galli, R. (2017), « The role of investment incentives for structural transformation a comparative analysis of investment incentives legislations in Sub-Saharan African, South-Asian and », *ILO Working Papers*, n° 994955393402676, International Labour Organisation, <https://ideas.repec.org/p/ilo/ilowps/994955393402676.html> (consulté le 27 février 2021). [22]
- Helmy Elsaid, H. et al. (2014), *Small and Medium Enterprises in Egypt: New Facts from a New Dataset Small and Medium Enterprises Landscape in Egypt: New Facts from a New Dataset* *, <http://www.academicstar.us> (consulté le 27 février 2021). [4]
- IFC (2019), *Creating Markets in Morocco: A Second Generation of Reforms-Boosting Private Sector Growth, Job Creation and Skills Upgrading*, <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/32402> (consulté le 27 février 2021). [23]
- ILO (2019), *Small Matters: Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SMEs*, ILO, http://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_723282/lang--en/index.htm (consulté le 27 février 2021). [2]
- Joumard, I., S. Dhaoui et H. Morgavi (2018), « Insertion de la Tunisie dans les chaînes de valeur mondiales et rôle des entreprises offshore », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 1478, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/546dbd75-fr>. [14]
- Karam, F. et C. Zaki (2015), « Trade volume and economic growth in the MENA region: Goods or services? », *Economic Modelling*, vol. 45, pp. 22-37, <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2014.10.038>. [15]

- Kowalski, P. et al. (2015), « Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies », *OECD Trade Policy Papers*, n° 179, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5js331fw0xxn-en>. [6]
- Malouche, M., S. Plaza et F. Salsac (2016), *Mobilizing the Middle East and North Africa Diaspora for Economic Integration and Entrepreneurship* Mariem Mezghenni Malouche, The World Bank, Washington, DC., <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26307> (consulté le 27 février 2021). [32]
- OCDE (2020), *COVID-19 and global value chains: Policy options to build more resilient production networks*, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-global-value-chains-policy-options-to-build-more-resilient-production-networks-04934ef4/> (consulté le 27 février 2021). [10]
- OCDE (2020), *Investment in the MENA region in the time of COVID-19*, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/investment-in-the-mena-region-in-the-time-of-covid-19-da23e4c9/> (consulté le 27 février 2021). [11]
- OCDE (2020), *OECD investment policy responses to COVID-19*, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/oecd-investment-policy-responses-to-covid-19-4be0254d/> (consulté le 27 février 2021). [12]
- OCDE (2020), *OECD Investment Policy Reviews: Egypt 2020*, OECD Investment Policy Reviews, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9f9c589a-en>. [13]
- OCDE (2020), *OECD Investment Policy Reviews: Indonesia 2020*, OECD Investment Policy Reviews, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/b56512da-en>. [26]
- OCDE (2019), « Fostering greater SME participation in a globally integrated economy », dans *Strengthening SMEs and Entrepreneurship for Productivity and Inclusive Growth : OECD 2018 Ministerial Conference on SMEs*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/400c491d-en>. [3]
- OCDE (2019), *Mapping of Investment Promotion Agencies: Middle East and North Africa - OECD*, OECD, Paris, <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/mapping-of-investment-promotion-agencies-med.htm> (consulté le 27 février 2021). [20]
- OCDE (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en>. [1]
- OCDE (2019), *SME Policy Effectiveness in Jordan User Guide 1: Reinforcing SME policy coordination*, OECD, <https://www.oecd.org/mena/competitiveness/sme-policy-effectiveness-in-jordan-userguides>. [19]
- OCDE (2018), *Mapping of investment promotion agencies in OECD countries - OECD*, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/investment/Mapping-of-Investment-Promotion-Agencies-in-OECD-Countries.htm> (consulté le 27 février 2021). [21]
- OCDE (2016), *OECD Clean Energy Investment Policy Review of Jordan*, Green Finance and Investment, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264266551-en>. [25]
- OCDE/CAF (2019), *Latin America and the Caribbean 2019: Policies for Competitive SMEs in the Pacific Alliance and Participating South American countries*, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/d9e1e5f0-en>. [35]

- OCDE/European Union/ETF (2018), *The Mediterranean Middle East and North Africa 2018: Interim Assessment of Key SME Reforms*, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264304161-en>. [18]
- OCDE/The European Commission/ETF (2014), *SME Policy Index: The Mediterranean Middle East and North Africa 2014: Implementation of the Small Business Act for Europe*, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264218413-en>. [17]
- OCDE/UNIDO (2019), *Integrating Southeast Asian SMEs in global value chains: Enabling linkages with foreign investors - OECD*, <https://www.oecd.org/industry/inv/investment-policy/integrating-southeast-asian-smes-in-global-value-chains.htm> (consulté le 27 février 2021). [5]
- Sabha, Y., Y. Liu et W. Douw (2020), *Investment Linkages and Incentives IN FOCUS Promoting Technology Transfer and Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment (FDI)*, World Bank, <http://www.worldbank.org> (consulté le 27 février 2021). [24]
- Stone, S., J. Messent et D. Flaig (2015), « Emerging Policy Issues: Localisation Barriers to Trade », *OECD Trade Policy Papers*, n° 180, OECD, Paris, https://www.oecd-ilibrary.org/trade/emerging-policy-issues_5js1m6v5qd5j-en (consulté le 27 février 2021). [27]
- UNCTAD (2018), *Investment Policy Review of Lebanon*, UNCTAD, Geneva, <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/1196/investment-policy-review-of-lebanon> (consulté le 27 février 2021). [34]
- UNCTAD (2013), *World Investment Report 2013, GLobal Value Chains: Investment and Trade for Development*, UNCTAD, <https://worldinvestmentreport.unctad.org/wir2013/> (consulté le 27 février 2021). [9]
- UNDP (2016), *Case Study : Assessing the impact of diaspora investments in Tunisia*, UNDP, <https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/poverty-reduction/case-study---assessing-the-impact-of-diaspora-investments-in-tun.html> (consulté le 27 février 2021). [33]
- UNECA (2016), *Promoting Regional Value Chains in North Africa*, UNECA, Addis Ababa, <https://repository.uneca.org/handle/10855/23016> (consulté le 27 février 2021). [8]

Notes

¹ Les mesures se concentrent sur le secteur manufacturier.

² En ce qui concerne le Maroc et la Tunisie, il n'existe pas suffisamment d'observations permettant de prendre en compte les entreprises du secteur de l'équipement (notamment celles du secteur automobile).

³ Les PME sont ici définies comme des entreprises de moins de 100 employés.

⁴ En plus des dispositions de règlement des litiges contenues dans la législation et les accords internationaux d'investissement, l'adhésion de toutes les économies de la région MENA aux conventions internationales, telles que la Convention de New York pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, garantit également que les contrats seront correctement exécutés, dans le cas où un litige est porté devant un comité d'arbitrage plutôt que devant les tribunaux nationaux.

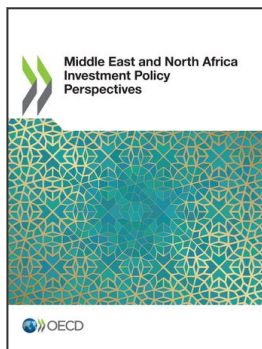
⁵ D'après la dernière version de l'Indice des politiques en faveur des PME pour l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient, le Maroc a fait partie de l'EEN ; toutefois, ce pays ne figure pas dans les listes de points de contact de l'EEN les plus récentes (OCDE/European Union/ETF, 2018_[18]).

⁶ Voir la page <https://ec.europa.eu/easme/en/entreprise-europe-network>.

⁷ Voir <https://anima.coop> et <http://ebsomed.eu/>.

⁸ Pour un aperçu plus complet des marchés SDE dans la région MENA, voir l'Indice des politiques en faveur des PME pour l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient, éditions 2014 et 2018 (OCDE/The European Commission/ETF, 2014_[17]) (OCDE/European Union/ETF, 2018_[18]).

⁹ Par exemple, dans certains pays d'Amérique latine il existe des portails et des sites Web dédiés aux PME et aux entrepreneurs qui fournissent des moteurs de recherche actualisés et structurés grâce auxquels les entreprises peuvent effectuer des recherches sur les aides possibles en matière d'accès aux marchés, de technologie, de financement, etc. (OCDE/CAF, 2019_[35]).



Extrait de :
Middle East and North Africa Investment Policy Perspectives

Accéder à cette publication :
<https://doi.org/10.1787/6d84ee94-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2021), « Liens d'affaires entre les PME et les multinationales au sein des chaînes de valeur mondiales », dans *Middle East and North Africa Investment Policy Perspectives*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/a15d072a-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région. Des extraits de publications sont susceptibles de faire l'objet d'avertissements supplémentaires, qui sont inclus dans la version complète de la publication, disponible sous le lien fourni à cet effet.

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes :
<http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.