

La notion de chaînes de valeur mondiales a été d'abord examinée dans un article spécial de *Le commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement*, 2007³. Depuis, beaucoup de recherches et d'analyses ont été consacrées à la compréhension des CVM et de leur fonctionnement. L'article spécial de cette année présente un aperçu de certains travaux récents, examine les statistiques les plus récentes et tente de faire le lien entre les CVM et la théorie économique.

Situer les CVM dans leur contexte

Une chaîne de valeur mondiale décrit la gamme complète des activités entreprises pour faire passer un produit ou un service de sa conception à son utilisation finale, ainsi que la façon dont ces activités sont réparties géographiquement et au-delà des frontières internationales⁴.

Cette définition offre une vision structurelle des CVM, sous la forme d'une série d'activités réalisées par diverses entreprises, chaque activité se déroulant à l'endroit où il est le plus efficace de l'exécuter. Cette définition décrit comment les CVM sont organisées et pourquoi. Toutefois, une autre vision des CVM pourrait cibler les transactions auxquelles elles donnent lieu – par exemple, les flux transfrontières de biens et services intermédiaires qui sont amalgamés en un produit final destiné à être vendu à l'échelle mondiale. Les deux définitions peuvent être conciliées avec les développements récents en théorie économique.

Depuis que l'économiste David Ricardo a exposé son modèle en 1817, la théorie du commerce international a été dominée par la notion des « avantages comparatifs », selon laquelle chaque participant au commerce se spécialisera dans la production du bien pour lequel il possède un avantage comparatif. Dans le modèle de Ricardo,

l'avantage comparatif est défini comme un avantage sur le plan des coûts, dont la source n'est pas précisée de façon explicite, bien qu'elle soit généralement interprétée et modélisée comme un avantage fondé sur des différences technologiques ou géographiques. Il en est découlé l'exemple bien connu de l'échange de vêtements britanniques pour le vin portugais. Heckscher et Ohlin se sont appuyés sur ce fondement pour émettre l'hypothèse que des écarts dans ce qu'ils appellent la « dotation en facteurs » déterminent les différences de coûts relatifs. Dans le modèle de Heckscher-Ohlin (H-O), cette relation entraîne, par exemple, que les pays à coefficient élevé de main-d'œuvre devraient se spécialiser dans la production des produits qui demandent beaucoup de main-d'œuvre, tandis que les pays où le capital est abondant devraient privilégier les produits qui requièrent beaucoup de capital.

Ces deux modèles classiques reconnaissent que les entreprises et les particuliers font du commerce et que les différences de technologie (modèle de Ricardo) ou de dotation (modèle de H-O) sont propres à des emplacements spécifiques, c'est-à-dire des pays. Cependant, dans ce qu'on appelle la « nouvelle théorie du commerce », élaborée par Paul Krugman dans les années 1980, ces différences ne sont pas les seules à entrer dans l'équation. Selon cette théorie, même des pays similaires participeront au commerce et profiteront de celui-ci s'ils se spécialisent et deviennent ainsi plus efficaces dans la production en raison de la présence d'économies d'échelle. Encore ici, ce sont les entreprises et les particuliers qui participent au commerce, mais les gains pouvant découler de la spécialisation sont une caractéristique propre à l'industrie.

Entre autres économies d'échelle, la proximité géographique est un élément clé de la nouvelle théorie du commerce. Dans ce cas, les entreprises s'établiront près de leurs clients et de leurs fournisseurs pour

3 Aaron Sydor, « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », paru dans le *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, « Le point sur le commerce et l'investissement – 2007 », disponible sur le site <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/performance/state-point/2007>.

4 Adapté d'une définition des chaînes de valeur mondiales utilisée par la GVC Initiative, de l'Université Duke, <http://www.globalvaluechains.org>.