



HAL
open science

Étudier les chaînes globales de valeur comme une forme d'organisation industrielle

Cédric Durand, David Flacher, Vincent Frigant

► **To cite this version:**

Cédric Durand, David Flacher, Vincent Frigant. Étudier les chaînes globales de valeur comme une forme d'organisation industrielle. *Revue d'économie industrielle*, 2018, 163, pp.13-34. 10.4000/rei.7177 . hal-02422865

HAL Id: hal-02422865

<https://hal.science/hal-02422865v1>

Submitted on 8 Jan 2025

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

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



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

Étudier les chaînes globales de valeur comme une forme d'organisation industrielle

Studying global value chains as a form of industrial organization

Cédric Durand, David Flacher et Vincent Frigant



Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/rei/7177>

DOI : 10.4000/rei.7177

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 septembre 2018

Pagination : 13-34

ISBN : 978-2-8073-9206-9

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Cédric Durand, David Flacher et Vincent Frigant, « Étudier les chaînes globales de valeur comme une forme d'organisation industrielle », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 163 | 3e trimestre 2018, mis en ligne le 01 janvier 2022, consulté le 28 juin 2024. URL : <http://journals.openedition.org/rei/7177> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rei.7177>



Le texte seul est utilisable sous licence CC BY-NC-ND 4.0. Les autres éléments (illustrations, fichiers annexes importés) sont « Tous droits réservés », sauf mention contraire.

ÉTUDIER LES CHAÎNES GLOBALES DE VALEUR COMME UNE FORME D'ORGANISATION INDUSTRIELLE

STUDYING GLOBAL VALUE CHAINS AS A FORM OF INDUSTRIAL ORGANIZATION

Cédric Durand
David Flacher
Vincent Frigant

 **Mots clés :** Chaînes globales de valeur, réseaux de production globaux, organisation industrielle, économie internationale, multinationales.

 **Keywords:** Global value chains, global production networks, industrial organization, international economics, multinational firms.

1. INTRODUCTION

Depuis la publication de l'ouvrage séminal de G. Gereffi et M. Korzeniewicz (1994) sur les *Global Commodity Chains*, de nombreux auteurs ont proposé une nouvelle lecture des échanges internationaux prenant acte qu'ils étaient désormais davantage guidés par les grandes firmes multinationales et portaient de manière croissante sur les échanges de produits intermédiaires. Les notions de *Global Value Chains-GVC* (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005) et de *Global Production Networks-GPN* (Henderson et al., 2002)¹ sont ainsi devenues des outils analytiques majeurs pour comprendre les

¹ Pour plus de commodité, nous emploierons dans la suite de ce texte le terme de « chaînes globales de valeur » (CGV) de manière générique afin de désigner l'ensemble de ces approches – Global Commodity Chains, Global Value Chains, Global

nouvelles dynamiques du commerce international et les stratégies d'internationalisation de firmes qui fragmentent massivement leurs processus de production, conduisant à un approfondissement des échanges intra-firmes et un recours accru à la sous-traitance internationale.

Initialement, ces travaux se sont d'abord inscrits dans le champ de la socio-économie du développement, de la gestion et de la géographie mais tendaient à se limiter à une accumulation d'études de cas et souffraient d'un biais de sélection en faveur de cas où une montée en compétence (*upgrading*) était identifiée (Bair, 2009). Plus récemment, alors qu'une modélisation plus formelle se développait (Hummels et al., 2001 ; Baldwin et Venables, 2013), la notion de CGV a été mobilisée par l'économie internationale. Mais il est paradoxal de constater que le paradigme des CGV qui met au centre de l'analyse les stratégies des firmes et la manière dont elles structurent la gouvernance des chaînes de valeur soit aussi peu approprié par les économistes industriels, à l'exception des économistes de l'innovation s'intéressant aux enjeux spatiaux des transformations du couple architectures produits/organisations sur lesquels nous reviendrons *infra*. En effet, peu de travaux d'économie industrielle s'interrogent sur la manière dont le développement des CGV impacte les structures concurrentielles, s'accompagne d'innovations contractuelles, re-questionne les frontières des firmes ou encore requiert de repenser les instruments et la signification même d'une politique industrielle et concurrentielle.

Ce numéro tente de contribuer à ce manque, d'autant plus dommageable que le succès rencontré par la problématique des CGV ne se cantonne pas au cercle académique, mais déborde de plus en plus sur les enceintes où s'élaborent les politiques économiques. Les contributions rassemblées dans ce volume constituent un premier pas mais sont aussi une invitation aux industrialistes pour qu'ils se saisissent davantage de cette question. Afin de faciliter cette appropriation, cette introduction va esquisser une généalogie sommaire du concept de CGV, de ses usages et des principaux questionnements théoriques et empiriques sur lesquels il débouche aujourd'hui.

Production Network, Trade in Tasks – et nous reviendrons plus loin sur les enjeux de cette polysémie.

2. DES CHAÎNES DE MARCHANDISES AUX CHAÎNES GLOBALES DE VALEUR

Le concept de *chaîne de marchandises* (*commodity chain*) a d'abord été développé par des auteurs se rattachant à l'école du système monde (*World System School-WS*) (Hopkins et Wallerstein, 1977, p. 128 ; Arrighi et Drangel, 1986, p. 16). Il s'agit de « prendre un article de consommation ultime et de retracer l'ensemble des éléments qui ont abouti à cet article – les stades préliminaires de transformation, les matières premières, les moyens de transport, le travail nécessaire à chacun des processus matériel, les éléments entrant dans le travail » (Hopkins et Wallerstein, 1977, p. 128). Selon cette approche, c'est au sein de ces chaînes de processus de production et de travail que se joue la rétribution inégalitaire des différentes activités économiques qui organisent une structure centre-périphérie à l'échelle de l'économie mondiale. Le mérite premier de cette perspective est de faire l'effort de dépasser les analyses socio-économiques trop exclusivement centrées sur les États-nations et leurs appareils statistiques et souligne l'importance de dynamiques se situant à la fois en deçà et au-delà de ce que perçoivent les analyses stato-centrées.

Cette volonté de retracer les interdépendances verticales entre éléments du système productif constitue également l'axe clé des travaux en termes de filière, eux-mêmes inspirés des analyses sur les structures agro-industrielles développées par Goldberg (1954). L'agenda de cette « approche cousine » des CGV (Temple *et al.*, 2011) consiste en effet à identifier les relations verticales entre stades productifs (d'aval vers l'amont ou d'amont vers l'aval), afin de rendre compte de la manière dont s'articulent les secteurs entre eux. À ce titre, l'approche se déploie à une échelle méso-économique. Toutefois, il demeure une familiarité analytique avec l'approche en termes de *chaîne de marchandises* dans la mesure où la notion de filière met l'accent, non pas sur l'instant de l'échange mais sur l'acte productif qui possède une épaisseur temporelle, en insistant sur le caractère séquentiel et interconnecté des activités économiques depuis l'extraction des ressources primaires jusqu'à la consommation finale (Morvan, 1982 ; Arena *et al.*, 1991 ; Raikes *et al.*, 2000). D'ailleurs, les deux méthodologies empiriques visant à caractériser les filières recouvrent celles privilégiées par les CGV : (i) l'approche monographique décrit finement le processus (technique) de production qu'il s'agit ensuite de projeter dans l'espace des relations économiques

en termes de marchés et d'acteurs ; (ii) l'approche statistique, fondée sur les travaux séminaux de Leontief, permet de caractériser les interdépendances entre branches industrielles à partir des tableaux input-output et ainsi de décrire l'articulation des secteurs économiques d'amont en aval. Il serait vain de recenser l'abondante littérature (notamment dans la REI qui fut un lieu de publication majeur de ces travaux) depuis les textes initiaux d'Aujac (1960) jusqu'au manuel de référence contemporain de Miller et Blair (2009)² qui a cherché à affiner les méthodes d'identification des filières mais soulignons que cette dernière méthode connaît un regain d'intérêt avec le développement de la base de données WIOD (*World Input-Output Database*) sur lequel nous reviendrons.

Si l'intérêt de l'approche par filière était de déployer une analyse méso-systémique, c'est également ce qui en fit la limite car, à partir des années 1980, la croissance des firmes multinationales amène à s'interroger sur la pertinence d'un raisonnement stato-centré : les filières (nationales) semblent se déliter sous le jeu des stratégies individuelles d'internationalisation des firmes (Jacquemin et Rainelli, 1984). Parallèlement, la complexité technologique des produits s'accroît conduisant à une amplification des relations interbranches à un niveau si fin que les nomenclatures du tableau entrées-sorties peinent à les saisir. *De facto*, l'extension de la division internationale des processus productif (DIPP) amorcée dans les années 1970 (Mouhoub, 2001) et conceptualisée par Lassudrie-Duchêne (1982) comme un jeu antagoniste de forces centrifuges guidées par les dotations factorielles et centripètes déterminées par le degré d'interdépendance technologique entre stades productifs³, suggère que la compréhension des articulations verticales doit d'emblée intégrer les stratégies d'internationalisation d'approvisionnement des firmes et, en termes de méthode, qu'il convient de déployer une approche d'ordre microéconomique. Toutefois, ces travaux, peu sensibles à l'économie industrielle, ne creuseront que peu la question des interdépendances technologiques ce qui les empêchera d'endogénéiser la manière dont se constituent ces forces au sein des firmes et des chaînes ni comment, d'ailleurs, les espaces construisent leurs « dotations factorielles » (Moati et Mouhoub, 2005).

2 Pour une application récente dans la REI, cf. Malfait et Martin (2017).

3 De manière prémonitoire, Lassudrie-Duchêne pose ici les bases de réflexion qui seront reprises par R. Baldwin (2013), voir *infra*.

Il faut attendre le début des années 1990 et la proposition de la notion de Chaînes Globales de Marchandises (CGM) pour insister sur le caractère inédit de la dispersion géographique d'activités économiques intégrées fonctionnellement (Dicken, 1992). L'agenda de recherche qui émerge à ce moment-là se focalise sur les formes d'organisation qui accompagnent cette segmentation des processus productifs, ses causes et ses conséquences. Il marque aussi une évolution idéologique substantielle par rapport aux travaux de l'école du système monde, puisqu'il ne s'agit plus de dénoncer la reproduction des inégalités dans l'économie-monde, mais de s'interroger sur les politiques publiques susceptibles de favoriser le développement des pays du Sud. Un des apports importants de ces travaux sur les CGM est la distinction féconde entre chaînes dirigées par les acheteurs (*Buyer-Driven Chains*) et chaînes dirigées par les producteurs (*Producer-Driven Chains*). La question des modalités de direction des chaînes (*driveness*) est alors considérée comme un déterminant clé des possibilités de montée en compétence (*upgrading*) des régions et pays en développement connectés par ces chaînes aux économies développées (Gereffi et Korzeniewicz, 1994). Ainsi, pour Gereffi, « engager une dynamique de développement exige d'être connecté aux firmes les plus importantes pour une industrie » (Gereffi, 2001, p. 1622), même si une telle condition n'est pas suffisante puisque des asymétries de pouvoir de marché peuvent être à l'origine de trajectoires de « croissance appauvrissante » (*immiserising growth*) (Kaplinsky, 2000).

Progressivement, au début des années 2000, les questions soulevées au sein de cette littérature se sont déplacées (Bair, 2005, 2009), à la faveur d'un rapprochement avec des études venues du management et, en particulier, de l'analyse de la valeur développée par Michael Porter à Harvard dans les années 1980 (Porter, 1985). Il s'agissait pour celui-ci de développer une analyse stratégique des fondements de la performance des firmes s'appuyant sur une double analyse : une analyse des sources de valeur de – et au sein de – l'entreprise ; une analyse des forces concurrentielles constituant les contraintes et opportunités pesant sur/offertes à l'entreprise dans son secteur d'activité. Parmi ces forces, les capacités de négociation en amont avec les fournisseurs et en aval avec les clients constituent des éléments clés de la compétitivité des entreprises. En outre, l'influence des approches en termes de coûts de transaction devient également plus prégnante dans la mesure où il s'agit à la fois de comprendre comment se déterminent les opportunités d'externaliser et surtout, les modes de gouvernance des chaînes. Ainsi, les travaux promus dans le cadre de la « Global

Value Chains Initiative »⁴ se sont distanciés des questions de développement discutées au niveau des industries globales pour se focaliser davantage sur les performances individuelles de firmes issues de pays en développement. Du même coup, les questions d'asymétries de pouvoir et la prise en compte du contexte institutionnel ont été, dans une certaine mesure, marginalisées au profit d'interrogations sur l'efficacité des diverses formes de coordination reliant les maillons des chaînes en fonction des caractéristiques des transactions qui doivent être menées et des capacités des acteurs concernés (Gereffi *et al.*, 2005).

Les cinq types de chaînes de valeur spécifiées dans l'article de Gereffi, Sturgeon et Humphrey (2005) (marchand, modulaire, captif, relationnel, hiérarchique) marquent les emprunts les plus notables aux travaux d'économie de l'innovation qui se déploient aux alentours des années 2000. En effet, à cette époque, une série de recherches s'efforcent de comprendre comment est possible l'accroissement de la désintégration verticale des firmes. Dans les industries d'assemblage, le développement d'architectures-produits modulaires constitue le pivot de l'explication (Langlois, 2003 ; Sanchez et Mahoney, 1996). Ces travaux apportent ainsi une brique jusque-là manquante à la littérature sur les CGV : une explication endogène à ce que Richard Baldwin (2013) appellera le second *unbundling*. En effet, les propriétés de la conception et la production modulaires permettent tout à la fois de fragmenter davantage les processus de production et de recourir à une externalisation croissante par la standardisation des processus de coordination cognitive. En outre, une fois amorcé, le mouvement de modularisation suscite spontanément (par un jeu d'économies d'échelle, de variété et de substitution ainsi que d'une concurrence fondée sur l'innovation) l'apparition de nouvelles firmes – ou le renouvellement des offres de firmes déjà présentes – qui proposent de nouveaux biens et services satisfaisant aux principes d'une organisation modulaire. L'offre de ces entreprises contribue cumulativement à accélérer le mouvement vers des architectures modulaires.

4 Programme financé en grande partie par la fondation Rockefeller. Depuis 2000, plusieurs sessions de travail ont été organisées. Elles ont réuni des chercheurs, des responsables administratifs et politiques, des membres d'ONG, des syndicalistes et, notamment, des personnes rattachées à l'ONUDI, à la CNUCED, au BIT et à la Banque mondiale.

L'histoire de l'informatique illustre de manière exemplaire l'émergence de ces nouveaux acteurs (comme Intel ou encore Microsoft) qui poussent à la modularisation de l'industrie une fois celle-ci initiée par IBM dans les années 1960 (Baldwin et Clark, 2000) ; nouveaux acteurs qui à partir des années 1990 sont de plus en plus asiatiques et contribuent à étendre les chaînes d'approvisionnement tout en participant au mouvement de délocalisation (Ernst, 2002). Mais d'autres industries comme celle du cycle (Galvin et Morkel, 2001), de l'électronique grand public (Langlois et Robertson, 1992) ou, dans une moindre mesure, l'automobile et l'aéronautique (Frigant et Talbot, 2005) s'engagent dans des trajectoires similaires. Timothy Sturgeon, qui soutient sa thèse sur cette question en 1999, expliquera par la suite comment le jeu des entreprises informatiques américaines suscite simultanément, d'une part, la concentration spatiale des activités de conception et de certaines activités de production et, d'autre part, le développement de chaînes d'approvisionnement à l'international (Sturgeon, 2003). Toutefois, en parallèle, d'autres travaux sur la modularité suggèrent que les caractéristiques des produits (secteurs) contraignent à d'autres formes d'organisation. Ainsi les *Complex Product Systems-CoPS* (Prencipe et al., 2003) sont constitutifs d'une coordination relationnelle⁵ où, si la fragmentation productive est possible, les configurations spatiales des chaînes d'approvisionnement sont multi-échelles allant d'une étroite proximité à une internationalisation forte (sur l'automobile Frigant et Zumpe, 2017 ; Sturgeon et al., 2008). En proposant leur typologie, Gereffi, Sturgeon et Humphrey (2005) entendent offrir un cadre d'analyse qui peut saisir cette diversité et ainsi se décliner multisectoriellement et, *de facto*, accroître la portée analytique de leur théorie.

Un dernier mouvement, à partir des années 2010 est, à l'inverse, un mouvement vers le macro. Les chercheurs spécialisés en économie internationale ont à leur tour intégré ce cadre conceptuel dans leurs travaux afin de mener à bien des analyses comparatives à l'échelle des secteurs et de la macroéconomie pour tenter de relier les dynamiques d'investissement, d'emploi, de salaire, de croissance de la valeur ajoutée ou de productivité à la participation aux chaînes de valeur (Baldwin, 2012 ; Durand et Miroudot, 2015 ; Gangnes et al., 2015 ; Kummritz et al., 2017 ; Milberg et Winkler, 2013 ; Miroudot et De Baeker, 2014 ; Taglioni et Winkler, 2016 ; Timmer et al., 2014 ; UNCTAD, 2013). Kummritz (2016) par exemple présente des résultats

5 Pour une remise en perspective des débats de l'époque sur les formes d'organisation liées aux choix des architectures produits, cf. Frigant (2005).

montrant qu'une plus grande participation dans les chaînes globales de valeur accroît la valeur ajoutée et la productivité. Des travaux complémentaires sont cependant plus nuancés, et suggèrent que les effets positifs sur la valeur ajoutée se concentrent principalement dans les pays à hauts revenus et dépendent des politiques menées, notamment des standards sociaux et environnementaux et des dispositifs de soutiens à l'innovation (Kummriz et al., 2017). D'autres travaux enfin identifient des complémentarités entre les divers modes d'insertion dans les chaînes de valeur, soulignant en particulier une centralisation des gains statiques dans les pays développés tandis que le développement productif se concentre dans quelques pays émergents (Carballa et al., 2018).

Ce mouvement vers le macro a accompagné, comme on va le voir maintenant, une montée en puissance de ce cadre d'analyse au niveau politique.

3. L'APPROPRIATION DU CONCEPT PAR LES INSTITUTIONS INTERNATIONALES

À la suite de travaux mettant en lien les processus de financiarisation des multinationales et les conditions de travail dégradées dans les zones d'exportation des pays en développement (Palpacuer, 2008), les premières à s'être emparées du terme furent les ONG comme OXFAM, Clean Clothes Campaign ou, en France, le collectif l'éthique sur l'étiquette (Vercher, 2010). Il s'agit pour ces acteurs de rendre visible l'irresponsabilité sociale et écologique des entreprises multinationales des pays à haut revenu vis-à-vis des salariés de leurs sous-traitants dans le Sud et les communautés affectées par ces activités. Ces préoccupations furent bientôt relayées au sein de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) qui, depuis 2007, a soutenu des recherches sur ce thème et produit une série de rapports opérationnels afin de promouvoir des conditions de travail décentes. Le colloque organisé à l'initiative du juriste Alain Supiot au Collège de France en 2015 sur le thème des « Nouveaux modes de production au niveau mondial : quelles opportunités et quels enjeux pour l'emploi et le travail ? » s'inscrit dans ce même mouvement⁶.

6 Colloque, « Nouveaux modes de production au niveau mondial : quelles opportunités et quels enjeux pour l'emploi et le travail ? », Organisation Internationale du Travail,

Depuis un peu plus d'une décennie, les agences de développement et certains gouvernements se sont à leur tour emparés du concept de CGV (Werner *et al.*, 2014) pour analyser les changements qualitatifs à l'œuvre dans la mondialisation et pour rechercher des stratégies adéquates de développement économique. Ainsi, procédant à un glissement métonymique depuis les travaux monographiques centrés sur des produits précis, ces institutions entreprennent de projeter la notion d'*upgrading* au niveau macro, s'appuyant fréquemment sur des études comparatives internationales de la participation aux CGV pour alimenter leurs analyses et leurs recommandations.

Ce sont d'abord les agences de l'ONU en charge du développement et de l'industrie, la CNUCED et l'ONUDI, qui ont fait appel à ce concept dès le début des années 2000 pour remettre à l'agenda des éléments de politique industrielle. Puis, au lendemain de la crise financière de 2008, l'OMC, la Banque mondiale et l'OCDE se sont à leur tour saisies de cette question. Ce faisant, l'OMC cherchait à apaiser les tensions commerciales entre les États-Unis et la Chine en mettant en lumière une nouvelle géographie du commerce international selon laquelle les déséquilibres bilatéraux étaient moins prononcés ; pour les deux autres, il s'agissait plutôt d'identifier de nouveaux gisements de productivité susceptibles de redynamiser la croissance au Nord comme au Sud dans un contexte particulièrement morose. Ces discussions aboutirent notamment à la remise d'un rapport conjoint – OMC, CNUCED, OCDE – lors du G8 de Saint-Petersbourg, le 6 août 2013, plaidant pour que des politiques économiques coordonnées accompagnent l'intégration économique aux CGV⁷.

Pour certains, cette popularisation du concept de chaîne a contribué à faire émerger un *post-Washington consensus* en matière de politiques de développement (Gereffi, 2014). Pour d'autres, au contraire, il s'agit d'une cooptation du concept au service de l'agenda néolibéral, épurant la notion de CGV de son contenu critique (Neilson, 2014). Loin d'être un effet de mode passerager, l'appropriation du concept de CGV semble en tout cas devoir marquer

Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social, mardi 20 janvier 2015, Collège de France, Paris.

7 *The implications of Global Value Chains for trade, investment, development and jobs*, OECD, WTO, UNCTAD, August 6, 2013. Preparation for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg (Russian Federation), September 2013.

durablement la manière dont l'activité économique est comprise au niveau international. La création de la *World Input-Output Database* à partir de 2012 (Timmer, Dietzenbacher, Los, Stehrer et de Vries, 2015), puis de la base de données *Trade in Value Added* réalisée conjointement par l'OCDE et l'OMC marquent de ce point de vue une étape importante. Avec la mise à disposition de ces séries, la problématique des chaînes globales de valeur a pu être introduite pleinement dans la réflexion macroéconomique, principalement dans le cadre des travaux empiriques portant sur l'évolution de la compétitivité internationale, de l'emploi, des salaires ou de l'investissement des différents pays en fonction de leur insertion dans les chaînes. Plus récemment, le concept de CGV a même été mobilisé à propos des questions monétaires, une recherche menée à la Banque des Règlements Internationaux (BRI) mobilisant les données de commerce en valeur ajoutée pour explorer l'émergence d'un régime d'inflation mondialisé (Auer et al., 2017).

4. RAISONS ET DÉRAISONS D'UN SUCCÈS SURPRENANT

Le succès emporté par ce cadre d'analyse est incontestable, mais il n'en est pas moins surprenant à plusieurs égards. Comment une notion qui trouve son origine dans l'analyse néomarxiste des systèmes monde à la fin des années 1970 se trouve-t-elle, une quarantaine d'années plus tard, au cœur de l'appareillage conceptuel des organisations en charge de penser le gouvernement de la mondialisation ? Comment un concept centré sur les interdépendances verticales entre les différents stades de production a-t-il pu trouver sa place dans des travaux en économie presque exclusivement centrés sur les échanges horizontaux dans l'espace des marchés ? Enfin, et ce n'est pas le moindre des paradoxes, il convient de saisir les raisons pour lesquelles une problématique focalisée sur une logique de produit a pu se déplacer doublement, tant du côté des stratégies des firmes que du côté de la macroéconomie.

Bien entendu, le succès du concept est à mettre en rapport avec les transformations de l'économie mondiale au cours des dernières décennies. La libéralisation du commerce, des investissements et des avancées majeures dans le domaine de l'informatique, des communications, de la logistique et des transports ont permis une intensification des échanges internationaux.

En 2008, au moment où la crise financière éclate, le poids du commerce dans le PIB mondial était, d'après les données de la banque mondiale, de 60,9 % contre seulement 35 % au milieu des années 1980. Mais, cette croissance rapide et continue du poids relatif du commerce s'est inversée ces dernières années, le ratio commerce/PIB mondial redescendant à 56,2 % en 2016. Accompagnant ce mouvement du commerce, la part de la valeur ajoutée produite dans le cadre des chaînes globales de valeur a augmenté de manière continue jusqu'à la crise et semble stagner depuis la crise, à la faveur notamment d'un approfondissement de la division du travail dans les économies nationales, du fait, d'une part, de la sophistication industrielle de certains émergents et, d'autre part, des avancées technologiques qui favorisent la relocalisation dans certains pays avancés (World Bank, 2017, chap. 2). En dépit des tendances actuelles, la place du commerce dans les CGV reste une donnée structurelle des économies contemporaines qui affecte tous les domaines de la politique économique.

Sur un autre registre, le succès du concept s'explique aussi par des changements paradigmatiques dans le champ des idées. Du côté de l'économie internationale, les travaux de Paul Krugman (1998) suggèrent qu'il convient de dépasser les limites d'un raisonnement stato-centré (envisageant les échanges internationaux d'un pays à un autre) pour prendre en compte l'espace, physique et géographique. L'économie internationale a ainsi (re)découvert les distances, les effets frontières et, pour certains auteurs, que les territoires existaient. Davantage que des nations dotées de facteurs qui s'échangent des produits *via* le commerce international, ce sont des espaces précis (des *clusters*, districts industriels, systèmes productifs localisés...) structurés par des firmes et des acteurs institutionnels locaux enchâssés dans un système institutionnel multi-échelle, qui forment les lieux de productions qui échangent leurs produits avec d'autres lieux. Cette réalité fonctionnelle, bien connue des géographes et des économistes régionaux, se transforme depuis les années 1990 sous l'influence de la libéralisation commerciale et l'avènement des CGV pilotées par les grandes firmes. Le néologisme de *glocalisation* (Ruigrock et Van Tulder, 1995) entend exprimer ce mouvement d'articulation des espaces productifs locaux dans un (quelques) espace(s) globalisé(s) des relations économiques.

Du côté des géographes et des économistes régionaux s'opère ce qu'on a pu appeler *the relational turn in economic geography* (Bathelt et Glückler, 2011 ; Boggs et Rantisi, 2003). Désormais, comprendre la géographie économique

suppose de saisir les connexions entre acteurs économiques (qui est central ? sur quels domaines, productifs, cognitifs, politiques... ? comment se structure le réseau d'ensemble ? etc.). Ainsi, les travaux récents sur la géographie de l'innovation et de la connaissance insistent désormais sur la double nature située des acteurs : ici et ailleurs. Les acteurs économiques sont encastrés dans des réseaux de connaissance et, même s'ils ont un ancrage local, ces acteurs établissent (potentiellement) des connexions trans-locales (quelle que soit l'échelle spatiale considérée) pour capter des idées, des technologies, des savoirs et des droits de propriété. La figure du réseau à la fois comme métaphore pour penser comment les acteurs s'articulent mais aussi comme outil d'analyse – grâce aux développements des méthodes d'analyse des réseaux sociaux – s'impose dans nombre de travaux. En forgeant le concept de *Global Production Network*, les chercheurs issus de la géographie économique (Hess, Yeung, Wrigley, Martin, Coe...) entendent ainsi se doter d'un cadre théorique permettant d'analyser les multiples échelles d'insertion des acteurs économiques dans les espaces productifs, institutionnels et d'échanges (Coe et al., 2008 ; Henderson et al., 2002 ; Hess et al., 2006).

Un des enjeux est de fédérer des travaux hétérogènes disciplinairement (en géographie, économie, sociologie, science politique) voire sous-disciplinairement (pour rester dans le champ de l'économie : régionale ou spatiale, industrielle, internationale) qui, tous, se heurtent à une même réalité empirique difficile à saisir à l'aide des cadres théoriques antérieurs. La pertinence de l'instrument conceptuel des GPN et GVC d'une part, et le succès de sa diffusion (autant comme thématique académique que comme outil de dialogue avec les acteurs – et notamment les institutions – non académiques), d'autre part, expliquent une nature quelque peu totémique que cet ensemble théorique autour des CGV va prendre dans la recherche. Toutefois, derrière ce totem demeurent des divergences sur ce qu'est fondamentalement une CGV.

La thèse principale que porte ce numéro de la REI est précisément que les CGV constituent d'abord un problème d'organisation industrielle encore largement méconnu. Hélas, c'est précisément sur ce plan que ce domaine de recherche encore jeune fait face à des difficultés très sérieuses. Autant le dire tout de suite, derrière la surprise que constitue la rapide diffusion du concept de CGV, il y a une forme de malentendu. Les ambivalences de cette notion renvoient à une ambiguïté constructive sans laquelle les idées

n'auraient pas pu aussi bien circuler entre des champs disciplinaires fragmentés et des usages savants, institutionnels ou militants. L'approche par les CGV a ainsi offert à des chercheurs venus de divers horizons une méthodologie qui a permis d'accumuler via de nombreuses études de cas un matériau empirique extrêmement riche. Le revers de la médaille, cependant, est une faible élaboration théorique et une certaine confusion conceptuelle dont l'instabilité des dénominations est symptomatique : chaînes globales de marchandises (*Global Commodity Chains-GCC*), chaînes globales de valeur (*Global Value Chains-GVC*), réseaux productifs globaux (*Global Production Networks-GPN*), *Trade in Tasks*, *Global Innovation Networks...* Ainsi, un théoricien de la firme peinerait à identifier quel concept de la firme est sous-jacent à ces théories et quel est son rôle fonctionnel fondamental – espace de création de ressources vs d'organisation des ressources – et comment se dessinent ses frontières. Cette faiblesse théorique importe dans la mesure où elle fragilise la compréhension des mécanismes à l'œuvre et risque d'informer de manière biaisée les politiques économiques. Mais, dans le même temps, les querelles terminologiques semblent parfois exagérer des différences mineures et sans implication claire pour les recherches empiriques, notamment en ce qui concerne l'opposition entre GVC et GPN (Bair et Palpacuer, 2015). Ainsi, si elle a permis une large appropriation du concept, son indétermination théorique pose aujourd'hui problème. En particulier, le recentrage sur la firme ou sur le pays, voire sur le secteur dans une perspective d'étude de la compétitivité, conduit à escamoter la dimension relationnelle qui faisait la force des approches initiales en termes de chaîne. Cette évolution finit ainsi par rendre incompréhensibles l'idée même de chaîne et les logiques économiques qui sont associées à ces structures productives dispersées à l'échelle internationale mais étroitement interdépendantes.

5. CE QUI FAIT CHAÎNE

La diffusion du concept de CGV, et notamment son adoption par les macro-économistes et les institutions internationales, s'est faite sur des bases théoriques très instables⁸. Par exemple, la méthodologie la plus souvent utilisée pour mesurer le degré de participation aux chaînes globales de

8 Cette section reprend des arguments développés par Carballa et al. (2018).

valeur d'un pays ou d'un secteur est la règle des deux frontières : selon cette règle, le commerce dans les chaînes globales de valeur recouvre celui des produits intermédiaires traversant au moins deux frontières (Hummels et al., 2001, p. 76). Or il s'agit en fait d'une mesure de la fragmentation internationale du commerce qui est tout à fait étrangère aux concepts développés par les théoriciens des chaînes globales de valeur. Cependant, ces problèmes de mesures renvoient aussi à des limites théoriques dans la conceptualisation même de CGV (Yeung et Coe, 2015). Les CGV sont la plupart du temps définies dans la littérature de manière descriptive, par exemple « comme l'ensemble des activités que les firmes et les travailleurs déploient pour mener un produit de sa conception à son usage final et au-delà » (Gereffi et Fernandez-Stark, 2016, p. 7)⁹. Ce type de définition est symptomatique de la difficulté de cette littérature à « donner une explication au phénomène spécifique qu'elle explore » (Starosta, 2010, p. 435) et notamment à proposer une définition précise de ce qui constitue les limites des firmes.

De ce point de vue, l'approche en termes de coûts de transaction a l'avantage de mettre l'accent sur le caractère qualitativement distinct des échanges qui prennent place au sein des CGV par rapport aux autres transactions économiques. Ainsi, le commerce dans les CGV est considéré comme qualitativement différent du commerce des biens finaux parce que les transactions qui incluent des biens intermédiaires « tendent à être associées avec un plus grand décalage entre le moment de la commande (et la signature du contrat) et le moment où les biens et services sont effectivement mis à disposition (et donc le contrat rempli), et qu'elles incluent souvent des investissements relationnels spécifiques et d'autres sources de capture aussi bien de la part des acheteurs que des fournisseurs » (Antras, 2014, p. 119). Si cette approche a le mérite de saisir la singularité du commerce dans les CGV, en revanche, elle souffre d'un biais fonctionnaliste, dès lors que les arrangements transactionnels sont considérés comme efficaces et adéquats aux caractéristiques du processus de production et des actifs spécifiques engagés¹⁰.

9 Définition proche de celle, canonique, donnée dans le *Handbook for Value Chain Research* (Kaplinsky et Morris, 2001, p. 4).

10 Pour une discussion générale sur les avancées et limites de ce cadre théorique, voir Pitelis (1994).

Considérer les chaînes de valeur comme une « forme d'organisation industrielle » (Milberg et Winkler, 2013, p. 19) permet non seulement de pointer différentes modalités de coordination au sein des chaînes, mais également de rendre compte de l'endogénéité de structures asymétriques. C'est justement la direction qui est prise par Taglioni et Winkler lorsqu'elles écrivent, pour le compte de la Banque mondiale, que les CGV consistent « en des réseaux complexes de production, au sein desquels les firmes participantes se spécialisent sur une activité et des dispositifs d'approvisionnement internationaux donnent au commerce entre firmes certaines caractéristiques du commerce interne aux groupes : contrôle du centre, flux informationnels intensifs, acceptation d'actifs spécifiques, ainsi qu'harmonisation et intégration immédiate des processus business qui accroissent la capacité des activités menées à l'étranger de s'intégrer sans friction aux activités menées dans l'économie domestique » (Taglioni et Winkler, 2016, p. 12).

Cette définition fait écho à la notion de firme réseau développée par ailleurs (Chassagnon, 2014 ; Powell, 2003) pour décrire une forme d'organisation industrielle dans laquelle un réseau hiérarchisé de firmes dotées d'actifs et de compétences complémentaires est coordonné par différents types de mécanismes et, en particulier, des relations de pouvoir. L'insistance de Taglioni et Winkler sur le contrôle depuis le centre pointe précisément ce type de relation économique caractérisé par un contrôle inégal sur le processus de production que ce soit au sein des frontières légales de la firme, dans le cas des filiales d'entreprises multinationales, ou au-delà même de ces frontières légales dans le cadre des réseaux de sous-traitance ou de commercialisation.

Mettre l'accent sur les processus de production nous permet de dépasser le triptyque classique marchés, hiérarchies et réseaux. Du point de vue de la tradition marxiste, les rapports de production, c'est-à-dire la manière dont les producteurs, les propriétaires des moyens de production, et les personnes chargées de la supervision du procès de travail entrent en relation, se surimposent à celle de la question de la taille des unités de production individuelles et de leurs modes de coordination (voir par exemple Bettelheim, 1970, p. 57). Autrement dit, au-delà de l'organisation légale des unités de production au sein des chaînes globales (réseau d'entités indépendantes, filiales, etc.), on peut dans tous les cas les considérer comme une forme de la division du travail dès lors que dans cet espace économique des

entités productives dispersées contribuent ensemble à la production d'une même marchandise (Aglietta, 1979).

Dans une telle perspective, une CGV désigne un espace économique transnational où se déroule le processus de valorisation. En son sein, des marchandises incomplètes sont fonctionnellement intégrées de manière à former des marchandises complètes, qui pourront être utilisées et vendues au-delà de la chaîne. L'intégration est la question clé ici et le critère pour considérer qu'un produit est une marchandise incomplète est le fait que sa valeur potentiellement réalisée à l'extérieur de la chaîne est plus faible que celle pouvant être réalisée en son sein. En d'autres termes, les CGV génèrent des externalités de réseau : en raison de leurs complémentarités, les divers produits qui circulent au sein d'une chaîne de valeur ont une valeur plus grande lorsqu'ils sont combinés que s'ils étaient vendus séparément. Cette complémentarité manifeste une unité foncière à un niveau plus profond : l'intégration des éléments fragmentés au sein des CGV est soutenue par un ensemble de dispositifs de commandement grâce auxquels la/les firme(s) leader(s) façonne(nt) le procès de travail (technologie, spécifications, standards, normes sociales) tout au long de la chaîne. Ce degré d'implication dans le processus d'intégration, c'est-à-dire cette capacité à façonner le procès de travail, est une forme de pouvoir économique qui se manifeste dans les prix de transferts au sein des chaînes et qui donne à la/aux firme(s) leader(s) la capacité à capturer une part accrue du profit généré par les entités dispersées. La frontière d'une chaîne de valeur donnée correspond au point où ce pouvoir d'intégration économique s'éteint, c'est-à-dire au moment pour une transaction donnée où le mécanisme de prix devient déconnecté du contrôle sur les paramètres de la production. Arrivé à la frontière de la chaîne, un produit devient une marchandise complète dont les conditions d'échanges sont déterminées par des mécanismes de marché.

En résumé, « une CGV organise un espace institutionnel et économique de production et de valorisation où un (ou un petit nombre d') acteur(s) dispose d'un pouvoir économique de (partiellement) centraliser les profits et d'exercer un degré de contrôle sur des procès de travail sur des unités productives géographiquement et, souvent, légalement dispersées » (Carballa et al., 2018). Une telle définition des CGV permet d'établir une distinction claire entre le commerce au sein et à l'extérieur des CGV et ainsi de dépasser le formalisme légal pour saisir les dynamiques économiques spécifiques

inhérentes à ce type d'espace économique de production et de valorisation. Elle pose alors comme questions centrales l'intégration en tant que mode de contrôle à distance des procès de travail et les capacités inégales des différents acteurs participant aux chaînes à en tirer profit. C'est à l'aune de cette double détermination que les dynamiques de développement au sein des chaînes peuvent être appréhendées et éventuellement faire l'objet de politiques industrielles.

6. PRÉSENTATION DES ARTICLES

C'est assez directement dans cette perspective que Cecilia Rikap se propose dans le premier article de ce numéro spécial d'étudier comment se constituent les rapports de pouvoir au sein des chaînes de valeur. Dans son article intitulé « Innovation as economic power in Global Value Chains », C. Rikap entend expliciter la genèse et la capacité d'une firme leader à établir et à assurer la reproduction dans le temps de son pouvoir de domination sur sa chaîne des fournisseurs et sous-traitants. Son analyse se fonde sur une analyse du pouvoir d'innovation de la firme leader et du maintien de ses fournisseurs dans une position technologique subalterne. L'étude du cas d'Apple permet dès lors d'illustrer comment la firme à la pomme poursuit une stratégie permanente visant, à la fois, à renforcer sa position de monopole d'innovation tout en contrôlant le développement technologique de ses fournisseurs.

Dans une perspective gestionnaire, Gilles Paché, Laurence Saglietto, Alban Quillaud et Dominique Bonet Fernandez examinent l'émergence d'une nouvelle génération d'outils d'intégration fonctionnelle et informationnelle mobilisés pour le pilotage des chaînes logistiques. La possibilité d'utiliser des données en masse conduit au passage d'une approche cloisonnée entre les fonctions ventes, marketing et logistique, à une gestion intégrée de l'ensemble des fonctions de la chaîne de valeur dans une logique à la fois intra et inter-organisationnelle. L'étude du déploiement de trois dispositifs appelés « tours de contrôle », « business sphere » et « supply chain cockpits » met en évidence cette évolution.

Dans son article, Tommaso Pardi s'intéresse aux stratégies des constructeurs automobiles et à leur impact économique et social dans les pays émergents. À travers l'analyse des seize principaux constructeurs mondiaux,

il distingue ainsi deux modèles d'internationalisation : le modèle « global-centralisé » poussé par des plates-formes et des standards mondiaux imposés et contrôlés par la maison-mère, et le modèle « multi-domestique-décentralisé » dans lequel les filiales internationales des constructeurs ont davantage d'autonomie dans la conception et la production. Il montre que si le premier reste dominant, le second peut s'avérer plus efficace, que ce soit pour s'attaquer aux marchés des voitures *low cost* qu'en matière d'impact économique et social dans les pays émergents.

Comme nous le précisons plus haut, les développements des matrices input/output en économie ouverte ont contribué à un renouvellement des stratégies empiriques pour étudier les CGV. L'article de Kaio Costa, Marta Castilho et Martín Puchet intitulé « Structure productive et effet d'entraînements productifs à l'ère des chaînes globales de valeur : une analyse input-output » constitue un bel exemple d'un tel apport méthodologique. À partir de la base de données WIOD, les auteurs cherchent à évaluer dans quelle mesure l'insertion des pays dans les chaînes de valeur globales permet, ou non, d'engendrer des effets d'entraînement sur le système productif domestique. Mobilisant des indicateurs initialement développés pour l'étude des interdépendances intersectorielles dans une économie nationale, ils montrent que le développement d'industries amont est fort disparate selon les pays. Outre la dimension méthodologique, l'article contribue ainsi à démontrer l'absence de déterminisme entre insertion croissante dans les chaînes mondiales et développement économique.

Dans leur contribution, Alexandre Berthe et Pascal Grouiez et Louis Dupuy se focalisent sur la notion d'*upgrading*. Ils proposent d'opérationnaliser ce concept dans une perspective d'analyse « stratégique » en distinguant un *upgrading* contraint, imposé par la CGV, d'un *upgrading* stratégique, décidé de manière autonome par les firmes subordonnées, afin de rendre compte de leur capacité à gagner en pouvoir et en valeur ajoutée. Cette contribution théorique est ensuite mobilisée pour analyser le déploiement d'unités de méthanisation par les éleveurs ardennais dont le but est de capter de la valeur par l'entrée sur une chaîne connexe et de gagner en autonomie vis-à-vis de l'agro-industrie.

Enfin, l'article de Cristina Fróes de Borja Reis discute de la validité théorique et empirique de l'existence d'une courbe en U de la valeur ajoutée au sein des chaînes globales de valeur. Selon cette hypothèse, l'essentiel de la

valeur se concentrerait dans les phases de pré-production (R&D, conception) et post-production (marketing, services associés). En analysant les coûts de différents secteurs manufacturiers à partir des rapports financiers de plus de 250 entreprises multinationales cotées en bourse, l'auteur montre que l'hypothèse ne se vérifie pas de manière générale. Elle s'applique davantage aux industries dont les technologies sont particulièrement avancées et probablement le plus au secteur de la pharmacie.

RÉFÉRENCES

- AGLIETTA, M. (1976), *Régulation et crises du capitalisme : l'expérience des États-Unis*, Paris, Calmann-Lévy.
- ANTRAS, P. (2014), « Grossman-Hart (1986), Goes Global: Incomplete Contracts, Property Rights, and the International Organization of Production », *Journal of Law, Economics, and Organization*, 30(1), 118-175.
- ARENA, R., RAINELLI, M., TORRE, A. (1991), « Filières et découpages productifs », in Arena, R., Bandt, J. de, Benzoni, L., Romani, P.-M., *Traité d'économie industrielle*, Paris, Economica, pp. 239-250.
- AUER, R., BORIO, C. E., FILARDO, A. J. (2017), The globalisation of inflation: the growing importance of global value chain, *CEPR Discussion Paper*, DP11905.
- AUJAC, H. (1960), La hiérarchie des industries dans un tableau des échanges interindustriels, *Revue économique*, vol. 11, n° 2, pp. 169-238.
- BAIR, J., PALPACUER, F. (2015), « CSR beyond the corporation: contested governance in global value chains », *Global Networks*, vol. 15, n° 1, S1-S19.
- BAIR, J. (2005), « Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward », *Competition & Change*, vol. 9, n° 2, pp. 153-180.
- BALDWIN C., CLARK, K. (2000), *Design Rules: The Power of Modularity*, Cambridge (Mass.), MIT Press.
- BALDWIN, R. (2013), « Global supply chain: why they emerged, why they matter, and where they are going », in WTO, *Global value chains in a changing world*, Geneva, WTO Publications, pp. 13-60.
- BALDWIN, R., VENABLES, A. (2013), « Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy », *Journal of International Economics*, vol. 90, n° 2, pp. 245-254.
- BATHELT, H., GLÜCKER, J. (2011), *The relational economy*, Oxford, Oxford University Press.
- BETTELHEIM, C. (1970), *Calcul économique et formes de propriété*, Paris, Maspero.
- BOGGS, J.S., RANTISI, N.M. (2003), « The relational turn in economic geography », *Journal of Economic Geography*, n° 3, pp. 109-116.
- CARBALLA SMICHOWSKI, B., DURAND, C., KNAUSS, S. (2018), « Participation in Global Value Chains and varieties of development patterns », *Working Paper*, Hal-01817426.
- COE, N., DICKEN, P., HESS, M. (2008), « Global production networks: realizing the potential », *Journal of Economic Geography*, vol. 8, n° 3, pp. 271-295.

- DICKEN, P. (1992), *Global shift: the internationalization of economic activity*, New York, Guilford Press.
- DURAND, C., MIROUDOT, S. (2015), « Is labour the fall guy of a financial-led globalisation? A cross-country inquiry on globalisation, financialisation and employment at the industry level », *Review of World Economics*, vol. 151, n° 3, pp. 409-432.
- ERNST, D. (2002), « Global Production Networks and the Changing Geography of Innovation Systems », *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 11, n° 6, pp. 497-523.
- FRIGANT V. (2005), « Vanishing Hand versus Systems Integrators. Une revue de la littérature sur l'impact organisationnel de la modularité », *Revue d'économie industrielle*, n° 109, pp. 29-52.
- FRIGANT V., TALBOT D. (2005), « Technological Determinism and Modularity: Lessons from a Comparison between Aircraft and Auto Industries in Europe », *Industry and Innovation*, vol. 12, n° 3, pp. 337-355.
- FRIGANT, V., ZUMPE, M. (2017), « Regionalisation or globalisation of automotive production, networks? Lessons from import patterns of four European countries », *Growth and Change*, vol. 48, n° 4, pp. 661-681.
- GALVIN P., MORTEL A. (2001), « The Effect of Product Modularity on Industry Structure: The Case of the World Bicycle Industry », *Industry and Innovation*, vol. 8, n° 1, pp. 31-47.
- GANGNES, B., MA, A.C., VAN ASSCHE, A. (2015), « Global value chains and the trade-income relationship: Implications for the recent trade slowdown, in VoxEU.org eBook », in *The Global Trade Slowdown: A New Normal?*, CEPR Press, <https://voxeu.org/content/global-trade-slowdown-new-normal>.
- GEREFFI, G., FERNANDEZ-STARK, K. (2011), « Global value chain analysis: a primer », Technical Report, Duke University, GVC Center,
- GEREFFI, G. KORZENIEWICZ M. (EDS.) (1994), *Commodity chains and global capitalism*, Westport (Conn.), Praeger.
- GEREFFI, G. (2001), « Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, With Special Reference to the Internet », *American Behavioral Scientist*, vol. 44, n° 10, pp. 1616-1637.
- GEREFFI, G. (2014), « Global value chains in a post-Washington Consensus World », *Review of International Political Economy*, vol. 21, n° 1, pp. 9-37.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J., STURGEON, T. (2005), « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, vol. 12, n° 1, pp. 78-104.
- GOLDBERG, R. (1954) *A concept of agribusiness*, Boston (Mass.), Harvard University Press.
- HENDERSON, J., DICKEN, P., HESS, M., COE, N., YEUNG, H. (2002), « Global Production networks and the analysis of economic development », *Review of International Political Economy*, vol. 9, n° 3, pp. 436-464.
- HESS, M., YEUNG, H. (2006), « Whither Global Production Networks in Economic Geography? Past, Present and Future », *Environment and Planning A*, vol. 38, n° 7, pp. 1193-1204.
- HOPKINS, T.K., WALLERSTEIN, I. (1977), « Patterns of Development of the Modern World-System », *Review* (Fernand Braudel Center), vol. 1, n° 2, pp. 111-145.
- HUMMELS D., ISHII J., YI K.-M. (2001), « The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade », *Journal of International Economics*, n° 54, pp. 75-96.

- JACQUEMIN, A., RAINELLI, M. (1984), « Filières de la nation et filières de l'entreprise », *Revue économique*, vol. 35, n° 2, pp. 379-392.
- KAPLINSKY, R. (2000), « Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? », *Journal of Development Studies*, vol. 37, n° 2, pp. 117-146.
- KRUGMAN P. (1998), « Space: The Final Frontier », *Journal of Economics Perspectives*, vol. 12, n° 2, pp. 161-174.
- KUMMRITZ, V. (2016), *Do Global Value Chains Cause Industrial Development?*, Geneva, Centre for Trade and Economic Integration, The Graduate Institute. Geneva.
- KUMMRITZ, V., WINKLER, D.E., TAGLIONI, D. (2017), « Economic upgrading through global value chain participation : which policies increase the value added gains ? » (no WPS8007), *The World Bank*, 1-45.
- LANGLOIS, R. (2003), « The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of the Industrial Capitalism », *Industrial and Corporate Change*, vol. 12, n° 2, pp. 651-385.
- LANGLOIS, R., ROBERTSON, P. (1992), « Networks and Innovation in a Modular System: Lessons from the Microcomputer and Stereo Component Industries », *Research Policy*, vol. 21, n° 4, pp. 297-313.
- LASSUDRIE-DUCHENE, B. (1982), « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale », in Bourguinat, H. (dir.), *Internationalisation et autonomie de décision*, Paris, Economica, pp. 45-56.
- MALFAIT, J.-J., MARTIN, J.-C. (2017), « Identification des filières économiques à partir des modèles entrées-sorties : l'exemple de la filière bois en France », *Revue d'économie industrielle*, n° 158, pp. 60-100.
- MILBERG, W.S., WINCKLER, D. (2013), *Outsourcing economics: global value chains in capitalist development*, Cambridge-New York, Cambridge University Press.
- MILLER, R., BLAIR, P. (2009), *Input-output analysis: foundations and extensions* (2nd ed), Cambridge, Cambridge University Press.
- MIROUDOT, S., DE BAEKER, K. (2014), « Mapping Global Value Chains », *ECB Working Paper*, n° 1677.
- MOATI, P., MOUHOUD, E.M. (2005), « Décomposition internationale des processus productifs, polarisations et division cognitive du travail », *Revue d'économie politique*, n° 5, pp. 573-590.
- MOUHOUD, E.M. (2011), *Mondialisation et délocalisation*, Paris, La Découverte.
- NEILSON, J. (2014), « Value chains, neoliberalism and development practice: The Indonesian experience », *Review of International Political Economy*, vol. 21, n° 1, pp. 38-69.
- PALPACUER, F. (2008), « Bringing the social context back in: governance and wealth distribution in global commodity chain », *Economy and Society*, vol. 37, n° 3, pp. 393-419.
- PORTER, M; E. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York, Free Press.
- PRENCIPE, A., DAVIES, A., HOBDAY, M. (EDS.) (2003), *The Business of Systems Integration*, Oxford, Oxford University Press.
- RUIGROK, W., VAN TULDER, R. (1995), *The Logic of International Restructuring*. London, Routledge.
- SANCHEZ, R., MAHONEY, J.T. (1996), « Modularity, flexibility, and knowledge management in product and organization design », *Strategic Management Journal*, n° 17, pp. 63-76.

- SMICHOWSKI, B., DURAND, C., KNAUSS, S. (2018), « Participation in global value chains and varieties of development patterns », <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01817426>.
- STAROSTA, G. (2010), « Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value », *Antipode*, vol. 42, n° 2, pp. 433-465.
- STURGEON, T., VAN BIESEBROECK, J., GEREFFI, G. (2008), « Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry », *Journal of Economic Geography*, vol. 8, n° 3, pp. 297-321.
- STURGEON, T. (1997), « Turnkey Production Networks: A New American Model of Industrial Organization? », Working Paper 92A, Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California Berkeley, August.
- STURGEON, T. (2003), « What really goes on in Silicon Valley? Spatial clustering and dispersal in modular production networks », *Journal of Economic Geography*, vol. 3, n° 2, pp. 199-225.
- TAGLIONI, D., WINKLER, D. (2016), « Making global value chains work for development », *World Bank Publications*.
- TEMPLE, L., LANCON, F., PALPACUER, F., PACHE, G. (2011), « Actualisation du concept de filière dans l'agriculture et l'agroalimentaire », *Économies et Sociétés*, n° 33, pp. 1785-1797.
- TIMMER, M.P., DIETZENBACHER, E., LOS, B., STEHRER, R., VRIES, G.J. (2015), « An illustrated user guide to the world input-output database: the case of global automotive production », *Review of International Economics*, vol. 23, n° 3, pp. 575-605.
- TIMMER, M.P., ERUMBAN, A.A., LOS, B., STEHRER, R., DE VRIES, G.J. (2014), « Slicing up global value chains », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, n° 2, pp. 99-118.
- UNCTAD (2013), *Global value chains: Investment and trade for development*, World Investment report, United Nations Press, New York-Geneva.
- VERCHER, C. (2010), « Chaînes globales de valeur et responsabilité sociale des firmes de l'habillement : le cas d'Éthique sur l'Étiquette », *Revue française de gestion*, vol. 201, n° 2, pp. 177-193.
- WERNER, M., BAIR, J., FERNÁNDEZ, V.R. (2014), « Linking Up to Development? Global Value Chains and the Making of a Post-Washington Consensus », *Development and Change*, vol. 45, n° 6, pp. 1219-1247.
- WORLD BANK (2017), *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*. Washington DC.
- YEUNG, H.W., COE, N.M. (2015), « Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks », *Economic Geography*, vol. 91, n° 1, pp. 29-58.