
Appel à proposition d'articles
Numéro spécial Revue Economie Industrielle

Global Value Chain – Global Production Networks : actualité théorique et politique

Editeurs invités : Cédric Durand, David Flacher, Vincent Frigant

Depuis la publication de l'ouvrage séminal de G. Gereffi et M. Korzeniewicz (1994) sur les *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, Sturgeon, Humphrey, 2005) et de *Global Production Networks-GPN* (Henderson et al., 2002) sont ainsi devenues des outils analytiques majeurs pour comprendre les 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. Symbole du succès du concept, les grandes organisations internationales comme l'UNCTAD (2013) et l'OCDE (2013) ont repris ce cadre conceptuel tout en développant des nouveaux outils pour mesurer les échanges internationaux (comptabilité TiVA). Parallèlement, les chercheurs spécialisés en économie internationale ont à leur tour intégré ces cadres dans leur analyse descriptive (Baldwin, 2013) alors qu'une modélisation plus formelle se développait (Hummels et al. 2001 ; Baldwin, Venables, 2013).

Paradoxalement, alors que ces travaux mettent au centre de l'analyse les stratégies des firmes et la manière dont elles structurent la gouvernance des chaînes de valeur, peu d'économistes industriels se sont appropriés les concepts de GVC et GPN. La majorité des travaux demeure encore réalisée par des socio-économistes, des géographes ou plus récemment des gestionnaires. L'objectif de ce numéro spécial est de susciter des travaux en économie industrielle qui pourraient éclairer des angles morts et/ou compléter la lecture de ces concepts. Quatre thématiques semblent requérir une attention particulière.

La première concerne la question de la consolidation des chaînes de valeur. Dans un contexte *post-Great Trade Collapse* (Baldwin, 2009), la croissance du commerce mondial semble marquer le pas. Parallèlement, une éventuelle réorientation des flux internationaux, appréhendés notamment sous la question de l'arbitrage macro-régionalisation vs. globalisation (Los et al., 2015), mérite d'être interrogée. Alors que le processus de mondialisation, réputée inéluctable, a déjà connu par le passé un recul (Berger, 2003), la période actuelle n'ouvrirait-elle pas la fin de la seconde mondialisation ? Et, le cas échéant, quelle pourrait être, dans ce processus, la part revenant à une forme de réintégration nationale des chaînes ? De ce point de vue, il peut être intéressant de se demander si la diminution sensible de la part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations chinoises (Kee and Tang, 2016) est le produit d'une trajectoire de rattrapage singulière ou bien emblématique d'une dynamique observable dans une série d'autres pays, ou bien encore, propre à certaines industries.

A un autre niveau, les fondements théoriques des GVC et GPN demeurent mal étayés. Quel est le statut de cette entité chaîne de valeur ? Quelles sont ses limites ? S'il s'agit d'appréhender la chaîne ou le réseau comme une entité organisationnelle, il reste que les fondements analytiques de cette unité d'analyse restent quelque peu flous. Les racines transactionnalistes revendiquées par Gereffi, Sturgeon et Humphrey (2005) méritent d'être questionnées, notamment parce qu'ils empruntent au passage des catégories analytiques hétérogènes. La référence aux théories organisationnelles de la modularité plutôt ancrées dans des approches en termes de création de ressources, fait ainsi question. Quelles théories de la firme fondent analytiquement ces blocs théoriques ? Quelles théories de relations verticales interfirmes peuvent venir étayer les catégories de chaîne de valeur et réseaux de production ? Et, sur le plan empirique, quels sont les instruments statistiques adéquats pour les saisir leurs dynamiques ?

Un troisième point fait question. Si on accepte le postulat que les concepts de GVC et GPN sont pertinents, qu'impliquent-ils en termes de politique industrielle ? Comment la renaissance des débats sur la politique industrielle (e.g. Calleja, Caballero, 2014 ; Bianchi, Labory, 2016) peut-elle s'accommoder de ces catégories ? Comment envisager de mener des politiques industrielles face à des firmes dont les réalités spatiales et productives sont multi-échelles. Plus précisément, quel est l'espace pertinent d'action de la politique industrielle ? Quelles modalités sont possibles ? Fait-il sens de conduire une politique industrielle dans un contexte de fragmentation des processus de production ? Est-il possible de mener une politique industrielle ici sans penser/inclure le ailleurs ?

Enfin, des travaux sur les modalités émergentes concernant la mise en œuvre de l'internationalisation des chaînes de valeurs sont bienvenus. Les développements de l'internet des objets (IOT) ou encore la production additive fondée sur les imprimantes 3D, peuvent-ils constituer de nouveaux leviers organisationnels pour impulser (freiner) une nouvelle vague d'internationalisation des chaînes ? Le développement des plateformes de micro-working n'ouvre-t-il pas la voie à un processus d'externalisation d'activités de services (ingénierie notamment) d'emblée mondialisée ? Les progrès des technologies logistiques et des capacités organisationnelles des nouvelles générations de logisticiens n'ouvrent-ils pas la voie à une nouvelle extension des réseaux d'approvisionnement (Coe, 2014) ?

Ces quatre thématiques constituent autant de propositions de réflexion que nous soumettons à la communauté des lecteurs de la REI. Elles ne se prétendent pas exhaustives mais autant de premières pistes pour susciter des propositions. Toutes propositions visant à éclaircir les concepts, les enjeux politiques et empiriques des GVC et GPN seront pris en considération par les éditeurs du numéro. N'hésitez pas à vous rapprocher des éditeurs invités pour toutes informations complémentaires.

Planning de publication :

- remise de la première version des propositions : 31 mars 2018
 - retour des évaluations : 01 juin 2018
 - remise de la version révisée : 01 septembre 2018
 - boucle révision 2/seconde évaluation : septembre/octobre
 - date de publication prévue : 4^{ème} trimestre 2018
-

Editeurs invités du numéro spécial :

Cédric Durand, UMR CNRS 7234, Université Paris 13, cdurand@ehess.fr

David Flacher, COSTECH, Université de Technologie de Compiègne, david@flacher.fr

Vincent Frigant, GREThA, UMR CNRS 5113, Université de Bordeaux, vincent.frigant@u-bordeaux.fr

Références citées

- Baldwin, R. (ed.), (2009) *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, London: Center for Economic Policy Research.
- 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*, WTO Publications, Geneva, 13-60.
- Baldwin, R. and Venables, A. (2013) Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy. *Journal of International Economics*, 90(2): 245-254.
- Berger, S. (2003), *Notre première mondialisation*, La République des Idées, Le Seuil, Paris.
- Bianchi, P., Labory, S. (2016) *Towards a new industrial policy*, McGraw-Hill Education.
- Calleja, D., Caballero, F. (2014) A new industrial policy for Europe: Reinforcing Europe's industrial base to create employment and growth, *Revue d'économie industrielle*, n°145, 155-180.
- Coe, N. (2014), Missing links: Logistics, governance and upgrading in a shifting global economy, *Review of International Political Economy*, Volume 21, Issue 1, 2014, pages 224-256.
- Gereffi G., Humphrey J. and Sturgeon, T. (2005) The Governance of Global Value Chains, *Review of International Political Economy*, 12 (1), 78-104.
- Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (eds.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Praeger.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., and Yeung, H. (2002) Global Production networks and the analysis of economic development, *Review of International Political Economy*, 9 (3): 436-464.
- Hummels D., Ishii J. and Yi K-M. (2001) The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade, *Journal of International Economics*, 54, 75-96.
- Kee, H.L., Tang, H., 2016. Domestic Value Added in Exports: Theory and Firm Evidence from China. *American Economic Review* 106, 1402–36.
- Los B., Timmer M.P and de Vries G.J (2015) How Global are Global Value Chains? A new approach to measure international fragmentation, *Journal of Regional Science*, 55 (1), 66-92.
- OECD (2013), *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing.
- UNCTAD, (2013) *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations Publication, Geneva.