UNCTAD/TDR/16 (Vol.II)
5 août 1996

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT, 1996

Rapport du secrétariat de la Conférence des Nations Unies
sur le commerce et le développement

Le présent document ne doit pas être cité ni résumé par la presse, la radio ou la télévision avant le 18 septembre 1996, à 23 h 59 TU

Pour des raisons d'ordre technique, et afin que les gouvernements puissent en disposer le plus tôt possible, les versions traduites du Rapport sont publiées en quatre fascicules.

UNCTAD/TDR/16		Avant-propos Table des matières et abréviations
UNCTAD/TDR/16(Vol.I)	Première partie	Les grandes tendances
	Chapitre I	L'économie mondiale : évolution et perspectives
	Chapitre II	Les marchés internationaux de capitaux et la dette extérieure des pays en développement
	Annexe du chapitre II	La dette de l'Afrique subsaharienne à l'égard des créanciers publics hors OCDE
UNCTAD/TDR/16(Vol.II)	Deuxième partie	Repenser les politiques économiques : enseignements à tirer de l'expérience de l'Asie de l'Est
	Introduction	
	Chapitre I	Intégration et industrialisation en Asie de l'Est
	Chapitre II	Exportations, formation de capital et croissance
	Annexe du chapitre II	Ressources naturelles, transformation et diversification des exportations
	Chapitre III	Adaptation au nouvel environnement mondial
UNCTAD/TDR/16(Vol.III)	Annexe	Gestion macro-économique, régulation financière et développement : quelques questions de politique générale

GE.96-51445 (F)

Deuxième partie

REPENSER LES POLITIQUES ECONOMIQUES : ENSEIGNEMENTS A TIRER DE L'EXPERIENCE DE L'ASIE DE L'EST

Introduction

La croissance rapide, le niveau de vie ascendant et la compétitivité accrue des pays d'Asie de l'Est ont retenu l'attention des décideurs et des chercheurs des autres régions en développement et du monde développé. Un large débat s'est ainsi ouvert sur les enseignements à tirer de cette évolution pour résoudre les problèmes plus généraux du développement économique. La réussite de l'Asie de l'Est par rapport aux autres régions ne peut plus être considérée comme un phénomène passager. Reste à savoir comment des taux de croissance aussi élevés et continus ont pu être atteints par un vaste groupe de pays. Sur ce point, les vues demeurent partagées. Selon certains, l'expérience de l'Asie de l'Est confirme que seul le libre jeu des mécanismes du marché oriente les prix dans le bon sens. Selon d'autres, elle met en évidence le caractère limité des indications fournies par les prix eu égard à l'accumulation de capital et au rattrapage du retard technique et atteste les avantages qui peuvent découler d'une intervention gouvernementale appropriée. Les deux interprétations ont conduit les pays en développement désireux d'imiter le modèle est-asiatique à des choix catégoriques, le moteur de leur croissance devant être le marché ou l'Etat, l'"introversion" ou l'"extraversion", l'investissement ou l'exportation.

Le présent rapport va dans une autre direction. Le rapport de 1994 était centré sur la corrélation entre l'accumulation de capital, le progrès technique et la croissance économique dans le premier groupe de nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie de l'Est - Hong-kong, République de Corée, Singapour et Province chinoise de Taiwan. Il examinait les incompatibilités et les complémentarités possibles entre l'Etat et le marché dans le contexte de relations modulables entre l'Etat et les entreprises, qui étaient articulées autour du couple bénéfices-investissements et commandées par les actions stratégiques des pouvoirs publics et les institutions compétentes. Partant de cette analyse, le rapport de 1996 fait ressortir l'interdépendance des exportations et de l'investissement et le rôle qu'elle joue dans l'accélération des changements structurels et de la croissance industrielle. Il vise notamment à déterminer dans quelle mesure l'interaction du commerce régional et de l'investissement a conféré une dimension particulière à l'expansion de l'Asie de l'Est. Comme le rapport précédent, il porte aussi sur la manière dont les politiques contribuent à nouer des liens entre les exportations et l'investissement ainsi qu'à améliorer et diversifier la structure des exportations. Il est fait mention, dans ce contexte, de la complémentarité entre la promotion efficace des exportations et le remplacement des importations. Les écarts entre les pays concernant le choix et l'efficacité des politiques sont passés en revue de même que les caractères distinctifs du premier groupe de NPI et du deuxième (Indonésie, Malaisie et Thaïlande), au sein de la région.

Dans cette optique, l'imitation du modèle est-asiatique prend un relief nouveau. En général, le développement "extraverti" est un processus dynamique qui associe étroitement l'investissement, les importations, les exportations et la modernisation de l'industrie. Un tel processus est compatible avec des degrés variables de substitution et d'orientation vers l'exportation et avec une focalisation sur des produits et des débouchés divers. Cette approche

pragmatique de la politique de développement dans un monde en voie de mondialisation, qui peut prendre en compte des niveaux de développement industriel, des dotations en ressources naturelles et des contraintes macro-économiques différents laisse une marge de manoeuvre considérable.

La reproduction du modèle est-asiatique par un grand nombre de pays en développement exige non seulement que ces pays appliquent avec succès des politiques commerciales, industrielles et technologiques mais aussi que le Nord leur ouvre ses marchés. D'où la nécessité de résoudre les graves problèmes liés au marché du travail auxquels beaucoup de pays industrialisés avancés doivent toujours faire face. Comme celui de 1995, le présent rapport rejette l'allégation - formulée avec plus d'insistance au cours de l'année écoulée - selon laquelle ces problèmes seraient dus à la conquête de leurs marchés par les importations en provenance des pays en développement, évalue les possibilités de renforcement des échanges Nord-Sud et faire valoir qu'un développement tourné vers l'extérieur dans le Sud et une orientation expansionniste de la politique économique dans le Nord permettraient l'ouverture d'un nouveau dialogue pour une politique mondiale.

Les pays en développement désireux de copier l'industrialisation à vocation exportatrice des pays d'Asie de l'Est ont toutefois de nouveaux obstacles à surmonter. En premier lieu, par rapport au premier groupe de NPI, ils peuvent assurément s'attendre à une surveillance plus étroite de leurs politiques nationales en matière de commerce et d'investissement, qui seront assujetties aux disciplines de l'OMC. Le nouvel environnement commercial et les différentes actions pouvant être entreprises en vue de promouvoir l'industrialisation dans le Sud sont analysés sous cet angle. Par ailleurs, étant donné les perspectives économiques incertaines qui s'offrent aux pays industriels avancés, la réussite de l'Asie de l'Est, outre qu'elle incite à envisager sous un jour nouveau les avantages potentiels de la coopération économique Sud-Sud, accroît les possibilités de développement de cette coopération.

Le chapitre I porte sur la dimension régionale de l'industrialisation et de la croissance des pays d'Asie de l'Est et est axé sur les liens qui unissent les pays dans les domaines du commerce et de l'investissement. Une attention particulière est accordée à la configuration que les pressions macro-économiques et les politiques des gouvernements donnent au processus d'intégration régionale. Il traite par ailleurs de l'impact qu'ont eu les changements observés dernièrement dans la compétitivité sur la croissance et l'emploi au Japon et sur l'industrialisation et le développement des pays en développement de la région. Le chapitre II tend à expliquer le succès des pays d'Asie de l'Est en mettant en regard la rapidité avec laquelle ils ont investi et modernisé leur industrie d'une part et la tenue de leurs exportations d'autre part. Le rôle moteur joué par les politiques commerciales et industrielles dans le couple investissement-exportations est souligné et un parallèle est établi entre les différences de résultats à l'exportation et les différences d'orientation, y compris pour ce qui est de l'IED et des sociétés transnationales. Le dernier chapitre est consacré à la reproduction à grande échelle des résultats à l'exportation de l'Asie de l'Est. Il y est question, notamment, de l'erreur de généralisation que risque d'entraîner la promotion

systématique des exportations d'articles manufacturés à faible intensité de qualification ainsi que des problèmes que ces exportations pourraient poser aux pays avancés. Le rapport examine également dans quelle mesure le régime commercial issu du Cycle d'Uruguay exclut les politiques auxquelles la bonne tenue des exportations de l'Asie de l'Est est attribuable.

Chapitre I

INTEGRATION ET INDUSTRIALISATION EN ASIE DE L'EST

A. Le concept du vol d'oies

Au cours des deux dernières décennies, les performances économiques du Japon et d'un petit groupe de pays d'Asie de l'Est en voie de croissance rapide, dont la République de Corée, la Province chinoise de Taiwan, Hong-kong et Singapour (qui forment le premier groupe de NIP) ont suscité un intérêt considérable. Plus récemment, la forte expansion d'un deuxième groupe de pays d'Asie du Sud-Est en voie d'industrialisation (Indonésie, Malaisie et Thaïlande) et la réapparition de la Chine dans les circuits économiques internationaux ont accrédité l'idée qu'une région beaucoup plus vaste était gagnée par une vague de développement industriel et ont centré l'attention sur l'Asie de l'Est 1/ qui est apparue comme un nouveau pôle de croissance dans l'économie mondiale.

Cette évolution régionale de l'industrialisation, qui ne s'est pas seulement produite par vagues, mais qui a aussi entraîné progressivement une division du travail fondée sur une hiérarchie industrielle et géographique, a été qualifiée de "développement en vol d'oies" 2/. L'image évoque les cycles de vie des divers secteurs d'activité au cours du développement économique et le déplacement de ces secteurs d'un pays à l'autre par les échanges et l'investissement étranger direct (IED), en fonction des pertes de compétitivité 3/, mais elle n'est pas purement descriptive. Elle explique aussi les liens unissant les différents pays au sein d'une hiérarchie régionale, les mécanismes qui transmettent le développement d'un pays à l'autre, les impacts respectifs des politiques gouvernementales et des marchés dans ce processus et la stabilité et la viabilité du processus lui-même.

A cet égard, le commerce est le principal moyen de transférer les marchandises et les techniques nouvelles d'un pays à l'autre. Les importations en provenance des pays les plus avancés (*senshinkoku*) permettent à des marchandises nouvelles de pénétrer dans les pays "satellites" (*koshinkoku*). Elles permettent aussi le transfert de la technologie et des biens d'équipement requis pour la production ultérieure de ces marchandises dans le pays satellite, puis pour leur exportation à destination d'autres pays. Enfin, lorsqu'un pays perd de sa compétitivité dans un secteur, il cesse progressivement de fabriquer les produits en cause et les remplace par des importations en provenance des pays satellites qui ont réussi à mettre en place des branches d'activité concurrentielles dans le même domaine. Cet ordonnancement résulte donc de la conjugaison du cycle de vie d'un produit déterminé et d'un processus dynamique de transfert de l'avantage comparatif. Il se traduit par une division régionale du travail en constante évolution à l'intérieur d'un groupe de pays qui tous s'efforcent d'atteindre un but commun : l'industrialisation.

Plus récemment, l'accent a été mis sur l'IED considéré comme une filière supplémentaire par le "recyclage de l'avantage comparatif". Selon cette théorie, l'IED détermine les variations des avantages comparatifs respectifs

des pays satellites et du pays chef de file tout en étant déterminé par elles. L'investissement intérieur se retire des branches d'activité qui perdent leur compétitivité (par exemple celles qui sont grosses consommatrices de main-d'oeuvre comme les textiles et les chaussures) et la production est relocalisée dans un pays où la main-d'oeuvre est moins coûteuse en vue d'approvisionner tous les marchés étrangers que le marché intérieur. L'investissement global ne diminue pas cependant dans les pays les plus avancés où le secteur industriel est constamment restructuré et modernisé et où les ressources sont réaffectées à des productions à plus forte intensité de qualification et de technicité bénéficiant désormais de l'avantage comparatif. Dans ce cas, il n'y a donc pas de relation inverse entre l'investissement intérieur global et l'IED; l'investissement total s'accroît de façon continue en favorisant les courants d'échanges. Dans le pays hôte, l'IED relève le niveau de vie et fournit des emplois aux personnes déplacées par la migration d'activités anciennes vers les pays satellites. L'IED est axé sur le commerce et constitue un apport complémentaire bénéfique pour l'économie du pays hôte. Le développement en vol d'oies de l'IED procède de transferts de compétitivité qui sont occasionnés en partie par des facteurs macro-économiques et contraste souvent avec d'autres schémas où l'IED dépend des intérêts "micro-économiques" des sociétés transnationales qui défendent un avantage oligopolistique 4/. En conséquence, le concept représente l'analyse intégrée des échanges et de l'IED globaux que l'approche fondée sur l'entreprise ne permet pas d'effectuer (voir encadré 4).

Le présent chapitre est une évaluation critique de ce concept dans le contexte de l'expérience des pays d'Asie de l'Est. Il traite des relations, dans le domaine du commerce et de l'investissement, entre les pays d'Asie de l'Est ayant atteint des niveaux différents d'industrialisation, de la place occupée par les pays les plus avancés dans la hiérarchie, en particulier le Japon, et des facteurs macro-économiques qui forment la toile de fond de l'évolution des courants d'échanges et d'investissement dans la région. Il examine aussi dans quelle mesure l'action des pouvoirs publics a été un élément central du développement en vol d'oies et si cette forme de développement déclenche toujours un processus d'industrialisation harmonieux, interactif ou si elle comporte aussi certaines contradictions.

L'un des principaux enseignements à tirer de cette évaluation est que le développement en vol d'oies du commerce et de l'IED peut être une source importante d'avantages mutuels pour les pays en développement se trouvant à des stades d'industrialisation différents. Aussi longtemps qu'ils appliqueront les politiques industrielles et technologiques appropriées, ces pays pourront s'élever dans la hiérarchie industrielle grâce à l'accélération de l'accumulation de capital et à l'adaptation des techniques de pointe de façon à faire évoluer la compétitivité dans l'intérêt commun de tous, sans entraîner de bouleversements intérieurs ou de problèmes d'ajustement ingérables, ou de tensions commerciales. Les possibilités de coopération Sud-Sud en matière de développement industriel sont donc beaucoup plus vastes qu'on ne le croit généralement.

Une fois la maturité économique atteinte, toutefois, le rythme de modernisation ralentit énormément puisque l'ascension technique est de plus en

plus tributaire de l'innovation. Les problèmes à résoudre par le pays chef de file sont alors différents de ceux auxquels doivent faire face les pays en développement qui se situent plus bas dans l'échelle industrielle. En centrant l'attention sur ce point, on met davantage en évidence le rôle joué par

Encadré 4

THEORIES DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT

La théorie du commerce international et l'analyse des déterminants de l'IED n'ont jamais fait bon ménage. Bien que le commerce et l'IED soient souvent associés en raison de leur incidence sur la balance des paiements, il s'agit d'un simple rapport comptable qui ne permet pas une approche intégrée de la compétitivité globale. Si les tenants de la conception classique du commerce international tendent à expliquer l'avantage comparatif par les différences entre les pays, du point de vue de la dotation en facteurs, par exemple, la plupart des études relatives aux déterminants de l'IED sont axées sur des facteurs micro-économiques propres aux entreprises. Les deux démarches ne sont pas toujours compatibles; la théorie de l'avantage comparatif repose sur l'hypothèse d'une concurrence parfaite alors que l'IED est souvent expliqué par les imperfections ou les carences du marché. Même lorsqu'on a tenté d'envisager l'IED dans une optique plus interactive, c'est la stratégie des sociétés qui a retenu toute l'attention, si bien que l'examen n'a guère fourni de renseignements concernant l'influence globale exercée en synergie par les facteurs macro-économiques sur les décisions relatives à l'implantation de la production.

Par ailleurs, la théorie néo-classique des mouvements de capitaux qui s'appuie sur les différences d'épargne et de productivité au niveau international ne renvoie pas expressément à celle de l'avantage comparatif. Elle n'aide pas non plus à comprendre quels sont les déterminants de l'IED car rien n'est dit sur la répartition de l'épargne excédentaire entre l'investissement indirect et l'investissement productif. Enfin le lien entre l'investissement intérieur d'un pays et son IED n'apparaît pas clairement. Selon la théorie classique des mouvements internationaux de capitaux, il n'y a pas de corrélation négative entre les deux facteurs étant donné que l'épargne et la productivité sont considérées comme des variables indépendantes. Par contre, lorsque l'IED est tenu pour substituable aux exportations, il y a une relation implicite d'interdépendance entre la formation de capital intérieur et l'IED.

La théorie du commerce est alliée à celle de l'IED si les deux éléments sont envisagés comme deux moyens possibles d'approvisionner des marchés étrangers. Pour faire leur choix, les entreprises comparent naturellement ce qu'elles dépenseraient si elles investissaient et produisaient, sur place et si elles investissaient et produisaient à l'étranger. Grâce à l'apport d'Hymer 1/, on s'accorde désormais généralement à reconnaître que les entreprises étrangères sont pour partie défavorisées par rapport aux entreprises locales et que, afin de pouvoir concurrencer ces dernières, elles doivent bénéficier de certaines formes d'avantage comparatif procurées par les atouts non commercialisables qui leur sont propres comme une technologie et un modèle de produit supérieurs ou des compétences particulières en matière de gestion, de commercialisation et de distribution. Lorsqu'il n'y a pas de marché pour faire valoir ces atouts fondés sur les connaissances techniques et l'information ou que les solutions proposées par le marché comme la concession de licences sont inefficaces, l'exploitation des éléments d'actifs propres à l'entreprise exige que l'organisation de la production passe par des filiales 2/.

Une entreprise ne peut assurément investir à l'étranger et concurrencer les entreprises du pays concerné que si les avantages comparatifs résultant de ces facteurs spécifiques l'emportent sur les coûts supplémentaires entraînés par le déplacement de son activité. Ce critère n'est cependant pas suffisant pour déterminer si l'entreprise a intérêt à faire approvisionner les marchés étrangers par ses usines extérieures plutôt que par ses usines locales. La décision, en l'occurence, doit être fondée sur l'hypothèse du cycle du produit 3/ selon laquelle le commerce et l'IED sont des stades successifs de la production à destination des marchés étrangers. L'entreprise commence par innover et mettre au point un produit nouveau sur place, pour satisfaire la demande intérieure. Puis elle augmente sa production au fur et à mesure que la situation sur les marchés d'exportation devient favorable pour le produit en question. Enfin, elle est contrainte d'investir à l'extérieur si les connaissances techniques incorporées dans les marchandises produites sont absorbées de façon croissante par les producteurs étrangers. En d'autres termes, l'entreprise décidera d'investir à l'étranger quand le commerce ne lui permettra plus de tirer profit de ses atouts intrinsèques.

Aucune de ces considérations d'ordre interne ne peut toutefois expliquer l'évolution globale du commerce et de l'IED. Les diverses entreprises et branches d'activités atteignent des stades différents de production à des moments différents et il n'y a aucune raison pour qu'elles passent simultanément du marché intérieur à l'exportation et de l'exportation à l'IED. Autrement dit, la thèse n'est pas très éclairante en ce qui concerne le comportement du commerce et de l'IED au fur et à mesure que le processus d'industrialisation avance. De même, toute généralisation concernant la configuration et l'évolution générales des échanges et de l'IED dans les sociétés industrielles fait appel à des facteurs macro-économiques qui ont des incidences plus ou moins uniformes sur les divers secteurs d'activité. Le concept du vol d'oies et le principe des "quatre étapes" de Roemer, examiné à la section C du présent chapitre, tendent à une généralisation de ce type.

Encadré 4 (suite)

Les facteurs macro-économiques en question sont notamment une hausse continue des coûts de main-d'oeuvre par rapport aux concurrents et/ou une appréciation permanente de la monnaie. Les restrictions qui frappent les exportations à destination des marchés extérieurs sont peut-être tout aussi importantes. Il va sans dire que les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce ouvrent des perspectives en matière d'IED, l'IED pouvant être un moyen de les contourner. Si un pays voit les obstacles opposés à ses exportations grandir à mesure que sa part du commerce mondial augmente, il faut s'attendre à ce que le rythme de ses exportations ralentisse et à ce que son IED s'envole. C'est une issue probable lorsque l'augmentation de la part du commerce s'accompagne d'un excédent de la balance des paiements et lorsque les principaux partenaires commerciaux souffrent d'une faiblesse chronique de la demande et d'un taux de chômage élevé et ascendant. Si, dans le passé, il n'en a pas toujours été ainsi, après 1980 les exportations japonaises ont assurément gagné du terrain dans les exportations mondiales, alors que les principaux partenaires commerciaux de ce pays, en Europe et ailleurs, voyaient leur croissance ralentir et leur chômage s'amplifier. Dans ces conditions, les facteurs qui tendent à limiter les exportations sont aussi des incitations supplémentaires à l'investissement étranger direct; du point de vue des partenaires commerciaux, si les importations sont susceptibles de réduire les emplois, l'IED en crée de nouveaux.

Il convient cependant de souligner que, même lorsqu'une corrélation négative est constatée entre les exportations et l'IED dans un secteur industriel ou en général, on ne peut pas toujours en conclure que l'IED remplace les exportations. Les exportations peuvent être entravées simplement par la hausse des coûts, l'appréciation de la monnaie ou un protectionnisme accru, autant d'éléments qui poussent les entreprises à investir à l'étranger. Les termes de l'alternative ne sont donc pas l'exportation ou l'investissement à l'étranger mais l'IED ou la perte d'une part substantielle de marché. L'investissement à l'étranger peut en outre empêcher la position extérieure du pays de se détériorer davantage s'il permet aux entreprises de se développer et de devenir plus concurrentielles sur le marché intérieur ou sur les marchés de pays tiers par rapport à d'autres entreprises étrangères 4/. Enfin, l'IED peut même contribuer à améliorer les exportations du pays d'origine en fournissant d'abord des biens d'équipement et ensuite des intrants intermédiaires à des filiales étrangères de sociétés locales. En pareil cas, on peut ou non constater une relation inverse entre l'IED et le commerce mais, quoi qu'il en soit, cette relation n'est pas forcément l'expression d'un lien de causalité. C'est peut-être aussi pourquoi les études pratiques réalisées sur la corrélation entre l'IED et le commerce sont si peu concluantes 5/.

1/ S.H. Hymer, The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment (Cambridge, MA: M.I.T., 1976), Monographs in Economics, No 14.

2/ Ces considérations sont valables aussi pour les stratégies complexes d'IED qui consistent à "découper" le processus de production pour le répartir entre différentes implantations industrielles et à donner au commerce intragroupe une importance croissante. Même abstraction faite du degré d'avancement de ce "découpage", la focalisation sur les stratégies des sociétés ne permet pas davantage une théorie intégrée du commerce et de l'IED au sens où on l'entend ici.

3/ R. Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", The Quarterly Journal of Economics, vol. 80, mai 1966.

4/ Voir R.E. Lipsey et M.Y. Weiss, "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries", The Review of Economics and Statistics, vol. 63, No 4, novembre 1981.

5/ Voir J.P. Agarwal, "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey", Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 116, No 4, 1980, et l'analyse plus récente de G.C. Hufbauer, D. Lakdawalla et A. Malani, "Determinants of Direct Foreign Investment and its Connection to Trade", UNCTAD Review, 1994 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.94.II.D.19). Les études ne distinguent cependant pas toujours entre les apports d'IED au secteur manufacturier, aux services et à la mise en valeur des ressources naturelles. Assurément, l'IED affecté aux ressources naturelles ne remplace pas l'investissement lié au commerce ou l'investissement intérieur et, dans le cas des services auxiliaires, comme les réseaux de vente et de services, il est souvent un complément du commerce.

le Japon dans la région, rôle qui s'est beaucoup accru au cours des dernières années et est indissociable des sérieux déséquilibres enregistrés dans les courants d'échanges et l'IED en Asie de l'Est. Les mesures prises par le Japon seront déterminantes non seulement pour son économie qu'elles feront ou non entrer dans une phase nouvelle, postindustrielle, caractérisée par la faible croissance et le chômage élevé que connaissent les autres grands pays industriels, mais aussi pour le sort des pays en développement de la région et, en fait, pour les perspectives en matière d'intégration régionale.

B. Rôle de l'action gouvernementale et des marches dans le mode de développement "en vol d'oies"

Il s'agit tout d'abord de savoir si le mode de développement industriel "en vol d'oies" a été dicté ou non par les mécanismes du marché. Il ne fait guère de doute qu'il suppose une stratégie de développement ouverte vers l'extérieur. Cependant, cela ne signifie pas qu'un processus mutuellement avantageux d'investissement, d'échanges et d'industrialisation en vol d'oies apparaît spontanément. Une intervention des pouvoirs publics s'avère nécessaire si les marchés n'émettent pas de signaux laissant entrevoir la possibilité d'un avantage comparatif, de façon à permettre aux producteurs et aux investisseurs de prévoir les difficultés que les industries existantes risquent de rencontrer, ou si producteurs et investisseurs ne répondent pas aux signaux du marché en raison de diverses entraves et imperfections, notamment des problèmes d'information, de coordination et de coûts d'ajustement, ou encore lorsque les réactions des entreprises aux indications fournies par les prix n'entraînent pas un processus synergique d'industrialisation pour tous les pays concernés.

Les pouvoirs publics sont effectivement intervenus à deux niveaux. Pour les pays les plus avancés, notamment le Japon, l'élimination progressive des branches d'activité dépassées et l'appui à fournir aux industries d'avenir ont souvent nécessité une intervention massive de l'Etat pour aider des entreprises privées à relocaliser leur production à l'étranger par le biais de l'IED ou à s'orienter vers une gamme de produits différente, susceptible de leur conférer de nouveaux avantages comparatifs. Comme on l'a vu de manière plus approfondie dans le *Rapport 1994*, de telles interventions se sont inscrites dans le cadre d'une politique industrielle cohérente et globale visant à remédier à un ensemble de dysfonctionnements du marché, étroitement liés et ayant pour effet de se renforcer mutuellement, qui entravaient le plus souvent le processus d'investissement et d'innovation : le type de politique industrielle employée a permis de conjuguer l'action gouvernementale et les stratégies concurrentielles des entreprises privées. La nécessité d'une intervention des pouvoirs publics n'a pas diminué avec les progrès de l'industrialisation au Japon. En fait, ainsi qu'il est indiqué dans la section H ci-dessous, le comportement des entreprises locales face aux modifications récentes de la compétitivité pose de réels défis pour l'action gouvernementale.

En ce qui concerne le Japon, les sorties d'IED, les aides publiques et les stratégies d'intégration régionale sont intimement liées. De nombreux éléments donnent effectivement à penser qu'au Japon les entreprises continuent

de collaborer étroitement avec le gouvernement, même lorsqu'elles se sont installées à l'étranger 5/. Souvent, l'Etat a également agi en concertation avec les gouvernements d'autres pays pour soutenir le transfert méthodique et progressif de certaines branches d'activité à la suite de modifications des avantages comparatifs des différents pays en développement d'Asie. A cet égard, le concept du vol d'oies a servi en partie de fondement à l'aide publique au développement (APD) et aux programmes de coopération économique visant à épauler les activités d'entreprises japonaises en Asie du Sud-Est. En particulier, les apports d'APD destinés à développer l'infrastructure ont été considérés comme un moyen de préparer les pays bénéficiaires de la région à recevoir des IED et d'encourager leurs industries d'exportation 6/. Ce facteur a également aidé le Japon à étendre ses principes nationaux de politique industrielle à d'autres pays de la région. On a laissé entendre, par exemple, que les fonctionnaires du Ministère du commerce extérieur et de l'industrie (MITI) s'étaient efforcés de transposer en Asie du Sud-Est certains des instruments de politique industrielle utilisés au Japon 7/. On peut aussi tirer des conclusions similaires de la vague récente d'IED régionaux provenant du premier groupe de NPI. Ainsi, bon nombre des retombées internationales positives observées en Asie de l'Est découlent en fin de compte du succès des politiques industrielles des pays chefs de file, plutôt que d'un processus uniquement déterminé par les forces du marché.

La constitution d'un secteur industriel axé sur les exportations n'est ni plus spontanée ni moins difficile pour des pays en développement que pour des pays développés. Ainsi qu'il ressort de l'analyse plus approfondie présentée dans le chapitre II ci-dessous, même pour promouvoir des branches d'activité qui bénéficient d'un avantage comparatif en raison des ressources disponibles, dont la main-d'oeuvre, des efforts considérables s'avèrent nécessaires de la part des pouvoirs publics. Le processus de perfectionnement de l'industrie représente un défi encore plus grand pour l'action gouvernementale. Les pays "satellites" doivent donc appliquer une politique industrielle conjuguant la protection des industries naissantes et la promotion des exportations pour égaliser les chances et soutenir la concurrence vis-à-vis de pays plus avancés. L'efficacité du recours à l'IED en vue de faciliter le "rattrapage" technologique et d'encourager les exportations a été également fonction d'une série d'initiatives publiques de la part des pays d'accueil. Si celles-ci étaient souvent dictées par la nécessité de répondre aux pressions du marché, elles visaient aussi à remédier à des lacunes ou des dysfonctionnements du marché. De ce point de vue, l'évolution "en vol d'oies" d'une industrialisation mutuellement avantageuse peut être considérée comme un processus compatible avec les mécanismes du marché, plutôt que comme le résultat de leur libre jeu.

C. Aspects harmonieux, concurrentiels et conflictuels du développement "en vol d'oies"

La plupart des descriptions récentes du concept du "vol d'oies" en donnent une image harmonieuse, le développement de l'Asie de l'Est étant grosso modo présenté comme le fruit d'une coopération, tandis que les aspects potentiellement conflictuels et concurrentiels d'un tel processus sont pratiquement passés sous silence. Cette idée d'harmonie est surtout évoquée à

propos du rôle des sociétés transnationales et de l'IED. Comme on l'a vu, il y a certainement de nombreux exemples dans lesquels les intérêts de sociétés transnationales coïncident avec ceux des gouvernements des pays les plus avancés ainsi que des pays "satellites" : d'où une collaboration étroite qui permet d'éviter les conflits. De même, à l'intérieur d'un pays, les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs sont souvent compatibles. Cependant, on aurait tort de penser que le mode de développement en vol d'oies n'entraîne aucun conflit d'intérêts, que ce soit aux niveaux national ou international, ou entre les pays et les sociétés transnationales. En fait, ainsi qu'il a déjà été indiqué, l'un des grands objectifs de l'action gouvernementale a été de prévenir les problèmes et les conflits éventuels en facilitant l'adaptation aux modifications de la compétitivité ou de susciter l'évolution voulue en incitant les investisseurs tant locaux qu'étrangers à entreprendre des activités qu'ils n'auraient pas envisagées d'eux-mêmes.

Dans la description initiale du concept du vol d'oies par Akamatsu, les conflits susceptibles d'apparaître au niveau international ou national du fait des échanges commerciaux étaient clairement pris en compte. Il était ainsi admis que la pénétration des importations dans un pays "satellite" serait au début avantageuse pour les consommateurs locaux, mais léserait les producteurs. Une fois que les entreprises locales se sont développées et réussissent à soutenir la concurrence des importations, le pays tout entier peut en profiter, alors que le pays "chef de file" risque d'en pâtir. Ces risques sont à peine envisagés dans des analyses plus récentes, qui méconnaissent ou sous-estiment notablement les coûts et les difficultés d'une restructuration. Au fil du temps, tant les satellites que les pays chefs de file peuvent y gagner à mesure qu'ils progressent dans la hiérarchie des niveaux d'industrialisation, mais la gestion des conflits découlant de l'appauvrissement initial des producteurs, de même que l'adaptation à de nouvelles conditions, créent de sérieux problèmes pour les responsables de l'élaboration des politiques 8/.

Les conflits entre des pays et des sociétés transnationales peuvent revêtir différentes formes. Ces sociétés cherchent à accroître au maximum les bénéfices provenant de leurs opérations mondiales, plutôt que ceux de chaque entreprise affiliée. Leurs intérêts ne coïncident donc pas toujours avec ceux du pays d'accueil. Les risques de conflit sont encore plus grands lorsqu'elles suivent des "stratégies d'intégration complexe" consistant à "découper" le processus de production entre différents sites et à recourir de plus en plus au commerce intragroupe. Du fait de telles stratégies, les possibilités de tarification de cession interne, par exemple, augmentent considérablement. Ainsi qu'il a été constaté dans un autre rapport de la CNUCED, "aucun pays ... dans lequel est installée une partie d'un groupe transnational ne peut avoir la certitude de profiter (ou de profiter autant que d'autres) des retombées" des activités mondiales des sociétés transnationales. Même si "l'on peut raisonnablement supposer que les efforts déployés par une société transnationale pour devenir plus compétitive auront des incidences positives pour une partie au moins des pays dans lesquels elle opère" 9/, rien n'indique qu'il s'agit de pays économiquement moins avancés. Un pays d'accueil en développement peut souhaiter accroître la teneur en éléments locaux de la production des sociétés transnationales, ou inciter celles-ci à réaliser des

activités à forte valeur ajoutée à l'intérieur de ses frontières et à maximiser les effets de retombées sur l'économie nationale en encourageant des entreprises locales à s'introduire dans la branche d'activité concernée. Il se peut aussi qu'il veuille intégrer les sociétés transnationales dans l'économie nationale et les pousser à améliorer leur technologie à mesure que les besoins de développement du pays évoluent. De tels objectifs risquent d'être incompatibles avec la tendance naturelle des groupes transnationaux à vouloir sauvegarder leurs avantages technologiques et à profiter au maximum de leur marge de manoeuvre pour relocaliser la production à mesure qu'évoluent leurs priorités mondiales. Les sociétés transnationales peuvent contribuer dans une large mesure à "recycler" l'avantage comparatif, mais l'ampleur et les conditions de ce recyclage varient suivant les cas : plus le pays d'accueil peut influer sur ces sociétés, plus les marchés conclus lui seront favorables 10/. Comme on le verra au chapitre II ci-dessous, il est un fait que les politiques nationales suivies à l'égard des groupes transnationaux et des investissements étrangers directs ont compté pour beaucoup dans la contribution de ces derniers aux objectifs de développement des NPI d'Asie de l'Est et continueront d'exercer une influence majeure sur l'évolution ultérieure en matière d'industrialisation et de développement.

Il semble que l'on ait encore moins conscience des risques de conflit d'intérêts entre les sociétés transnationales et leur pays d'origine. Le concept du développement en vol d'oies se fonde sur l'hypothèse que le pays chef de file peut toujours améliorer sa structure industrielle et introduire de nouvelles méthodes de production et de nouveaux produits à mesure que d'autres pays le rattrapent. De plus, les marchés permettant d'écouler ces nouveaux produits sont considérés comme aussi étendus que ceux des produits antérieurs. Même si ces hypothèses s'avèrent correctes aux premiers stades de l'industrialisation, elles ne s'appliquent guère dans le cas d'économies parvenues à maturité. En effet, le décalage entre ces dernières et les NPI, inhérent au processus d'innovation-imitation, semble avoir beaucoup diminué au cours des 20 dernières années, non seulement du fait de la souplesse accrue et de la segmentation des techniques de production, mais également en raison de l'accumulation accélérée de capital physique et humain dans les NPI, qui a permis d'appliquer rapidement de nouvelles techniques incorporées dans les biens d'équipement et d'activer le processus d'apprentissage et de rattrapage 11/. De ce fait, il se pourrait que les pays chef de file ne puissent plus maintenir un rythme suffisant d'évolution technologique et de croissance de la productivité pour assurer une expansion simultanée de l'IED, du commerce et de l'investissement intérieur.

Ces observations cadrent d'ailleurs avec le développement observé dans les principaux pays industrialisés depuis la seconde guerre mondiale. Dans le cas de ces pays, on a discerné quatre étapes distinctes dans l'internationalisation de l'activité manufacturière 12/. Au cours de la première étape, le pays s'oriente vers l'exportation et sa part dans les ventes mondiales de produits manufacturés tend à s'accroître. La deuxième étape représente une transition, le pays privilégiant peu à peu l'investissement plutôt que le commerce : sa part dans le commerce mondial se stabilise, tandis que celle de l'IED commence à augmenter. Dans la troisième étape, l'IED devient le principal moyen d'approvisionnement des marchés

étrangers et la part du pays dans les échanges mondiaux diminue. Durant la dernière étape, "ni le commerce ni l'investissement ne permettent de préserver la position concurrentielle" du pays, dont la part dans l'IED au niveau mondial diminue également 13/. Le passage aux derniers stades de la maturité industrielle a souvent été associé à un ralentissement de la croissance, à la disparition d'emplois dans le secteur manufacturier et à une réorientation vers les services, autrement dit une désindustrialisation 14/.

A l'époque où cette analyse a été formulée, c'est-à-dire vers le milieu des années 70, on a considéré que le Japon, la République fédérale d'Allemagne, les Etats-Unis et le Royaume-Uni se trouvaient dans la première, la deuxième, la troisième et la quatrième phase de ce processus, respectivement. Le rôle accru joué ces 10 dernières années par le Japon dans le mode de développement en vol d'oies paraît s'accompagner d'un passage à la troisième étape, où les sorties d'IED du Japon n'engendrent plus d'exportations mais les remplacent, et ne complètent plus l'investissement intérieur mais se substituent à lui. Ces tendances montrent que les intérêts des sociétés transnationales peuvent ne pas cadrer avec ceux du pays d'origine, et confirment les inquiétudes récentes quant au phénomène d'"évidement" de l'appareil industriel japonais, dont il est question dans la section G ci-dessous.

D. IED et intégration régionale

Comme on l'a vu, dans les versions les plus récentes du modèle de développement en vol d'oies, les sorties d'IED en provenance des pays relativement avancés, notamment le Japon, sont considérées comme un important moyen de "recycler" l'avantage comparatif au profit des pays moins développés. La présente section décrit les flux intrarégionaux d'investissement et leur rôle dans l'intégration régionale et l'industrialisation. Même si tout semble indiquer que la structure de l'IED intrarégional cadre dans l'ensemble avec le schéma du vol d'oies, son volume était jusqu'à une date récente relativement modeste en comparaison avec les apports d'investissements dans la région provenant des Etats-Unis et de l'Europe, et par rapport au taux global d'accumulation de capital au niveau régional. Plusieurs grands pays d'Asie de l'Est, dont le Japon lui-même, ont d'ailleurs connu un développement rapide sans recourir largement aux IED de quelque source que ce soit (voir à ce sujet le chapitre II ci-après).

S'agissant du rôle de l'IED japonais dans la région, il convient de noter que le Japon n'est devenu un important investisseur international que durant la décennie qui vient de s'écouler. Il y a 10 ans, en 1985, son stock (valeur cumulée) d'IED au niveau mondial était de l'ordre de 84 milliards de dollars, chiffre équivalant à la moitié environ de ses exportations totales pour l'année considérée. Cependant, dans la seconde moitié des années 80, ces investissements ont affiché une croissance rapide et régulière, atteignant 45 milliards de dollars en moyenne par an (tableau 21) 15/. Les sorties d'IED ont légèrement marqué le pas au début des années 90, tout en se maintenant à un niveau élevé, de l'ordre de 38 milliards de dollars en moyenne par an. La

part du Japon dans le stock mondial d'IED a donc rapidement augmenté, passant à 12 % en 1994, contre moins de 4 % en 1980 (graphique 2).

Ce net accroissement des IED d'origine japonaise est allé de pair avec des modifications non négligeables de leur répartition par secteur. Avant les années 80, l'investissement dans le secteur des ressources (industries extractives et énergie, en particulier) représentait un important élément, comptant pour 25 % dans leur montant total. Ce type d'investissement a stagné pendant les années 80 et ne dépasse pas 3 % depuis 1985. La part de l'investissement manufacturier dans le total de l'IED japonais était plus élevée dans les années 70 (35 %) qu'au cours de la décennie suivante (25 %),

Tableau 21

REPARTITION SECTORIELLE ET REGIONALE DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS DIRECTS DU JAPON

	Sorties cumulées					Stock a/			
	1951-1970	1971-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1994	1980	1985	1990	1994
IED total (millions de dollars) b/	3 577	32 920	47 152	227 157	152 798	36 497	83 649	310 806	463 604
	(179)	(3 292)	(9 430)	(45 431)	(38 200)				
dont (par région, en pourcentage) :									
Amérique du Nord	25,5	27,0	36,4	48,1	43,5	26,8	32,2	43,8	43,7
Europe	17,9	11,6	13,9	21,2	20,0	12,3	13,2	19,1	19,4
Asie	21,0	27,6	20,4	12,4	18,8	26,9	23,3	15,3	16,4
Amérique latine	15,9	17,0	20,1	10,9	9,6	16,9	18,7	13,0	11,9
Autres régions	19,8	16,8	9,2	7,4	8,1	17,1	12,7	8,8	8,6
Secteur primaire	886	7 094	4 995	5 659	4 769	7 980	12 975	18 634	23 403
(millions de dollars) b/	(44)	(709)	(999)	(1 132)	(1 192)				
dont (par région, en pourcentage) :									
Amérique du Nord	20,8	9,1	13,5	21,5	12,4	10,4	11,6	14,6	14,2
Europe	0,7	12,0	0,1	12,9	13,0	10,8	6,7	8,6	9,5
Asie	35,6	42,2	64,8	23,6	30,0	41,5	50,5	42,3	39,8
Amérique latine	12,4	18,0	6,1	5,1	10,8	17,4	13,0	10,6	10,6
Autres régions	30,6	18,7	15,4	36,9	33,9	20,0	18,2	23,9	25,9
Secteur manufacturier	928	11 645	11 826	57 213	47 284	12 573	24 399	81 612	128 896
(millions de dollars) b/	(46)	(1 164)	(2 365)	(11 443)	(11 821)				
dont (par région, en pourcentage) :									
Amérique du Nord	23,4	19,0	44,6	57,0	40,1	19,3	31,6	49,4	46,0

Europe	3,9	6,9	10,5	18,3	18,4	6,7	8,6	15,4	16,5
Asie	34,5	36,6	24,9	19,5	31,5	36,4	30,8	22,9	26,0
Amérique latine	29,6	21,5	15,0	3,0	4,6	22,1	18,7	7,7	6,5
Autres régions	8,6	16,0	4,9	2,2	5,5	15,5	10,3	4,7	5,0
Services (millions de dollars) b/	1 763	14 181	30 331	164 284	100 638	15 944	46 275	210 559	311 197
	(88)	(1 418)	(6 066)	(32 857)	(25 160)				
dont (par région, en pourcentage) :									
Amérique du Nord	29,0	42,5	37,0	45,9	46,7	41,0	38,4	44,2	45,0
Europe	33,9	15,3	17,4	22,6	21,2	17,4	17,4	21,4	21,3
Asie	6,6	13,0	11,4	9,5	12,3	12,2	11,7	10,0	10,7
Amérique latine	10,3	12,8	24,3	13,9	11,9	12,6	20,3	15,3	14,2
Autres régions	20,2	16,4	9,9	8,2	7,9	16,8	12,3	9,1	8,7

Source : Ministère du commerce extérieur et de l'industrie, Statistiques des investissements étrangers et des activités extérieures des entreprises japonaises (en japonais), diverses livraisons.

a/ Sorties annuelles cumulées selon leur valeur d'origine (cumul des flux indiqués dans la première partie du tableau).

b/ Les chiffres entre parenthèses sont des moyennes annuelles.

Graphique 2

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES STOCKS MONDIAUX D'IED, PAR ORIGINE, 1980-1994
(*En pourcentage*)

Source : Base de données de la CNUCED.

mais la baisse s'est ralentie vers la fin des années 80. Une nette reprise s'est amorcée dans les années 90 et, en 1994, plus d'un tiers de l'investissement concernait le secteur manufacturier. Le secteur tertiaire a toujours occupé une large place dans l'IED en provenance du Japon. Une grande partie des investissements en question ont été effectués dans le commerce de gros et de détail, en vue de faciliter l'accès des producteurs nationaux aux marchés étrangers. Les sociétés commerciales japonaises ont contribué pour beaucoup à ce processus, en s'occupant d'un large éventail de produits et en aidant les exportateurs à résoudre les problèmes d'accès, tout en leur fournissant des renseignements sur les tendances observées sur les marchés étrangers. Au départ, la création et les activités de ces compagnies ont évité aux producteurs d'avoir à installer des installations de production à l'extérieur. Cependant, elles ont également joué un rôle important en favorisant l'investissement japonais à l'étranger, notamment dans le cas de petits investisseurs qui commençaient à relocaliser leur production par le canal de l'IED.

Les pays en développement ont toujours absorbé une très forte proportion de l'IED japonais dans le secteur primaire. Au début des années 80, ils comptaient également pour 70 % environ dans le stock d'IED d'origine japonaise dans le secteur manufacturier. Le courant s'est sensiblement modifié dans les années 80, délaissant les pays en développement au profit du Nord, mais la tendance s'est inversée par la suite, notamment en raison d'une réduction des flux destinés à l'Amérique du Nord et d'un accroissement des apports à destination de l'Asie de l'Est, qui a reçu un tiers environ des IED japonais à vocation manufacturière en 1989-1994.

En 1985, près de la moitié du total des apports d'IED japonais à destination de l'Asie de l'Est est allée à l'Indonésie, principalement dans le secteur des ressources naturelles et les activités manufacturières à forte intensité de travail 16/. Singapour a également été un important bénéficiaire, avec des apports de 2 milliards de dollars environ, essentiellement dans le secteur manufacturier. Le volume des investissements correspondants à Hong-kong a été légèrement supérieur, visant presque entièrement des activités non manufacturières. Dans le reste de l'Asie de l'Est, les sommes investies sont restées relativement modestes. Il est intéressant de noter que, dans l'ensemble, le Japon n'a guère investi dans le secteur manufacturier en Asie de l'Est en 1985, ses apports dépassant un milliard de dollars uniquement à Singapour et en Indonésie. Depuis 1985, le stock d'IED japonais en Asie de l'Est a plus que quadruplé et une grande partie de ses nouveaux investissements ont été réalisés dans le secteur manufacturier. Ils se sont tout d'abord dirigés vers les NPI du premier rang, puis vers le groupe des 4 de l'ANASE, mais se sont concentrés sur la Chine à compter des années 90 (voir graphique 3).

Jusqu'à ces dernières années, le Japon était le seul pays d'Asie de l'Est ayant d'importants IED dans les pays voisins. Vers la fin des années 80, il a été rejoint par les NPI du premier groupe, qui ont commencé à transférer certaines activités de production à forte intensité de travail vers des pays moins développés, dont la Chine 17/. Ces NPI pris ensemble ont désormais un stock plus important d'IED dans les quatre pays de l'ANASE que le Japon. A elle seule, la Province chinoise de Taiwan compte plus d'IED en Malaisie que le Japon (tableau 22). De même, une très forte proportion des apports d'IED en Chine provient de résidents chinois de Hong-kong et Macao, ainsi que de la Province de Taiwan. On a fait valoir qu'une grande partie de ces IED apparents correspondait à un recyclage de fonds provenant de la République populaire de Chine proprement dite. Il semblerait que des entreprises locales ayant de l'argent à investir s'associent avec des Chinois résidant à l'étranger, qui réinvestissent cet argent en Chine en bénéficiant des privilèges et protections accordés aux investisseurs étrangers. Selon certaines estimations, 25 % du total des apports d'IED en Chine entraient dans cette catégorie en 1992 18/.

Graphique 3

EVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT D'ORIGINE JAPONAISE EN ASIE

Secteur manufacturier

Autres secteurs

Source : Ministère japonais du commerce extérieur et de l'industrie, *White Paper on International Trade 1995 (Summary)*, Tokyo, juillet 1996.
Note : Les chiffres de 1994 sont des estimations.

Tableau 22

COMPOSITION DU STOCK D'INVESTISSEMENTS ETRANGERS DIRECTS EN CHINE ET DANS QUATRE PAYS DE L'ANASE EN 1992, PAR ORIGINE a/
(Pourcentage)

Origine	4 PAYS DE L'ANASE b/				Chine c/
	Total	Indonésie	Malaisie	Thaïlande	
Hong-kong	..	7,4	3,9	6,6	62,0 d/
République de Corée	..	5,7	2,9	1,5	0,9
Singapour	..	4,1	6,7	6,3	..
Province chinoise de Taiwan	..	7,7	22,8	9,2	8,2
Total des NPI du premier groupe	25,8	24,9	35,4	23,6	71,1 e/
Japon	26,1	15,7	22,7	38,1	8,4
Etats-Unis	9,5	6,5	7,0	11,9	8,5
Autres pays	38,6	52,9	35,0	26,4	12,0 f/

Source : Ministère japonais du commerce extérieur et de l'industrie, White Paper on International Trade 1994, Tokyo, 1994.

a/ Part des pays d'origine énumérés dans la partie gauche du tableau dans le stock total d'IED dans les pays d'accueil figurant en tête des colonnes.

b/ Indonésie, Malaisie, Thaïlande et Philippines.

c/ 1993.

d/ Y compris l'IED provenant de Macao.

e/ Non compris l'IED provenant de Singapour, pour lequel on ne dispose pas de données distinctes.

f/ Y compris l'IED provenant de Singapour.

On observe un net parallélisme entre l'IED en provenance du Japon et les flux d'investissement provenant du premier groupe de NPI de la région, ces derniers étant généralement en retard d'une étape par rapport au Japon, comme le laisse supposer le modèle du vol d'oies. Cette évolution est tout à fait manifeste dans la République de Corée, en particulier, où l'IED était initialement concentré, comme au Japon, dans des activités d'extraction de ressources visant à assurer une expansion continue de la production industrielle. Or, depuis la fin des années 80, la part des industries manufacturières a dépassé celle de l'exploitation des ressources dans l'IED de la République de Corée, tant par le nombre de projets qu'en valeur. Il semble que d'importants conglomérats coréens aient commencé à mettre en place des réseaux mondiaux et régionaux de production, à l'instar de leurs prédécesseurs japonais.

Les autorités de la Province chinoise de Taiwan ont, de même, adopté vers la fin des années 80 une politique délibérée de transfert des industries de main-d'oeuvre à l'étranger. Une réglementation relative au perfectionnement industriel a mis en place des mesures d'incitation, y compris des dédommagements pour les pertes encourues par les investisseurs sur les marchés extérieurs. En 1993, la Province de Taiwan a entrepris une politique d'investissement "orientée vers le Sud". A la différence du Japon et de la République de Corée, où l'IED est principalement le fait de grandes entreprises, ce sont les PME qui ont contribué dans une large mesure aux sorties d'IED 19/.

Ainsi, en ce qui concerne la composition de l'IED par secteur et par pays, l'évolution intrarégionale cadre avec le concept du vol d'oies. Le Japon a été le premier investisseur régional important, tout d'abord dans le secteur primaire, puis dans l'industrie manufacturière. L'IED d'origine japonaise dans le secteur manufacturier s'est progressivement déplacé des pays les plus industrialisés de la région vers ceux qui l'étaient moins. La répartition sectorielle de l'IED semble avoir évolué de la même façon lorsque, à la suite du Japon, les NPI du deuxième groupe sont également devenus des investisseurs internationaux. Cela étant, les éléments dont on dispose ne permettent pas de penser que le type d'industrialisation en vol d'oies observé au niveau régional ait été entièrement - ou même en grande partie - fonction de l'investissement intrarégional. Comme on le verra au chapitre II ci-dessous, l'IED n'a pas joué un rôle notable dans l'industrialisation du Japon et de la majorité des NPI du premier groupe. Il a été plus important pour les NPI du deuxième groupe et la Chine, mais, ainsi qu'il ressort du tableau 3, les apports d'IED provenant d'autres régions ont été tout aussi substantiels, sinon plus.

E. Commerce intrarégional

Le concept du vol d'oies laisse entrevoir une structure déterminée d'échanges commerciaux entre les pays de la "formation" se trouvant à différents niveaux d'industrialisation. Les produits primaires (denrées alimentaires, matières premières et combustibles) constituent l'essentiel des exportations des pays situés au bas de la hiérarchie des niveaux d'industrialisation, tandis que leurs importations comprennent toutes sortes d'articles manufacturés. A mesure que l'industrialisation progresse, les produits manufacturés à forte intensité de travail entrent pour une plus large part dans les exportations, alors que les biens d'équipement et d'autres articles manufacturés à forte intensité de savoir-faire et de capital occupent une large place dans les importations. Lorsque l'activité industrielle commence à se perfectionner, les importations de biens d'équipement restent importantes, mais le commerce intra-industriel joue également un rôle pour divers produits exigeant beaucoup de compétences et de capital. Une des autres conséquences de cette évolution est le fait que les pays en développement participant à un tel processus accusent en général une balance commerciale déficitaire vis-à-vis des pays plus avancés : les flux de capitaux provenant de ces derniers, notamment l'IED, aident à combler le déficit extérieur. Les informations disponibles concernant le commerce intrarégional sont examinées ci-après en vue de déterminer la validité de ces postulats.

1. Le commerce japonais

Le tableau 23 montre l'évolution du commerce du Japon depuis 1985, pour certains produits, avec les NPI du premier rang, le groupe des 4 de l'ANASE et la Chine. Plusieurs éléments méritent d'être relevés. Premièrement, comme le concept du vol d'oies le laisse entrevoir, le Japon a enregistré, sur ces trois destinations, des déficits commerciaux pour les denrées alimentaires, les matières premières et les combustibles. Ce déficit est plus prononcé dans les échanges avec le groupe des 4 de l'ANASE qu'avec les NPI du premier rang, car les pays de ce groupe disposent de ressources plus abondantes et mettent davantage l'accent sur les exportations de produits primaires. Deuxièmement, on observe aussi un déficit dans le secteur de l'habillement et de la chaussure sur les trois destinations. Même si, en valeur absolue, il est plus important vis-à-vis des NPI du premier rang, il s'est accru plus rapidement dans les échanges avec la Chine, puis avec le groupe des 4 de l'ANASE.

Pour la plupart des autres articles manufacturés, le Japon affiche des excédents considérables et croissants sur chacune des trois destinations, bien que les importations aient en général progressé plus vite que les exportations, comme le montre la baisse des taux de couverture sur le tableau. L'accroissement de l'excédent commercial dans cette catégorie de produits s'explique par le fait que le volume des marchandises est-asiatiques achetées par le Japon était initialement très modeste au moment où l'essor de la région s'est amorcé, notamment en ce qui concerne les importations en provenance du groupe des 4 de l'ANASE. En 1985, le Japon exportait vers ces pays pour 7 milliards de dollars de produits manufacturés, mais n'en importait que pour 800 millions de dollars (tableau 24), dégageant un excédent supérieur à 6 milliards de dollars. En 1994, les chiffres correspondants étaient de 39 milliards et 12 milliards de dollars environ, soit un excédent de l'ordre de 27 milliards. Ainsi, les exportations ont été multipliées par 4,6 et les importations par 14, tandis que l'excédent commercial a plus que quadruplé dans le même temps. Si ces tendances se poursuivent, l'excédent du Japon vis-à-vis des pays en question finira manifestement par diminuer en valeur absolue.

Le Japon compte pour la moitié environ dans le total des exportations de produits alimentaires, de matières premières et de combustibles des NPI et de la Chine vers des pays tiers. Dans le secteur des articles manufacturés à forte intensité de travail, il ne semble pas avoir constitué un marché prépondérant pour les NPI du premier rang au cours des étapes initiales de leur développement. Par exemple, la part du Japon dans les exportations totales de vêtements en provenance de la République de Corée était très faible (de l'ordre de 15 %) dans les années 70, lorsque ce dernier pays se trouvait à un stade précoce de son industrialisation. Ce n'est que dans les années 80, son économie s'étant entre-temps étoffée, que les exportations coréennes de vêtements vers le Japon se sont véritablement envolées : le Japon a, en 1990, absorbé entre 20 et 50 % de ces exportations, selon les articles concernés. De même, à la fin des années 80, une petite partie seulement des exportations à forte intensité de travail (10 % ou moins, selon le produit) du groupe des 4 de l'ANASE allait vers le Japon. Cependant, ces exportations semblent avoir rapidement augmenté pendant la décennie en cours.

Tableau 23

COMMERCE DU JAPON AVEC LES NPI DU PREMIER RANG, LE GROUPE DES 4 DE L'ANASE ET LA CHINE, 1985, 1990 ET 1994

	Commerce avec les NPI du premier rang						Commerce avec le groupe des 4 de l'ANASE						Commerce avec la Chine					
	Balance commerciale (milliards de dollars)			Taux de couverture			Balance commerciale (milliards de dollars)			Taux de couverture			Balance commerciale (milliards de dollars)			Taux de couverture		
Groupe de produits	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994
Articles manufacturés	15,7	34,2	63,2	4,0	2,9	3,8	6,2	16,1	26,4	10,0	4,2	3,1	10,4	0,0	-1,5	8,0	1,0	0,9
Dont : Produits chimiques	1,7	4,5	7,2	4,9	5,4	6,2	0,6	1,5	2,3	5,2	5,6	4,8	0,4	0,2	0,4	2,6	1,3	1,5
Ordinateurs et matériel de bureau	0,7	1,7	1,9	7,4	3,2	1,7	0,1	0,1	-0,3	131,4	1,2	0,7	0,2	0,1	0,0	1 254,8	2,9	1,2
Machines électriques	4,7	12,0	22,1	7,7	5,2	5,0	1,1	3,0	7,0	17,4	5,0	3,1	2,3	1,0	2,0	186,6	4,3	2,2
Autres machines	3,9	10,4	17,2	17,0	10,8	16,3	1,6	6,2	10,4	26,8	22,3	15,6	2,5	1,0	4,7	839,9	8,6	11,6
Véhicules routiers à moteur	1,1	2,7	5,0	63,0	12,6	13,0	1,1	3,9	5,6	81,3	148,1	60,2	1,8	0,2	1,4	9 241,1	25,3	18,4
Habillement et chaussure	-1,3	-4,0	-2,9	0,1	0,0	0,1	-0,0	-0,5	-1,2	0,2	0,0	0,0	-0,5	-2,5	-9,1	0,0	0,0	0,0
Articles manufacturés classés par matières a/	3,6	4,9	8,0	3,5	2,2	2,8	1,5	1,8	2,4	5,7	1,9	1,7	3,4	0,4	1,1	7,1	1,3	1,3
Autres articles manufacturés	1,4	1,9	4,7	2,6	1,6	2,2	0,3	0,3	0,2	6,9	1,4	1,1	0,4	-0,3	-2,1	3,6	0,5	0,3
Denrées alimentaires, matières premières et combustibles b/	-2,9	-4,0	-2,4	0,3	0,5	0,7	-15,6	-18,4	-17,7	0,0	0,0	0,1	-4,4	-5,9	-7,4	0,1	0,1	0,1
Produits non spécifiés	-0,1	0,4	1,6	0,9	1,6	2,9	0,0	-0,0	-0,2	1,1	0,9	0,7	-0,0	0,0	0,1	0,9	1,4	1,7
Total, commerce de marchandises	12,8	30,7	62,4	2,3	2,2	3,0	-9,4	-2,2	8,6	0,4	0,9	1,3	6,0	-5,9	-8,8	1,9	0,5	0,7

Source : ONU, bande magnétique de données des Commodity Trade Statistics.

a/ Non compris les métaux non ferreux.

b/ Y compris les métaux non ferreux.

Tableau 24

EXPORTATIONS D'ARTICLES MANUFACTURES DE CERTAINS PAYS D'ASIE DE L'EST, PAR GRANDE DESTINATION, 1985 ET 1994
(Milliards de dollars)

Exportations en provenance de	Pays en développement d'Asie de l'Est								Japon	
	Total		NPI du premier rang		Groupe des 4 de l'ANASE		Chine			
vers	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1994
Monde	102,2	483,8	82,7	281,7	10,2	102,5	9,3	99,6	169,4	377,8
Pays en développement d'Asie de l'Est	19,1	173,2	13,1	101,9	2,9	34,3	3,1	37,0	39,7	142,3
NPI du premier rang	11,9	114,8	6,6	51,9	2,4	28,4	2,9	34,5	20,9	86,0
Groupe des 4 de l'ANASE	5,1	42,9	4,5	36,2	0,4	4,2	0,2	2,5	6,9	38,8
Chine	2,0	15,5	1,9	13,8	0,1	1,7	.	.	11,9	17,5
Japon	7,8	50,3	5,9	23,9	0,8	11,7	1,1	14,7	.	.
Autres pays développés à économie de marché	61,7	105,8	53,1	122,0	5,7	46,3	2,9	37,5	100,5	196,4
Reste du monde	13,5	54,5	10,5	33,9	0,8	10,2	2,2	10,4	29,2	39,1

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les bandes magnétiques de données des Commodity Trade Statistics de l'ONU.

Bien que les importations aient rapidement augmenté, le marché japonais reste d'une importance secondaire pour la plupart des autres produits manufacturés en provenance de l'Asie de l'Est. Par habitant, le Japon importe approximativement la même quantité d'articles manufacturés d'Asie de l'Est que les Etats-Unis ou l'Europe occidentale. Cependant, la population de ces régions étant beaucoup plus importante, leurs importations totales de produits manufacturés en provenance d'Asie de l'Est sont nettement supérieures à celles du Japon (tableau 24). Environ 10 % des ventes totales d'articles manufacturés des pays en développement d'Asie de l'Est sont actuellement destinés au Japon, l'essentiel allant vers d'autres pays développés à économie de marché, principalement en Europe et en Amérique du Nord. Ces dernières années, les importations japonaises de produits électroniques en provenance d'autres pays d'Asie de l'Est ont fait un bond, qu'il s'agisse de matériel de télécommunication et de sonorisation provenant de la Malaisie, de circuits micro-électroniques venant de la République de Corée, ou de matériel de traitement automatique de l'information exporté de Singapour et de la Province chinoise de Taiwan. Cette évolution a été suivie avec une grande attention, mais l'ordre de grandeur de tels échanges commerciaux reste en fait fort

modeste. En 1993, de 7 à 11 % seulement du total des exportations de machines et de matériel de transport, de machines de bureau, d'appareils électriques et d'autres machines de la Chine et des NPI à destination de pays tiers sont allés au Japon.

Le commerce entre le Japon et les pays en développement d'Asie de l'Est est donc très déséquilibré. Ces derniers deviennent un marché de plus en plus important pour le Japon, absorbant actuellement plus d'un tiers du total de ses exportations (tableau 25). Mais, comme il leur achète relativement peu de produits en échange, il en résulte une très forte asymétrie : le Japon affiche un excédent commercial considérable à l'égard des pays en développement d'Asie de l'Est, et ces derniers vis-à-vis des pays industriels autres que le Japon. Il ne s'agit pas non plus d'un exemple de "commerce triangulaire", car le Japon n'utilise pas son excédent avec les pays en développement d'Asie de l'Est pour financer ses importations en provenance du reste du monde. Il dégage au contraire des excédents vis-à-vis de ces deux régions. Cependant, comme on le verra ci-dessous, les tendances actuelles donnent à penser que cette situation est en train d'évoluer rapidement et que les excédents commerciaux du Japon tant avec les pays de la région qu'avec ceux de l'extérieur vont probablement diminuer dans les années à venir, d'autant que les sorties d'IED continueront à se substituer aux exportations.

En résumé, même si le Japon ne constituait pas un marché important pour les produits à forte intensité de travail des NPI du premier groupe aux premiers stades de leur développement, il joue désormais un rôle croissant vis-à-vis de ceux du second groupe. Cela tient pour une large part au fait que, dans le premier cas, il n'avait pas encore renoncé en grande partie à ses industries de main-d'oeuvre. Ainsi, tant la structure que l'évolution du commerce entre le Japon et les pays en développement de l'Asie de l'Est cadrent dans l'ensemble avec le concept du vol d'oies. Par ailleurs, bien que les déséquilibres commerciaux restent prononcés, ils devraient, comme on le verra ci-dessous, s'atténuer avec le temps si les tendances récentes du commerce et de l'IED se poursuivent.

2. Le commerce entre les pays en développement d'Asie de l'Est

Les NPI du premier groupe sont devenus non seulement des investisseurs de poids dans les pays moins développés d'Asie de l'Est, mais également d'importants partenaires commerciaux pour ces derniers. A l'instar du Japon, ils leur fournissent de grandes quantités d'articles manufacturés, mais, à la différence de ce pays, ils leur en achètent également un volume non négligeable. En 1994, les exportations de produits manufacturés du groupe des 4 de l'ANASE vers les NPI du premier rang s'élevaient à 28 milliards de dollars et, vers le Japon, à moins de 12 milliards de dollars. Les exportations chinoises de produits de cette catégorie vers les mêmes destinations étaient de l'ordre de 35 milliards et 15 milliards de dollars, respectivement (tableau 24). Les NPI du premier rang représentaient donc un marché plus de deux fois supérieur au Japon pour les exportations de produits manufacturés de leurs voisins moins avancés. Il est intéressant de noter qu'il en va de même pour le commerce entre les NPI en question, qui exportent

beaucoup plus à l'intérieur de leur groupe que vers le Japon (tableaux 24 et 25).

Tableau 25

EXPORTATIONS TOTALES DE CERTAINS PAYS D'ASIE DE L'EST, PAR GRANDE DESTINATION, 1980-1994
(Milliards de dollars)

Exportations en provenance de / vers		Pays en développement d'Asie de l'Est				Japon	Monde a/
		Total	NPI du premier rang	Groupe des 4 de l'ANASE	Chine		
Monde	1980	117,3 b/	70,3	47,0	..	129,5	..
	1985	146,2 b/	100,3	45,9	39,4 c/	175,8	..
	1990	361,7	213,5	86,1	62,1	286,8	..
	1994	591,6	313,8	156,8	121,0	395,3	..
Pays en développement d'Asie de l'Est	1980	23,2 b/	13,3	9,9	..	33,3	127,3
	1985	52,9 b/	17,8	11,9	16,1 c/	42,4	144,5
	1990	110,5	54,5	24,1	31,9	84,8	415,2
	1994	213,2	116,2	51,6	45,4	152,4	648,1
NPI du premier rang	1980	14,4 b/	6,4	8,0	..	19,1	88,0
	1985	17,7 b/	8,5	9,2	15,1 c/	22,6	107,0
	1990	76,7	27,8	18,7	30,2	56,5	266,1
	1994	139,9	58,4	39,9	41,6	93,2	365,8
Groupe des 4 de l'ANASE	1980	7,8 b/	6,3	1,5	..	9,1	39,3
	1985	9,1 b/	7,0	2,1	1,0 c/	7,3	37,5
	1990	25,1	19,8	3,6	1,7	22,2	95,8
	1994	52,8	41,6	7,4	3,8	40,5	166,7
Chine	1980	1,0 b/	0,6	0,4	.	5,1	..
	1985	2,9 b/	2,3	0,6	.	12,5	..
	1990	8,7	6,9	1,8	.	6,1	53,3
	1994	20,5	16,2	4,3	.	18,7	115,6
Japon	1980	23,4 b/	7,2	16,2	..	.	139,9
	1985	24,8 b/	10,7	14,1	6,4 c/	.	127,5
	1990	57,1	27,0	21,1	9,0	.	231,2
	1994	81,0	31,8	27,6	21,6	.	272,3
Amérique du Nord	1980	28,7 b/	19,7	9,0	..	34,1	308,0
	1985	50,1 b/	40,7	9,4	3,4 c/	70,6	434,1
	1990	88,5	65,4	17,5	5,6	97,6	632,3
	1994	132,6	75,1	34,6	22,9	124,6	834,3
Europe occidentale d/	1980	20,3 b/	13,6	6,7	..	21,5	902,4
	1985	19,5 b/	13,6	5,9	4,5 c/	25,3	779,9
	1990	53,4	38,5	14,9	6,2	63,2	1 655,3
	1994	84,4	43,7	24,6	16,1	65,6	1 692,8

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les bandes magnétiques de données des Commodity Trade Statistics de l'ONU.

a/ Faute de données, les chiffres des exportations en provenance du "monde" vers les pays désignés correspondent aux importations (c.a.f.) déclarées par ces pays.

b/ Non compris la Chine, pour laquelle aucune donnée n'était disponible avant 1987.

c/ 1987.

d/ Y compris les Länder orientaux de l'Allemagne à compter de 1991.

Les éléments dont on dispose laissent donc entrevoir un rapide processus d'intégration entre les petits pays d'Asie de l'Est, la Chine elle-même participant dans une certaine mesure à ce processus. Le commerce entre les pays d'Asie de l'Est (non compris le Japon) a augmenté beaucoup plus vite que leurs échanges avec le monde extérieur : il représente environ un tiers du total de leurs importations et de leurs exportations. Même si le Japon affiche un énorme excédent commercial vis-à-vis des autres pays d'Asie de l'Est, ces derniers importent à présent, en moyenne, plus de produits manufacturés de leur propre groupe que du Japon (tableau 24). Le Japon reste le principal fournisseur de véhicules routiers et d'autres machines, mais il a été dépassé dans le secteur des produits chimiques, du matériel électrique et des machines de bureau, où le commerce entre les autres pays d'Asie de l'Est est à présent supérieur à leurs échanges avec le Japon.

La structure et l'évolution du commerce entre les pays en développement d'Asie de l'Est (voir tableau 26) correspondent aussi dans l'ensemble à l'hypothèse d'un mode de développement en vol d'oies. Le groupe des 4 de l'ANASE, abondamment doté en ressources, dégage des excédents commerciaux tant vis-à-vis de la Chine que des NPI du premier rang dans les secteurs des produits alimentaires, des matières premières et des combustibles, tandis que la Chine affiche un excédent dans les mêmes catégories de produits vis-à-vis des NPI du premier rang. Elle enregistre également un excédent croissant depuis une dizaine d'années avec ces pays dans les produits manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre, tels l'habillement et la chaussure. Ses déficits commerciaux avec les mêmes pays concernent principalement les biens d'une haute technicité et à forte intensité de savoir-faire. On observe une structure similaire dans le commerce entre les NPI du premier rang et le groupe des 4 de l'ANASE. En revanche, le commerce de la Chine avec les 4 de l'ANASE ne fait pas apparaître de tendance clairement définie dans les produits manufacturés nécessitant une main-d'oeuvre importante ou ceux à forte intensité de compétence et de technologie.

A l'heure actuelle, les trois entités considérées (NPI du premier rang, groupe des 4 de l'ANASE et Chine) dégagent des excédents considérables dans le commerce des articles manufacturés avec les pays développés à économie de marché d'Europe et d'Amérique. Pour la Chine et les 4 de l'ANASE, cet excédent est dû à l'accroissement de leurs exportations d'articles à forte intensité de travail, qui dépassent à présent leurs importations d'articles plus élaborés, tels que les produits chimiques, les machines et le matériel de transport. Le tableau est plus complexe dans le cas des NPI du premier rang. Ces pays affichent encore un important excédent commercial vis-à-vis de l'Europe et de

l'Amérique du Nord dans les produits nécessitant beaucoup de main-d'oeuvre, mais cet excédent diminue à mesure qu'ils se développent et s'orientent vers des produits plus évolués. Leurs exportations de machines et de matériel de transport ont connu une croissance spectaculaire au cours des dix dernières années, et leur commerce avec les régions en question est désormais largement excédentaire dans ces catégories de produits.

Les tendances observées dans le secteur du commerce corroborent ainsi, dans une large mesure le concept du vol d'oies en ce qui concerne les NPI. On peut se demander si le Japon joue véritablement un rôle de chef de file

Tableau 26

COMMERCE ENTRE LA CHINE, LES NPI DU PREMIER RANG ET LE GROUPE DES 4 DE L'ANASE

Groupe de produits	Commerce de la Chine avec :												Commerce du groupe des 4 de l'ANASE avec les NPI du premier rang					
	NPI du premier rang						Groupe des 4 de l'ANASE											
	Balance commerciale (milliards de dollars)			Taux de couverture			Balance commerciale (milliards de dollars)			Taux de couverture			Balance commerciale (milliards de dollars)			Taux de couverture		
	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994
Articles manufacturés	0,5	8,7	4,8	1,2	1,5	1,2	-0,2	0,2	0,7	0,5	1,2	1,4	-1,2	-3,9	1,0	0,7	0,7	1,0
Dont :																		
Produits chimiques	0,1	0,3	-2,9	1,6	1,3	0,4	0,0	0,0	0,2	1,3	1,4	2,1	-0,6	-1,2	-2,2	0,2	0,4	0,4
Ordinateurs et matériel de bureau	-0,1	0,0	0,2	0,1	1,1	1,3	0,0	0,0	0,0	21,0	2,1	1,7	-0,1	0,3	2,2	0,2	1,3	2,4
Machines électriques	-0,5	0,8	0,4	0,2	1,3	1,1	0,0	0,0	0,2	7,6	2,5	2,4	0,1	0,0	1,7	1,2	1,0	1,2
Autres machines	-0,4	-1,2	-4,6	0,2	0,5	0,2	0,0	0,2	0,3	8,0	11,6	3,6	-0,5	-1,9	-2,5	0,4	0,3	0,4
Véhicules routiers à moteur	0,0	0,6	0,2	1,0	1,3	1,5	0,0	-0,1	0,0	20,3	0,5	3,7	-0,0	-0,0	0,3	0,4	0,6	1,9
Habillement et chaussure	0,3	5,5	8,6	39,6	119,1	24,9	0,0	0,0	0,3	111,2	60,1	139,2	0,0	0,3	1,0	2,1	5,1	8,8
Articles manufacturés classés par matière a/	1,1	0,5	-1,1	3,0	1,1	0,9	-0,2	-0,0	-0,5	0,2	0,9	0,6	-0,1	-1,5	-0,6	0,9	0,6	0,9
Autres articles manufacturés	0,0	2,1	4,0	1,1	2,1	2,7	0,0	0,0	0,2	3,2	2,0	6,3	-0,1	0,1	1,2	0,7	1,1	1,6
Denrées alimentaires, matières premières et combustibles b/	3,4	3,6	3,6	12,1	3,5	2,0	0,0	-0,5	-1,3	1,1	0,5	0,5	4,1	4,1	5,3	2,7	2,0	2,0
Produits non spécifiés	0,0	0,0	-0,1	1,0	0,2	0,2	-0,0	-0,0	0,0	0,1	0,8	14,7	0,0	-0,6	-0,5	1,1	0,4	0,7
Total, commerce des marchandises	4,0	12,3	8,2	1,8	1,7	1,2	-0,1	-0,4	-0,5	0,8	0,8	0,9	3,0	-0,5	5,9	1,5	1,0	1,2

Source : ONU, bandes magnétiques de données des Commodity Trade Statistics.

Note : Pour le commerce de la Chine, les chiffres des importations et des exportations utilisés pour établir ce tableau sont ceux qui ont été signalés par ce pays. Ils peuvent différer sensiblement de ceux que déclarent les pays partenaires, à cause des réexportations en provenance de Hong-kong.

a/ Non compris les métaux non ferreux.
b/ Y compris les métaux non ferreux.

dans la "formation", mais parmi les autres pays, il semble patent que l'industrialisation se transmet d'une vague de pays en développement à la suivante, au moyen des mécanismes que présuppose un tel mode de développement.

F. Les facteurs macro-économiques qui ont influé sur le commerce et l'IED en Asie de l'Est

L'évolution macro-économique au Japon, dans les pays occidentaux qui sont ses principaux partenaires commerciaux et dans les NPI de la région a beaucoup influé sur les échanges et l'IED en Asie de l'Est. Pendant la première moitié des années 80, les disparités de la croissance des grands marchés et la hausse du dollar ont fortement stimulé les exportations japonaises vers les principaux pays industrialisés. Le dollar a augmenté rapidement et valait plus de 260 yen en 1985. Bien que le yen se soit apprécié par rapport à d'autres monnaies, son taux de change effectif réel a diminué de 1981 à 1985. La croissance de la part du Japon dans les exportations mondiales d'articles manufacturés, qui s'était amorcée dès les années 60, s'est donc accélérée pendant cette période (voir le tableau 27). De ce fait, l'excédent commercial du Japon, qui avait culminé à 23 milliards de dollars en 1978 avant de fondre en 1979 et 1980 sous l'effet du deuxième choc pétrolier, a de nouveau grossi à un rythme rapide et dépassait 50 milliards de dollars au milieu des années 80.

Comme on l'a déjà signalé, l'essor des exportations pendant la première moitié des années 80 a également été lié à une forte progression des investissements directs du Japon dans l'industrie manufacturière des Etats-Unis et, dans une moindre mesure, de l'Europe - en réponse, semble-t-il, au renforcement du protectionnisme sur ces marchés. Aux Etats-Unis, malgré la reprise vigoureuse qui a suivi la récession de 1980-1982, le chômage est demeuré élevé, ce qui, avec l'aggravation du déficit commercial, a suscité de nouvelles pressions protectionnistes. En Europe occidentale, d'autre part, en dépit d'une progression de la demande extérieure sous l'impulsion des Etats-Unis et d'une amélioration de la balance commerciale, la reprise est restée molle et le chômage a continué à augmenter. Dans les deux régions, on a fait largement usage d'instruments non tarifaires comme l'autolimitation des exportations, les mesures antidumping et les mesures compensatoires 20/.

Pendant la seconde moitié des années 80, le maintien du protectionnisme, l'appréciation du yen et la concurrence accrue de pays d'Asie de l'Est où les salaires étaient faibles et la productivité élevée ont joué un rôle déterminant dans le changement de tactique des entreprises japonaises qui, pour approvisionner les marchés extérieurs, ont délaissé l'exportation au profit de l'investissement et de la production à l'étranger. Ces pressions se sont accentuées dans les années 90 et, parallèlement à l'évolution de la compétitivité des NPI d'Asie de l'Est, ont exercé une forte influence sur le commerce et l'investissement.

La décision prise en septembre 1985 de faire baisser le dollar (accord du Plaza) tenait en partie à la menace constituée par la montée du protectionnisme aux Etats-Unis. Le taux de change effectif nominal du yen a augmenté de plus de 50 % de 1985 à 1988, et le taux de change effectif réel

de 40 %. Les entreprises japonaises ont d'abord réagi en adaptant les prix au marché, c'est-à-dire en réduisant les prix en yen à l'exportation et, partant,

leurs marges bénéficiaires 21/. Comme elles avaient fait de gros bénéfices à l'époque du renchérissement du dollar, elles ont consenti plus facilement à abaisser leurs marges, plutôt que de perdre des parts de marché 22/. Les entreprises japonaises ont aussi été grandement aidées par l'amélioration des termes de l'échange et par la baisse des prix des produits intermédiaires importés, découlant de l'appréciation du yen et, surtout, de l'effondrement des cours du pétrole 23/. Cela n'a toutefois pas empêché une diminution sensible des recettes d'exportation 24/.

Les exportations du Japon ont fléchi en volume en 1986 et stagné en 1987, mais l'excédent commercial exprimé en dollars a augmenté en raison de la revalorisation du yen, pour atteindre près de 100 milliards en 1987. L'adaptation des prix au marché a ralenti l'ajustement du déficit commercial des Etats-Unis, qui est passé à 160 milliards de dollars la même année. La baisse du dollar n'a donc pas entraîné un reflux de la vague protectionniste qui avait déferlé pendant la première moitié des années 80. Bien au contraire, de nouvelles mesures non tarifaires ont été prises 25/.

Les producteurs japonais ont vu dans l'appréciation du yen, après l'accord du Plaza, une tendance non pas temporaire mais durable, et ont réagi de trois manières. Premièrement, ils ont beaucoup investi au Japon même pour accroître la productivité, réduire les coûts, monter en gamme et élargir leur champ d'action dans divers domaines, afin de devenir plus compétitifs. La part de la formation de capital dans le PIB est passée d'environ 27 % en 1987 à 32 % en 1990, niveau déjà atteint immédiatement après la première crise pétrolière, et l'investissement dans les machines et l'outillage a progressé au taux sans précédent de 15 % par an.

Tableau 27

PART DES NPI DU PREMIER RANG ET DES PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIALISES DANS LES EXPORTATIONS MONDIALES D'ARTICLES MANUFACTURES a/, 1965-1993

(En pourcentage)

Période	Etats-Unis b/	Royaume-Uni	Allemagne	Japon	NPI du premier rang
1965-1969	19,1	10,6	17,1	8,5	2,0
1970-1974	15,4	8,3	17,7	10,3	3,4
1975-1979	14,4	7,9	16,9	11,1	4,8
1980-1985	14,6	6,8	14,8	13,4	6,8
1986-1990	11,9	6,2	15,6	13,3	8,6
1991-1993	13,0	5,9	14,2 c/	12,9	9,0

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données provenant des bandes magnétiques de l'ONU sur les statistiques du commerce des produits de base.

a/ Sections 5 à 8 de la CTCI, non compris les divisions 67 et 68.

b/ Y compris Porto Rico pour la période 1965-1980, et également les Iles Vierges américaines pour 1981-1993.

c/ Y compris les Länder orientaux après 1991.

Deuxièmement, comme on l'a déjà indiqué, les entreprises japonaises ont investi énormément aux Etats-Unis et, dans une moindre mesure, en Europe pour pouvoir approvisionner directement ces marchés à partir d'usines locales, le but étant d'échapper au protectionnisme et de préserver leurs bénéfices. Elles ont beaucoup accru leurs investissements non seulement dans l'industrie manufacturière des Etats-Unis, mais encore dans le secteur financier, les assurances et l'immobilier.

Troisièmement, ces entreprises se sont implantées dans des pays d'Asie de l'Est où les coûts étaient faibles, à la fois pour exporter la production vers des marchés tiers et vers le Japon et pour approvisionner le marché local. La hausse du yen a d'abord profité surtout aux NPI du premier rang, dont la part dans l'IED japonais a été supérieure à celle du reste de l'Asie de l'Est. Au début, cet investissement a été axé sur les industries manufacturières laborivores, puis il s'est déplacé vers des secteurs d'une haute technicité lorsque les salaires se sont mis à augmenter et que les monnaies des pays d'accueil se sont appréciées par rapport au dollar, après 1987 - évolution due en partie à la vigueur de leurs exportations, et aussi aux pressions exercées par les Etats-Unis pour qu'ils procèdent à des réévaluations. Cette appréciation et la progression des salaires dans les NPI du premier rang, ainsi que le protectionnisme croissant à l'égard de ces pays, expliquent pourquoi l'IED japonais, en particulier dans les industries manufacturières laborivores, a été progressivement réorienté vers le groupe des 4 de l'ANASE et la Chine 26/. Dans le cas de la Chine, il était également plus facile de se faire une place sur le marché intérieur de nombreux produits en investissant directement qu'en exportant.

Les entreprises japonaises ont été grandement soutenues durant cette période par la politique du gouvernement qui a encouragé le démantèlement ou la restructuration d'industries non compétitives ainsi que l'investissement dans de nouveaux secteurs (voir la section B ci-dessus). L'assouplissement de la politique monétaire, en application de l'accord du Louvre, a aussi sensiblement réduit le coût du financement de l'investissement en entraînant une forte hausse des cours sur le marché boursier. La Banque du Japon a beaucoup fait pour faciliter l'adaptation de l'industrie à l'appréciation du yen.

La montée du yen et les délocalisations ont eu des répercussions très importantes sur le volume, la composition, l'origine ou la destination des importations et des exportations du Japon ainsi que de ses principaux partenaires commerciaux 27/. Les importations japonaises ont augmenté de plus de 80 % entre 1985 et 1990 (voir le tableau 25), en partie à cause de l'essor de la demande intérieure globale qui a été stimulée par la vague d'investissement. Comme on l'a déjà indiqué, une forte proportion des importations supplémentaires, en particulier dans le secteur des articles manufacturés laborivores, était originaire des NPI du premier rang, du groupe des 4 de l'ANASE et de la Chine. La fièvre d'investissement a entraîné une remontée des exportations qui ont progressé d'environ 4,5 % par an, en volume, de 1988 à 1990. En outre, leur structure s'est sensiblement modifiée, les produits laborivores cédant le pas aux articles d'une haute technicité. Les exportations vers les pays susmentionnés se sont beaucoup accrues, en particulier celles de biens d'équipement, parallèlement à l'IED; en 1990, leur volume était deux fois plus important qu'en 1985.

L'investissement et le commerce entre les pays de la région ont également subi l'influence de l'évolution des taux de change et de la compétitivité. A l'exception de Hong-kong, dont la monnaie était indexée sur le dollar depuis le début des années 80, les NPI du premier rang ont vu leur monnaie s'apprécier rapidement par rapport à la devise américaine tout au long de la seconde moitié des années 80 (environ 20 % pour la République de Corée et Singapour, et 48 % pour la Province chinoise de Taiwan). Leurs exportations vers les Etats-Unis se sont de ce fait ralenties, tandis que l'Europe et l'Asie devenaient pour eux des marchés plus importants. Les NPI du premier rang ont réagi aux réalignements monétaires et à la concurrence croissante du groupe des 4 de l'ANASE à peu près comme l'avait fait le Japon - c'est-à-dire en perfectionnant leur production grâce à des investissements, en délocalisant des industries laborivores et en passant des accords de sous-traitance avec des pays voisins moins avancés.

La Province chinoise de Taiwan est devenue le deuxième investisseur de la région. D'après diverses études, il semble qu'elle ait investi à l'étranger principalement pour profiter des salaires plus bas, pour exploiter les avantages offerts par le SGP aux pays d'accueil et pour s'implanter sur le marché intérieur de ces pays 28/. De même, d'après une étude faite à la fin des années 80, la République de Corée a investi dans le groupe des 4 de l'ANASE essentiellement parce que la main-d'oeuvre y était bon marché (le poids de ce facteur représentant 47,1 %), pour s'en servir comme plate-forme d'exportation vers les pays industrialisés (21,6 %) et pour conquérir le marché local (13,9 %). L'IED coréen est avant tout allé à l'Indonésie, dont les salaires sont les plus bas de la région de l'ANASE 29/.

Il ne fait aucun doute qu'au cours de la dernière décennie, la physionomie du commerce et de l'investissement en Asie de l'Est a été modelée par les stratégies et les décisions des entreprises, qui elles-mêmes ont été largement déterminées par les changements et les perspectives macro-économiques. L'Etat a cependant joué un rôle décisif, non seulement en agissant au niveau sectoriel ou à l'échelon des entreprises, mais encore en influant sur les conditions macro-économiques pour faciliter l'adaptation à l'évolution de la compétitivité.

G. L'économie japonaise est-elle en train de s'"évider" ?

Alors qu'il s'adaptait à l'évolution des taux de change et de la compétitivité découlant de l'accord du Plaza, le Japon a connu, au début des années 90, une situation nouvelle entraînée par l'éclatement de la bulle spéculative - à savoir une déflation par la dette, accompagnée d'une récession 30/. Les choses ont été aggravées par une nouvelle appréciation du yen, qui s'est amorcée dans les derniers mois de 1992. A la fin de 1995, la monnaie japonaise avait augmenté de deux fois et demie par rapport au dollar en l'espace d'une décennie, et son taux de change nominal effectif avait plus que doublé 31/.

La forte hausse du yen a coïncidé avec une amélioration considérable de la productivité et une baisse des coûts salariaux unitaires aux Etats-Unis et, dans une moindre mesure, en Europe occidentale, sous l'effet de la restructuration industrielle. Comme après la conclusion de l'accord du Plaza, les entreprises japonaises ont d'abord réagi à l'amoindrissement de leur

compétitivité en réduisant leurs marges bénéficiaires; pendant la première moitié des années 90, le prix en dollar des exportations japonaises a augmenté de 15 % par rapport au prix des exportations des Etats-Unis, tandis que le yen s'appréciait de 40 % par rapport au dollar 32/. Ces entreprises se sont également orientées vers l'exportation de produits ayant une valeur élevée. Toutefois, à la différence de ce qui s'était passé au lendemain de l'accord du Plaza, elles ont beaucoup comprimé l'investissement intérieur pour réduire la capacité excédentaire; en valeur réelle, l'investissement brut du secteur privé dans des actifs fixes autres que les logements a diminué de 20 % de 1991 à 1995, contraction sans précédent dans l'évolution cyclique de l'économie japonaise depuis la dernière guerre.

Les ajustements récents au Japon se sont révélés beaucoup plus difficiles que ceux qui avaient suivi les crises pétrolières et l'accord du Plaza. Alors que les fois précédentes, le taux de croissance de l'économie n'était jamais tombé au-dessous de 2 %, le PIB réel n'a progressé que de 1 % en 1992, a diminué en 1993 et a pratiquement stagné en 1994 et 1995. Pour la première fois depuis bien des années, l'emploi a suivi les variations de la production, et le taux de chômage a passé la barre psychologique des 3 % en 1995.

Dans un premier temps, l'investissement direct à l'étranger s'est nettement ralenti, en partie à cause de la récession aux Etats-Unis et en Europe occidentale, et en partie parce que les entreprises avaient besoin d'argent pour se restructurer, d'autant plus que les cours des actions s'étaient effondrés au Japon. Toutefois, à partir de 1993, le dollar tombant au-dessous des 100 yen, les entreprises japonaises ont de plus en plus transféré la production dans des pays où la main-d'oeuvre était meilleur marché, principalement dans le groupe des 4 de l'ANASE et surtout en Chine, et ont accru leurs achats à des entreprises affiliées sises à l'étranger 33/. Cela a beaucoup contribué au net changement d'orientation de la balance commerciale du Japon. Les importations ont fortement augmenté en volume en 1994 et 1995 (plus de 13 % par an en moyenne), tandis que les exportations demeuraient apathiques. La part du pays dans les exportations mondiales a donc commencé à fléchir, tandis que sa part dans l'IED mondial continuait à croître. Après avoir dépassé 140 milliards de dollars en 1994, l'excédent commercial s'est donc fortement contracté pour tomber à moins de 110 milliards en 1995, premier recul enregistré depuis cinq ans.

Cette évolution indique que les échanges et l'IED du Japon ont connu une profonde transformation structurelle au cours de la dernière décennie. Pendant la première moitié des années 80, le Japon a continué à approvisionner les marchés étrangers en exportant, bien qu'il commençât à s'affirmer comme un des principaux investisseurs internationaux. Pendant cette période, l'IED a été axé sur le commerce selon le modèle de la "formation en vol d'oies", et a complété plutôt que remplacé l'investissement intérieur. La part du Japon à la fois dans les exportations mondiales d'articles manufacturés et dans l'IED mondial a donc augmenté (voir le graphique 2 et le tableau 27).

Pendant la seconde moitié de la décennie, le commerce a perdu de son importance au profit de l'investissement (deuxième étape du développement industriel, décrite dans la section C); la part du Japon dans les exportations mondiales d'articles manufacturés s'est stabilisée, tandis que sa part dans l'IED continuait à augmenter rapidement. Au cours de cette période, la

complémentarité de l'IED avec les exportations et l'investissement intérieur a été moins évidente. Les années 90 marquent une transition progressive vers la troisième étape, l'IED devenant le principal moyen d'approvisionner les marchés mondiaux et concurrençant, au lieu de compléter, les exportations et l'investissement intérieur. L'appréciation de la monnaie, jointe à une concurrence étrangère plus vive, à des pressions extérieures en faveur de la réduction de l'excédent commercial et à l'apathie de la demande intérieure, force les producteurs japonais à délocaliser la production au détriment de l'investissement dans le pays et des exportations. Le Japon semble donc être parvenu à la maturité industrielle et sa part dans les exportations mondiales ira sans doute diminuant, parallèlement à une stabilisation de sa part dans l'IED mondial, à un ralentissement de l'accumulation intérieure de capital et à une baisse du taux de croissance potentiel. Cette évolution conduit depuis peu à se préoccuper de l'"évidement" de la base industrielle au Japon; ainsi, en février 1995, le Ministère des affaires étrangères a organisé à Tokyo un séminaire international sur "l'évidement et l'internationalisation".

Peu d'études ont été consacrées à l'effet de l'IED sur les exportations et la balance des paiements du Japon. D'après des estimations de l'Agence japonaise de planification économique, les investissements en Amérique du Nord ont beaucoup stimulé les exportations pendant la période 1985-1990 - malgré les pressions croissantes en faveur de l'augmentation des achats sur place - mais l'effet de remplacement des exportations a été plus grand encore. En outre, l'effet d'importation en retour semble très faible : plus de 90 % des biens produits aux Etats-Unis et en Europe par des filiales d'entreprises japonaises sont vendus sur le marché local 34/. Ces estimations corroborent donc l'observation formulée plus haut, à savoir que l'IED du Japon dans l'industrie manufacturière des Etats-Unis a été en grande partie motivé par la montée du protectionnisme dans ce pays et la perte de compétitivité des entreprises japonaises après la conclusion de l'accord du Plaza.

L'IED du Japon en Asie a également eu des incidences globalement négatives sur la balance commerciale nippone. Toutefois, à la différence des flux vers l'Amérique du Nord, son effet de stimulation des exportations a été supérieur à l'effet de remplacement des exportations, et les répercussions défavorables ont été dues à un fort effet d'importation en retour, en particulier dans le secteur de l'électronique et des machines électriques - environ 25 % des importations de ces produits en provenance d'Asie étant fournis par des filiales d'entreprises japonaises. Là encore, ces données cadrent avec l'opinion selon laquelle l'IED japonais en Asie entre 1985 et 1990 a été en grande partie attribuable à un souci de réduire les coûts. D'après les chiffres fournis par le Nomura Research Institute (NRI), les marges bénéficiaires des usines créées au moyen de l'IED des Japonais ont été constamment plus élevées en Asie qu'ailleurs 35/.

L'effet de l'IED japonais sur le commerce n'a pas été le même pour tous les articles manufacturés, car l'évolution de la compétitivité n'a pas été uniforme. Les estimations données par le NRI, fondées sur les coefficients de spécialisation des échanges (rapport de la balance commerciale pour chaque produit au volume des échanges de ce produit), montrent que depuis 1985, le Japon a conservé sa compétitivité dans le secteur des biens d'équipement, ce

qui donne à penser que l'IED a stimulé les exportations de ce secteur 36/. En revanche, la perte de compétitivité a été particulièrement importante pour les biens de consommation (durables et non durables), domaine dans lequel s'est manifesté l'essentiel de l'effet d'importation en retour.

Encadré 5

L'IED ET L'INVESTISSEMENT INTERIEUR DU JAPON

Plutôt que de formuler une relation théorique entre l'IED et la formation brute de capital fixe (FBCF), on peut essayer de définir leurs liens au moyen d'une régression auxiliaire, en choisissant de façon arbitraire la variable expliquée ou explicative. La première équation est la suivante :

$$IED_t = \alpha + \delta\ FBCF_t + \epsilon_t \qquad (1)$$

Cette équation, établie par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO), est posée à la fois pour l'investissement total et pour l'investissement dans l'industrie manufacturière. Comme on ne dispose pas de séries chronologiques complètes pour la FBCF dans l'industrie manufacturière, on a pris comme variable de remplacement la FBCF dans le secteur des machines et de l'outillage. Une équation distincte pour l'IED et la FBCF dans ce secteur a également été formulée. Le tableau ci-après présente des estimations fondées sur les logarithmes des valeurs nominales des variables. Les estimations reposant sur les niveaux nominaux des variables (qui ne figurent pas ici) sont analogues, de même que les estimations basées sur les variables réelles.

Ces estimations montrent que la relation à long terme entre les deux éléments est positive, mais qu'il y a aussi une rupture structurelle 1/. Les tests de Chow écartent l'hypothèse de la stabilité de l'équation dans toutes ses spécifications, et les séries de coefficients récursifs indiquent des ruptures structurelles pour toutes les estimations à la fin des années 80.

Deux variables fictives sont ensuite introduites, l'une pour l'ordonnée à l'origine et l'autre pour la pente de l'équation, afin de déterminer la rupture structurelle. Le but est de faire apparaître l'effet de l'évolution de la compétitivité sur l'IED (la FBCF), indépendamment de son effet sur la FBCF (l'IED). On peut poser l'équation suivante :

$$IED_t = \alpha + \delta \text{ variable fictive} + \beta\ FBCF_t + \gamma \text{ variable fictive} * FBCF_t + \epsilon_t \qquad (2)$$

l'ordonnée à l'origine et la pente étant données par α et β, respectivement, avant la rupture, et par $\alpha+\delta$ et $\beta+\gamma$ après. Les résultats présentés dans le tableau ci-après montrent qu'il y a une modification à la fois de la pente et de l'ordonnée à l'origine. D'après le critère d'information Akaike (AIC), il y a rupture en 1988 pour la relation entre l'IED total et la FBCF, et en 1988 ou 1989 entre l'IED dans l'industrie manufacturière et la FBCF; les deux variables fictives sont égales à zéro pour 1970-1987 (1988) et à l'unité par la suite. Par conséquent, dans tous ces cas, l'investissement intérieur et l'investissement étranger apparaissent complémentaires pendant la première période (β ayant des valeurs positives), et substituables pendant la seconde (valeur négative de ($\beta+\gamma$)). On notera également que la rupture est beaucoup plus nette pour l'investissement dans l'industrie manufacturière que pour l'investissement total.

Pour voir si la pente estimative pour la période suivant la rupture ($\beta+\gamma$) est significative, on a procédé à des tests supplémentaires. Premièrement, des tests conjoints (tests de Wald) ont montré que le coefficient était significatif au niveau de 5 % pour l'équation utilisant l'IED et la FBCF dans le secteur des machines et de l'outillage, mais non pour les autres. Deuxièmement, on a posé la même équation en changeant la définition de la variable fictive, à savoir en la fixant à zéro après la rupture et à l'unité ultérieurement, la pente étant alors donnée par la β et $\beta+\gamma$, respectivement. Les résultats montrent que β est négatif pour toutes les spécifications de l'équation, et de nouveau significatif au niveau de 5 % quand on considère l'investissement dans les machines et l'outillage.

1/ Les tests de la racine unitaire (tests Dickey-Fuller augmentés) indiquent que ces séries sont toutes non stationnaires, mais les tests de coïntégration donnent une coïntégration entre l'investissement intérieur et l'IED pour toutes les définitions et spécifications utilisées dans l'équation (1).

Encadré 5 (suite)

RELATION ENTRE L'IED ET LA FBCF : RESULTATS DE LA METHODE DES MCO

Variable expliquée	Variable explicative	Variable fictive=1 pour la période	"	$	*	(	R^2	F	D.W	AIC
log(IED)	log(FBCF)	-	-6 325*	1 452*			0,934	325,7*	0,658	-2 064
			(-13 234)	(18 046)						
log(IEDman)	log(FBCFmach)	-	-5 291*	1 355*			0,956	477,2*	1 069	0,256
			(-18 316)	(21 844)						
log(IEDmach)	log(FBCFmach)	-	-7 772*	1 678*			0,959	510,0*	0,938	0,616
			(-22 462)	(22 583)						
log(IED)	log(FBCF)	1988-	-6 402*	1 464*	1 802*	-2 585*	0,960	168,4*	1 124	-2 406
		1994	(-10 807)	(13 575)	(3 679)	(-3 658)				
log(IEDman)	log(FBCFmach)	1988-	-5 057*	1 294*	15 428*	-2 651**	0,970	217,4*	1 588	0,029
		1993	(-13 922)	(15 069)	(2 880)	(-2 841)				
log(IEDmach)	log(FBCFmach)	1989-	-8 248*	1 797*	27 613*	-4 835*	0,980	295,6	1 501	0,154
		1993	(-23 614)	(22 192)	(3 765)	(-3 807)				

Notes : Les chiffres entre parenthèses sont des coefficients t.
* Significatif au niveau de 1 %.
** Significatif au niveau de 5 %.

Toutefois, l'effet positif de l'augmentation des exportations de biens d'équipement liée à l'IED devrait s'affaiblir avec le temps, et l'effet d'importation en retour s'accentuer. D'après les projections du NRI, les exportations des filiales manufacturières vers le Japon augmenteront fortement pendant le reste de la décennie, mais leurs importations en provenance de ce pays fléchiront (voir le tableau 28). Les ventes des filiales asiatiques devraient connaître une progression particulièrement sensible. Les achats au Japon des sociétés affiliées d'Amérique du Nord diminueront rapidement, ces sociétés s'approvisionnant de plus en plus sur place, mais en Asie la contraction sera moins nette car les exportations japonaises de biens d'équipement liées à l'IED dans la région continueront. Globalement, alors qu'en 1993 les filiales étrangères d'entreprises japonaises achetaient au Japon environ 40 % des produits dont elles avaient besoin et lui vendaient environ 7 % de leur production totale, soit un rapport d'environ 6 contre 1, à la fin de la présente décennie ce rapport devrait tomber à 2 contre 1. Les échanges du Japon avec ces filiales, qui se soldaient par un excédent en 1992, devraient être équilibrés en 1998, mais déficitaires par la suite.

Tableau 28

VENTES ET ACHATS AU JAPON DES FILIALES MANUFACTURIERES JAPONAISES ETABLIES A L'ETRANGER EN 1993-1995, ET PROJECTIONS JUSQU'EN L'AN 2000
(Pourcentage des ventes et achats totaux)

	Ventes au Japon					Achats au Japon				
Filiales établies en	1993	1994	1995	1998	2000	1993	1994	1995	1998	2000
Amérique du Nord	3,0	3,0	3,0	4,0	5,0	40,0	40,0	40,0	30,0	20,0
Asie	15,0	15,0	15,0	22,5	25,0	40,0	40,0	40,0	35,0	30,0
Europe	1,0	1,0	1,0	1,8	2,0	45,0	45,0	45,0	40,0	35,0
Total pour les trois régions	6,7	6,9	7,0	11,1	13,0	41,1	41,1	41,1	34,1	27,3

Source : Y. Takao et N. Nemoto, "Long-term outlook: Japan's economy in an era of structural change", Nomura Research Institute Quarterly, été, vol. 4, No 2, 1995.

Note : Les chiffres se rapportent à l'exercice budgétaire commençant en avril de l'année considérée.

Peu d'études systématiques ont été faites sur le rapport entre l'investissement intérieur japonais et l'IED. On a toutefois constaté que "la baisse des dépenses d'équipement nominales dans le pays depuis 1992 s'accompagne d'une diminution des investissements directs en Amérique du Nord et en Europe, mais d'une augmentation constante des investissements en Asie... . Les données donnent donc à penser que l'IED japonais en Asie s'est en quelque sorte substitué à l'investissement au Japon, et qu'il restera sans doute vigoureux, même si la croissance économique intérieure est freinée par l'appréciation du yen" 37/.

Cette conclusion semble corroborée par les estimations économétriques de la relation entre l'IED et l'investissement intérieur au Japon. Comme l'indique l'encadré 5, l'analyse de régression fait apparaître une rupture structurelle dans les années 80. Elle montre que, jusqu'à la fin de cette période, il y avait une relation positive entre l'IED japonais et la formation brute totale de capital fixe, et que la corrélation était encore plus nette dans l'industrie manufacturière. La relation s'est inversée en 1988 dans les deux cas. Comme on pouvait s'y attendre, la rupture a été beaucoup plus prononcée pour l'investissement dans l'industrie manufacturière que pour la FBCF totale, celle-ci englobant l'investissement dans le secteur secondaire et le secteur tertiaire qui sont bien moins sensibles à l'évolution des taux de change et des prix relatifs. Ainsi, alors que pendant la période 1970-1988, chaque dollar investi par le Japon dans l'industrie manufacturière à l'étranger était associé à un investissement additionnel d'environ 3 cents dans l'industrie manufacturière japonaise, à partir de 1988, il a été associé à une réduction de presque 6 cents.

H. Perspectives à moyen terme et problèmes d'orientation au Japon

1. Croissance et emploi

L'importance des créances douteuses et la perte de compétitivité posent de graves problèmes structurels au Japon. Comme on l'a déjà signalé, l'économie a connu une récession pendant quatre années de suite et le chômage a atteint le niveau sans précédent de 3,2 % à la fin de 1995. Les chiffres officiels ne rendent cependant pas pleinement compte de l'ampleur du chômage, car un grand nombre de chômeurs se sont retirés du marché du travail. Contrairement à la tendance observée dans la plupart des autres grands pays industrialisés, l'emploi dans le secteur manufacturier a augmenté au Japon pendant les années 80 (voir le tableaux 29); mais il s'est ensuite nettement contracté pour la première fois, presque 500 000 emplois ayant été supprimés depuis 1992.

Les perspectives de croissance et d'emploi demeurent sombres pour le reste de la décennie. Le tableau 30 présente des projections faites par le NRI sur la base de trois scénarios. Le scénario de base repose sur l'hypothèse d'une augmentation modérée mais régulière du taux de pénétration des importations, qui passerait de 14 % en 1994 à 21 % en l'an 2000. Selon le scénario de faible augmentation, ce taux serait d'environ 17 % à la fin de la décennie, et selon le scénario d'augmentation rapide il atteindrait 25 %. Les estimations sont fondées sur un taux de change de 100 yen pour un dollar et supposent la réalisation des réformes fiscales prévues pour 1997.

Même dans le scénario de faible augmentation, la croissance annuelle du PIB est inférieure à 2,5 % et le taux de chômage avoisine 4 %. L'excédent du compte courant augmente chaque année juisqu'à la fin de la décennie, en pourcentage du PIB. Cela entraînerait toutefois très probablement une nouvelle appréciation du yen, ce qui est incompatible avec l'hypothèse de départ concernant le taux de change, d'où une hausse du taux de pénétration des importations et un ralentissement de la croissance. Compte tenu des tendances récentes et des intentions politiques déclarées, le taux de croissance devrait donc rester inférieur à 2 % et le taux de chômage dépasser 4,5 % 38/. Le ralentissement de l'accroissement de la main-d'oeuvre, dû au vieillissement de la population, apparaît maintenant comme une bonne chose si l'on considère le problème du chômage 39/.

On peut donc s'attendre à un net ralentissement de l'activité économique. L'économie a progressé d'environ 9 % par an jusqu'à la première crise pétrolière, et de 4 % au cours des deux dernières décennies. Ce taux pourrait encore diminuer de moitié. Pareille baisse n'est pas inévitable, mais pour l'empêcher il faudra résoudre plusieurs problèmes d'orientation difficiles.

2. Problèmes d'orientation

L'industrialisation rapide du Japon après la guerre est peut-être due surtout à l'interaction dynamique des bénéfices et de l'investissement, les premiers étant tout à la fois le moteur, la source et le produit du second 40/. Pendant cette période, les bénéfices ont constitué la principale source d'investissement des sociétés et ont représenté une portion

considérable de l'épargne intérieure brute. La part élevée des bénéfices dans la valeur ajoutée ainsi que l'importance du taux de rétention ont joué un grand rôle. Dans les années 60, l'excédent brut d'exploitation a représenté environ 55 % de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière, contre 25 % aux Etats-Unis et au Royaume-Uni et 35 % dans la République fédérale d'Allemagne. Les bénéfices sont demeurés élevés pendant la plus grande partie des années 80; pour l'ensemble de la décennie, la part des bénéfices des sociétés dans la valeur ajoutée manufacturière au Japon a dépassé 40 %, alors qu'elle était inférieure à 30 % dans les autres grands pays industrialisés (voir le tableau 29). De même, l'investissement dans l'industrie manufacturière, en proportion du PIB, est resté beaucoup plus important au Japon que dans ces pays.

Naguère encore, il était possible de maintenir cette dynamique de l'investissement et des bénéfices sans se heurter au problème de la demande effective, car il y avait parallèlement une interaction de l'investissement et des exportations; l'essor des exportations permettait en effet d'écouler le surcroît de production dû à l'augmentation de la capacité manufacturière sous l'impulsion de l'investissement. Les exportations totales ont progressé deux fois plus vite que l'investissement de 1960 à 1985, en volume. Le rapport des exportations au PIB, qui était inférieur à 10 % dans les années 60, a augmenté rapidement après la première crise pétrolière pour culminer à 15 % au milieu des années 80, avant la première appréciation du yen. Cette évolution a été due en grande partie aux articles manufacturés, dont les exportations ont crû plus vite que la production.

Tableau 29

INDICATEURS DE L'ACTIVITE MANUFACTURIERE AU JAPON ET DANS D'AUTRES PAYS INDUSTRIALISES
(Part moyenne en pourcentage pendant la période 1980-1990) a/

Indicateur	Etats-Unis	Allemagne	Royaume-Uni	Japon
Emploi dans l'industrie manufacturière (1980 = 100)	94,3	98,5	73,3	113,7
Part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total	20,0	34,7	25,0	27,2
Part de l'industrie manufacturière manufacturière dans le PIB	20,1 b/	31,4	21,6	29,0
Part de l'investissement manufacturier dans le PIB	7,9 c/	8,5	8,2	11,2
Part des bénéfices dans la valeur ajoutée manufacturière	27,6	26,1	24,3	43,1

Source : OCDE, Comptes nationaux, diverses livraisons.

a/ Sauf pour l'emploi dans l'industrie manufacturière (indices pour 1990, 1980 = 100).

b/ 1981-1990.

c/ 1980-1989.

Le Japon ne peut cependant plus continuer dans cette voie. Sa compétitivité s'est amoindrie dans certains secteurs, en raison de l'appréciation du yen et de la concurrence d'autres pays où la productivité est élevée et les salaires sont bas. Il lui est aujourd'hui beaucoup plus difficile de réagir en réorientant rapidement la production vers des branches d'activité où la productivité est plus importante et qui exigent des compétences plus poussées. Le Japon ne peut donc plus miser autant sur l'interaction de l'investissement et des exportations pour soutenir la dynamique investissement-bénéfices. Comme la capacité de ces secteurs ne peut pas être utilisée profitablement pour l'exportation - compte tenu des prix mondiaux, des salaires relatifs et des taux de change - les bénéfices diminuent, ce qui freine l'investissement et la croissance.

Pour redevenir compétitives et reconquérir les marchés perdus au Japon et à l'étranger, les entreprises pourraient essayer de réduire les salaires réels. Mais cela exigerait en permanence un volant important de ressources inutilisées sur le marché du travail, ce qui n'est possible que si la demande y reste faible; cette solution serait donc synonyme de croissance lente et de chômage élevé. La réduction devrait en outre être sensible car les NPI, y compris les derniers venus, gagnent rapidement en productivité et pratiquent des salaires beaucoup plus bas qu'au Japon. Qui plus est, comme l'indiquent les projections ci-dessus, en cas de faible croissance et de chômage élevé, la diminution de l'excédent du compte des opérations courantes risque de ne pas suffire pour empêcher une nouvelle hausse du yen, et il faudrait alors procéder à d'autres coupes dans l'emploi et les salaires.

Puisque les exportations ne sont plus le moteur de l'investissement privé, la demande intérieure doit les remplacer si l'on veut maintenir le rythme de l'accumulation et de la croissance à un niveau compatible avec le plein emploi. Il faut donc augmenter et non pas diminuer les salaires réels, de façon à stimuler la consommation. A court terme, la hausse des salaires

Tableau 30

JAPON : PROJECTIONS CONCERNANT LES PRINCIPALES VARIABLES ECONOMIQUES, SELON DIVERS SCENARIOS DE PENETRATION DES IMPORTATIONS
(En pourcentage)

	Scénario de base			Scénario de faible augmentation			Scénario d'augmentation rapide		
	Croissance réelle du PIB	Taux de chômage	Excédent du compte des opérations courantes a/	Croissance réelle du PIB	Taux de chômage	Excédent du compte des opérations courantes a/	Croissance réelle du PIB	Taux de chômage	Excédent du compte des opérations courantes a/
1996	1,0	3,7	2,0	1,9	3,2	2,6	0,0	4,2	1,4
1997	0,5	4,4	1,7	1,5	3,6	2,6	0,2	4,9	1,1
1998	2,0	4,7	1,8	2,5	3,9	2,8	1,6	5,3	1,0
1999	2,4	4,7	1,9	2,9	3,8	3,1	1,9	5,4	0,9
2000	2,2	4,6	2,0	2,6	3,5	3,5	1,6	5,4	0,8

Source : Comme pour le tableau 28.
Note : Pour les définitions et les hypothèses, voir le corps du texte.
a/ En pourcentage du PIB nominal.

réels devrait entraîner un accroissement des bénéfices grâce à une plus grande utilisation des capacités et à l'amélioration proconjoncturelle de la productivité du travail. A long terme, l'économie japonaise ne retrouvera sans doute pas les taux d'accumulation et de bénéfice enregistrés quand les exportations en étaient la force motrice. Toutefois, une redistribution des revenus moyennant une réduction des bénéfices au profit des salaires pourrait aider à atteindre des taux supérieurs à ceux que permet la répartition actuelle des revenus et la structure de la demande effective.

Pareille redistribution, jointe à une constante montée en gamme de l'industrie, pourrait aider le Japon à éviter le genre de désindustrialisation, accompagnée de nombreuses mises à pied dans le secteur manufacturier, qu'ont connu la plupart des autres pays industrialisés 41/. Cependant, l'emploi manufacturier ne saurait retrouver son rythme de croissance antérieur, car la production ne peut pas être simplement réorientée de l'exportation vers le marché intérieur. Il apparaît difficile de maintenir le taux d'expansion de la production de biens comme les automobiles ou l'électronique, qui jusqu'à présent ont représenté une part importante des exportations totales, car la capacité d'absorption du marché intérieur est limitée. Il faudra donc modifier la structure des investissements, en délaissant les articles manufacturés traditionnels au profit de biens d'une haute technicité et de services publics et privés n'entrant pas dans le commerce international, avec notamment des investissements de l'Etat dans l'infrastructure (voir à ce sujet le *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*) 42/.

A en juger d'après le débat récent au Japon, on s'accorde aujourd'hui à penser que les obstacles sont d'ordre structurel et non pas cyclique, et que les pouvoirs publics doivent s'employer résolument à les surmonter. Si l'on n'agit pas immédiatement, les problèmes risquent de s'aggraver considérablement et le pays pourrait se retrouver enfermé dans un cercle vicieux, caractérisé par une faible croissance et un chômage élevé dont l'hystérésis a été examinée dans le *Rapport* de l'an dernier. L'expérience d'autres grands pays industrialisés montre que si l'on n'intervient pas, ces deux tendances - qui peuvent être considérées initialement comme des phénomènes temporaires rendus nécessaires par l'adaptation à la crise de la production - risquent fort de prendre un caractère structurel. Mais ce danger n'est pas inéluctable.

I. Les perspectives pour les NPI d'Asie de l'Est

Si l'on se réfère au modèle de développement "en vol d'oies", un ralentissement durable de la croissance au Japon pourrait avoir des incidences importantes sur celle des NPI d'Asie de l'Est. Plus particulièrement, si l'oie qui vole en tête faiblit, les suivantes pourront-elles avancer au même rythme qu'auparavant ? La réponse n'est assurément pas la même pour les NPI du premier rang, ceux du deuxième et la Chine, car leur interaction avec le Japon dans le domaine du commerce et de l'IED varie considérablement.

Comme on l'a vu plus haut, la décélération de la croissance japonaise a été liée à de nombreuses délocalisations de la production dans les NPI du

deuxième rang, par le biais de l'investissement étranger direct. L'IED a constitué une source de financement extérieur très importante pour la Malaisie et la Thaïlande, dont le compte des opérations courantes est aujourd'hui nettement déficitaire (8 à 10 % du PIB). Le maintien d'un taux de croissance élevé dans ces pays dépendra donc de la mesure dans laquelle ils resteront tributaires de ces apports, et de l'évolution de ceux-ci au cours des années à venir.

L'IED dans les NPI du deuxième rang risque de ne pas se poursuivre au même rythme pour deux raisons. Premièrement, les investissements récents du Japon correspondent à une réaction ponctuelle face à une brusque modification de la compétitivité qui ne se reproduira sans doute pas. Deuxièmement, il y a maintenant en Asie de l'Est des pays plus intéressants, où les coûts sont bas et qui pourraient attirer une part importante de l'IED du Japon et des NPI du premier rang dans les industries manufacturières laborivores. Pour les NPI du deuxième rang, le déficit du compte courant risque donc à la longue de devenir intolérable; ils doivent réduire leur déficit commercial pour éviter de graves problèmes de balance des paiements et un net ralentissement de la croissance. Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, leur avenir dépendra en grande partie du développement de leur potentiel d'exportation grâce à une montée en gamme.

Mais l'évolution de la situation au Japon jouera également un rôle important, avec des aspects à la fois positifs et négatifs. Le ralentissement de la croissance nippone est lié à une forte augmentation des importations en provenance de pays en développement d'Asie de l'Est, et les effets de l'IED japonais devraient contribuer à la réduction des déséquilibres commerciaux régionaux. Toutefois, si la croissance demeure lente au Japon, cela limitera les exportations vers ce marché.

Comme on l'a également signalé plus haut, la croissance dépend beaucoup moins de l'IED japonais et des exportations vers le Japon dans les NPI du premier rang que dans ceux du deuxième. En outre, les premiers, à la différence des seconds, ne souffrent pas d'un important déficit extérieur. Pour le moment, ils ont un excédent commercial relativement important avec l'Europe occidentale et l'Amérique du Nord dans le secteur des produits laborivores, tout en enregistrant un déficit substantiel avec le Japon. Toutefois, l'excédent pourrait diminuer rapidement, voire disparaître, avec l'augmentation des salaires locaux. En outre, bien qu'ils commencent à exporter des produits plus perfectionnés vers l'Europe occidentale et l'Amérique du Nord, l'évolution de ces exportations pourrait à son tour être soumise aux forces qui ont limité les échanges entre ces deux régions et qui, récemment, ont touché les entreprises japonaises. Les grandes entreprises des NPI du premier rang, comme Daewoo et Samsung, sont déjà en train de s'internationaliser et commencent à investir sur une grande échelle en Europe et en Amérique du Nord. Bien que cela puisse, au début, stimuler les exportations de produits intermédiaires et de biens d'équipement de ces pays, il y a fort à craindre qu'à la longue, leurs exportations globales en pâtissent.

Une évolution analogue à celle que l'on observe au Japon pourrait donc se produire, à savoir le remplacement des exportations potentielles vers l'Europe et l'Amérique du Nord par l'IED. Comme le ralentissement de la croissance au Japon finira par nuire à leurs exportations vers ce marché, les pays en question devront peut-être s'intéresser à des marchés du Sud plus dynamiques. A cet égard, le développement des industries de biens d'équipement peut leur offrir d'importantes possibilités non seulement d'accroître leurs exportations vers d'autres pays du tiers monde, mais encore de réduire leur dépendance à l'égard des importations de tels biens en provenance de pays industriels plus avancés.

Bien qu'elle reçoive d'importants investissements du Japon et qu'elle commerce beaucoup avec ce pays, la Chine sera sans doute moins touchée par l'évolution de l'économie japonaise que les NPI du deuxième rang. D'autre part, le comportement de l'économie chinoise influera beaucoup sur le maintien à long terme du dynamisme observé récemment en Asie de l'Est. Vu la taille de son économie, toute intégration de la Chine et des pays en développement de l'Asie de l'Est sera sans doute asymétrique. Le commerce ne sera jamais aussi important pour la Chine - étant donné l'énormité de sa population - que pour les petits pays qui l'entourent. Toutefois, pour la même raison, elle peut devenir un vaste marché pour les petits pays en développement et un gros fournisseur d'articles manufacturés. Elle dispose d'atouts exceptionnels, avec une réserve quasiment illimitée de main-d'oeuvre non qualifiée, mais aussi un personnel hautement qualifié suffisamment nombreux pour étayer son industrialisation à court terme. L'augmentation des salaires de la main-d'oeuvre non qualifiée dans la région côtière en voie d'industrialisation devrait être freiné par les migrations en provenance du reste du pays. Par conséquent, les articles manufacturés laborivores et les services n'entrant pas dans le commerce international devraient rester relativement bon marché et le coût de la vie demeurer faible dans cette région, ce qui permettra aux travailleurs qualifiés d'avoir un niveau de vie assez élevé, avec des salaires néanmoins bas par rapport aux normes internationales. Tout cela devrait permettre à la Chine de diversifier son économie beaucoup plus vite que ne l'ont fait les NPI, et de produire à la fois des articles manufacturés perfectionnés, y compris des biens d'équipement, et des produits laborivores. Comme on l'a vu au chapitre III, un passage rapide à l'exportation de biens plus perfectionnés par la Chine et les NPI du premier rang pourrait offrir d'importants débouchés pour le commerce Sud-Sud et rendre les pays en développement moins tributaires des échanges avec le Nord.

Notes

1/ Sauf indication contraire, l'expression "Asie de l'Est" désignera, dans la deuxième partie du présent rapport, l'ensemble de la région, y compris le Japon, les NPI du premier groupe, ceux du deuxième groupe (Indonésie, Malaisie et Thaïlande) et la Chine. Par "ANASE-4", on entend trois NPI du deuxième groupe et les Philippines.

2/ Le concept du vol d'oies remonte aux années 30 où le Japon était encore un pays relativement pauvre qui cherchait à rattraper les pays d'Europe et d'Amérique plus industrialisés. Il a été formulé pour la première fois par K. Akamatsu en 1932, dans un article (en japonais) intitulé "Les principes généraux du développement économique de notre pays". Peu d'écrits de K. Akamatsu traitant de ce sujet ont été publiés en anglais, à l'exception notable de "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", *The Developing Economies*, vol. 1, No 1, mars-août 1962. Sur l'évolution du concept, voir deux études ultérieures : CNUCED, *World Investment Report 1995* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.95.II.A.9), encadré V.4, et P. Korhonen, "The Theory of the Flying Geese Pattern of Development and its Interpretations", *Journal of Peace Research*, vol. 31, No 1, 1994.

3/ A l'origine, l'expression "vol d'oies" désignait l'évolution des structures industrielles dans le temps, le point de départ étant l'industrie textile à forte intensité de main-d'oeuvre, laquelle cède progressivement le pas à des activités plus exigeantes comme l'industrie chimique qui elle-même est remplacée par la sidérurgie et l'industrie automobile, etc. Les stades successifs par lesquels chaque secteur industriel passe pour atteindre son point culminant avant de disparaître progressivement en raison d'une perte de compétitivité décrivent une courbe en V renversé; d'où l'image du vol d'oies. Par la suite, cette image a aussi été appliquée au déplacement des branches d'activité d'un pays à l'autre, la courbe en V renversé représentant l'évolution dans le temps de la même branche dans des pays différents.

4/ La question a été traitée par K. Kojima dans un certain nombre d'articles : "Reorganization of North-South Trade: Japan's foreign economic policy for the 1970s", *Hitotsubashi Journal Of Economics*, vol. 13, No 2, février 1973; "A macro-economic Approach to Foreign Direct Investment", ibid., vol. 14, No 1, juin 1973; "International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements", *ibid*., vol. 16, No 1; "Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment", ibid., vol. 23, No 1, 1982; et "Japanese and American Direct Investment in Asia: A Comparative Analysis", ibid., vol. 26, No 1, juin 1985; voir aussi K. Kojima et T. Ozawa, "Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis", ibid., vol. 25, No 1, juin 1984; T. Ozawa, "The Flying Geese' Paradigm of FDI, Economic Development and Shifts in Competitiveness", document ronéotypé (Genève : CNUCED, 1995); et P. Phongpaichit, *The New Wave of Foreign Direct Investment in ASEAN* (Singapour : Institute of South-east Asian Studies, 1990).

5/ Voir, par exemple, *Aperçu des politiques suivies à l'égard des petites et moyennes entreprises* (en japonais), rapport annuel (1990) de l'Agence des petites et moyennes entreprises (Tokyo : Gouvernement japonais,

1990), p. 64.

6/ Ministère des affaires étrangères, *Japan's ODA 1994: Annual Report*, Tokyo, 1995, p. 27.

7/ D. Unger, "Japan's Capital Exports: Moulding East Asia", dans D. Unger et P. Blackburn (dir. publ.), *Japan's Emerging Global Role* (Boulder, Colorado: Lynne Rienner, 1993).

8/ Pour une analyse récente de cette question, voir Ha-Joon Chang et Robert Rowthorn (dir. publ.), *The Role of the State in Economic Change* (Oxford: Clarendon Press, 1995).

9/ CNUCED, *World Investment Report, 1995*, ... p. 134.

10/ Ces questions sont examinées plus en détail dans *Multinationals and the National Interest* (Washington, D.C.: Office of Technology Assessment, Congrès des Etats-Unis, septembre 1993). Voir également M. Panic, "Transnational Corporations and the Nation State", communication présentée à la conférence ONU/WIDER sur les sociétés transnationales et l'économie mondiale organisée à King's College, Cambridge, en septembre 1995.

11/ Voir A.H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989); et "The Diffusion of Development: The Late-Industrializing Model and Greater East Asia", *The American Economic Review*, vol. 81, 1991.

12/ Voir J.E. Roemer, *U.S.-Japanese Competition in International Markets: A Study of the Trade-Investment Cycle in Modern Capitalism*, Université de Californie, Berkeley, Institut d'études internationales, document de recherche No 22, 1975.

13/ Même si, pour Roemer, ces étapes ne s'inscrivent pas dans le cadre d'une théorie globale du commerce et de l'investissement, son analyse prolonge au niveau macro-économique la thèse de "l'IED suit le commerce" avancée par de nombreux auteurs, parmi lesquels : S.H. Hymer et R.E. Rowthorn, "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge", dans C. Kindleberger (dir. publ.), *The International Corporation* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970); J.H. Dunning, "The Determinants of International Production", *Oxford Economic Papers*, vol. 25, 1973; et G.C. Hufbauer, "The Multinational Corporation and Direct Investment", dans P.B. Kenen (dir. publ.), *International Trade and Finance* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975). Dans cette optique, l'approvisionnement extérieur par le biais de l'IED implique une perte globale de compétitivité, plutôt que la perte d'un avantage propre à l'entreprise (voir encadré 4).

14/ Voir R.E. Rowthorn et J.R. Wells, *De-industrialization and Foreign Trade* (Cambridge University Press, 1987).

15/ Les chiffres du tableau 21 concernant le stock d'IED correspondent aux sorties annuelles cumulées d'IED calculées d'après leur valeur d'origine. Ils ne comprennent pas les bénéfices réinvestis des filiales ni l'investissement étranger financé sur les marchés de capitaux des pays

d'accueil ou de pays tiers; on ne dispose pas de séries chronologiques comprenant de telles données pour le Japon.

16/ Les renseignements figurant dans ce paragraphe proviennent de : MITI, *White Paper on International Trade 1994*, Tokyo, 1994.

17/ CNUCED, *World Investment Report, 1995*, ..., tableau II.3.

18/ P. Harrod et R. Lall, *China: Reform and Development in 1992-93*, Banque mondiale, document de travail No 215, Washington D.C., 1993, p. 24.

19/ Voir Tain-Jy Cheng, *Taiwan's SME Direct Investment in Southeast Asia*, Institut Chung-Hua de recherche économique, Taipei, 1995.

20/ Voir le *Rapport sur le commerce et le développement, 1986,* chap. IV, sect. C, et le *Rapport sur le commerce et le développement, 1988,* première partie, chap. II, sect. C.

21/ Les exportateurs japonais ont pour politique de réduire ou d'augmenter leurs marges bénéficiaires en fonction de l'évolution de leur compétitivité, ce qui se traduit par des disparités dans l'ampleur des variations des coûts salariaux unitaires et des prix à l'exportation relatifs. Voir M. Durand, J. Simon et C. Webb, "OECD's Indicators of International Trade and Competitiveness", *OECD Economics Department Working Paper,* No 120, 1992, p. 12; et R.C. Marston, "Price Behaviour in Japanese and U.S. Manufacturing", *NBER Working Paper*, No 3363, mai 1990. Les exportateurs japonais ont absorbé jusqu'à la moitié de l'appréciation réelle du yen entre 1985 et 1988 (*OECD Economic Surveys: Japan 1990-1991* (Paris, OCDE, 1990), p. 56).

22/ D'après une étude de l'OCDE, la rentabilité des ventes japonaises d'automobiles aux Etats-Unis a augmenté de 12 points de pourcentage au début des années 80 comme suite à l'autolimitation des exportations (*Costs and Benefits of Protection* (Paris, OCDE, 1985), p. 17).

23/ Voir le *Rapport sur le commerce et le développement, 1987,* première partie, chap. I, sect. D.1 et chapitre II, section B.2.

24/ *NRI, Quarterly Economic Review*, vol. 17, No 4, novembre 1987, p. 18.

25/ Voir le *Rapport sur le commerce et le développement, 1989,* première partie, chap. III, sect. B.1, et le *Rapport sur le commerce et le développement, 1990,* première partie, chap. III, sect. B. D'après l'Agence de planification économique du Japon, environ 30 % des exportations japonaises vers les Etats-Unis ont fait l'objet de restrictions sous une forme ou sous une autre en 1989; voir *OECD Economic Surveys: Japan 1990-1991,* p. 131, tableau A.2.

26/ Ces questions sont examinées de façon plus approfondie dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1991,* première partie, chap. III, et le *Rapport sur le commerce et le développement, 1993,* deuxième partie, chap. IV.

27/ H. Kohama et S. Urata, "The Impact of the Recent Yen Appreciation on the Japanese Economy", *The Developing Economies*, vol. 24, No 4, 1988; et K. Takeuchi, "Does Japanese Direct Foreign Investment Promote Japanese Imports from Developing Countries?" (Washington, D.C., Banque mondiale, 1990), Département de l'économie internationale, *Working Paper WPS 458.*

28/ Voir Chien-nan Wang, *Globalization, Regionalization and Taïwan's Economy*, Chung-Hua Institution for Economic Research, Taipei, 1994; et Tain-Jy Cheng, op. cit.

29/ Voir Y.H. Shin et You-Il Lee, "Korean Direct Investment in Southeast Asia", *Journal of Contemporary Asia*, vol. 25, No 2, 1995.

30/ Pour une analyse plus approfondie de l'origine et des effets de la déflation par la dette au Japon et ailleurs, voir le *Rapport sur le commerce et le développement, 1991*, deuxième partie, chap. II; le Rapport de 1992, deuxième partie, chap. II; et le Rapport de 1993, deuxième partie, chap. I.

31/ En fait, l'appréciation du yen s'est faite en deux temps : tout d'abord, la parité par rapport au dollar est passée à 100 et s'est maintenue à ce niveau jusqu'au début de 1995, puis elle s'est établie à 79 avant de revenir à environ 100.

32/ T. Klitgaard, "Coping with the Rising Yen: Japan's Recent Export Experience", *Current Issues in Economics and Finance* (Federal Reserve Bank of New York), vol. 2, No 1, janvier 1996.

33/ En 1995, l'organisme japonais de commerce extérieur (JETRO), a effectué, auprès de 583 grandes entreprises, une enquête sur les mesures prises pour faire face à l'appréciation du yen. Plus de 80 % des entreprises considérées avaient réduit leurs coûts, 60 % s'étaient orientées vers la production d'articles ayant une forte valeur ajoutée, et 40 à 50 % avaient accru leurs achats de produits finis ou intermédiaires à l'étranger, dont la moitié en s'approvisionnant auprès de sociétés affiliées situées, en particulier, en Asie. Plus d'un tiers avaient développé la production à l'étranger et 40 % envisageaient de le faire - dont 51 % visaient la Chine, 42 % le groupe des 4 de l'ANASE et 11 % les Etats-Unis. Voir JETRO, *White Paper on International Trade, 1995 (Summary)*, Tokyo, juillet 1996 (http://www.jetro.go.jp).

34/ Ces estimations établissent une distinction entre trois effets de l'IED : l'effet de *stimulation des exportations*, c'est-à-dire l'augmentation des exportations de biens d'équipement et d'autres produits, qui sont utilisés en grande partie comme biens intermédiaires pour la production à l'étranger; l'effet de *remplacement des exportations*, c'est-à-dire le remplacement de biens auparavant exportés par des biens produits dans le pays d'accueil; l'effet d'*importation en retour*, c'est-à-dire l'approvisionnement du marché japonais par des usines situées à l'étranger et non par des usines locales. Il y a également un effet secondaire de *déplacement des importations*, dû à ce que la diminution de la production intérieure et des exportations rend moins nécessaire d'importer des matières premières. Pour plus de détails à ce sujet, voir le *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*, troisième partie,

chap. II, sect. D.

35/ Voir C.H. Kwan, "Asia's New Wave of Foreign Direct Investment", *Nomura Research Institute Quaterly*, hiver, vol. 3, No 4, 1994 (http://www.nri.co.jp).

36/ Y. Takao et N. Nemoto, "Long-term outlook: Japan's Economy in an Era of Structural Change", *Ibid.,* été, vol. 4, No 2, 1995.

37/ Takao et Nemoto, op. cit., chap. 2.

38/ *NRI Quarterly Economic Review*, vol. 25, No 4, novembre 1995.

39/ Cela ne signifie pas que le vieillissement de la population ne crée pas de difficultés "financières". Si le problème économique n'est pas résolu, ces difficultés risquent en fait de s'aggraver.

40/ Pour une étude plus approfondie du rôle de cette interaction dans l'industrialisation de l'Asie de l'Est, voir le *Rapport sur le commerce et le développement, 1994*, deuxième partie, chap. I, sect. G; et Y. Akyülz et C. Gore, "The Investment-Profits Nexus in East Asian Industrialization", *World Development*, vol. 24, No 3, 1996.

41/ Autrement dit, le Japon pourrait entrer dans une phase de désindustrialisation "positive", l'emploi dans l'industrie manufacturière diminuant en valeur absolue ou relative, mais sans que cela aggrave le chômage car on prévoit la création de nouveaux emplois dans les services; (voir R.E. Rowthom et J.R. Wells, op. cit.). Le Japon ne perdra pas forcément d'emplois dans l'industrie manufacturière s'il peut conserver un taux de croissance annuel d'environ 3 %; l'emploi dans ce secteur a augmenté de près de 14 % entre 1980 et 1990, période pendant laquelle le taux de croissance a avoisiné 4 % en moyenne (voir le tableau 29). On peut également citer le cas de l'Allemagne : dans ce pays (l'ex-République fédérale), la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total n'a diminué que légèrement depuis les années 60, mais avec la montée du chômage global depuis 1974, l'emploi manufacturier a fléchi d'environ 10 %. Cela aurait pu être évité si l'augmentation de la demande de main-d'oeuvre avait été supérieure d'un point de pourcentage; la croissance du PIB a été en moyenne de 4,5 % pendant la période 1960-1973, et de 2 % par la suite.

42/ D'après une étude récente, 11 secteurs apparaissent prometteurs : le logement; l'information et les communications; l'énergie; l'environnement; la santé et les services sociaux; les nouveaux réseaux de distribution; la culture et les loisirs; l'environnement urbain; les échanges internationaux; la formation et l'appui aux entreprises. Voir Y. Kimura, "Japan's New Growth Industries", *Nomura Research Institute Quarterly*, printemps 1995, vol. 4, No 1, 1995 (http://www.nri.co.jp).

Chapitre II

EXPORTATIONS, FORMATION DE CAPITAL ET CROISSANCE

A. Introduction

La crise de la dette du début des années 80 a entraîné une réévaluation critique des stratégies de développement qui a abouti, dans de nombreux pays en développement, à l'adoption de programmes d'ajustement qui se démarquaient des politiques plus "introverties" suivies jusqu'alors. Pendant les années 80, le décalage entre les résultats économiques des nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie de l'Est et ceux de la plupart des autres pays en développement a semblé confirmer le potentiel de croissance de stratégies plus "extraverties". Cette réorientation générale des stratégies de développement a été renforcée par le coup de fouet que la conclusion du Cycle d'Uruguay a donné à la libéralisation du commerce mondial.

Dans la plupart des pays en développement, encourager les entreprises locales à affronter la concurrence sur les marchés internationaux est ainsi devenu l'un des objectifs avoués des responsables des affaires publiques. On y a également pris davantage conscience de la nécessité vitale d'assurer une croissance rapide des exportations afin de dynamiser la production industrielle, étant donné que ces pays ne possèdent pas les industries de biens d'équipement et de biens intermédiaires voulues et que les efforts nécessaires à la création de telles industries aux premiers stades du développement peuvent donner lieu à de graves inefficacités. De plus, ériger des barrières protectionnistes pour défendre des industries nationales inefficaces n'est plus considéré comme une mesure idoine pour faire face à la concurrence des importations. Toutefois, la question de l'éventuelle adoption de mesures particulières à l'appui de stratégies de développement plus "extraverties" continue d'être très controversée.

Certains analystes soutiennent qu'une libéralisation rapide et totale suffit à accélérer le développement. D'autres, tout en reconnaissant pleinement l'importance d'une ouverture de l'économie sur l'extérieur et des forces du marché, estiment que les politiques des pouvoirs publics doivent continuer de canaliser ces forces afin d'en optimiser la contribution au développement. La dynamique d'une stratégie "extravertie" (ou son absence) dépend fondamentalement de la capacité d'investir les revenus tirés de l'exportation dans la création de nouveaux secteurs de production et de mener à bien une stratégie cohérente de modernisation de l'industrie 1/. L'examen du processus d'intégration économique régionale en Asie de l'Est (voir précédent chapitre) donne d'ores et déjà à penser que c'est grâce à une combinaison de politique d'intervention et de forces du marché que l'accumulation du capital et les progrès technologiques ont pu suivre un rythme aussi rapide que la croissance et la diversification des exportations.

Le présent chapitre traite des liens entre exportations, industrialisation et croissance économique à la lumière de l'expérience des pays d'Asie de l'Est. La section B examine le rôle crucial d'une interaction des exportations et des investissements dans le cadre d'une croissance

"extravertie" et souligne certains points sur lesquels différents pays se démarquent de l'évolution générale de l'Asie de l'Est. Les sections C et D étudient plus en détail l'évolution des exportations des pays de la région, notamment les différences importantes qui existent entre eux en ce qui concerne la diversification et la montée en gamme de leurs exportations ainsi que leur présence sur les marchés des pays du Nord. La section E recense les mesures particulières qui expliquent la synergie créée entre exportations et investissements, notamment celles mises en oeuvre pour accroître, diversifier et moderniser les exportations.

B. L'interaction des exportations et des investissements

1. Pourquoi exporter ?

Les exportations jouent un grand rôle dans l'industrialisation et dans la croissance économique, et ce à plusieurs niveaux. Pour l'analyse classique, qui établit un lien entre les exportations, d'une part, et l'industrialisation et la croissance, d'autre part, une ouverture et une concurrence accrues sur les marchés internationaux vont de pair avec une plus grande efficacité, qui découle non seulement d'une meilleure allocation des ressources dans l'économie (efficacité de la répartition des ressources), mais également d'une meilleure utilisation des ressources dans les entreprises sous l'effet de la concurrence (coût-efficacité ou efficacité-X) 2/.

La taille du marché influe également sur l'interaction des exportations et de la croissance. C'est le sens de l'affirmation d'Adam Smith selon laquelle la division du travail est limitée par la taille du marché. Sous sa forme la plus élémentaire, l'accès aux marchés mondiaux permet aux pays en développement "d'écouler leurs excédents", c'est-à-dire de tirer parti de terres et d'une main-d'oeuvre jusque-là sous-utilisées pour produire un plus grand volume de produits primaires dont le surplus peut être exporté. De même, à mesure que l'industrialisation progresse, les entreprises peuvent se heurter à diverses difficultés technologiques et organisationnelles parce que l'échelle de production minimale pour assurer l'efficacité dépasse largement le volume nécessaire pour satisfaire le niveau présent de la demande intérieure. Les exportations aident à surmonter ces difficultés en permettant aux entreprises de réaliser des économies d'échelle grâce à une production en série, mais aussi par les effets induits qu'elles ont sur l'industrie en général, notamment des économies de spécialisation et d'agglomération 3/. Elles peuvent également indirectement favoriser des gains de productivité 4/. A tous ces égards, l'exportation d'articles manufacturés peut procurer des avantages dynamiques liés à une croissance économique accélérée grâce à un cercle vertueux d'augmentation de la demande, d'accroissement des investissements et de hausse de la productivité 5/.

Si une grande partie de la théorie économique met l'accent sur les gains d'efficience et les hausses de productivité qui découlent des exportations, dans la pratique, les politiques d'exportation des pays en développement ont sans doute surtout été dictées par la nécessité d'alléger les pressions pesant sur la balance des paiements. Afin de développer leur outil industriel et leur compétitivité, tous les NPI doivent importer un grand volume de

biens d'équipement et de biens intermédiaires. Or, dans une économie où l'investissement augmente à la fois en valeur absolue et en proportion du PIB, il faut également que ces importations de biens s'accroissent plus rapidement que le PIB, mais leur financement risque de peser gravement sur le processus d'industrialisation en l'absence de recettes supplémentaires provenant de l'exportation.

La dépendance des pays en développement à l'égard des technologies étrangères incorporées dans les biens d'équipement importés est sans doute plus grande au cours des premiers stades de l'industrialisation. Néanmoins, l'importation de grandes quantités de machines et de matériel reste nécessaire pendant la majeure partie du processus d'industrialisation, surtout lorsque, comme en Asie de l'Est, le rattrapage passe par l'imitation de ceux qui sont à la pointe de la technologie 6/. Même si des biens d'équipement et des biens intermédiaires sont progressivement produits sur place afin d'approvisionner les industries locales, l'économie aura besoin d'en importer un volume considérable au fur et à mesure qu'elle utilisera des technologies de plus en plus avancées et qu'elle créera de nouvelles industries et de nouveaux produits. Et plus rapide sera cette montée en gamme, plus grande devrait être la dépendance de l'économie à l'égard de ce type d'importations. Il est clair que les délais nécessaires pour qu'une industrie locale de biens d'équipement soit créée, se développe et devienne compétitive sur le plan international ont des conséquences importantes pour la balance des paiements. Beaucoup dépend aussi de la dimension de l'économie nationale, les plus grands pouvant créer et développer une industrie de biens d'équipement d'autant plus facilement que leur marché intérieur est vaste, ce qui leur assure une échelle efficace de production et de bénéfice des économies correspondantes.

Dans une économie pourvue d'une faible industrie de biens d'équipements, l'investissement et l'épargne sont étroitement liés aux exportations. L'investissement l'est dans la mesure où les importations de biens d'équipement doivent être financées par des recettes d'exportation. Mais, les exportations ne sont pas la seule source de financement : les envois de fonds de l'étranger ou les apports de capitaux constituent, par exemple, d'autres sources de devises 7/. L'épargne est bien davantage tributaire des exportations dans le type d'économie considéré. En l'absence d'exportations, l'industrie devra compter sur la demande intérieure pour écouler sa production. Lorsque cette production consiste essentiellement en biens de consommation, comme c'est habituellement le cas dans un pays en développement, le seul moyen de développer la production est d'augmenter la demande intérieure. Toutefois, si la production et les revenus ne s'accroissent que si la consommation augmente, il ne peut y avoir de hausse de l'épargne.

Il est vrai que les importations de biens d'équipement nécessaires au développement d'une production de biens de consommation peuvent être financées pendant un temps par des apports de devises provenant d'autres sources que les exportations, comme indiqué plus haut. Toutefois, une expansion de ce type ne peut se poursuivre indéfiniment, car très vite elle se heurte inévitablement à la contrainte de la balance des paiements. Enfin, la croissance des exportations est une condition nécessaire, mais non suffisante,

de la hausse de l'épargne intérieure, les recettes à l'exportation peuvent également être utilisées pour importer des biens de consommation ou des biens intermédiaires nécessaires à leur production.

En résumé, pour que la croissance soit soutenue, les exportations doivent progresser, permettant ainsi à l'industrie locale de fonctionner à pleine capacité ou de se développer sans compter uniquement sur la demande intérieure. Mais, parce que l'expansion des exportations est étroitement liée à la création de capacités de production supplémentaires dans l'industrie ainsi qu'à une hausse de la productivité et donc à la réalisation de nouveaux investissements, il faut, pour qu'il y ait croissance soutenue, que se crée une synergie entre l'épargne, les exportations et les investissements. Ce processus se caractérisera par une hausse continue des exportations, de l'épargne intérieure et de l'investissement à la fois en valeur absolue et, pendant la plus grande partie du processus d'industrialisation, en pourcentage du PIB. Au départ, l'investissement sera probablement largement supérieur à l'épargne intérieure, l'écart entre les deux étant comblé par des entrées nettes de capitaux. Toutefois, le déficit extérieur devrait progressivement se réduire à mesure que les exportations et l'épargne augmentent plus vite que l'investissement.

2. Epargne, investissements et exportations en Asie de l'Est

Pendant les 30 dernières années, l'évolution de l'investissement, de l'épargne et des exportations dans tous les NPI du premier rang a suivi de près le schéma de croissance durable décrit plus haut. Dans les années 50, l'épargne nationale brute était, respectivement, inférieure à 4 % et à 10 % du PIB en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan, tandis que le taux d'épargne nationale y était, respectivement, près de trois fois et près de deux fois moins élevé que le taux d'investissement (voir le tableau 31). En conséquence, pendant la période considérée, l'épargne extérieure a financé les deux tiers, dans la République de Corée, et 40 %, dans la Province chinoise de Taiwan, de l'investissement intérieur brut. Dans ces deux pays, l'investissement a augmenté à un rythme rapide dans les années 60 et 70 et a dépassé 30 % du PIB au début des années 80. Si la part de l'investissement a continué d'augmenter en République de Corée, elle a diminué assez sensiblement dans la province chinoise de Taiwan. Pendant toute la période 1951-1994, l'épargne intérieure a augmenté beaucoup plus rapidement que l'investissement dans les deux pays. Elle a triplé dans la Province chinoise de Taiwan, qui est ainsi devenue exportatrice net de capitaux. En République de Corée, le taux d'épargne avait plus que décuplé au début des années 90 par rapport aux années 50, pour s'établir à plus de 30 % et rattraper ainsi le taux d'investissement. Dans les deux cas, les exportations, elles-aussi, ont crû plus rapidement que l'investissement. A Hong-kong et surtout à Singapour, l'épargne a également augmenté bien plus vite que l'investissement.

Parmi les NPI du deuxième rang, l'Indonésie est un pays où les exportations, l'épargne et l'investissement ont connu une évolution comparable à celle des NPI du premier rang. La part moyenne annuelle de l'investissement dans le PIB a triplé entre les années 60 et le début des années 90, faisant

ainsi passer la contribution de l'épargne extérieure au financement de l'investissement intérieur de plus de 50 % à 10 % environ. L'augmentation de la part des exportations a suivi de près l'évolution de la part de l'investissement. Toutefois, dans tous les domaines considérés, l'Indonésie n'a pas encore atteint les niveaux qui avaient été ceux des NPI du premier

Tableau 31

EPARGNE NATIONALE BRUTE, INVESTISSEMENT INTERIEUR BRUT ET EXPORTATIONS DANS LES NPI D'ASIE, 1951-1994
(En pourcentage du PIB)

	République de Corée			Province chinoise de Taiwan			Hong-kong		Singapour		Indonésie			Malaisie			Thaïlande		
Période	Epargne	Investis-sement	Expor-tations	Epargne	Investis-sement	Expor-tations	Epargne	Investis-sement	Epargne	Investis-sement	Epargne	Investis-sement	Expor-tations	Epargne	Investis-sement	Expor-tations	Epargne	Investis-sement	Expor-tations
1951-1960	3,3	10,0	2,0	9,8	16,3	9,6	9,2	9,1	...	11,4 a/	...	9,2 a/	13,6 a/	23,2 b/	15,3 a/	51,4 a/	15,3	13,5	18,3
1961-1970	13,7	20,0	9,1	19,7	21,9	20,4	20,6	20,6	14,9	22,3	4,9	10,4	9,7	21,5 c/	19,9	42,3	19,9	21,5	16,2
1971-1980	22,0	28,0	27,6	31,9	30,5	46,4	28,3	26,7	28,9	41,2	24,6	22,7	23,6	26,2	26,3	46,4	22,4	26,2	20,0
1981-1990	30,4	30,7	35,4	32,9	21,9	53,5	34,0	24,8	42,1	42,1	25,1	28,3	24,6	27,4	30,7	60,1	26,2	30,7	26,8
1991-1994	34,7	37,1	28,6	27,4	23,2	46,1	34,0	27,6	48,9	36,3	26,9	29,7	27,0	30,0	36,1	82,7	33,7	40,5	36,9

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED effectués à partir de sources nationales et internationales; et J. Ridel, "Economic Development in East Asia: Doing What Comes Naturally?", dans H. Hugues (éd.), Achieving Industrialization in East Asia (Cambridge University Press, 1988), tableau 1.5.

Note : Les exportations comprennent les services.

a/ 1960 uniquement.

b/ Y compris Singapour, qui est devenu indépendant en 1965.

c/ 1965-1970.

Graphique 4

IMPORTATIONS DE BIENS D'EQUIPEMENT DE CERTAINS NPI, 1965-1994
(En pourcentage de l'investissement intérieur brut)

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de la comptabilité nationale et de données tirées des bandes magnétiques de l'ONU sur les statistiques du commerce des produits de base.

rang. Comme en Indonésie, l'investissement a décollé plus tardivement en Malaisie et en Thaïlande que dans les NPI du premier rang. Mais contrairement à l'Indonésie, ces deux pays ont rattrapé - voire dépassé dans le cas de la Thaïlande - les NPI du premier rang. Toutefois, l'écart entre l'épargne intérieure et l'investissement continue de se creuser, ce qui soulève la question - examinée plus loin - de la viabilité à long terme d'une telle situation. Dans les deux pays considérés, les exportations ont en général augmenté au même rythme que l'investissement depuis les années 60.

Une part importante de l'augmentation de l'épargne intérieure enregistrée dans les NPI d'Asie de l'Est est à mettre au compte des bénéfices des entreprises. En effet, la stratégie de développement de ces pays se distingue par le rôle qu'y joue en général l'épargne des entreprises. Comme il est démontré de manière plus détaillée dans la section E, les gouvernements des pays d'Asie de l'Est ont utilisé à la fois la carotte et le bâton pour créer et entretenir une interaction dynamique des *investissements et des profits* 8/. Un facteur tout aussi important est que les décideurs ont également réussi à tisser des liens complémentaires de l'interaction des *exportations et des investissements*. L'essor des exportations a permis aux entreprises de réaliser

des bénéfices accrus sans qu'il soit nécessaire que la demande intérieure s'accroisse en proportion de l'augmentation des capacités de production, ce qui a favorisé une hausse du taux d'épargne. Les exportations ont également fourni les devises nécessaires au développement des capacités de production en finançant les importations de biens d'équipement, ce qui a contribué à desserrer la contrainte de la balance des paiements - frein aux efforts d'industrialisation dans de nombreux autres pays en développement.

La structure des importations dans les NPI d'Asie de l'Est est globalement compatible avec une synergie durable du couple exportations-investissements. Tous ces pays ont été fortement tributaires des importations de biens d'équipement aux stades cruciaux de leur industrialisation (voir le graphique 4). Dans la Province chinoise de Taiwan et en République de Corée, ces importations ont augmenté en pourcentage de l'investissement intérieur brut jusqu'au milieu des années 70 - période où les exportations à forte intensité de main-d'oeuvre ont été prédominantes - avant de diminuer sensiblement en République de Corée et moins brutalement dans la Province chinoise de Taiwan, lorsque les industries locales de biens d'équipement ont atteint leur maturité. Elles ont ensuite repris au début des années 80 à la faveur du passage de ces pays à une nouvelle génération d'activités industrielles, avant de se ralentir de nouveau dans les années 90.

Dans les NPI du deuxième rang, les tendances sont moins nettes. Les importations de biens d'équipement y jouaient déjà un rôle important dans le processus d'industrialisation par remplacement des importations au milieu des années 60. Toutefois, en pourcentage de l'investissement intérieur, elles sont restées relativement stables jusqu'à ce que ces pays, au milieu des années 80, commencent à exporter des articles manufacturés et à importer des biens d'équipement à grande échelle. Il importe maintenant de savoir si les industries locales de biens d'équipement, notamment en Malaisie, seront capables d'assurer la relève aux étapes ultérieures du processus de rattrapage.

C. Evolution de la structure des exportations des pays d'Asie de l'Est

1. Dynamique des exportations

Aux premiers stades du développement économique, les exportations sont en grande partie constituées de produits de base, notamment de denrées alimentaires et de matières premières, et les importations d'articles manufacturés, c'est-à-dire à la fois de biens d'équipement et de produits à forte intensité de main-d'oeuvre. Toutefois, lorsqu'un pays s'est imposé comme exportateur de produits de base, la suite logique est qu'il commence à transformer ces produits pour l'exportation. Cette diversification de la production non seulement lui permet de tirer parti du fait que l'élasticité-prix de la demande des produits transformés est généralement plus élevée et que les prix de ces produits sont moins instables, mais peut aussi accroître la demande de produits agricoles, entraîner une augmentation des revenus et de l'emploi et favoriser l'essor d'un marché intérieur. De plus, l'accroissement des recettes d'exportation qui en résulte constitue une source potentiellement importante de devises. Néanmoins, si tant est que la

diversification de la production dans le secteur considéré offre des possibilités d'industrialisation rapide, l'essor des exportations sera tributaire de politiques industrielles et technologiques appropriées (voir l'annexe au présent chapitre).

Quoi qu'il en soit, les possibilités d'accélérer le développement en renforçant et en diversifiant les activités du secteur primaire sont limitées 9/. Pour la vaste majorité des pays en développement, une croissance économique soutenue érige le passage à la production et à l'exportation d'articles manufacturés. Dans la plupart des pays, le remplacement des importations permet de mettre en place des industries manufacturières produisant, dans un premier temps, des produits traditionnels à forte intensité de main-d'oeuvre, qui constituent, en toute logique, la première génération d'exportations manufacturées. Toutefois, par définition, les pays en développement ne peuvent avoir, à ce stade, que des capacités de transformation limitées faute de spécialisations, de compétences techniques et de capitaux et en raison de l'étroitesse de leur marché intérieur. Tous ces facteurs ont une incidence directe non seulement sur l'éventail d'activités manufacturières qui s'offrent à eux, mais aussi sur leurs chances de réussite sur les marchés internationaux. L'aptitude des pays à surmonter ces contraintes et la rapidité avec laquelle ils y parviennent sont donc déterminantes; les avantages initiaux en matière de ressources ne peuvent être pleinement exploités que s'ils s'accompagnent d'une augmentation rapide des investissements et d'un accroissement concomitant de la productivité.

A la faveur de l'augmentation des revenus et de l'expansion du marché intérieur, la hausse des coûts de main-d'oeuvre et l'arrivée de producteurs dont les coûts sont plus faibles entament progressivement la compétitivité des exportations de nombreux articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre. Cette érosion peut être en partie compensée par de nouveaux investissements dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée, tels que le textile et l'habillement, offrant des débouchés à l'exportation grâce à une meilleure conception et commercialisation. Toutefois, cette montée en gamme de l'activité industrielle pour la production et l'exportation de biens intermédiaires et de biens d'équipement ainsi que de biens de consommation plus élaborés impose de nouvelles contraintes. Le passage d'activités à forte intensité de ressources et de main-d'oeuvre à des activités nécessitant davantage de technologie et de compétences est bien connu, et parce que ce processus coïncide avec l'établissement de relations commerciales avec de nouveaux partenaires d'un niveau de développement comparable, le commerce intra-branche représente une part croissante des exportations.

Comme il a été expliqué de manière plus détaillée dans des livraisons antérieures du *Rapport sur le commerce et le développement*, il n'est généralement pas possible de compter sur les seules forces du marché pour faire franchir à un pays ces différentes étapes d'industrialisation et d'expansion des exportations en raison d'un certain nombre de dysfonctionnements du marché liés aux externalités, à des problèmes de coordination, à l'imperfection et à l'asymétrie de l'information, aux économies d'échelle, aux marchés "manquants" et à des situations de concurrence imparfaite. L'influence inévitable de ces facteurs sur le rythme

et l'orientation du processus d'industrialisation rend d'autant plus importante une gestion optimale de ce processus 10/.

Si une action gouvernementale d'envergure s'impose dès les premiers stades de l'industrialisation et de la promotion des exportations, où la compétitivité découle de l'abondance de la main-d'oeuvre et des ressources naturelles, la tâche ne fait que gagner en difficulté au fur et à mesure que le processus de production devient plus sensible aux effets d'échelle et exige davantage de technicité : les compétences technologiques et organisationnelles nécessaires pour soutenir la concurrence internationale deviennent plus complexes, plus difficiles à maîtriser et plus coûteuses à acquérir, et le climat des investissements se fait plus incertain 11/.

Il est particulièrement difficile pour les pays en développement de mettre en place les capacités voulues. Souvent, les compétences associées à une nouvelle génération de techniques de production sont davantage incorporelles et passent notamment par la formation et le renforcement des capacités au niveau de l'entreprise. Toutefois, les entreprises ne se développent pas en vase clos; dans de nombreux secteurs, elles s'insèrent dans un réseau dense de relations structurées ou informelles avec les fournisseurs, les clients, les concurrents, les consultants et les établissements de recherche technologique et d'enseignement. De plus, le marché international de la technologie est, dans les branches d'activité considérées, souvent oligopolistique et compartimenté, et les principaux fournisseurs y exercent une domination considérable. Dans un tel contexte, les divers dysfonctionnements du marché évoqués plus haut peuvent entraîner, à terme, une accumulation de retards 12/.

L'investissement étranger direct (IED), peut jouer un rôle utile dès les premiers stades du développement en créant des emplois, en permettant de tirer des recettes courantes des ressources naturelles et en procurant des devises. La nature exacte de sa contribution dépendra évidemment de l'utilisation des recettes courantes et des devises. Toutefois, d'un point de vue dynamique, c'est le rôle que jouent les sociétés transnationales dans la synergie du couple exportations-investissements dans le contexte de la modernisation de l'économie qu'il importe de bien comprendre.

L'accès à la technologie étrangère est un élément crucial de la montée en gamme dans la plupart des pays en développement. D'autres compétences extérieures, par exemple en matière de commercialisation et de distribution, peuvent également s'avérer importantes, notamment dans le cadre d'une stratégie d'expansion des exportations. On peut acquérir technologies et compétences de diverses manières, notamment par l'achat de licences et de biens d'équipement d'origine lorsqu'il s'agit de technologies, ou par la sous-traitance lorsqu'il s'agit de réseaux de distribution. Néanmoins, l'IED présente l'avantage essentiel d'apporter, outre des capitaux, un ensemble d'actifs et de moyens qui sont déjà totalement opérationnels et peuvent ainsi contribuer à une insertion plus rapide dans la division internationale du travail.

Les retombées positives de l'IED dans les pays d'accueil dépendront en partie du degré de contrôle que les sociétés transnationales conservent sur leurs ressources 13/, celui-ci pouvant limiter ou empêcher totalement le développement de capacités de production et d'exportation locales. Si certaines ressources des sociétés transnationales - compétences, conception de produits, connaissance des marchés internationaux - peuvent être exploitées de diverses manières par les producteurs nationaux (par exemple par le biais de la rétroconception, de mouvements de personnel, et de la collecte d'informations), les retombées de l'IED varient selon les branches 14/. Le choix des secteurs ou des activités devant accueillir l'IED devrait donc jouer un rôle important dans les pays en développement qui souhaitent moderniser leur industrie avec l'aide des sociétés transnationales. De plus, la contribution de ces retombées à un développement plus large est étroitement liée à la nature des incitations proposées ainsi qu'au rapport de forces entre les sociétés transnationales et les gouvernements des pays d'accueil. Cela est particulièrement vrai de la technologie, domaine dans lequel les sociétés transnationales ont de bonnes raisons économiques de maintenir les activités d'innovation centralisées dans leur pays d'origine ou dans quelques pays avancés et où les efforts des pouvoirs publics pour créer des capacités locales peuvent déboucher sur un conflit d'intérêts avec les producteurs étrangers 15/. Pour ces deux raisons, la gestion par les décideurs locaux de l'IED, notamment de son rôle dans la synergie du couple exportations-investissements, influera sans doute de manière décisive sur la contribution à long terme de ce type d'investissement au développement et à la croissance.

L'évolution récente des technologies et ses incidences sur la stratégie des sociétés transnationales ont rendu plus complexes les relations entre IED, exportations et modernisation. En particulier, les sociétés transnationales peuvent à l'heure actuelle, dans de nombreuses branches, isoler des activités précises dans la chaîne de production en fonction de leur degré de technicité et de leur intensité capitalistique, les implanter dans les pays offrant les avantages particuliers correspondants et les coordonner grâce à un réseau de sociétés affiliées, de manière à accroître leurs bénéfices globaux. Les pays en développement ont ainsi la possibilité de s'insérer plus facilement dans la division internationale du travail en attirant les activités de moindre technicité de la chaîne de production des sociétés transnationales.

Pour savoir où en est ce processus, il faudrait réaliser des études empiriques, mais il apparaît d'ores et déjà que la dispersion géographique des sites de production limite probablement les retombées de l'IED, car l'éventail des techniques et des compétences nécessaires dans un site donné est plus restreint et les liens en amont et en aval sont renforcés au niveau international au détriment de l'échelon national. De plus, lorsque seule une petite partie de la chaîne de production est concernée, les sociétés transnationales ont un plus grand choix de sites potentiels - puisque les activités considérées acquièrent une plus grande indépendance - ce qui renforce leur position vis-à-vis du pays d'accueil. De fait, comme le laisse penser une étude récente, il est très peu probable, dans ces conditions, qu'un accroissement de l'IED dans les pays en développement débouche automatiquement

sur le type de modernisation technologique indispensable à l'industrialisation et à la croissance économique à long terme 16/.

Faute de politiques favorisant la modernisation technologique et les retombées évoquées plus haut, une forte dépendance à l'égard de l'IED peut également être la source de graves difficultés de paiements. Même lorsque l'investissement étranger direct est concentré dans des installations de production nécessitant l'importation d'un grand volume de biens spécialisés semi-finis assemblés sur place par de la main-d'oeuvre non qualifiée et établissant très peu de liens en amont avec les fournisseurs locaux, les rentrées nettes de devises peuvent suffire à compenser le bénéfice réalisé sur l'investissement aussi longtemps que l'essentiel des biens assemblés est exporté. Cela ne saurait être le cas si une trop grande partie de cette production est écoulée sur le marché intérieur. Quoi qu'il en soit, dans la mesure où un pays est devenu tributaire de l'IED, notamment du réinvestissement des bénéfices, pour financer son déficit courant, quelle qu'en soit l'origine, il sera probablement confronté à une crise de paiements. Sans modernisation technologique et sans la mise en place de liens solides en amont avec des fournisseurs locaux afin d'accroître la valeur ajoutée sur place des exportations dans les branches où les entreprises étrangères prédominent, l'IED aura tendance à fonctionner en vase clos. La recherche, par les investisseurs, de sites de production à faible coût dans d'autres pays risque alors de tarir les apports d'IED, y compris les bénéfices réinvestis par les sociétés transnationales.

2. Exploiter les avantages initiaux

Aujourd'hui, les exportations des NPI du premier rang se composent principalement d'articles manufacturés. Toutefois, la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan, contrairement à Singapour et à Hong-kong, avaient une économie essentiellement rurale jusqu'au milieu des années 60, et les produits de base constituaient alors la plus grande partie de leurs exportations 17/. Dans les années 50, ces deux pays ont commencé à diversifier leurs exportations en transformant leurs produits agricoles et minéraux : les conserves alimentaires produites dans la Province chinoise de Taiwan, par exemple, ont trouvé un large débouché aux Etats-Unis et la République de Corée est passée de l'exportation de minerai de fer à celle de fer et d'acier transformés, lesquels représentaient en 1965 près de 8 % de ses exportations totales.

Aux premiers stades de leur développement, les pays d'Asie de l'Est ont suivi une voie analogue à celle qu'ont emprunté de nombreux autres pays. Des industries de substitution des importations ont vu le jour dans des secteurs permettant de mobiliser rapidement les ressources locales, notamment la main-d'oeuvre, et de créer une demande intérieure. Cependant, pour que l'industrialisation se poursuive à un rythme rapide, il était essentiel de trouver des débouchés à l'exportation pour les biens produits sur place, afin d'atténuer la contrainte extérieure sur l'investissement.

La République de Corée et la Province chinoise de Taiwan se sont distinguées des autres pays en développement par le rythme de croissance de

leurs exportations d'articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre, en particulier dans le textile et l'habillement - comme cela avait été le cas précédemment de Hong-kong - ainsi que dans les produits à base de bois et de papier. Selon les estimations du secrétariat de la CNUCED, la part de ces exportations dans la production nationale des deux pays a augmenté régulièrement et rapidement à partir du milieu des années 60, pour atteindre 60 % au début des années 80 et constituer ultérieurement la principale source d'exportations, même si dans la Province chinoise de Taiwan, les articles manufacturés à fort coefficient de ressources ont continué d'occuper une place importante. Parallèlement à l'essor d'une production de faible technicité et à forte intensité de main-d'oeuvre, la part des produits de base dans les exportations totales a rapidement diminué pour s'établir, en 1975, à 18 % en République de Corée et 20 % dans la Province chinoise de Taiwan.

En revanche, les NPI du deuxième rang ont eu l'avantage d'être mieux dotés en ressources naturelles. Ils n'ont pas eu autant besoin que leurs prédécesseurs de s'appuyer sur des productions de faible technicité et à fort coefficient de main-d'oeuvre, puisqu'ils pouvaient obtenir des devises grâce à leurs exportations de matières premières, lesquelles assurent encore près du tiers de leurs recettes totales à l'exportation (hors combustibles). Au départ, ces pays disposaient d'une marge de manoeuvre considérable pour accélérer leur croissance en diversifiant leur production et en transformant une proportion accrue des produits provenant des ressources naturelles. En Malaisie, une politique systématique de développement de techniques agro-industrielles a été poursuivie en vue de réduire la part des produits primaires non transformés dans les exportations totales. Ce pays a réussi à diversifier sa production dans les secteurs de la transformation de l'huile de palme, du caoutchouc et du cacao, ainsi que des produits à base de bois et de papier. Dans le secteur du bois et du papier, l'Indonésie est passée de l'exportation de matières premières à celle d'articles manufacturés.

A partir du début des années 70, les NPI du deuxième rang se sont également lancés dans l'exportation d'articles manufacturés pour lesquels le faible coût de leur main-d'oeuvre leur donnait un avantage compétitif. Si les activités traditionnelles de faible technicité et à forte intensité de main-d'oeuvre ont joué un rôle relativement peu important en Malaisie - comme à Singapour à cet égard - l'Indonésie et la Thaïlande ont suivi le chemin qui avait été emprunté par la République de Corée, la Province chinoise de Taiwan et Hong-kong, avec une prépondérance des secteurs du textile, de l'habillement et de la chaussure dans les exportations d'articles manufacturés. Toutefois, en Indonésie, ce n'est que dans les années 80 que ces secteurs ont commencé de se tourner vers l'exportation. En 1994, ils représentaient 25 % en Indonésie et 20 % en Thaïlande des recettes totales à l'exportation (hors pétrole). Leur développement a cependant été beaucoup plus lent dans ces deux pays que dans les NPI du premier rang, et leur part des recettes totales à l'exportation ne représentait, après 20 ans d'industrialisation, que la moitié environ de ce qu'elle avait été en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan au milieu des années 70. Cette évolution s'explique non seulement par la persistance dans les NPI du deuxième rang d'un vaste potentiel d'exportation de produits de base, y compris de produits alimentaires, mais aussi par le fait que ces pays ont commencé à exporter

alors que la concurrence internationale s'était exacerbée dans les secteurs considérés.

On constate néanmoins que, si le mouvement a été plus lent qu'en République de Corée et que dans la Province chinoise de Taiwan, la dépendance des NPI du deuxième rang à l'égard des exportations de matières premières hors pétrole a diminué beaucoup plus vite que dans la plupart des autres pays en développement. Par exemple, la part des matières premières hors pétrole dans les exportations totales de trois grands pays d'Amérique latine confondus (Argentine, Chili et Colombie) est passée de 95 % au milieu des années 60 à 70 % environ au début des années 90 (voir le tableau 32). Au cours de la même période, elle est passée, dans les NPI du deuxième rang, de 96 % à moins d'un tiers. Initialement, cette forte diminution a surtout résulté d'une augmentation des exportations d'articles manufacturés de faible technicité, à forte intensité de main-d'oeuvre et provenant des ressources naturelles. A en juger par la diminution de la part des exportations tirant parti d'un avantage initial en matière de ressources (matières premières hors pétrole et articles manufacturés de faible technicité, à fort coefficient de main-d'oeuvre et provenant des ressources naturelles), les résultats des NPI du deuxième rang sont sensiblement meilleurs que la moyenne des cinq grands pays d'Amérique latine figurant dans le tableau. Il reste que les produits considérés fournissent encore plus de la moitié des recettes d'exportation totales des NPI du deuxième rang, alors que ceux du premier rang sont devenus beaucoup moins tributaires d'une main-d'oeuvre à faible coût, ayant privilégié la formation de capital ainsi que l'acquisition de technologies et de compétences dans des secteurs plus avancés.

3. Modernisation industrielle et avantages comparatifs dynamiques

Les NPI du premier rang n'auraient pu connaître une croissance soutenue de leurs exportations s'ils s'étaient contentés d'exploiter leurs avantages comparatifs initiaux. Il était peu probable que ces avantages, notamment ceux liés au faible coût de la main-d'oeuvre, se maintiennent, les salaires ayant tendance à augmenter à la faveur du développement économique. C'est pourquoi les exportations de textiles et d'articles d'habillement se sont stabilisées en République de Corée, dans la Province chinoise de Taiwan et à Hong-kong alors qu'elles décollaient en Indonésie et en Thaïlande. Les NPI du premier rang devaient donc s'assurer un avantage comparatif dans d'autres activités.

Ils ont particulièrement bien réussi à moderniser leur secteur manufacturier en créant des industries à effet d'échelle et de haute technicité. Dans la deuxième moitié des années 80, la part de ces industries dans la production manufacturière totale avait dépassé celle des activités à forte intensité de ressources et de main-d'oeuvre. La part dans les exportations totales de produits manufacturés des produits de haute technicité et à effet d'échelle (dont l'augmentation, dans un premier temps, a été moins rapide que celle de leur part dans la production totale) a commencé d'augmenter à un rythme accéléré à partir du milieu des années 70. Ces produits constituent désormais la majorité des exportations d'articles manufacturés. Les NPI du premier rang ont également conquis des parts considérables des marchés mondiaux dans les secteurs des chantiers navals,

de la sidérurgie, des produits en matières plastiques, des postes de radio et de télévision, de l'horlogerie, des cycles et, surtout, de l'informatique. Le processus de modernisation de l'industrie a été plus lent dans les NPI du deuxième rang, mais il s'est accéléré au début des années 80.

Une analyse plus détaillée des liens existant entre la modernisation industrielle et les exportations, celles-ci étant classées en cinq grandes catégories de produits révèle un certain nombre de caractéristiques

Tableau 32

PART DES EXPORTATIONS DE PRODUITS DE BASE, DE PRODUITS A FORTE INTENSITE DE MAIN-D'OEUVRE ET DE PRODUITS PROVENANT DES RESSOURCES NATURELLES, DANS LE TOTAL DES EXPORTATIONS HORS PETROLE DE CERTAINS PAYS ET REGIONS EN DEVELOPPEMENT, 1965-1994
(En pourcentage)

	NPI du premier rang (deux pays) a/	NPI du deuxième rang	Amérique latine (trois pays) b/	Brésil	Mexique
Produits de base c/					
1965	51,4	96,6	94,6	92,3	84,3
1975	18,4	87,5	81,6	74,0	64,8
1985	7,2	67,6	84,0	52,8	33,9
1994	6,1	31,4	69,5	43,9	13,1
Produits de base c/ plus produits provenant des ressources naturelles, de faible technicité et à forte intensité de main-d'oeuvre d/					
1965	86,5	97,7	96,6	94,2	89,2
1975	69,4	93,2	87,7	83,4	75,0
1985	47,6	82,9	89,6	64,1	44,7
1994	31,6	59,0	82,0	58,1	22,8

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données tirées des bandes magnétiques de l'ONU sur les statistiques du commerce des produits de base.

a/ République de Corée et Province chinoise de Taiwan.
b/ Argentine, Chili et Colombie.
c/ Hors pétrole et y compris métaux non ferreux (CTCI 68).
d/ Bois et papier; minéraux non métalliques, textiles et habillement (y compris chaussures); jouets et équipements de sport.

intéressantes (voir les tableaux 33 et 34). Les produits ont été classés en fonction des ressources nécessaires (compétences, technologie, capitaux et effets d'échelle) à leur production finale. Le groupe I est constitué de produits de base, y compris les produits agro-alimentaires. Le groupe II comprend des produits à fort coefficient de main-d'oeuvre et provenant des ressources naturelles, nécessitant peu de compétences, de technologie et de capitaux ou pour lesquels on peut utiliser des compétences et des technologies locales acquises grâce à une production artisanale antérieure (textiles, vêtements et chaussures; jouets et équipements de sport; produits dérivés du bois et papier; produits minéraux non métalliques). Le groupe III est composé de produits nécessitant un niveau faible à moyen de compétences, de technologie, de capitaux et d'effets d'échelle (fer et acier); ouvrages en métaux; matériel de transport autre que les véhicules à moteur et les aéronefs; matériel sanitaire et matériel de plomberie). Le groupe IV renferme les produits de secteurs ayant des besoins moyens à élevés dans les quatre domaines retenus (produits en caoutchouc et en matières plastiques;

machines non électriques; machines électriques; véhicules routiers à moteur). Enfin, on a classé dans le groupe V les produits les plus exigeants (produits chimiques et pharmaceutiques; ordinateurs et matériel de bureau; matériel de communication et semi-conducteurs; aéronefs et matériel connexe; instruments scientifiques, montres, matériel photographique).

Il est évident que le degré de technicité des produits n'est pas toujours proportionnel à leur intensité capitalistique, l'exemple le plus manifeste en étant celui des véhicules à moteur. De plus, comme on l'a déjà fait remarquer, les sociétés transnationales peuvent désormais, après avoir décomposé la chaîne de production, isoler sur les plans technique et géographique des activités intermédiaires de faible technicité et à fort coefficient de main-d'oeuvre entrant dans la production de biens à forte intensité de technologie et de capital. Ces divisions du travail intervenant au niveau intragroupe semblent avoir joué un rôle important dans la récente vague d'industrialisation des NPI du deuxième rang et d'autres pays en développement; c'est le cas des industries automobile et électronique au Mexique 18/. Les besoins en compétences, en technologies et en capitaux ont néanmoins généralement tendance à augmenter simultanément. De fait, les complémentarités qui existent entre ces différents facteurs sont au coeur du processus de montée en gamme.

Dans ce domaine, les tableaux 33 et 34 font ressortir un certain nombre de similitudes entre les NPI d'Asie de l'Est, mais aussi des différences importantes entre les NPI du premier rang et ceux du deuxième rang et entre les pays composant chacun de ces groupes. Dans les NPI du premier rang, la montée en gamme des exportations s'est clairement faite par étapes : la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan sont passées de l'exportation de produits de base, Hong-kong et davantage encore Singapour, d'une activité d'entrepôt (groupe I), à la réalisation de produits de très forte technicité et de haute technologie dans le cadre d'un processus d'industrialisation de plus en plus poussé. L'évolution a été moins systématique et plus différenciée parmi les NPI du deuxième rang.

Les secteurs de l'habillement, du textile et de la chaussure ont continué de fournir l'essentiel des exportations de la République de Corée et de la Province chinoise de Taiwan pendant la phase la plus rapide d'expansion des exportations, leur part dans les exportations totales augmentant jusqu'au milieu des années 70. Mais, juste après avoir lancé sur les marchés mondiaux des produits appartenant au groupe IV, les NPI du premier rang ont également été capables de développer leurs exportations de produits appartenant au groupe III. La part des secteurs considérés dans les exportations totales a continué d'augmenter jusqu'en 1985, mais à un rythme beaucoup plus rapide dans la Province chinoise de Taiwan et en République de Corée que dans les deux autres pays. En République de Corée, cette augmentation a d'abord été due à une croissance rapide de l'industrie lourde, notamment la construction navale et la sidérurgie; dans la Province chinoise de Taiwan, la croissance des exportations s'est faite à un rythme moins élevé, quoique relativement soutenu, et a porté sur des produits plus "légers", tels que ouvrages en métaux et véhicules non motorisés. Les exportations de ces produits ont continué d'augmenter jusque dans les années 90, tandis que la part des navires

et bateaux et d'autres produits du groupe III dans les exportations totales de la République de Corée diminuait rapidement après 1985. Dans les deux pays, l'essor des secteurs considérés a été étroitement lié à une diminution de leur dépendance à l'égard des importations de biens d'équipement.

Tableau 33

COMPOSITION PAR PRODUITS DES EXPORTATIONS DES NPI DU PREMIER RANG, 1965-1994
(En pourcentage des exportations totales hors pétrole)

	République de Corée				Province chinoise de Taiwan				Singapour				Hong-kong			
Groupe de produits	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994
Groupe I	42,8	17,7	5,9	5,3	60,0	19,0	8,6	7,0	61,1	36,9	23,3	8,6	7,5	3,2	4,0	5,0
Denrées alimentaires	17,5	14,1	4,4	2,8	53,0	16,6	6,2	4,0	21,2	11,8	7,6	4,8	4,7	1,9	2,1	2,9
Autres produits de base	25,3	3,6	1,5	2,5	7,0	2,4	2,4	3,0	39,9	25,1	15,7	3,8	2,8	1,3	1,9	2,1
Groupe II	43,8	53,3	36,3	25,2	26,3	48,7	44,4	25,7	12,6	12,4	10,6	6,1	74,4	69,0	56,4	48,4
Produits dérivés du bois et papier	11,1	5,6	0,7	1,1	7,3	5,2	2,9	1,7	1,3	3,1	2,4	1,0	0,5	0,3	0,6	1,5
Textiles, habillement et chaussures	30,9	43,9	32,1	22,7	15,8	38,9	32,6	19,4	9,1	7,8	6,5	4,0	64,2	60,4	46,7	44,8
Produits minéraux non métalliques	1,7	2,3	1,2	0,7	2,6	1,1	2,3	1,2	1,9	1,1	0,9	0,7	0,9	0,8	0,5	0,7
Jouets et équipements de sport	0,1	1,5	2,3	0,7	0,6	3,5	6,6	3,4	0,3	0,4	0,8	0,4	8,8	7,5	8,6	1,4
Groupe III	9,1	11,0	30,8	14,7	4,2	6,1	11,1	9,6	5,4	8,6	4,8	3,9	7,7	4,4	3,6	2,7
Fer et acier	7,7	4,9	6,4	5,4	2,6	1,9	2,1	1,9	2,3	2,6	1,4	0,9	0,9	0,1	0,1	0,2
Ouvrages en métaux	1,3	2,6	5,2	2,8	1,2	2,7	5,4	6,1	2,5	2,0	1,7	1,3	3,6	2,9	2,5	2,3
Navires et bateaux	0,0	3,0	17,9	5,6	0,0	0,4	0,6	0,5	0,1	3,8	1,4	1,1	0,5	0,3	0,1	0,0
Divers a/	0,1	0,6	1,3	1,0	0,4	1,1	3,0	1,0	0,5	0,2	0,3	0,6	2,6	1,2	0,9	0,2
Groupe IV	3,0	10,9	13,4	35,3	3,1	11,7	19,0	29,2	13,7	24,8	29,4	32,7	4,7	9,5	12,9	18,2
Produits en caoutchouc et en matières plastiques	0,7	3,7	2,0	2,2	0,3	3,1	4,1	3,9	0,8	0,6	0,8	1,1	1,0	2,8	2,3	1,8
Machines non électriques	1,5	0,7	2,0	5,7	1,4	2,8	4,5	8,2	4,6	8,6	8,6	7,5	0,6	0,6	1,6	3,3
Machines électriques	0,3	6,4	7,2	20,8	1,4	5,1	9,1	15,1	1,8	13,2	19,0	23,4	3,1	6,1	9,0	13,1
Véhicules routiers à moteur	0,6	0,1	2,2	6,6	0,0	0,7	1,3	2,0	6,5	2,4	1,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Groupe V	1,4	7,2	13,5	19,5	6,4	14,4	17,0	28,5	7,4	17,4	31,9	48,7	5,8	13,9	23,1	25,8
Produits chimiques et pharmaceutiques	0,2	1,6	3,6	7,1	4,9	2,0	2,9	6,1	5,7	6,0	8,7	6,9	1,3	0,9	1,1	4,0
Ordinateurs et matériel de bureau	0,0	1,0	2,1	4,0	0,0	1,6	4,5	13,5	0,3	2,6	9,3	27,6	0,0	1,7	5,7	7,1
Matériel de communication b/	0,9	3,0	5,7	6,7	1,3	9,0	7,7	6,6	0,5	4,9	8,6	10,4	3,6	7,0	6,9	4,5
Divers c/	0,3	1,7	2,1	1,7	0,1	1,8	1,9	2,3	0,9	4,0	5,3	3,8	0,9	4,3	9,4	10,2

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données tirées des bandes magnétiques de l'ONU sur les statistiques du commerce des produits de base.

a/ Matériel de transport, à l'exclusion des véhicules routiers à moteur, des navires et des aéronefs; matériel sanitaire et matériel de plomberie.

b/ Appareils et matériels de télécommunications et d'enregistrement et de reproduction sonores; semi-conducteurs.

c/ Aéronefs et matériel connexe; instruments scientifiques, y compris les montres et le matériel photographique.

Tableau 34

COMPOSITION PAR PRODUITS DES EXPORTATIONS DES NPI DU DEUXIEME RANG, 1965-1994
(En pourcentage des exportations totales hors pétrole)

	Indonésie				Malaisie				Thaïlande			
Groupe de produits	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994
Groupe I	96,7	95,8	75,9	42,0	94,8	81,0	63,6	23,6	98,0	85,7	63,3	28,7
Denrées alimentaires	27,0	22,7	14,6	11,7	6,9	7,7	6,1	3,6	55,2	64,0	47,4	22,7
Autres produits de base	69,7	73,1	61,3	30,3	87,9	73,3	57,5	20,0	42,8	21,7	15,9	6,0
Groupe II	0,2	0,4	16,4	43,6	1,5	5,6	7,0	12,0	1,6	11,1	22,5	27,1
Produits dérivés du bois et papier	0,0	0,1	10,0	17,3	0,7	2,6	1,5	4,1	0,1	1,3	1,3	1,1
Textiles, habillement et chaussures	0,2	0,3	6,1	24,7	0,5	2,7	4,5	6,2	0,5	6,6	16,7	20,4
Produits minéraux non métalliques	0,0	0,0	0,4	1,0	0,3	0,3	0,5	1,1	1,0	3,2	4,2	4,0
Jouets et équipements de sport	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,4	0,7	0,0	0,0	0,3	1,6
Groupe III	0,1	0,3	0,4	3,0	0,3	0,8	2,2	3,0	0,1	0,8	1,7	3,3
Fer et acier	0,0	0,0	0,3	1,0	0,1	0,2	0,5	0,8	0,0	0,3	1,0	0,7
Ouvrages en métaux	0,1	0,2	0,0	1,1	0,2	0,4	0,5	1,1	0,1	0,5	0,6	1,5
Navires et bateaux	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	1,2	0,6	0,0	0,0	0,0	0,2
Divers a/	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,1	0,1	0,5	0,0	0,0	0,1	0,9
Groupe IV	2,5	1,4	1,0	3,9	2,3	5,7	20,7	29,8	0,1	1,6	9,6	20,7
Produits en caoutchouc et en matières plastiques	0,0	0,0	0,1	0,9	0,5	0,7	0,6	1,3	0,0	0,4	1,3	2,8
Machines non électriques	2,5	0,8	0,2	0,6	0,7	1,6	2,1	3,6	0,0	0,2	1,8	3,7
Machines électriques	0,0	0,6	0,8	2,1	0,2	3,1	17,9	24,5	0,1	1,0	6,3	12,7
Véhicules routiers à moteur	0,0	0,0	0,0	0,4	1,0	0,4	0,2	0,4	0,0	0,0	0,2	1,5
Groupe V	0,5	2,1	6,3	7,5	1,2	6,9	6,5	31,6	0,1	0,9	3,0	20,2
Produits chimiques et pharmaceutiques	0,5	1,4	5,9	3,2	1,1	1,0	1,6	3,1	0,1	0,6	1,4	3,0
Ordinateurs et matériel de bureau	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,9	0,2	10,0	0,0	0,0	0,8	9,5
Matériel de communication b/	0,0	0,1	0,0	2,5	0,0	0,6	3,3	13,8	0,0	0,1	0,1	4,2
Divers c/	0,0	0,6	0,4	0,9	0,1	4,4	1,4	4,7	0,0	0,2	0,7	3,5

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données tirées des bandes magnétiques de l'ONU sur les statistiques du commerce des produits de base.

a/ Matériel de transport, à l'exclusion des véhicules routiers à moteur, des navires et des aéronefs; matériel sanitaire et matériel de plomberie.

b/ Appareils et matériels de télécommunications et d'enregistrement et de reproduction sonores; semi-conducteurs.

c/ Aéronefs et matériel connexe; instruments scientifiques, y compris les montres et le matériel photographique.

Tableau 35

PART DES IMPORTATIONS DANS LES EXPORTATIONS DE PRODUITS ELECTRONIQUES DE CERTAINS NPI D'ASIE DE L'EST, 1994

	République de Corée	Province chinoise de Taiwan	Singapour	Indonésie	Malaisie	Thaïlande
Exportations de produits électroniques a/ (en millions de dollars)						
Tous produits électroniques confondus	11 630	14 681	34 262	1 665	14 768	6 387
dont :						
Matériel informatique	3 395	9 090	21 878	193	4 726	3 680
Matériel de communication b/	8 234	5 591	12 385	1 473	10 042	2 707
Part des produits finis dans les exportations a/ (en pourcentage)						
Tous produits électroniques confondus	80,4	60,0	67,1	80,2	65,3	64,8
dont :						
Matériel informatique	82,5	54,9	66,6	49,9	30,9	57,5
Matériel de communication b/	79,6	68,4	76,4	84,1	81,5	74,8
Importations de pièces détachées en pourcentage des exportations de produits finis						
Tous produits électroniques confondus	18,7	12,6	32,7	26,7	38,5	60,1
dont :						
Matériel informatique	24,3	8,5	28,9	33,2	95,4	79,4
Matériel de communication b/	16,3	17,8	39,3	26,2	28,4	40,0
Importations de pièces détachées en pourcentage des exportations totales a/						
Tous produits électroniques confondus	15,0	7,5	21,9	21,4	25,2	39,0
dont :						
Matériel informatique	20,0	4,7	19,4	16,6	29,5	45,7
Matériel de communication b/	13,0	12,2	26,5	22,0	23,1	29,9

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données tirées des bandes magnétiques de l'ONU sur les statistiques du commerce des produits de base.

a/ Exportations de produits finis et de pièces détachées.

b/ Appareils et matériels de télécommunications et d'enregistrement et de reproduction sonores; semi-conducteurs.

Dès la fin des années 60, alors que leurs exportations de produits de moyenne technologie (groupes III et IV) augmentaient encore, les NPI du premier rang ont commencé d'accroître leurs exportations de biens nécessitant des niveaux plus élevés de compétences et de technologie, tels que des machines (en particulier des machines électriques), et de produits de "haute technologie" - matériel informatique, semi-conducteurs, matériel de télécommunication. En 1994, les exportations de produits appartenant aux groupes IV et V représentaient plus de la moitié des recettes totales à

l'exportation des NPI du premier rang. En Amérique latine, seul le Mexique avait atteint un résultat analogue à la même époque; dans les quatre autres grands pays du continent (Brésil, Argentine, Chili et Colombie), la part des produits considérés était en moyenne inférieure à 25 %.

Pour réussir, il fallait systématiquement promouvoir de nouvelles générations d'activités dotées d'un plus grand potentiel d'innovation et de croissance à long terme de la productivité. Un élément décisif a été la mise en oeuvre de politiques industrielles sélectives, destinées à encourager l'investissement dans de nouvelles industries où il fallait créer des avantages compétitifs en matière de capital humain et de technologie (voir la section E plus loin). L'industrie automobile coréenne en est un bon exemple. Aujourd'hui, la République de Corée est le premier pays après le Japon à être devenu compétitif sur les marchés mondiaux dans ce secteur. Il a fallu 30 ans de production destinée au marché intérieur et protégée des importations, mais accompagnée de l'acquisition constante de nouvelles compétences et technologies, pour arriver à ce résultat. La part des automobiles dans les exportations totales est passée de près de 0 % en 1975 à 2,2 % en 1985 et a triplé depuis.

Si la modernisation de l'industrie a été plus lente dans les NPI du deuxième rang que dans ceux du premier rang, c'est peut-être au niveau de l'évolution et des étapes suivies que les différences les plus grandes apparaissent. Comme il ressort du tableau 34, la part des exportations de produits appartenant au groupe III est relativement faible dans les NPI du deuxième rang, alors qu'elle représente encore aujourd'hui une source importante de recettes en devises en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan. En revanche, la Malaisie et la Thaïlande ont, depuis le début des années 80, fortement augmenté leurs exportations d'articles manufacturés haut de gamme, à savoir de machines électriques et de produits électroniques, l'Indonésie ayant quant à elle réalisé des progrès dans ces mêmes secteurs plus récemment. Exception faite des produits chimiques, ces pays n'exportaient quasiment pas de produits du groupe V au milieu des années 60. La Thaïlande et davantage encore la Malaisie ont commencé d'exporter des machines électriques, des semi-conducteurs et du matériel de télécommunication pendant les années 70 et au début des années 80, mais c'est seulement dans la seconde moitié des années 80, que ces exportations ont véritablement fait un bond en avant. En 1994, le matériel informatique, les semi-conducteurs, le matériel de télécommunication et les instruments scientifiques représentaient 19 % environ des exportations de la Thaïlande et plus de 28 % de celles de la Malaisie, soit des chiffres nettement plus élevés qu'en République de Corée, que dans la Province chinoise de Taiwan et qu'à Hong-kong.

Alors que celle des NPI du premier rang est relativement diversifiée, la structure des exportations des NPI du deuxième rang est essentiellement duale, les produits exportés étant soit haut de gamme soit bas de gamme. Les produits haut de gamme ont toutefois une forte composante d'éléments importés. Ainsi, en 1994, les pièces détachées de matériel informatique importées représentaient près de 80 % de la valeur d'exportation des produits finis fabriqués en Thaïlande et plus de 95 % en Malaisie, contre moins de 30 % en République de Corée et à Singapour (premier exportateur d'Asie de l'Est dans

ce secteur) et seulement 8,5 % dans la Province chinoise de Taiwan (voir le tableau 35). En Malaisie, la majorité des exportations de produits informatiques haut de gamme correspondait à des pièces détachées; les produits finis ne représentaient que 30 % environ des exportations totales dans ce secteur, contre 54,9 % (Province chinoise de Taiwan) à 82,5 % (République de Corée) dans les NPI du premier rang. Il est donc possible que, dans les NPI du deuxième rang, une plus grande proportion de pièces détachées importées soient transformées afin d'être exportées sous forme de pièces détachées plutôt que de produits finis. Toutefois, même si l'on considère la part des pièces détachées importées dans les exportations totales de pièces détachées et de produits finis, la teneur en éléments importés des exportations apparaît sensiblement plus élevée en Malaisie et en Thaïlande qu'en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan.

Dans les NPI du deuxième rang, la part des pièces détachées importées dans les produits finis exportés de matériel de télécommunication est nettement plus faible que pour les ordinateurs. Elle était, en 1980, déjà inférieure en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan au niveau observé actuellement dans les NPI du deuxième rang. Là encore, la proportion de pièces détachées importées dans les exportations totales de pièces détachées et de produits finis est sensiblement plus élevée dans les NPI du deuxième rang que dans ceux du premier rang. En Malaisie, et dans une moindre mesure en Thaïlande, les exportations des produits considérés semblent être constituées en grande partie de produits intermédiaires réexportés après transformation, de sorte que leur caractère "haut de gamme" des produits exportés découlerait en fait le plus souvent des éléments importés entrant dans leur fabrication.

Le passage apparent de la Malaisie et de la Thaïlande de l'exportation de produits bas de gamme à celle de produits haut de gamme traduit donc, dans une large mesure, une division croissante du travail en Asie de l'Est, dans le cadre de laquelle les NPI du deuxième rang réalisent les tâches d'assemblage de moindre technicité et à plus forte intensité de main-d'oeuvre. Les exportations de produits haut de gamme s'expliquent davantage par le fait que les NPI du deuxième rang ont réussi à attirer des sociétés affiliées d'entreprises étrangères, que par l'exploitation de capacités locales dans les secteurs considérés. Dans ces conditions, et comme on l'a vu en plus grand détail au chapitre précédent, un "recyclage de l'avantage comparatif" alliant les avantages de coût intérieur à la technologie et aux compétences des sociétés transnationales n'a pas nécessairement les mêmes conséquences pour celles-ci et pour le pays d'accueil.

4. Investissement étranger direct, exportations et montée en gamme

Les NPI d'Asie de l'Est ont, en général, particulièrement bien réussi à attirer des investissements étrangers directs pour combler leurs propres lacunes en matière de technologie et d'organisation. Leur succès s'explique en partie par le fait qu'ils ont eu, très tôt, la volonté d'accueillir de tels investissements. Mais le facteur probablement le plus déterminant a été la croissance économique soutenue et rapide que ces pays ont connue. Toutefois, en Asie de l'Est, l'IED a davantage été axé sur le secteur exportateur que dans d'autres régions en développement 19/.

Tableau 36

L'INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER : CLASSEMENT DES PAYS D'ACCUEIL

Pays d'accueil a/	Année	Part des sociétés affiliées étrangères (en pourcentage)
Singapour	1988	53,0
Thaïlande	1986	48,6
Philippines	1987	40,8
Malaisie	1986	40,5
Brésil	1987	34,2
République de Corée	1986	21,5
Hong Kong	1987	17,3
Uruguay	1987	13,6
Pérou	1988	11,8
Sri Lanka	1987	11,7
Japon	1986	2,2

Source : M. Wikins, "Multinational Corporations: An Historical Account", document rédigé pour la Conférence sur les sociétés transnationales et l'économie mondiale organisée par l'Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER/UNU) au King's College de Cambridge (Royaume-Uni), du 21 au 23 septembre 1995.

a/ Classés en fonction de la part des sociétés affiliées étrangères dans le chiffre d'affaires total du secteur manufacturier sur le marché intérieur (année la plus récente).

Tableau 37

RATIO DES APPORTS D'IED A LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE DANS CERTAINS PAYS D'ASIE DE L'EST, 1971-1993
(En pourcentage)

Pays	1971-1980	1981-1990	1991-1993
Japon	0,1	0,1	0,1
Hong-kong	5,1	9,9	5,7
République de Corée	1,2	0,9	0,5
Singapour	15,8	26,2	37,4
Province chinoise de Taiwan	1,3	2,6	2,6
Indonésie	3,5	1,5	4,5
Malaisie	13,6	11,3	24,6

Philippines	1,0	3,8	4,6
Thaïlande	2,3	4,8	5,0
Chine	0,0	1,5	10,4

Source : Base de données de la CNUCED.

Son évolution varie néanmoins beaucoup selon les pays. Comme il ressort du tableau 36, les sociétés affiliées étrangères représentaient de 40 à 50 % du chiffre d'affaires intérieur du secteur manufacturier à Singapour et dans le groupe des 4 de l'ANASE à la fin des années 80, contre environ 21 % en République de Corée et 17 % à Hong-kong 20/. Les chiffres du tableau 37 sur le ratio IED - formation brute de capital fixe montrent une évolution analogue.

De grands agrégats comme ceux qui viennent d'être examinés ne donnent pas nécessairement une image fidèle de l'importance de l'IED dans le processus d'industrialisation. En République de Corée, par exemple, les sociétés affiliées étrangères ont fourni 25 % des exportations totales d'articles manufacturés, soit un pourcentage nettement plus élevé que leur part du PIB et de la formation brute de capital. Dans les secteurs clefs des machines électriques et de l'électronique, la part des sociétés affiliées étrangères s'établissait à 70 % environ 21/. Même, si en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan, le développement a reposé principalement sur les entreprises locales, l'IED a joué et joue encore un rôle important dans certains secteurs. Ces pays ont appliqué une politique extrêmement sélective et restrictive à l'égard de l'IED. Suivant l'exemple du Japon, ils ont en général nettement privilégié le développement des entreprises locales et le renforcement des capacités technologiques nationales 22/. Même là où la modernisation s'est appuyée sur l'IED - dans le secteur électronique, par exemple - ils ont veillé à ce que l'acquisition de compétences en matière de conception et de mise au point de produits réduisent progressivement leur dépendance à l'égard des sociétés transnationales 23/. A de nombreux égards, la politique suivie a été analogue à celle qui était appliquée pour l'investissement intérieur, c'est-à-dire avec le souci de ne pas laisser les seuls intérêts à court terme des entreprises ou les réactions spontanées du marché contrôler le processus d'investissement.

Les NPI du premier rang qui accueillent le plus d'IED sont Singapour et Hong-kong. Toutefois, la contribution que l'IED a apportée au développement des deux pays a été très différente. Bien que Singapour n'ait pas cherché à amener ses entreprises privées à concurrencer les sociétés transnationales, des activités bien ciblées ont été encouragées, notamment celles où les connaissances sont un facteur important, et les ressources dépendant des sociétés transnationales ont été mises au service d'une politique de montée en gamme 24/. A Hong-kong, la forte présence des sociétés transnationales, notamment dans la production d'articles manufacturés pour l'exportation, s'explique par le fait que l'IED a été utilisé très tôt et essentiellement de manière passive pour mettre en place une infrastructure industrielle de faible technicité. Toutefois, l'IED a peu contribué à la modernisation et au renforcement de l'industrie, et est apparu beaucoup moins enraciné que dans les autres NPI. Depuis le milieu des années 80, la désindustrialisation a été particulièrement rapide et les exportations d'articles manufacturés ont stagné, voire diminué, ces dernières années.

Le développement économique de l'Asie de l'Est est devenu progressivement plus tributaire de l'IED, comme l'a montré le précédent chapitre (voir également les tableaux 36 et 37). Au Japon, la part des sociétés affiliées étrangères dans les ventes d'articles manufacturés était négligeable à la fin des années 80. Elle était plus élevée à Hong-kong et en République de Corée et

encore plus importante dans les NPI du deuxième rang. C'est ce qui ressort également, avec quelques nuances, des chiffres sur la formation de capital. Malgré tout, exception faite de la Malaisie, l'IED représente encore une part relativement modeste de l'investissement total dans les NPI du deuxième rang.

Ces pays ont été davantage enclins à autoriser la création de filiales étrangères détenues à 100 % et ont adopté une politique quelque peu moins restrictive à l'égard de l'IED. Des législations plus libérales en matière d'investissements étrangers ont été adoptées ou appliquées avec plus de diligence pendant la seconde moitié des années 80, période marquée par de profondes modifications de la position concurrentielle des entreprises du Japon et des NPI du premier rang.

Comme il a été dit dans le précédent chapitre, l'évolution la plus frappante a été l'explosion des investissements étrangers directs des NPI du premier rang qui, ensemble, surpassent désormais à cet égard le Japon dans le groupe des 4 de l'NANASE.

Bien qu'elles aient réussi, en accueillant un grand volume d'IED, à devenir exportatrices de produits de haute technologie qui, en grande partie, résultent d'activités d'assemblage de faible technicité utilisant des pièces détachées de haute technologie importées, la Malaisie et la Thaïlande ne sont pas encore parvenues à diversifier leur production manufacturière. En particulier, la rapidité de leur implantation dans le secteur de l'électronique contraste avec la lenteur du développement de la plupart de leurs industries de biens d'équipement : fer et acier, machines non électriques, produits métalliques, matériel de transport, etc. La persistance d'une forte dépendance à l'égard des importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires laisse penser qu'il reste aux NPI du deuxième rang à imiter ceux du premier rang en s'engageant dans la production de produits de moyenne technologie. Nombre d'éléments de l'infrastructure technologique qui permettrait aux entreprises locales de devenir compétitives dans ce segment font encore défaut 25/. Ces pays doivent aussi mettre en place un réseau dense de fournisseurs locaux, créer des pôles d'activités de pointe et former la main-d'oeuvre nécessaire; ni le secteur privé ni le secteur public ne sont dotés de moyens de recherche-développement suffisants dans le domaine industriel. De fait, les dépenses de recherche-développement sont encore relativement modestes dans les NPI du deuxième rang (0,25 % du PNB) et sont nettement inférieures à celles des NPI du premier rang 26/. C'est pourquoi en Malaisie, par exemple, la montée en gamme a été lente dans le secteur électronique. En l'absence de fortes relations interindustrielles verticales, les entreprises locales restent essentiellement cantonnées dans la fourniture de matériaux secondaires et de services tels que l'emballage et le transport 27/.

L'évolution de la production industrielle et des exportations des NPI du deuxième rang et leur dépendance croissante à l'égard de l'IED suscitent actuellement quelques craintes en raison de la ténuité des relations technologiques et sectorielles entre les secteurs exportateurs dominés par les sociétés transnationales et le reste de l'économie. La prépondérance d'activités simples d'assemblage et de finition ainsi que la faiblesse de leurs capacités technologiques font redouter que les activités qui assurent

leur croissance ne soient transférées en Chine, en Inde, au Viet Nam ou dans d'autres pays asiatiques où le coût de la main-d'oeuvre est plus bas si des mesures ne sont pas prises pour renforcer l'outil industriel et améliorer la qualité de la main-d'oeuvre, de la gestion et de l'infrastructure. Le fait qu'en Malaisie et en Thaïlande, les pressions à la hausse des salaires ne peuvent être atténuées que par une immigration à grande échelle donne à penser que ces pays auront peut-être des difficultés à mener à bien leur modernisation 28/.

Comme indiqué plus haut, sans montée en gamme ni augmentation de la part de la valeur ajoutée locale dans les exportations des industries dominées par les entreprises étrangères, l'IED n'aura pas d'ancrage dans le tissu industriel national, rendant ainsi l'économie très vulnérable à une interruption des apports de capitaux extérieurs. Ce risque est un motif croissant de préoccupation en Thaïlande et davantage encore en Malaisie, compte tenu de l'ampleur de leur déficit courant.

D. PASSER A UN STADE SUPERIEUR D'INDUSTRIALISATION ET GAGNER EN COMPETITIVITE INTERNATIONALE

Pour la plupart des pays en développement, se placer sur les marchés des pays les plus avancés et s'y adapter sont des démarches indispensables s'ils veulent se doter d'industries compétitives et réussir à passer à un stade supérieur d'industrialisation. A cet égard, tant les NPI du premier rang que ceux du deuxième rang ont obtenu, pendant les trois décennies écoulées, de bien meilleurs résultats que la plupart des autres pays en développement. En effet, tandis que leur part dans les importations totales de l'OCDE a augmenté régulièrement de 1963 à 1993, celle de toutes les autres régions en développement ont diminué (graphique 5). Depuis 1979, le contraste est encore plus spectaculaire : de 1979 à 1993, la part combinée des NPI du premier rang et du deuxième rang a progressé de 5,7 % à 8,8 %, tandis que celle des pays d'Amérique latine s'est encore amenuisée, puisqu'elle a été ramenée de 5,1 % à 4,7 %.

Une analyse plus détaillée, fondée sur les données du système CAN (Comparative Analysis of Nations) 29/ de la CEPALC, montre que les économies d'Asie de l'Est ont remarquablement réussi à augmenter leurs exportations de produits en plein essor dans le commerce international. En 1990, les trois quarts environ de leurs exportations ont consisté en produits dont la part dans les importations totales de l'OCDE a régulièrement augmenté pendant les trois décennies écoulées, alors que pour l'Amérique latine, la proportion n'a été que de 38 %, et de 24 % seulement si l'on exclut le Mexique. Il y avait, toutefois, une certaine différence entre les NPI du premier rang et les NPI du deuxième rang. Dans le cas des premiers, 85 % des exportations correspondaient à des domaines du commerce extérieur en expansion, tandis que la proportion était inférieure à 70 % pour les NPI du deuxième rang et à 40 % pour l'Indonésie seule. De fait, ainsi que le suggèrent les chiffres du tableau 38, les NPI du deuxième rang sont plus proches, à cet égard, des NPI autres qu'asiatiques, tels que le Mexique, la Tunisie, le Maroc et la Turquie. De plus, tandis que la plus grande compétitivité de la République de Corée et de la Province chinoise de Taiwan pour ces produits dynamiques a pour assise première la capacité autochtone, dans d'autres NPI d'Asie, ainsi qu'au

Mexique, le degré de pénétration 30/ plus élevé des marchés de l'OCDE pour ces produits résulte, dans une bien plus large mesure, de leur participation à la division internationale du travail par l'intermédiaire de sociétés transnationales.

Il est possible que les succès remportés à cet égard par les NPI du premier rang s'expliquent par la structure - fortuite - des ressources dont ils disposaient au début de la période d'essor de leurs exportations. En fait, au début des années 60, les NPI du premier rang - à l'exception de Hong-kong - n'étaient pas mieux placés que les autres pays en développement sur les marchés qui devaient devenir plus tard des marchés porteurs. Pour la République de Corée, par exemple, les produits des secteurs dynamiques ne représentaient que 21 % des exportations en 1963, et pour la Province chinoise de Taiwan et Singapour, moins de 10 %.

Graphique 5

PART DE CERTAINS PAYS ET REGIONS DANS LES IMPORTATIONS TOTALES DES PAYS DE L'OCDE, 1963, 1979 ET 1993
(*En pourcentage*)

Source : CEPALC, Base de données CAN (Comparative Analysis of Nations).

Note : Les "NPI-1" comprennent Hong-kong, la République de Corée, Singapour et la Province chinoise de Taiwan.
Les "NPI-2 comprennent l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande.
L'"Asie du Sud" comprend l'Inde et le Pakistan.
L'"Afrique" comprend l'Afrique du Sud.

Une analyse plus détaillée de la dynamique des exportations, portant sur 20 groupes de produits (au niveau des positions à trois chiffres de la CTCI) dont la part dans les importations de l'OCDE a augmenté le plus rapidement

pendant la période 1963-1990, confirme ces tendances générales 31/. Les NPI du premier rang et du deuxième rang ont, de façon générale, mieux réussi que les autres pays en développement à gagner du terrain sur le marché de ces produits. Le contraste avec la région de l'Amérique latine est particulièrement frappant. En 1963, l'Amérique latine fournissait 15 % des importations totales de l'OCDE pour ce qui constituait alors les 20 principaux groupes de produits (c'est-à-dire qu'en 1963, elle se taillait la plus grande part dans les importations de l'OCDE), ou encore 60 % de toutes les exportations de ces produits en provenance de pays en développement 32/. Par la suite, toutefois, l'Amérique latine ne s'est pas adaptée à l'évolution de la structure des importations des pays développés. Sa part en 1993, pour les 20 produits les plus dynamiques, n'était que de 2,5 % dans les importations totales de l'OCDE, et de 16 % seulement dans les exportations des pays en développement. Pendant la même période, la part de l'Asie de l'Est est montée de 1 % à 10 % et à la fin de la période, elle représentait 64 % des exportations totales des pays en développement.

Tableau 38

ORIENTATION SECTORIELLE DES EXPORTATIONS DE CERTAINS PAYS EN DEVELOPPEMENT EN 1990

(Part dans les exportations totales des exportations des secteurs dans lesquels les importations de l'OCDE sont en expansion a/)

Pays		Pays	
Hong-kong	91,0	Mexique	61,2
Province chinoise de Taiwan	83,9	Tunisie	57,9
Singapour	83,3	Maroc	49,8
République de Corée	82,0	Turquie	49,4
		Brésil	35,5
Thaïlande	66,7	Argentine	20,9
Malaisie	60,8	Colombie	16,0
Indonésie	39,5	Chili	12,3

Source : CEPALC, base de données CAN (Comparative Analysis of Nations).

a/ Un secteur dans lequel les importations de l'OCDE sont en expansion s'entend d'un secteur dans lequel les importations dans les pays de l'OCDE, en proportion des importations totales, ont augmenté entre 1963 et 1990.

Une autre manière d'envisager les choses consiste à comparer la structure des exportations en 1963 et en 1990. Il est apparaît clairement qu'en 1963, les vingt principaux groupes de produits d'exportation comprenaient essentiellement des produits à base de ressources naturelles et à faible intensité de qualification. Quatre groupes de produits appartenaient en même temps à la liste des produits les plus dynamiques (c'est-à-dire, de ceux qui sont énumérés dans la note 31 ci-dessus). Une comparaison avec la structure des exportations en 1990 montre que les NPI d'Asie de l'Est ont réussi à exporter autre chose que les produits qui occupaient les premiers rangs dans

les exportations en 1963, tandis que l'Amérique latine a conservé l'ancienne structure de ses échanges qui limitait les chances de créer un "cercle vertueux" exportation-investissement-croissance.

De ce point de vue, les différences entre les NPI d'Asie de l'Est selon qu'ils sont du premier rang ou du deuxième rang apparaissent aussi plus nettement. Que l'on s'attache à leur pénétration des marchés de l'OCDE pour les 20 groupes de produits dynamiques ou à leur part dans les exportations totales à destination de ces marchés, les NPI du deuxième rang n'étaient distancés que de peu par ceux du premier rang en 1963, les deux groupes de pays n'ayant qu'une importance marginale, comme les autres régions en développement 33/. En 1993, les NPI du deuxième rang avaient dépassé les autres régions en développement, mais l'écart qui les séparait des NPI du premier rang s'était beaucoup élargi. L'aggravation du décalage a été particulièrement marquée pendant la période allant jusqu'à la fin des années 70, et s'est atténuée depuis (en particulier depuis le début des années 80, période pendant laquelle les acquis des NPI du deuxième rang ont été importants). Comme il a déjà été noté, ce bond est étroitement associé aux apports importants d'IED dans les NPI du deuxième rang pendant les années 80. Néanmoins, ces chiffres viennent confirmer, de façon générale, que ces pays n'ont pas encore réussi à monter dans la gamme industrielle comme ils doivent le faire s'ils veulent poursuivre leur processus de rattrapage des NPI du premier rang.

L'expansion du commerce international peut tenir à des raisons différentes avec des répercussions extrêmement différentes elles aussi pour la croissance à long terme des économies nationales. En particulier, la libéralisation du commerce sur des marchés par ailleurs assez léthargiques a toutes chances de stimuler les importations dans les pays de l'OCDE, mais entraînera, pour la croissance à long terme, des répercussions très différentes de celles qu'entraînerait un développement des importations dû à une forte croissance de la demande intérieure. A cet égard, il est utile d'examiner l'élasticité-revenu de la demande pour les produits les plus dynamiques. Il ressort des données disponibles que les importations des produits de la plupart des 20 groupes de produits étudiés ci-dessus (c'est-à-dire, de ceux qui ont été le plus dynamiques pendant les trois décennies écoulées) sont élastiques par rapport au revenu dans les pays de l'OCDE, la principale exception étant représentée par les aéronefs et équipements connexes, pour lesquels le marché est assez spécialisé. Fait intéressant, un certain nombre de produits d'exportation traditionnels à faible intensité de compétence, tels que les textiles et les jouets, présentent une élasticité-revenu relativement élevée. Toutefois, nombre des produits visés appartiennent aux secteurs de pointe; de 1963 à 1993, les importations dans les pays de l'OCDE de produits des secteurs de pointe ont augmenté de plus de 180 %, alors que l'augmentation n'était que de 40 % pour les produits d'une technicité moyenne, et que l'on enregistrait une diminution de 12 % pour les importations de produits de faible technicité.

Ces chiffres doivent, certes, être interprétés avec prudence, compte tenu de l'hétérogénéité des produits regroupés sous ces grandes rubriques; il semblerait, néanmoins, que les pays d'Asie de l'Est ont beaucoup mieux réussi que d'autres pays en développement à s'introduire sur les marchés

de produits à haute élasticité-revenu de la demande. Tandis qu'en 1993 neuf des dix principales exportations des NPI du premier rang à destination de l'OCDE correspondaient à des produits dont la demande est élastique par rapport au revenu, tel n'était le cas que pour deux des exportations principales de l'Amérique latine. Toutefois, il y a une différence importante entre les NPI du premier rang et ceux du deuxième rang. Pour la Thaïlande, cinq des dix principales exportations à destination de marchés de l'OCDE, représentant 18 % des recettes d'exportation, se composaient de produits à grande élasticité-revenu et pour la Malaisie, tel n'était le cas que de trois produits (représentant, toutefois, plus de 26 % des exportations totales). La République de Corée et la Province chinoise de Taiwan comptaient huit produits dans cette catégorie, qui représentaient plus de 36 % des exportations totales de la République de Corée et plus de 41 % des exportations totales de la Province chinoise de Taiwan.

Pour déterminer la position d'un pays dans le commerce international, une méthode consiste à combiner la dynamique commerciale avec la pénétration des marchés. La position d'un pays est dynamique/compétitive lorsque la part de ce pays augmente sur un marché pour un produit moteur; elle est dynamique/non compétitive lorsque cette part diminue. De même, la part d'un pays peut augmenter ou diminuer sur des marchés de produits moins dynamiques ou en déclin. De toute évidence, un pays n'aura pas la même position sur différents marchés et pour différents produits. Un pays qui ne cesse de monter dans la gamme industrielle et de gagner des parts de marché pour des produits dynamiques a toutes chances d'avoir une part faible ou allant diminuant pour des produits moins dynamiques ou en déclin. Si un pays perd des parts de marché pour ces derniers produits sans en gagner ailleurs, c'est qu'il est en train d'être marginalisé dans le commerce international. Au contraire, un pays qui gagne des parts de marché pour des produits moins dynamiques ou en déclin risque de voir ses exportations s'essouffler au bout d'un certain temps s'il ne réussit pas à se placer pour les produits les plus dynamiques. Enfin, ainsi qu'il a été noté au chapitre I ci-dessus, on peut s'attendre qu'une économie parvenant à la maturité industrielle ou postindustrielle perdra des parts sur les marchés dynamiques.

Ainsi qu'il a été noté ci-dessus, une proportion importante des exportations des NPI d'Asie de l'Est se compose de produits dynamiques en plein essor (voir le tableau 38). Si l'on s'attache aux 20 produits les plus dynamiques, on constate qu'à l'exception de Hong-kong, tous les NPI d'Asie ont augmenté leur part des marchés de l'OCDE pendant la période 1963-1990 pour la quasi-totalité de ces produits. La position dynamique/compétitive des NPI du premier rang est particulièrement frappante si l'on subdivise ces 20 produits en deux catégories, "hautement dynamiques" et "moins dynamiques", selon les taux de croissance sur les marchés d'importation de l'OCDE. Hong-kong a perdu sa part de marché pour près de la moitié des produits hautement dynamiques qu'elle exporte, pour lesquels elle s'était précédemment acquis une forte présence sur le marché, ce qui indique qu'elle a pris du retard par rapport aux autres NPI du premier rang pour ce qui est du perfectionnement de son industrie (voir le graphique 6). Pour les NPI du deuxième rang, la répartition entre produits hautement dynamiques et produits moins dynamiques est plus équilibrée; en particulier, l'Indonésie a élargi ses parts de marché davantage pour les seconds que pour les premiers. Comme il a déjà été noté, l'apparent

succès de la Malaisie et, dans une moindre mesure, de la Thaïlande - qui ont élargi leurs parts de marché pour des produits hautement dynamiques - est lié à leur participation aux nouvelles stratégies de production des sociétés transnationales.

Le contraste avec l'Amérique latine est frappant. Non seulement la part de l'Amérique latine, pour les 20 produits étudiés, est inférieure à celle de l'Asie de l'Est, mais les deux tiers de ses exportations consistent en produits moins dynamiques. Fait intéressant, le Chili, pays d'Amérique latine qui, pendant la décennie écoulée, a orienté avec succès son économie vers l'exportation, présente un tableau différent de celui des NPI d'Asie de l'Est

Graphique 6

DYNAMISME ET COMPETITIVITE DES EXPORTATIONS DE CERTAINS PAYS EN DEVELOPPEMENT D'ASIE ET D'AMERIQUE LATINE, 1990

Source : CEPALC, Base de données CAN (Comparative Analysis of Nations).

Note : H/C : Position hautement dynamique/compétitive (parts de marché croissantes pour des produits hautement dynamiques);
M/C : Position moins dynamique/compétitive (parts de marché croissantes pour des produits moins dynamiques);
H/N : Position hautement dynamique/non compétitive (parts de marché décroissantes pour des produits hautement dynamiques);
M/N : Position moins dynamique/non compétitive (parts de marché décroissantes pour des produits non dynamiques).
Pour plus d'explications, voir le texte.

du deuxième rang auquel il est souvent comparé. Plus des quatre cinquièmes de ses exportations consistent en effet en produits moins dynamiques; pour

environ la moitié d'entre eux, sa compétitivé a augmenté, tandis que pour l'autre moitié, elle a diminué. Le Chili semble donc avoir restructuré ses exportations dans le cadre des secteurs plus léthargiques, et non perfectionné son industrie en faveur des produits les plus dynamiques. La situation est à peu près semblable pour l'Argentine, tandis que le Mexique et le Brésil ont gagné des parts de marché à la fois pour les produits moins dynamiques et pour les produits hautement dynamiques. La structure des exportations de ces deux pays, en particulier du Mexique, est beaucoup plus proche de celle des NPI du deuxième rang que de celle du Chili ou de l'Argentine.

E. Stratégies de développement par l'exportation dans les NPI d'Asie de l'Est 34/

La transformation économique de l'Asie de l'Est n'a pas été un processus spontané. On ne peut l'expliquer par un ensemble particulièrement favorable de conditions initiales propres à ces pays, et elle n'a pas non plus été uniquement, ni même principalement, la conséquence d'incitations et de disciplines commerciales. En réalité, les gouvernements de tous les pays de la région ont appliqué des politiques visant à restructurer le marché selon des modalités propres à rendre moins incertaine la réalisation d'objectifs spécifiques de développement 35/. Ces politiques ont été conçues de manière à remédier non seulement aux carences du marché, mais aussi à un certain nombre de problèmes tenant à l'organisation de l'industrie (en particulier, du point de vue des économies d'échelle et de l'existence de capacités entrepreneuriales), à la structure des institutions publiques (en particulier, pour ce qui est des utilités d'ordre public disponibles) et au comportement de recherche de rentes. Au coeur du succès de l'Asie de l'Est, il y a un ensemble d'institutions qui assurent la liaison entre les responsables de l'élaboration des politiques et les milieux d'affaires, tout en permettant aux pouvoirs publics de proposer et de mettre en oeuvre les mesures nécessaires pour remédier à une série d'obstacles institutionnels et structurels interdépendants, qui peuvent gravement ralentir le processus d'investissement, de progrès technologique et d'exportation dans un pays qui s'industrialise tardivement 36/.

1. Politiques d'investissement

Les gouvernements d'Asie de l'Est ont réussi à garantir certaines conditions de base de l'accumulation de capital en créant un environnement macro-économique favorable à l'investissement. L'expression "favorable à l'investissement" convient mieux pour décrire les politiques macro-économiques d'Asie de l'Est que les termes "stable" ou "faiblement inflationniste", parce que les pays de la région ont connu, souvent pendant de longues périodes, d'importants déficits des finances publiques ou du compte courant, un climat d'austérité financière et des tensions inflationnistes. Toutefois, si les responsables ont fait usage de mesures monétaires et fiscales pour stimuler la confiance des investisseurs, ils ont aussi évité les brusques changements de cap, avec toute l'instabilité et l'incertitude qu'ils impliquent et qui peuvent miner la confiance.

Parmi les mesures visant à stimuler l'investissement, un certain nombre d'incitations ont été conçues plus spécifiquement pour "doper" les profits et les porter au-dessus du niveau qu'aurait déterminé le libre jeu des forces du marché 37/. Ces mesures se répartissent en deux grandes catégories. Premièrement, dans tous ces pays, on a eu recours à une gamme d'instruments fiscaux, notamment des exonérations d'impôts et des provisions spéciales pour amortissement, afin d'augmenter les bénéfices des sociétés et d'encourager leur réinvestissement pour accélérer l'accumulation de capital. Le Japon a été le premier à faire usage, pendant les années 50, de mesures fiscales de cette nature; la Province chinoise de Taiwan les a beaucoup utilisées lorsqu'elle a commencé à se doter d'une industrie manufacturière laborivore, après l'adoption, en 1960, de la loi portant encouragement de l'investissement; de semblables mesures ont, par la suite, été employées avec beaucoup de succès dans la République de Corée, pendant les années 70, pour promouvoir les industries à forte intensité de capital. Les NIP du deuxième rang, eux aussi, ont rapidement eu recours aux incitations fiscales. L'ordonnance malaisienne sur les industries pionnières de 1958 accordait diverses incitations fiscales, et des mesures semblables ont été retenues, en Thaïlande, par le Conseil de l'investissement mis en place après l'adoption de la loi de 1959 portant promotion de l'investissement. Singapour, devenue indépendante en 1965, a utilisé toute une gamme d'incitations fiscales pour étayer ses efforts de promotion de l'investissement dans toute une gamme d'industries reconnues comme industries "pionnières" 38/.

Deuxièmement, une combinaison de politiques sélectives portant sur des questions de commerce, de finance et de concurrence, ont été mises en oeuvre pour créer des "rentes" qui, en augmentant les bénéfices, renforcent le potentiel d'investissement des entreprises. Dans tous les NPI d'Asie de l'Est, à l'exception de Hong-kong, la protection, associée à des mesures restreignant la concurrence entre entreprises nationales, a été une source importante de rentes pour les industries naissantes 39/. Le degré et la durée de la protection ont beaucoup varié selon le pays et le secteur. D'une façon générale, les NPI du premier rang semblent avoir été beaucoup plus sélectifs dans l'application de telles mesures, tandis que les pays du deuxième rang suivaient, aux stades initiaux de leur croissance, une stratégie plus classique de remplacement des importations.

Autres instruments employés pour augmenter les bénéfices : l'encadrement des taux d'intérêt et l'attribution directe de crédits. Ces mesures, qui sont parmi celles qui ont le plus contribué à accélérer la formation de capital, ont été appliquées dans une plus ou moins grande mesure et ont eu des répercussions très différentes selon les pays, en fonction de la structure des systèmes financiers internes. Le Japon y a recouru avec un succès tout particulier pendant les années 50 et 60 grâce, à la "méthode du financement indirect" selon laquelle le crédit était distribué principalement par des établissements financiers du secteur privé suivant les orientations données par les pouvoirs publics. La Thaïlande a mis en place un arrangement semblable entre de grands conglomérats et un nombre limité de banques privées privilégiées par le gouvernement 40/. Dans la République de Corée, des "crédits orientés" ont permis de favoriser d'importants conglomérats intérieurs dans des secteurs prioritaires, fût-ce sous le contrôle de l'Etat à la suite de la nationalisation du secteur bancaire en 1961. L'Indonésie a

également eu recours, pendant les années 70 et 80, à des crédits orientés par l'Etat, avec des résultats plutôt mitigés 41/. La Province chinoise de Taiwan et la Malaisie ont fait montre de plus de prudence dans l'application de ces mesures, encore que dans les deux cas, les secteurs comprenant d'importantes entreprises publiques aient bénéficié d'un traitement préférentiel, notamment d'allocations directement financées par le budget de l'Etat 42/.

Si ces mesures ont renforcé le rôle de l'épargne des entreprises dans l'accumulation de capital, les responsables des NPI d'Asie de l'Est n'ont pas jugé suffisant de faire affluer des ressources entre les mains d'investisseurs potentiels. Rien ne garantissait, en effet, que les sociétés affecteraient ces ressources à des investissements productifs, ni que tous les investissements effectués soutiendraient à long terme une croissance rapide de la productivité. Il était toujours possible que les ressources ne servent qu'à augmenter la consommation de produits de luxe. C'est pourquoi les gouvernements d'Asie de l'Est ont rigoureusement limité la consommation de tels produits, à la fois directement, en en limitant les importations et la production intérieure, par exemple, et indirectement, en les frappant de taxes élevées et en restreignant le crédit à la consommation. Ils se sont également efforcés d'éliminer les possibilités d'investissements spéculatifs en limitant les mouvements de capitaux pendant les stades initiaux du développement 43/.

La combinaison d'incitations et de mesures de discipline a créé et maintenu un couple investissement-bénéfices dynamique dans tous les NPI de l'Asie de l'Est; les bénéfices étant élevés, les entreprises ont été en mesure d'investir davantage, ce qui a augmenté les bénéfices en améliorant à la fois les taux d'utilisation de la capacité et le rythme d'augmentation de la productivité. Toutefois, une différence importante entre NPI du premier rang et NPI du deuxième rang tient aux secteurs que les politiques venant soutenir le couple investissement-bénéfices ont privilégiés. Dans les NPI du premier rang, l'action des pouvoirs publics s'est attachée très tôt aux industries manufacturières, favorisant d'abord les industries à faible intensité de compétence puis leur préférant les industries plus complexes à mesure que l'économie parvenait à la maturité industrielle. Au contraire, dans les pays de l'Asie du Sud-Est, la contribution que les "rentes" des ressources naturelles pouvaient apporter à la croissance économique a conduit les responsables à renforcer essentiellement le couple bénéfices-investissement dans le secteur primaire, remettant à plus tard les efforts visant à accélérer et à approfondir le processus d'investissement dans les industries de remplacement des importations ou réservant de tels efforts à certains cas d'espèce.

2. Politiques commerciales et industrielles

Dans les NPI du premier rang faiblement dotés en ressources naturelles, il était évident que pour promouvoir les industries orientées vers l'exportation, il fallait faire porter l'essentiel des efforts sur les industries manufacturières laborivores, qui avaient l'avantage de disposer d'une main-d'oeuvre relativement peu coûteuse, non qualifiée. Toutefois, le secteur manufacturier était loin d'être compétitif sur les marchés étrangers,

pour le prix ou pour la qualité, et pendant les années 50, les gouvernements ont encouragé les exportations par toute une gamme de subventions, comprenant des réductions tarifaires, des exemptions d'impôts, des crédits préférentiels à l'exportation et l'assurance des crédits à l'exportation. Bien que ces mesures aient produit des résultats mitigés, et que le rythme des exportations se soit quelque peu essouflé dans la République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan à la fin des années 50 et au début des années 60, elles ont servi de fondement au renforcement de ces politiques à partir du début des années 60. A la même époque, les mesures visant à relever les bénéfices et à favoriser l'investissement ont aussi facilité une promotion plus systématique des exportations d'articles manufacturés 44/. De plus, pour assurer que les objectifs d'exportation soient atteints, les gouvernements se sont vus dans l'obligation d'exercer une stricte discipline sur les entreprises, par le biais de sanctions fiscales, de retraits de licences d'importation et de réductions de l'accès au crédit.

Toutefois, ce qui distingue le rôle joué par les pouvoirs publics dans le couple exportation-investissement en Asie de l'Est, en particulier dans les NPI du premier rang, ce n'est pas tant le souci d'exploiter à fond les avantages des industries laborivores, mais bien l'anticipation des difficultés auxquelles ces industries auraient à faire face à l'avenir, notamment la hausse des salaires, les limites des gains de productivité et les contraintes freinant l'expansion de la demande sur les marchés d'exportation. Pour surmonter ces difficultés, il était nécessaire de favoriser, graduellement et judicieusement, l'apparition d'une nouvelle génération d'industries, offrant un plus fort potentiel d'innovation, d'augmentation de la productivité et de dynamisme des exportations. A chaque stade de leur développement, les gouvernements d'Asie de l'Est ont encouragé l'investissement dans certaines industries de ce type, chaque fois qu'elles semblaient justifier une promotion, compte tenu des capacités technologiques et managériales existantes 45/.

Outre la promotion de l'investissement, les gouvernements, en particulier dans les NPI du premier rang, ont activement encouragé la création d'une industrie locale des biens d'équipement, appliquant pour cela diverses mesures : remise en place des restrictions à l'importation, réduction des exonérations des droits à l'importation frappant certains biens d'équipement et biens intermédiaires et octroi de crédits d'impôt pour investissement aux entreprises achetant des machines produites sur place, notamment. Par ailleurs, les pouvoirs publics se sont délibérément efforcés d'élaborer une capacité technologique à l'échelon national, à l'échelon de l'industrie et même à l'échelon de l'entreprise. Dans les NPI du premier rang, les incitations, notamment fiscales, accordées pour la formation en entreprise, ont été complétées par un programme national de formation plus détaillé qui mettait davantage l'accent sur les matières techniques aux niveaux plus élevés d'enseignement et sur une plus grande participation de l'industrie aux programmes de formation professionnelle. Les gouvernements ont aussi beaucoup fait usage de mesures visant à favoriser la R-D locale, notamment de subventions financières directes, en particulier lorsqu'il s'agissait de projets d'envergure à risques importants. Dans la République de Corée comme dans la Province chinoise de Taiwan et, plus récemment, dans les NPI du deuxième rang, la politique régionale a aussi été mise au service du

perfectionnement technologique et de la diversification de la structure industrielle : il y a eu création, par exemple, de parcs scientifiques et de complexes industriels spéciaux 46/.

Craignant que les investisseurs ne s'attachent pas suffisamment à monter dans la gamme industrielle comme le conseillait une perspective à long terme, les gouvernements de tous les pays d'Asie de l'Est se sont impliqués directement dans le processus d'investissement; ils ont, notamment, encouragé les fusions et limité l'entrée dans des branches de production déterminées, favorisé la création de cartels à des fins spécifiques telles que la normalisation, la spécialisation et l'exportation, et ont réalisé des investissements publics directs dans l'industrie. Dans certains pays, surtout au Japon et dans la République de Corée, la poursuite de ces objectifs a été le fait de puissantes bureaucraties économiques travaillant en étroite coopération avec d'importants conglomérats du pays. Dans la Province chinoise de Taiwan, en Indonésie et en Malaisie, de semblables efforts de coordination ont été déployés, mais dans le contexte d'un vaste secteur industriel d'Etat. Toutefois, la coordination ne s'est pas traduite par l'affaiblissement de la concurrence. La rivalité sur les marchés a souvent été vive et, le plus souvent, les incitations visant à relever les bénéfices ont été étroitement subordonnées à des normes de résultat 47/.

A mesure que les industries se dotaient de plus grandes capacités technologiques et managériales et devenaient compétitives sur le plan international, la protection et les autres formes de soutien ont été progressivement retirées. La gamme des incitations et des disciplines a été revue, l'objectif étant de pousser les entreprises de ces secteurs à se placer sur le marché international pour constituer la nouvelle génération d'exportateurs qui assurerait les entrées de devises nécessaires à l'importation des biens d'équipement eux-mêmes nécessaires à la génération suivante d'industries naissantes. Le résultat de ce processus est qu'à tout moment, les pays d'Asie de l'Est ont disposé de tout un éventail de mesures protectionnistes et d'incitations à l'exportation destinées à des secteurs parvenus à des degrés différents de maturité industrielle - phénomène que l'on qualifie souvent, à tort, de "régime d'incitation neutre". On n'a donc pas observé la dichotomie classique entre stratégie de remplacement des importations et stratégie de promotion des exportations, l'une et l'autre faisant partie intégrante d'une stratégie unique visant à accélérer l'investissement et l'augmentation de la productivité à long terme et à accentuer le rythme de l'innovation 48/.

Bien que ce passage progressif à un stade supérieur d'industrialisation ait été constaté partout dans l'Asie de l'Est, il s'est déroulé à un rythme différent et avec plus ou moins de succès dans chacun des pays de la région. Les économies de Hong-kong et de Singapour étaient trop exiguës pour soutenir une vaste gamme d'industries lourdes à forte intensité d'échelle, et le champ d'application de politiques industrielles y était, de ce fait, beaucoup plus limité. Le rythme du perfectionnement industriel a néanmoins été beaucoup plus rapide à Singapour qu'à Hong-kong, en grande partie parce que Singapour a mis en oeuvre une gamme de mesures venant s'ajouter aux forces du marché pour se doter de capacités managériales et technologiques qui l'aideraient à passer à des activités d'une haute technicité 49/. Malgré le recours à des

politiques industrielles plus détaillées au service du perfectionnement industriel dans la Province chinoise de Taiwan et dans la République de Corée, on constate aussi des différences instructives entre les deux. En particulier, l'absence dans la première de grosses entreprises établies sur place, due surtout à des facteurs politiques, a conduit les responsables de l'élaboration des politiques industrielles à compter surtout, pour assurer la montée en gamme de l'industrie, sur les petites et moyennes entreprises, d'une part, et sur les entreprises d'Etat, d'autre part, beaucoup plus que cela n'a été le cas dans la République de Corée. Ces différences se reflètent nettement dans les différences entre structures d'exportation examinées plus haut.

De plus, il est important de reconnaître que des erreurs ont été faites à l'occasion de ce processus. Toutefois, les responsables ont su en tirer les enseignements et les mettre à profit. Dans la République de Corée, par exemple, vers la fin des années 70, le passage du secteur des textiles à un stade supérieur d'industrialisation a été entravé par des mesures défavorables aux nouveaux venus dans le secteur, en particulier aux PME. Ces erreurs ont été corrigées vers la fin des années 80, ce qui a permis à l'industrie textile de devenir compétitive dans des créneaux haut de gamme. L'expérience ainsi acquise a ensuite été appliquée au secteur de l'électronique, où elle s'est révélée utile 50/.

Dans les NPI du deuxième rang, les pouvoirs publics ont fortement soutenu la diversification à l'exportation des produits primaires en accordant des incitations à l'investissement et en finançant la recherche dans les secteurs à base de ressources naturelles 51/. Toutefois, bien que ces pays progressent moins vite que les NPI du premier rang, l'importance relative moins grande de leurs exportations de produits de base observée récemment permet de penser qu'eux aussi ont mis en oeuvre une politique industrielle pour promouvoir les exportations d'articles manufacturés au-delà de ce qu'imposaient les signaux du marché. Ce changement d'orientation a commencé en Malaisie après l'adoption de la loi de 1968 sur les incitations à l'investissement mais a été plus systématique à partir du milieu de la décennie de 1980, période à laquelle des incitations plus généreuses ont été accordées en faveur des investissements dans l'industrie manufacturière et de l'exportation de ces produits 52/. En Thaïlande, la réorientation a commencé dans les années 70, lorsque les incitations fiscales et les attributions de crédit ont cessé de favoriser l'exploitation des ressources naturelles pour promouvoir les exportations d'articles manufacturés. En Indonésie, cette réorientation n'est intervenue qu'au milieu des années 80, à une époque où les exportations traditionnelles souffraient des conséquences du choc pétrolier; la politique de change a alors été utilisée comme un instrument majeur 53/. Toutefois, dans ces trois pays, et comme il a été vu de façon plus détaillée dans le chapitre précédent, les influences régionales, en provenance du Japon et des NPI du premier rang, ont aussi joué un rôle très important dans la croissance subséquente des exportations d'articles manufacturés, à partir du milieu de la décennie de 1980.

Récemment, les NPI du deuxième rang sont passés à des politiques industrielles plus sélectives visant à diversifier leur production et à se doter d'un secteur de biens d'équipement. Surtout depuis 1988, la Malaisie a déployé des efforts délibérés pour passer à des activités à plus forte

valeur ajoutée en approfondissant les liens avec l'offre locale, en révisant ses mécanismes d'incitation pour encourager les exportations de produits de haute technicité et en renforçant la base de ressources humaines, notamment par la formation et la R-D. S'efforçant de passer à un stade supérieur d'industrialisation, l'Indonésie a fait porter l'essentiel de ses efforts sur les secteurs de la sidérurgie et de l'aéronautique. Les résultats, dans l'aéronautique surtout, ont été impressionnants; l'entreprise productrice d'aéronefs, appartenant à l'Etat, a beaucoup progressé dans la poursuite de deux objectifs - parvenir à la compétence technologique et élargir la base de qualifications - et a fait preuve d'une remarquable aptitude à créer d'étroites relations d'affaires avec les grands producteurs d'aéronefs, en particulier par le moyen de la sous-traitance. La part croissante des exportations des secteurs à forte intensité d'échelle est un résultat évident de ces politiques. Toutefois, le coût de ces projets a été très élevé et les liaisons en amont et en aval nécessaires à un développement plus soutenu reposant sur une large assise ne sont pas encore établies; plus récemment, les responsables ont identifié une gamme plus étendue de secteurs dans lesquels passer à un stade supérieur d'industrialisation. Bien que la Thaïlande ait été le moins dynamique de ces trois pays dans la poursuite du perfectionnement de l'industrie, elle déploie de nouveaux efforts depuis la fin des années 70 pour renforcer son secteur de biens d'équipement, notamment par une protection plus poussée. De plus, la politique industrielle vise désormais de façon plus spécifique certaines entreprises ou certains secteurs et est assortie d'un élément de conditionnalité plus important. Cette réorientation a aussi coïncidé avec des efforts tendant à améliorer la coordination des politiques régionales d'industrialisation et d'investissement qui se manifestent, par exemple, dans le Eastern Seaboard Project 54/.

L'impératif du passage à un stade supérieur d'industrialisation a conduit les autorités des NPI du deuxième rang à suivre à leur tour la voie précédemment empruntée par les NPI du premier rang. Les mesures mises en oeuvre ont donné lieu à d'importants débats : les secteurs bénéficiaires étaient-ils stratégiquement liés au reste de l'économie ? Pouvaient-ils apporter une contribution appréciable aux efforts d'industrialisation ? Malgré les imperfections de ces politiques, il n'y a guère de doute que les transformations structurelles obtenues sont bien plus considérables que ne l'auraient permis le libre jeu des forces du marché et l'initiative privée. Toutefois, les mesures adoptées n'ont pas été conçues et mises en oeuvre dans le contexte d'une stratégie industrielle diversifiée ou grâce à une structure institutionnelle "sur mesure" comme on en observe dans les NPI du premier rang, et il est encore difficile de savoir quel est l'avenir des activités haut de gamme dans ces économies.

3. Politiques relatives à l'investissement étranger direct et politiques technologiques

Il est difficile - et parfois même impossible - de créer des industries nouvelles majeures, en particulier dans les secteurs d'exportation, sans aucune aide, technologique ou autre, de sociétés établies dans les pays industriels avancés. Cette aide peut, toutefois, être accordée de différentes façons. De plus, en l'absence de mesures appropriées renforçant la base

technologique intérieure, l'accès à la technologie étrangère n'a guère de chances, à elle seule, de soutenir une croissance économique rapide.

Comme cela a été exposé avec plus de détails dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1994*, la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan ont délibérément choisi de mobiliser le capital étranger autrement qu'en invitant l'IED, un choix qui supposait aussi le recours à d'autres formes de transfert de technologie. Rétroconception des produits importés, licences de technologie et fabrication originale d'équipements, toutes ces modalités ont été largement utilisées dans le contexte d'une stratégie visant à soutenir les compétences locales et le développement technologique du pays. L'aide managériale et technique des sociétés japonaises a aussi joué un rôle important. Par exemple, dans la République de Corée, une relation de sous-traitance entre la Société Hyundai Heavy Industries et la société Kawasaki Shipbuilding s'est accompagnée de la fourniture de dessins et modèles et de la formation d'ingénieurs et de techniciens, sur place et au Japon. De même, la société Nippon Steel a joué le rôle de cabinet d'ingénieurs-conseils à un stade crucial de développement de la société POSCO, aciérie appartenant à l'Etat. Dans ces deux secteurs, le pays s'est doté d'industries de classe mondiale en l'espace d'une décennie 55/. En l'absence de cette aide, le rattrapage aurait certainement été une tâche beaucoup plus ardue. Toutefois, dans tous les cas de ce genre, les autorités ont fourni des services d'information du public et accordé un soutien direct aux entreprises locales qui traitaient avec des entreprises étrangères occupant une position de force dans le domaine des transferts de technologie.

Dans la République de Corée où, pour favoriser les activités haut de gamme, l'effort a surtout porté sur le renforcement des capacités intérieures, les restrictions à l'IED ont été communément utilisées comme moyen de protéger les conglomérats locaux (*chaebols*). Toutefois, lorsqu'il était autorisé, l'IED a indéniablement joué un rôle important, en particulier comme source de devises, dans les zones franches pour l'industrie d'exportation; et la simple crainte de le voir autorisé dans un secteur particulier suffisait à imposer une discipline aux producteurs nationaux. Lorsque l'IED a été autorisé, le recours à des accords portant sur la teneur en éléments d'origine locale et à la sélection des technologies a été très fréquent, avec le plein appui des pouvoirs publics 56/. Des mesures semblables ont été utilisées aussi fréquemment dans la Province chinoise de Taiwan, où même si l'espace existant entre les PME et le secteur d'Etat laissait plus de place à la participation des sociétés transnationales, donc à une politique plus souple à l'égard de l'IED, il y a eu jusqu'à la fin des années 80 une liste d'industries dans lesquelles l'investissement étranger était interdit.

Dans ces deux pays, le succès de la montée en gamme a permis d'adopter une attitude plus libérale à l'égard de l'IED, à mesure que l'industrialisation y atteignait des degrés plus élevés et que leur sociétés transnationales propres entraient en scène. A Singapour, économie caractérisée par une faible tradition d'entreprenariat local mais une activité florissante, extravertie d'entrepôt, l'industrialisation par l'exportation s'est essentiellement appuyée sur les sociétés transnationales. Toutefois, les pouvoirs publics ont par la suite ciblé des activités de

transformation manufacturière et de service spécifiques, grâce à toute une gamme d'incitations et à la mise en place de possibilités de formation et d'organismes de R-D financés sur fonds public, l'objectif étant d'attirer la participation des sociétés transnationales appropriées. Contrastant vivement avec chacune de ces trois économies, Hong-kong a adopté à l'égard de l'IED une politique de laisser faire qui, ainsi qu'il a été examiné ci-dessus, est aussi celle qui a le moins réussi, parmi les NPI d'Asie de l'Est, à assurer le passage à un stade supérieur d'industrialisation. Toutefois, même si la croissance et la prospérité de Hong-kong se maintiennent, il est douteux que ce puisse être là un exemple à suivre pour d'autres pays en développement :

> Etant donné le caractère exceptionnel des circonstances initiales régnant à Hong-kong, une politique de laisser faire ne suffirait pas en elle-même à conduire des pays en développement de type ordinaire à un développement de l'industrie ou des exportations comme celui de Hong-kong. De plus, le fait que l'importance du secteur industriel n'ait pas augmenté, puis ait fini par diminuer est une conséquence directe de l'absence de politique industrielle, et en l'absence d'un immense arrière pays en plein essor à desservir, une politique semblable ne serait pas jugée souhaitable dans d'autres pays en développement. En bref, le cas de Hong-kong ne permet pas de conclure, sans controverse possible, à la validité générale de politiques entièrement libérales du commerce ou de l'IED 57/.

A ce jour, l'attitude adoptée à l'égard de l'IED par les NPI du deuxième rang semble avoir été plus proche de celle de Hong-kong que de celle des NPI du premier rang, encore que récemment la différence ait pu s'être amenuisée. L'IED orienté vers l'exportation a été attiré très tôt dans le secteur primaire, mais on n'a cherché à l'attirer dans le secteur manufacturier que dans les années 70; ces efforts ont été intensifiés dans les années 80, avec une série d'incitations fiscales, un assouplissement des conditions requises en matière de structure du capital et de transferts de fonds et la création de zones franches travaillant pour l'exportation 58/. Ces mesures, combinées à une forte dynamique régionale, ont généré la croissance des exportations déjà évoquée dans le présent chapitre. Toutefois, il n'a été fait qu'un usage limité d'autres mesures visant à acquérir des technologies étrangères, et des politiques industrielles plus dynamiques visant à établir sur place des industries plus vigoureuses n'ont été appliquées qu'avec retard, pour des raisons tenant en partie à des facteurs politiques internes complexes. Ces dernières années, parce qu'une telle dépendance à l'égard de l'IED apparaissait comme préoccupante, notamment, les pouvoirs publics ont commencé d'appliquer des mesures plus ciblées, plus conformes à celles qui ont été adoptées par les NPI du premier rang : accords relatifs à la teneur en éléments d'origine locale, incitations plus sélectives visant à attirer les activités à forte valeur ajoutée et utilisation plus délibérée des retombées de l'IED dans les domaines de la formation et de la R-D.

F. Quelques enseignements

La diversité des expériences acquises en Asie de l'Est est telle qu'il faut se garder d'en tirer des conclusions et des enseignements simplistes pour les autres pays. Les évolutions structurelles sous-jacentes à ces expériences n'en ont pas moins un caractère familier après plus de deux siècles de développement industriel. Ce qui distingue ces pays de ceux qui se sont industrialisés antérieurement est le rythme très rapide de changement qui a été soutenu pendant plusieurs décennies.

Une chose est certaine : l'expérience de ces pays ne vient guère étayer la tendance observée, ces dernières années, à ramener le défi du développement à une série d'alternatives dont les termes s'excluraient mutuellement - Etat contre marché, développement extraverti contre développement introverti, croissance par l'investissement contre croissance par l'exportation. La plupart de ces pays ont appliqué des stratégies axées sur l'exportation s'accompagnant de mesures de protection plus ou moins poussées, et cela pour des raisons bien connues - en particulier, pour satisfaire à des contraintes de balance de paiements qui, dans de nombreux autres pays en développement, ont fait obstacle à une croissance économique rapide. En outre, toutefois, modifier la structure des exportations au profit de produits haut de gamme pour tenir compte des modifications intervenues dans la compétitivité a été un moyen délibérément employé pour donner plus d'importance aux capacités industrielles et technologiques.

La discipline imposée par le marché mondial a joué un rôle important dans ce processus. Toutefois, le succès de la montée en gamme n'a pas été le résultat spontané du jeu des forces du marché. Bien plutôt, les analyses contenues dans ce chapitre et celui qui précède permettent de conclure que la croissance économique rapide a été le résultat d'un dosage de politiques économiques visant à accélérer et à coordonner l'investissement ainsi qu'à promouvoir les exportations. Ces politiques ont été formulées et mises en oeuvre selon des modalités très différentes, de façon à tenir compte des différents niveaux de développement économique, des différentes dotations en ressources et des différentes circonstances macro-économiques.

Même aux premiers stades de l'industrialisation, lorsque c'était pour les articles manufacturés à faible intensité de qualification que les possibilités d'exportation étaient les meilleures, la conception sous-jacente aux politiques appliquées n'a jamais été de fonder la poursuite de la croissance sur le maintien de faibles salaires et de la structure existante de l'offre de facteurs de production. Bien plutôt, l'amélioration de la productivité faisait, dès ce stade, partie intégrante de la promotion des exportations. Toutefois, pour tenir compte des contraintes de balance des paiements et des limites auxquelles se heurtaient les exportations d'articles manufacturés à faible intensité de compétence, un programme élaboré de création d'industries a été mis en oeuvre relativement tôt dans le processus d'industrialisation, de manière à commencer d'acquérir capacité et savoir-faire dans des secteurs produisant des biens de consommation à plus forte intensité de compétence, des biens d'équipement et des biens intermédiaires. Les différences dans la conception et la mise en oeuvre de ces programmes expliquent une bonne partie des différences observées dans

les résultats obtenus, en particulier entre NPI du premier rang et du deuxième rang. Dans certains cas, comme celui de Singapour, on a surtout mis l'accent sur le capital humain, tandis que dans d'autres, comme dans la Province chinoise de Taiwan et en Malaisie, le secteur public a joué un rôle central de coordination; dans d'autres pays encore, l'Etat a favorisé le développement d'importantes entreprises privées, souvent étroitement liées au secteur financier, comme dans la République de Corée et en Thaïlande, pour contribuer à perfectionner et à diversifier la production industrielle et les exportations. Par ailleurs, comme ces nouvelles industries étaient destinées à constituer la nouvelle génération d'industries exportatrices, ou a commencé d'associer plus étroitement la politique commerciale aux politiques technologiques et industrielles. En Afrique de l'Est, cela s'est traduit par une modification opportune de la structure des incitations en faveur de la promotion des exportations : la politique tarifaire a été modifiée, et l'aide fiscale et l'aide sous forme de crédit ont été rattachées à des objectifs d'exportation. Dans les cas les plus concluants, les mesures de libéralisation ont été échelonnées de manière à augmenter progressivement la pression des marchés internationaux pour améliorer l'efficacité de la production et la qualité des produits.

Comme les nouvelles compétences et nouvelles technologies se matérialisent sous la forme d'équipements productifs nouveaux, tous ces programmes ont entraîné une accélération du rythme de l'investissement. Toutefois, les politiques appliquées en Asie de l'Est ont évolué, la complexité croissante de l'activité industrielle devenant de plus en plus dépendante de critères précis de performance dans des domaines comme la formation et la R-D. En longue période, dans les cas les plus concluants, il s'est constitué un réseau dense d'institutions privées et publique chargées de gérer le passage à des stades supérieurs de technologie et d'organisation, à tous les niveaux de la société.

Les efforts tendant à renforcer les capacités entreprenariales et technologiques internes n'ont pas été des phénomènes isolés; le recours à la technologie étrangère a été un élément essentiel du processus de rattrapage. Le rôle des importations de biens d'équipement à des stades cruciaux du processus d'industrialisation a été important dans tous les pays d'Asie de l'Est, mais l'IED a aussi été utilisé avec succès, comme moyen de compléter les sources intérieures de croissance en compensant les lacunes existantes en matière de technologie et de capacité d'organisation. Toutefois, le rôle de l'IED dans le couple exportation-investissement s'est révélé complexe. Différents pays y ont eu recours à des degrés différents et, pour ne pas compter sur les retombées automatiques d'entreprises associées étrangères, les pays intéressés ont adopté une approche stratégique, reliant l'IED à une stratégie plus vaste de développement national, en particulier pour ce qui était de l'exportation et du passage à un stade supérieur d'industrialisation. L'approche adoptée à l'égard des entreprises nationales, comportant un dosage d'incitations et de contrôles, a été étendue aux entreprises associées étrangères. Jusqu'à présent, ce qui distingue les NPI du premier rang les plus importants de ceux du deuxième rang, c'est la manière dont ils ont réussi à la fois à réduire leur dépendance à l'égard du capital étranger et à perfectionner leurs capacités intérieures.

Au coeur de ces expériences réussies de développement, il y a toute une série de liens institutionnels et de réseaux individuels plus informels qui relient entre eux les secteurs publics et privés, permettant à l'information de circuler entre les milieux d'affaires et les pouvoirs publics sans compromettre l'aptitude des responsables à proposer et à mettre en oeuvre des objectifs de développement, même lorsque ces objectifs ne coïncident pas avec un intérêt commercial étroitement conçu. Les économistes de langue anglaise ont forgé l'expression "developmental State" pour décrire l'ensemble des institutions, capacités et politiques de l'Etat auxquelles ont doit cet aspect de la croissance de l'Asie de l'Est. Toutefois, des organes publics compétents n'auraient pu construire un système efficace de relations pouvoirs publics-milieux d'affaires sans un apport comparable du secteur privé.
De façon générale, ce qui a été essentiel dans le processus de développement de l'Asie de l'Est, c'est l'existence, dans chacun des pays, d'une classe d'entrepreneurs vigoureuse, rendue plus forte par la possibilité de réaliser des bénéfices importants, et la mise en place d'une série d'incitations et de contrôles visant à canaliser ces bénéfices vers de nouveaux projets d'investissement, en particulier vers des projets axés sur l'exportation et de nature à bénéficier de mesures, publiques ou assorties d'une aide publique, de promotion des exportations.

Notes

1/ Voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1992*, troisième partie, chap. I, et G. Helleiner, *Trade, Trade Policy and Industrialization Reconsidered* (Helsinki: UNU/Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER), octobre 1995), World Development Studies, No 6. En ce qui concerne les enseignements susceptibles d'être tirés de l'industrialisation tardive, à la fin du siècle dernier, d'une génération antérieure de pays, essentiellement européens, voir l'article de P. Bairoch et R. Kozul-Wright intitulé "Globalization myths: Some historical reflections in integration, industrialization and growth in the world economy", CNUCED, *Discussion Paper, No 113* (Genève, mars 1996).

2/ Voir, par exemple, J. Bhagwati, "Free trade: old and new challenges", *The Economic Journal*, vol. 104, mars 1994.

3/ Voir J.A. Ocampo, "New Theories of International Trade and Trade Policy in Developing Countries", dans M. Agosin et D. Tussie (éd.), *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy* (Londres : Macmillan, 1993).

4/ Sur les liens entre commerce et progrès technologique, voir G. Grossman et E. Helpman, *Innovation and Growth in the Global Economy* (Cambridge : MIT Press, 1991); Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 1991 : le défi du développement* (New York: Oxford University Press pour le compte de la Banque mondiale, 1991), chap. 5; D. Keesing et S. Lall, "Marketing Manufactured Exports from Developing Countries: Learning Sequences and Public Support", dans G. Helleiner (éd.), *Trade Policy, Industrialization and Development: New Perspectives* (Oxford: Clarendon Press, 1992). Bien que les économies d'échelle classiques soient un élément important de toute stratégie de développement "extravertie", leur existence et le lien entre les exportations et les gains de productivité n'ont pas été établis de manière concluante. Voir les diverses études de pays réalisées dans G. Helleiner (éd.), *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times* (Londres : Routledge, 1994).

5/ Cette notion de cercle vertueux des exportations d'articles manufacturés est étroitement liée aux travaux de Lord Kaldor. Voir N. Kaldor, "The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth" dans F. Targetti et A.P. Thirlwall (éd.), *The Essential Kaldor* (Londres : Duckworth, 1989).

6/ Voir C. Freeman, "Interdependence of Technological Change with Growth of Trade and GNP", dans M. Nissanke et A. Hewitt (éd.), *Economic Crisis in Developing Countries* (Londres et New York : Pinter, 1993).

7/ En effet, de nombreux éléments tendent à démontrer que les exportations jouent un rôle important dans le financement des importations, rôle qui varie toutefois beaucoup selon les périodes du fait de l'existence d'autres sources de devises. Voir H.S. Esfahani, "Exports, imports and economic growth in semi-industrialized countries", *Journal of Development Economics*, vol. 35, No 1, 1991; H.G. Fung, B. Sawhney, W.C. Lo et P. Xiang, "Exports, imports and industrial production: evidence from advanced and newly industrializing countries", *International Economic Journal*, vol. 8, No 4,

hiver 1994.

8/ Au sujet des économies sectorielles réalisées, voir P. Honohan et I. Atiyas, "Intersectoral Financial Flows in Developing Countries", Banque mondiale, *PPR Working Paper*, No 164, mars 1989. Pour un examen plus détaillé de la relation investissements-profits, voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1994*, deuxième partie, chap. I, sect. G; Y. Akyüz et C. Gore, "The investment-profits nexus in East Asian industrialization", *World Development*, vol. 24, No 3, mars 1996; A. Singh, "Savings, Investment and the Corporation in the East Asian Miracle", Etude No 9 réalisée en vue du projet de la CNUCED intitulé "East Asian Development: Lessons for a New Global Environment", financée par le Gouvernement japonais (Genève : Nations Unies, mars 1996).

9/ Voir D. McCarthy, L. Taylor et C. Talatti, "Trade Patterns in Developing Countries, 1964-1982", dans P. Bardham, A. Fishlow et J. Behrman (éd.), *International Trade, Investment, Macropolicies and History: Essays in Memory of Carlos F. Diaz-Alejandro* (Amsterdam: North Holland, 1987); A. Maizels, "Commodity market trends and instabilities: Policy options for developing countries", CNUCED, *UNCTAD Review 1994* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.94.II.D.19).

10/ Voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1991*, deuxième partie, chap. III; *Rapport sur le commerce et le développement, 1992*, troisième partie, chap. I; *Rapport sur le commerce et le développement, 1994*, deuxième partie, chap. I. La question de savoir comment gérer au mieux le processus d'industrialisation constitue le point de départ d'une "nouvelle" théorie commerciale; voir P. Krugman (éd.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge: MIT Press, 1986). Malgré sa prétendue "nouveauté", on peut faire remonter les origines de cette théorie à Adam Smith, Joseph Schumpeter, Allyn Young, Gunnar Myrdal et Nicholas Kaldor. Concernant les liens entre l'"ancienne" et la "nouvelle" théorie, voir J. Stiglitz "Comments on 'Toward a counter-revolution in development theory' by Paul Krugman", dans *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1991* (Washington, D.C. : Banque mondiale, 1992).

11/ Voir J. Fagerberg, "Why Growth Rates Differ", dans G. Dosi et divers collaborateurs (éd.), *Technical Change and Economic Theory* (Londres : Pinter, 1988); C. Freeman, op. cit.; S. Lall, "The Creation of Comparative Advantage: The Role of Industrial Policy" dans Irfan ul Haque et divers collaborateurs, *Trade, Technology and International Competitiveness* (Washington, D.C. : Banque mondiale, 1995).

12/ Pour une étude plus approfondie de ces questions, voir CNUCED, *Science and Technology in the New Global Environment: Implications for Developing Countries* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.95.II.D.14) et I. ul Haque et divers collaborateurs, op. cit.

13/ Voir CNUCED, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.95.II.A.9), p. 229.

14/ Il est étonnant de constater que peu de travaux de recherche ont été réalisés sur les retombées de l'IED. Pour une étude récente, voir M. Blomström et A. Kokko, "Multinational Corporations and Spillovers", *CEPR Discussion Paper*, No 1365, Londres, avril 1996.

15/ Voir CNUCED, *Science and Technology in the New Global Environment:* ..., p. 22.

16/ S. Ostry et M. Gestrin, "Foreign direct investment, technology transfer and the innovation-network model", *Transnational Corporations*, vol. 2, No 3, décembre 1993.

17/ Les produits de base représentaient 80 % des exportations totales de la République de Corée en 1955 : parmi les principaux produits figuraient la soie, le riz, le tungstène et le minerai de fer. Dans la Province chinoise de Taiwan, ils représentaient près de 90 % des exportations, essentiellement constituées de sucre et de riz.

18/ Voir M. Mortimore, *Transforming Sitting Ducks into Flying Geese: The Mexican Automobile Industry*, No 26 de la série *Desarrollo productivo* de la CEPALC, Santiago (Chili), 1995.

19/ Voir A. Estache et J. Morisset, "Foreign investment and exports: correlation or causality? Evidence from over 70 LDCs" (Washington, D.C.: Banque mondiale et Société financière internationale, 1995), document ronéotypé, (première version).

20/ Il faut considérer ces chiffres avec prudence, car ils portent sur des sociétés affiliées qui sont souvent des coentreprises et peuvent donc englober une forte proportion de production d'origine strictement locale. Par exemple, selon certaines estimations, les sociétés affiliées étrangères employaient, en 1986, 11,4 % de la main-d'oeuvre manufacturière dans la Province chinoise de Taiwan, mais une pondération en fonction de la structure sociale des entreprises fait passer ce chiffre à 6,5 %. Voir Chi Schive et Jenn-Hwa Tu, "Foreign Firms and Structural Change in Taiwan", dans E.D. Ramstetter (éd.), *Direct Foreign Investment in Asia's Developing Economies and Structural Change in the Asia-Pacific Region* (Boulder: Westview Press, 1991), tableau 6.6.

21/ Voir C.H. Lee et E.D. Ramstetter "Direct Investment and Structural Change in Korean Manufacturing" dans E.D. Ramstetter (éd.), op. cit., p. 124, tableau 5.8.

22/ Pour une étude détaillée des mesures adoptées en République de Corée pendant les premiers étapes du développement industriel, voir *White Paper on Foreign Investment* (Séoul: Economic Planning Board, 1981). Concernant les différences d'approches de la République de Corée et de la Province chinoise de Taiwan en matière d'IED, voir S. Lall, "Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia", *Transnational Corporations*, vol. 4, No 3, décembre 1995.

23/ Voir CNUCED, *World Investment Report 1995 ...*, chap. V, sect. B.2 b).

24/ S. Lall, op. cit., p. 12 à 14.

25/ Concernant la Malaisie, voir R. Rasiah, *Foreign Capital and Industrialization in Malaysia* (Londres : Macmillan, 1995).

26/ Voir CNUCED, *Science and Technology in the New Global Environment: ....,* tableau 2.

27/ Voir la contribution de la CESAP ("Comparative Analysis of Development of the Export-oriented Electronics Goods Sector in Selected Countries of the ESCAP region") au document de la CNUCED intitulé, *Expansion of Trading Opportunities to the Year 2000 for Asia-Pacific Developing Countries: Implications of the Uruguay Round and Adaptation of Export Strategies* (publication des Nations Unies, numéro de vente : GV.E.96.0.7).

28/ Pour un examen récent de cette question, voir "Vital and vulnerable", *Far Eastern Economic Review,* 23 mai 1996.

29/ Le système CAN contient des données relatives à 239 groupes de produits des positions à trois chiffres de la CTCI, à partir de 1963, pour ce qui est des échanges de 88 pays avec les pays de l'OCDE. Le système fournit diverses mesures de la compétitivité sur les marchés d'importation de l'OCDE. Pour une description du système, voir CEPALC, CAN : *Analisis de la Competitividad de los Paises, Version 2.0* (LC/G.1863), Santiago, mai 1995.

30/ Dans toute cette section, on entend par "pénétration du marché" la part d'un produit déterminé dans les importations de ce produit par les pays de l'OCDE.

31/ Ces 20 groupes de produits (et leur code dans la CTCI/Rev.2) étaient les suivants : produits médicinaux et pharmaceutiques (541); produits de polymérisation et de copolymérisation (583); papiers et cartons (641); moteurs à explosion ou à combustion interne, à pistons, et leurs parties et pièces détachées (713); parties, pièces détachées et accessoires, non électriques, de machines, d'appareils et d'engins mécaniques (749); machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités (752); pièces détachées et accessoires de machines et appareils de bureau et de machines automatiques de traitement de l'information (759); équipement de télécommunication autre que récepteurs de télévision ou de radiodiffusion et électrophones et pièces détachées et accessoires d'appareils et d'équipement de télécommunication et d'enregistrement ou de reproduction du son (764); lampes, tubes et valves électroniques (à cathode chaude, à cathode froide ou à photocathode), etc. (776); autres machines et appareils électriques (778); voitures automobiles à tous moteurs pour le transport des personnes et autres véhicules pour le transport des personnes (781); parties, pièces détachées et accessoires de véhicules automobiles (784); appareils de navigation aérienne et matériel connexe, et leurs parties et pièces détachées (792); meubles et leurs parties et pièces détachées (821); vêtements de dessus, pour femmes, fillettes et jeunes enfants, en matières textiles, autres que de bonneterie (843); vêtements de dessus et accessoires du vêtement, de bonneterie (845); chaussures (851); instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle (874); voitures pour le transport des enfants, jouets, jeux et articles pour divertissements et pour sports (894);

transactions spéciales et articles non classés par catégorie (931).

32/ Les 20 principaux groupes de produits (à l'exclusion des combustibles) en 1963 (ainsi que leur code dans la CTCI/Rev.2) étaient les suivants : viandes et abats comestibles (011); froment et méteil (041); fruits (057); sucres et miel (061); café et succédanés du café (071); boissons alcooliques (112); produits en bois, simplement travaillés (248); pâtes à papier et déchets de papier (251); coton (263); laines et poils fins ou grossiers (268); minerais de fer et concentrés (281); minerais de métaux communs, même enrichis (287); papiers et cartons (641); fils textiles (651); barres et profilés en fer ou en acier (673); larges plats en fer ou en acier (674); cuivre (682); véhicules automobiles à tous moteurs, pour le transport des personnes (781); parties, pièces détachées et accessoires de véhicules automobiles (784); transactions spéciales et articles non classés par catégorie (931).

Ces groupes de produits représentaient 30 % des importations totales de l'OCDE en 1963, tandis que les groupes de produits à forte expansion énumérés à la note 31 représentaient 35 % des importations totales de l'OCDE en 1993. Il est intéressant de noter que la liste de 1963 contient 12 groupes de produits qui consistent en produits primaires, tandis que la liste de 1993 n'en contient aucun.

33/ Pour ce qui est de la pénétration du marché de ces 20 groupes de produits principaux, les NPI du premier rang représentaient 0,05 % des importations de l'OCDE, les NPI du deuxième rang, 0,03 % et l'Amérique latine 0,4 %. Pour ce qui est de leur part dans les exportations totales à destination de l'OCDE, les proportions étaient respectivement de 2,1 %, 0,6 % et 1 %.

34/ Pour une analyse plus détaillée de certaines des questions examinées dans cette section, voir *Rapport sur le commerce et le développement 1994*, deuxième partie, chap. I.

35/ Sur le Japon en tant que modèle à cet égard, voir D.I. Okimoto, *Between MITI and the Market* (Palo Alto: Stanford University Press, 1989).

36/ Voir Irfan ul Haque et al., op. cit. La question de la réforme des institutions est traitée de façon plus détaillée dans un certain nombre de documents établis pour la conférence de la CNUCED, "East Asian Development: Lessons for a New Global Environment", visée à la note 8. Voir, en particulier, les documents établis par A. Singh, "Savings, Investment and the Corporation in the East Asian Miracle"; K.S. Jomo, "Lessons from Growth and Structural Change in the Second-tier South-East Asian Newly Industrializing Countries"; et T-J. Cheng, S. Haggard et D. Kang, "Institutions, Economic Policy and Growth in the Republic of Korea and Taiwan Province of China".

37/ L'analyse qui suit porte, de façon générale, sur les mesures visant à stimuler l'investissement dans son ensemble, quelle qu'en soit l'origine. Certaines incitations ont aussi visé spécifiquement l'IED. Il ne semble pas, toutefois, que ces incitations aient beaucoup influé sur les décisions d'investissement des sociétés transnationales.

38/ Voir V. Tanzi et P. Shome, "The Role of Taxation in the Development of East Asian Economies", dans T. Oto et A.O. Krueger (éd.), *The Political Economy of Tax Reform* (Chicago, III: Chicago University Press, 1992).

39/ Comme dans le cas de nombreuses autres politiques connexes, le Japon a été le premier à mettre en oeuvre de telles mesures. Voir K. Yamamura, "*Caveat Emptor*: The Industrial Policy of Japan" dans P. Krugman (éd.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge, Mass: MIT Press, 1986).

40/ Voir M. Rock, "Thai industrial policy: How irrelevant was it to export success?", *Journal of International Development*, vol. 7, No 5, 1995.

41/ Voir A. MacIntyre, "The Politics of Finance in Indonesia: Command, Confusion and Competition", dans S. Haggard et al. (éd.), *The Politics of Finance in Developing Countries* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993); S. Sen, "Growth Centres in South-East Asia in the Era of Globalization", UNCTAD *Discussion Paper* (à paraître).

42/ Voir D. Rodrik, "Getting intervention right: How South Korea and Taiwan grew rich", *Economic Policy*, No 20, avril 1995; S. Sen, op. cit.

43/ Voir Ha-Joon Chang, *The Political Economy of Industrial Policy* (Basingstoke: Macmillan, 1994), et Yung Chul Park et Chi-Young Song, "Managing Capital Flows: The Experiences of Korea, Thailand, Malaysia and Indonesia", dans UNCTAD, *International Monetary and Financial Issues for the 1990s. Research Papers for the Group of Twenty-four*, vol. VIII (à paraître).

44/ Dans la République de Corée, au début des années 60, par exemple, une série de réformes institutionnelles ont été adoptées, comme la création de la Korea Trade Promotion Corporation, l'organisation chaque mois, d'une conférence de promotion des exportations et la mise en place d'un système fixant des objectifs d'exportation. Voir S. Haggard et al., "Policy Reform in Korea", dans R.H. Bates et A.O. Krueger (éd.), *Political and Economic Interactions in Economic Policy Reform: Evidence From Eight Countries* (Oxford: Blackwell, 1993).

45/ Ce type d'intervention a été obscurci par des arguments portant sur l'efficacité de la politique industrielle dans des pays parvenus à un stade plus avancé de leur développement. Initialement, contrairement aux pays développés, la plupart des pays en développement n'en sont pas encore à travailler avec ce qui se fait de mieux dans le monde du point de vue technologique. La promotion du développement industriel n'a donc pas consisté pour eux, à "choisir les gagnants" dans une course technologique incertaine fondée sur l'innovation. Pour un compte rendu et une analyse plus détaillés des nombreuses publications consacrées à l'expérience acquise par les NPI du premier rang en matière de coordination des nouvelles initiatives d'investissement, voir *Rapport sur le commerce et le développement 1994*, deuxième partie, chap. I.

46/ S. Lall, "The Creation of Comparative Advantage: The Role of Industrial Policy" dans I. ul Haque et al., op. cit.; et les articles de Linsu Kim sur la République de Corée et de Chi-Ming Hou et San Gee sur la Province chinoise de Taiwan dans R. Nelson (éd.), *National Innovation Systems:*

A Comparative Analysis (New York: Oxford University Press, 1993).

47/ Voir A. Singh, "The causes of fast economic growth in East Asia", *UNCTAD Review 1995* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.95.II.D.23).

48/ Voir M. Kagami, *The Voice of East Asia: Development Implications for Latin America* (Tokyo: Institute of Developing Economies, 1995); et L. K. Mytelka, "Learning, Innovation and Industrial Policy: Some Lessons from Korea" dans M. Storper, G. Thomadakis, et H. Tsipouri (éd.), *Industrial Policies for Latecomers* (Londres : Routledge, à paraître en 1997).

49/ Voir S. Lall, "Creating comparative advantage: country experiences", dans I. ul Haque et al., op. cit.

50/ Voir L. Mytelka, op. cit.

51/ Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED "Analysis of National Experiences in Horizontal and Vertical Diversification, including the Possibilities for Crop Substitution: Malaysia" (UNCTAD/COM/73), Genève, décembre 1995; J. Mayer, "Learning sequences and structural diversification in developing countries", *Journal of Development Studies* (à paraître).

52/ Voir S. Lall, "Malaysia: Industrial success and the role of government", *Journal of International Development*, vol. 7, No 5, 1995; R. Rasiah, op. cit.

53/ Voir Y. van der Meulen Rodgers, "Indonesia's macroeconomic and trade performance", *The Journal of Developing Areas*, vol. 30, No 2, janvier 1996; H. Hill, "Indonesia: from 'chronic dropout' to 'miracle' ?", *Journal of International Development*, vol. 7, No 5, 1995.

54/ Les différentes politiques décrites dans ce paragraphe sont exposées avec plus de détail dans l'étude concernant chacun des pays en question contenue dans la troisième partie de UNCTAD, *Expansion of Trading Opportunities to the Year 2000 for Asia-Pacific Developing Countries: National Strategies and Institutional Frameworks for Export Expansion* (New York : Nations Unies, 1995).

55/ Pour plus de détail, voir A.H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989), chap. 11 et 12.

56/ Pour une description de cette politique jusqu'au début des années 80, voir Economic Planning Board, White Paper on Foreign Investment (*Oegoogin Tooja Baesuh*) (Seoul: Government of Korea, 1981).

57/ S. Lall, "Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia", *Transnational Corporations*, vol. 4, No 3, décembre 1995, p. 12.

58/ En Malaisie, par exemple, pour les sociétés qui exportent plus de 80 % de leur production, aucune condition n'est imposée en matière de participation locale au capital, mais la participation exigée augmente à

mesure que la part de l'exportation diminue.

Annexe du chapitre II

RESSOURCES NATURELLES, TRANSFORMATION ET DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS

Les différences de richesse en ressources naturelles et de qualité de la main-d'oeuvre que l'on observe entre les pays conduisent à s'interroger sur l'influence que peuvent avoir ces facteurs sur le succès des efforts déployés par les pays en développement pour diversifier leurs exportations; dans le cas où cette influence serait avérée, les pays en développement riches en ressources naturelles devraient-ils avant tout privilégier le renforcement de la base de ressources humaines plutôt que les politiques commerciales et industrielles ?

Les résultats, pour 80 pays développés et pays en développement, d'une régression transversale de la structure de leurs exportations par rapport à leur capital humain et à leurs ressources naturelles montrent que ces variables influent beaucoup sur la structure du commerce de ces pays 1/. En particulier, une combinaison de ressources naturelles abondantes et de faibles ressources humaines semble être défavorable à une diversification des exportations passant par la transformation de produits primaires. Mais les études qui ont été faites sur les liens entre la transformation et la diversification dans le secteur primaire et la politique commerciale n'autorisent pas de certitudes. Néanmoins, une conclusion possible serait que les pays qui disposent de ressources naturelles abondantes, plutôt que de considérer cette richesse comme un obstacle à l'industrialisation, devraient s'efforcer de mieux gérer les recettes d'exportation qu'ils en tirent et, chaque fois que possible, s'engager dans la voie d'une semi-transformation des produits pour l'exportation en renforçant leur capital humain et en libéralisant leur régime commercial. Cette approche est parfois considérée comme une reproduction du modèle suivi par les NPI d'Asie de l'Est du deuxième rang 2/.

Toutefois, parce que des ressources naturelles abondantes associées à des ressources humaines de qualité ne conduisent pas automatiquement à la diversification des exportations, il convient de se montrer plus attentif aux mesures d'orientation qui s'imposent pour faciliter cette diversification. Une comparaison de l'expérience des pays d'Asie de l'Est avec celle des pays d'Amérique latine - régions dotées de ressources humaines comparables - en matière de diversification des exportations dans un certain nombre de secteurs permettra d'illustrer ce point.

La partie A du graphique A-1 montre les différences de structure des exportations dans le secteur des industries du bois de pays de ces deux régions qui exportent de grandes quantités de produits dérivés du bois. Les industries considérées réalisent des activités (groupes de produits) impliquant divers niveaux de transformation, allant du bois de trituration et des plaquettes aux meubles, en passant par la pâte à bois, le papier, le carton et les articles manufacturés en bois, sans oublier l'industrie des machines pour usines de papeterie. Les perspectives commerciales à long terme

et l'accroissement de la productivité varient directement en fonction du degré de transformation propre à ces activités. Le graphique indique, pour chaque

Graphique A-1

DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS DE CERTAINS PAYS DANS LE SECTEUR DES INDUSTRIES DU BOIS

A. Part dans les importations OCDE de produits dérivés du bois
(En pourcentage)

B. Part combinée de la Malaisie et de la Province chinoise de Taiwan dans les importations OCDE de produits dérivés du bois : 1963, 1977 et 1993
(En pourcentage)

Source : CEPALC, Comparative Analysis of Nations data base.

Graphique A-2

DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS DE CERTAINS PAYS DANS LE SECTEUR DES INDUSTRIES DU FER

A. Part dans les importations OCDE de produits des industries du fer, 1993
(*En pourcentage*)

B. Part combinée de la République de Corée et de la Province chinoise de Taiwan dans les importations OCDE de produits des industries du fer : 1963, 1977 et 1993
(En pourcentage)

Source : CEPALC, Comparative Analysis of Nations data base.
pays exportateur et pour chaque groupe de produits, la part en pourcentage, des importations des pays de l'OCDE. On peut oserver que, si les exportations du Chili vers les pays de l'OCDE sont presque exclusivement constituées de produits très peu transformés (bois de trituration, en particulier plaquettes, et pâte à bois) et celles du Brésil de pâte à bois, la Malaisie exporte uniquement du contre-plaqué et des meubles. La Province chinoise de Taiwan a une structure d'exportations analogue à celle de la Malaisie, bien que ses exportations, contrairement à celles des autres pays considérés, reposent presque entièrement sur du bois importé. Le graphique montre également la structure des exportations de deux producteurs de zone tempérée (Finlande et Suède), qui est extrêmement diversifiée, avec une majorité de produits transformés.

On retrouve les mêmes structures d'exportation dans le secteur des industries du fer (minerai de fer et concentrés, fer et acier, et machines pour le travail des métaux), avec, là aussi, des différences sensibles entre les pays d'Asie de l'Est et les pays d'Amérique latine (voir la partie A du graphique A-2). L'élément capital humain ne peut manifestement pas expliquer ces différences. Il apparaît plutôt que l'avantage des pays d'Asie de l'Est s'est progressivement constitué au fil des ans par un processus de modernisation industrielle. La partie B du graphique A-2 montre comment la structure des exportations de la République de Corée et de la Province chinoise de Taiwan considérées ensemble a évolué depuis 1963 sous l'effet de cette modernisation.

Pour expliquer ces différences de diversification des exportations, il faut examiner la nature du progrès technologique dans les secteurs considérés. En particulier, la technologie requise pour un développement reposant sur l'exploitation des ressources naturelles dépend souvent des conditions de production locales, d'où l'intérêt de promouvoir des politiques de recherche-développement qui tiennent pleinement compte des besoins des producteurs locaux. De plus, les liens étroits entre la technologie et la formation de personnel qualifié font ressortir l'importance potentielle de la formation dans l'entreprise. Il en découle que la diversification des exportations passe par des politiques technologiques et des politiques de formation visant à améliorer les capacités technologiques, les capacités de gestion et les capacités d'organisation des producteurs locaux; un transfert de technologie en provenance des pays développés peut-être un complément de ces efforts, mais il ne peut que rarement s'y substituer.

La Malaisie offre l'exemple d'un pays où un travail de R-D a permis de développer des technologies locales dans le secteur primaire, en particulier pour la production d'huile de palme et de cacao, mais aussi dans le secteur de la transformation du bois. Deux caractéristiques de la stratégie de la Malaisie méritent d'être relevées : la R-D a souvent été financée par des taxes ou des droits spéciaux appliqués à la production ou aux exportations; et le financement comme l'organisation des activités de R-D ont donné lieu à une étroite coopération entre le secteur public et le secteur privé 3/. Dans l'industrie du bois, ces efforts ont été complétés par des politiques de promotion des exportations, ainsi que par des mesures de restriction

appliquées aux exportations de grumes. En ce qui concerne les industries sidérurgiques de la République de Corée et de la Province chinoise de Taiwan, les politiques industrielles ont beaucoup contribué au processus de modernisation, notamment avec une assistance technique pour l'utilisation de la technologie importée, une R-D visant à promouvoir la modernisation technologique et le renforcement des capacités de gestion, et des programmes de formation de la main-d'oeuvre. Dans ces deux pays, une étroite collaboration entre le secteur public et le secteur privé semble avoir été un élément essentiel 4/. Dans le même ordre d'idées, le Chili a récemment réussi à diversifier ses exportations agricoles grâce à une politique industrielle interventionniste, qui a été étendue aux secteurs du bois et des métaux 5/.

Notes

1/ Voir J. Mayer, "Is having a rich natural-resource endowment detrimental to export diversification?" (UNCTAD/COM/RDS/5), Genève, avril 1996.

2/ Voir, par exemple, *Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement, 1996* (Washington, D.C., Banque mondiale, 1996), chap. 4.

3/ Voir CNUCED, "Analysis of national experiences ..." (UNCTAD/COM/73).

4/ Pour la modernisation de la sidérurgie en République de Corée, voir A. Amsden, *Asia's Next Giant ...* ; concernant la Province chinoise de Taiwan, voir R. Wade, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990).

5/ Voir Banque mondiale, op. cit., p. 54.

Chapitre III

ADAPTATION AU NOUVEL ENVIRONNEMENT MONDIAL

A. Introduction

L'expérience des pays d'Asie de l'Est examinée dans les précédents chapitres fournit quelques enseignements intéressants sur la façon dont des pays pauvres tributaires des ressources naturelles peuvent passer à une activité manufacturière à forte intensité de main-d'oeuvre, puis à des industries manufacturières plus complexes, essentielles à une élévation du niveau de vie. Le secteur des exportations a joué un rôle important dans ce processus. Dans les premières étapes de leur industrialisation, les NPI asiatiques du premier rang ont été tributaires d'une croissance rapide de leurs exportations d'articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre vers les grands pays industrialisés. Ils ont ainsi pu tirer pleinement parti d'une main-d'oeuvre non qualifiée et semi-qualifiée relativement abondante, puis développer des secteurs à forte intensité de compétences et de capital sans que l'accumulation de capital et le transfert de technologie ne soient freinés par des difficultés de balance des paiements. L'application d'une telle stratégie de développement axée sur les exportations a nécessité une très forte intervention gouvernementale dans le contexte d'une stratégie industrielle à long terme.

Toutefois, il est souvent affirmé que l'exemple des pays d'Asie de l'Est ne saurait être facilement suivi par d'autres pays en développement en raison des changements survenus dans l'environnement commercial mondial. Les arguments avancés sont généralement de deux sortes. Le premier argument est celui de l'erreur de généralisation 1/, qui veut que le succès de la politique d'exportation des pays d'Asie de l'Est ait été dû à l'incapacité d'autres pays en développement de leur opposer une concurrence efficace sur les marchés des pays industrialisés, auxquels était destiné l'essentiel de leurs exportations. Compte tenu de la prédilection accordée à une croissance tirée par les exportations, on peut se demander si une forte progression simultanée des exportations dans un grand nombre de pays en développement, notamment de grands pays économiques, pourrait avoir des effets bénéfiques pour tous ces pays. Pris isolément, un petit pays en développement peut fortement accroître ses exportations vers les pays industrialisés sans inonder le marché et provoquer une importante diminution des prix mondiaux des produits considérés. Toutefois, cela peut ne pas être vrai pour les pays en développement dans leur ensemble. Si tous les pays en développement exportent de grandes quantités d'articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre, les termes de l'échange risquent de se détériorer à un point tel que le manque à gagner dû à la baisse des prix des exportations ne sera pas compensé par un accroissement des volumes exportés - c'est le risque de "croissance appauvrissante", selon la formule inventée par Bhagwati il y a de nombreuses années 2/. D'après certaines études, une baisse des termes de l'échange se produirait déjà, sans avoir toutefois encore atteint le stade d'une croissance appauvrissante.

Deux éléments supplémentaires sont évoqués à l'appui de cette thèse. Le premier est que la croissance dans les pays développés s'est considérablement ralentie au cours des deux dernières décennies. Alors qu'elle était de presque 5 % par an entre 1960 et 1973, la croissance économique dans les pays de l'OCDE s'est établie en moyenne à 2,5 % par an au cours des vingt dernières années. Le second est que de nombreuses industries à forte intensité de main-d'oeuvre ont déjà disparues dans les pays développés sous l'effet de la pénétration des marchés de ces pays par les NPI d'Asie de l'Est. En raison de problèmes croissants sur le marché du travail, dont un chômage élevé et de faibles niveaux de salaire de la main-d'oeuvre non qualifiée, les pays développés pourraient s'opposer à toute pénétration supplémentaire de leurs marchés.

Le second argument opposé à la reproductibilité de l'expérience des pays d'Asie de l'Est en matière d'exportation est plus direct et concerne l'autonomie des politiques nationales. L'intensification des disciplines commerciales multilatérales et l'extension de leur champ d'application à la suite des Accords du Cycle d'Uruguay interdiraient le recours à certains instruments fondamentaux de soutien et de protection des industries qui ont joué un rôle essentiel dans le succès de la politique d'exportation de ces pays. Dans cette optique, la seule option viable est une politique active d'intégration totale dans l'économie mondiale, plutôt que la poursuite d'une stratégie plus sélective à l'instar de ce qu'ont pu faire les pays d'Asie de l'Est.

Le présent chapitre porte sur toutes ces questions. Il ne fait guère de doute que l'économie mondiale a subi d'importantes transformations, dont certaines peuvent rendre difficile de calquer le succès des NPI d'Asie de l'Est. Une bonne compréhension des éventuelles contraintes nouvelles est indispensable pour éviter de commettre des erreurs dans l'application de la stratégie de développement extravertie qui est désormais celle de nombreux pays en développement. Toutefois, cela ne signifie pas que l'expérience des pays de l'Asie de l'Est en matière d'industrialisation à vocation exportatrice n'a aucun intérêt. Ces mêmes transformations de l'environnement commercial mondial offrent par ailleurs des possibilités nouvelles, qui n'étaient pas à la disposition des NPI du premier rang dans les premières étapes de leur industrialisation. Les pays en développement sont aujourd'hui moins tributaires de leurs échanges commerciaux avec les pays développés à économie de marché 3/ que ne l'étaient les NPI d'Asie de l'Est du fait même que le succès de ces derniers leur a ouvert de nouveaux débouchés commerciaux. Plus généralement, comme on l'a vu dans le chapitre I, la plus grande diversité des niveaux d'industrialisation offre beaucoup plus de possibilités d'expansion du commerce entre pays en développement et réunit les conditions potentielles d'un processus d'industrialisation synergétique du type "vol d'oies sauvages". Là encore, en partie grâce à une diffusion plus rapide de la technologie et à une plus grande flexibilité et divisibilité des procédés de production, les possibilités de diversification et de montée en gamme sont considérablement plus grandes aujourd'hui qu'elles ne l'étaient pour les NPI du premier rang.

De plus, de nombreux pays en développement diffèrent sensiblement des NPI du premier rang pour ce qui est de la taille de leur économie et de leur patrimoine de ressources, ce qui impose une approche différente pour déterminer leurs besoins en matière d'exportation, les industries qu'ils doivent promouvoir et les marchés qu'ils doivent viser. Comme on l'a déjà vu, de telles différences existent à la fois entre les NPI du premier rang et ceux du deuxième rang et entre les NPI du premier rang eux-mêmes. Par exemple, si les premières industries exportatrices ont généralement eu tendance à être des industries à forte intensité de main-d'oeuvre, des différences considérables ont pu être observées dans la composition par produit des exportations. Là encore, l'importance du secteur exportateur varie beaucoup entre les NPI du premier rang.

L'ensemble de ces facteurs montre qu'il existe de vastes possibilités pour les pays en développement d'élaborer des stratégies d'industrialisation axées sur l'exportation analogues à celles des NPI d'Asie de l'Est sans nécessairement privilégier autant le secteur des exportations, exporter les mêmes produits, développer les mêmes industries au même rythme ou selon la même séquence, ou viser les mêmes marchés étrangers. Toutefois, pour éviter d'éventuelles erreurs dans la formulation et l'exécution d'une stratégie d'exportation, il faut suivre en permanence l'état du marché de divers articles manufacturés, prévoir l'évolution possible de l'offre et de la demande mondiales, et accorder une grande attention aux politiques commerciales des principales nations commerçantes. Pour de nombreux pays en développement, cela n'a sans doute rien d'aisé, faute d'informations et de ressources. Il pourrait donc être utile d'étudier la possibilité de créer, au sein d'une organisation internationale telle que la CNUCED, un service de commercialisation et d'information (comme il en existe, à un niveau national, au Japon (JETRO) et en République de Corée (KOTRA)), pour aider les pays en développement à formuler leurs stratégies d'exportation de façon à limiter le risque d'erreur de généralisation dans le secteur manufacturier à forte intensité de main-d'oeuvre.

De même, si elles réduisent l'autonomie d'action des pays en développement, les obligations au titre des Accords du Cycle d'Uruguay ouvrent aussi de nouvelles possibilités. Les disciplines que le nouveau système commercial multilatéral impose aux pays industrialisés impliquent une plus grande sécurité d'accès aux marchés pour les exportations des pays en développement. Cette sécurité est essentielle pour éviter à ceux-ci de tomber dans les pièges de l'erreur de généralisation et de la croissance appauvrissante dans le cadre de leurs stratégies d'industrialisation à vocation exportatrice. De plus, un renforcement des disciplines multilatérales peut encourager une meilleure utilisation des instruments d'action dans les pays en développement eux-mêmes, ce qui contribuerait à limiter quelques-unes des éventuelles incidences négatives (inefficacité, gaspillage) des politiques d'intervention.

B. Reproduction du processus d'industrialisation à vocation exportatrice des pays d'Asie de l'Est

1. Qu'entend-on par reproduction ?

Comme on l'a vu dans les précédents chapitres, l'industrialisation de l'Asie de l'Est a impliqué une interaction dynamique d'exportation d'articles manufacturés, de formation de capital et de croissance, avec une progression simultanée des ratios d'exportation et du revenu par habitant. Ce processus n'a cependant pas été linéaire, et la croissance des exportations d'articles manufacturés n'a pas toujours suivi celle du PIB. Dans les toutes premières étapes, les exportations de produits primaires constituaient l'essentiel des exportations. Après une phase de remplacement des importations, qui a été particulièrement courte dans les NPI du premier rang, les exportations d'articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre ont fortement progressé, à un rythme beaucoup plus rapide que le revenu. Progressivement, toutefois, à mesure que leur part dans le PIB augmentait, l'expansion des exportations s'est ralentie. En République de Corée, par exemple, du milieu des années 60 jusqu'à la fin des années 70, la croissance annuelle des exportations d'articles manufacturés a été le double environ de celle du PIB, mais dans les années 80, ces exportations n'ont augmenté que légèrement plus vite que le PIB. L'évolution a été analogue dans la Province chinoise de Taiwan. Il s'ensuit que la reproduction de l'expérience des NPI du premier rang n'implique pas nécessairement que des pays en développement se situant à différents niveaux d'industrialisation soient tenus d'obtenir des résultats équivalents à l'exportation.

De plus, le ratio exportations d'articles manufacturés-PIB varie considérablement selon les NPI du premier rang : il est à l'heure actuelle (non compris les réexportations) d'environ 24 % dans la République de Corée et à Hong-kong, de 36 % dans la Province chinoise de Taiwan, et de 70 % à Singapour. Les données montrent clairement que la relation entre le revenu par habitant et la part des exportations d'articles manufacturés dans le PIB n'est pas linéaire; autrement dit, deux pays de même revenu par habitant afficheront des ratios exportations manufacturées-PIB différents en fonction d'un certain nombre d'autres facteurs, dont le patrimoine de ressources naturelles. Comme on l'a vu précédemment, il a fallu beaucoup plus de temps aux NPI du deuxième rang pour passer d'une production reposant sur l'exploitation des ressources à une activité manufacturière à forte intensité de main-d'oeuvre en raison de l'abondance de leurs ressources naturelles. Cela risque d'être le cas pour de nombreux autres pays en développement également, y compris en particulier les PMA riches en ressources naturelles, où la diversification dans le secteur des produits provenant des ressources naturelles bénéficie de la priorité en matière de promotion des exportations.

La population est un autre facteur qui influe sur la stratégie d'exportation. L'expérience montre qu'il existe généralement une corrélation inverse entre l'orientation du commerce et la taille d'un pays; de deux pays ayant le même revenu par habitant, celui dont la population est la plus nombreuse aura des ratios d'échanges plus petits (exportations par habitant ou par rapport au PIB). La division du travail étant limitée par la taille du

marché, les pays moins peuplés doivent compter sur les marchés extérieurs pour parvenir à un volume de production valable et bénéficier d'économies d'échelle. La Chine et l'Inde, par exemple, n'ont pas besoin d'atteindre et n'atteindront jamais les mêmes taux d'exportation ou d'importation par habitant que les NPI du premier rang. Le degré d'expansion des exportations obtenu par ceux-ci était possible (et nécessaire) parce que leur économie était relativement petite, avec une population globale de seulement 74 millions de personnes. Par comparaison, la population de la seule province chinoise de Guangdong est d'environ 65 millions d'habitants, tandis que l'Indonésie compte environ 184 millions d'habitants et le delta du Chang Jian (région de Shangaï) quelque 125 millions de personnes. La population de la Chine est de 1,2 milliard de personnes et celle des pays en développement dépasse les quatre milliards d'individus.

La reproduction du processus d'industrialisation des pays d'Asie de l'Est implique donc différents degrés d'expansion des exportations d'articles manufacturés selon les niveaux de revenu par habitant, d'industrialisation et de ressources, ainsi que la taille de la population, des pays en développement considérés 4/. Les pays pauvres auront un faible niveau d'exportations manufacturées par rapport au PIB, quelle que soit leur stratégie commerciale, mais ceux qui ne disposent pas de ressources naturelles abondantes devront accroître rapidement leur ratio d'exportation pour dynamiser la croissance, tandis qu'il faudra beaucoup plus de temps à ceux qui disposent de ressources abondantes pour en faire autant. Les principaux exportateurs d'articles manufacturés en dehors de l'Asie de l'Est (tels que le Brésil, le Mexique et la Turquie) 5/ devraient enregistrer une expansion relativement rapide de leurs exportations d'articles manufacturés pour bénéficier d'une croissance du PIB analogue à celle des pays d'Asie de l'Est, mais ils n'ont pas besoin du type de croissance des exportations que les NPI du premier rang ont enregistré dans les premières étapes de leur industrialisation. Là encore, des pays tels que la Chine et l'Inde afficheraient des ratios d'exportation par habitant et exportations-PIB beaucoup plus faibles que ceux des NPI du premier rang, en raison à la fois de la taille de la population et de leur niveau de revenu par habitant. Bien que ces dernières années dans ces deux pays, et plus particulièrement en Chine, les exportations aient progressé beaucoup plus vite que le PIB, la dynamique initiale ne pourra se maintenir longtemps et le différentiel devrait diminuer dans les années à venir.

La question de la reproductibilité est souvent posée en termes d'expansion des exportations vers le Nord. Le Sud a besoin d'exporter vers le Nord principalement pour pouvoir acquérir des biens d'équipement et des biens intermédiaires et avoir accès à la technologie. Si les NPI du premier rang dépendaient presque entièrement du Nord à cet égard, cela n'est plus nécessairement le cas pour les NPI d'aujourd'hui, car un certain nombre d'entre eux en Asie de l'Est, tout comme quelques autres pays à revenu moyen, ont développé des industries locales de biens d'équipement. De même, si le Nord a constitué le marché le plus important pour les exportations de biens de consommation manufacturés des NPI du premier rang pendant les dernières décennies, ce n'est plus le cas pour les pays en développement aujourd'hui. Bien que les marchés des pays du Sud soient encore petits comparés à ceux du Nord, ils croissent beaucoup plus vite. Autrement dit, le potentiel de

croissance du commerce entre pays en développement est considérable. Il est probable que ce commerce sera hiérarchisé, les pays plus avancés, notamment les NPI du premier rang, exportant des produits à forte intensité de capital et de compétences vers les pays moins avancés en échange de produits à forte intensité de ressources ou de main-d'oeuvre non qualifiée. Il en résultera une structure en "vol d'oies sauvages" telle que celle qui a été analysée dans le chapitre I plus haut. Si, la structure générale et le rythme de formation dépendent beaucoup de la croissance et de l'ouverture des marchés dans le Nord, les pays en développement peuvent néanmoins aussi, en toute autonomie, avoir une action dynamique réciproque sur leurs propres marchés dans la poursuite de stratégies d'industrialisation à vocation exportatrice.

Enfin, tandis que de nombreux pays en développement ne pourraient exporter que des articles manufacturés à forte intensité de ressources ou de main-d'oeuvre, quelques-uns, dont les principaux exportateurs d'articles manufacturés en dehors d'Asie de l'Est, les NPI du deuxième rang et la Chine, ont la capacité de monter en gamme et de diversifier davantage leur production. Les débouchés commerciaux au Nord sont certainement beaucoup plus importants pour des produits plus diversifiés que pour des articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre. Ces pays, en particulier les grands pays, peuvent aussi se doter d'un secteur de production de biens d'équipement plus tôt que n'ont pu le faire les NPI du premier rang. Dans la mesure où les pays en développement plus avancés pourront produire les biens d'équipement dont ont besoin les pays moins avancés, le Sud dans son ensemble deviendra moins tributaire de ses exportations vers le Nord.

2. Tendances récentes des termes de l'échange manufacturiers

Depuis les célèbres travaux de Prebisch et de Singer 6/, il a souvent été soutenu que les termes de l'échange entre produits primaires et articles manufacturés suivaient une tendance à la baisse. Les pays en développement souhaitant stimuler leurs recettes d'exportation devraient donc diversifier leur production en délaissant les produits primaires au profit des articles manufacturés, pour lesquels l'élasticité-revenu et l'élasticité-prix dans les pays avancés sont relativement élevées.

Une telle diversification a dans une très large mesure déjà été réalisée, et la structure des exportations des pays en développement s'est rapidement transformée depuis le début des années 80. En 1980, ces pays exportaient vers les pays développés davantage de produits de base (hors combustibles) que d'articles manufacturés. Au début des années 90, toutefois, les exportations d'articles manufacturés avaient triplé en valeur par rapport aux exportations de produits de base. Si cet accroissement rapide a été en partie dû à la hausse des prix de ces exportations par rapport aux exportations de produits de base, l'augmentation des volumes exportés y a néanmoins été aussi pour beaucoup.

Toutefois, des études empiriques récentes ont montré que cette expansion des exportations manufacturées des pays en développement avait également été associée à une tendance à la baisse de leurs termes de l'échange. D'après une estimation récente reposant sur une régression chronologique du ratio des

valeurs unitaires des exportations manufacturées de pays en développement et de pays développés pour la période 1970-1987, les prix des exportations manufacturées des pays en développement ont diminué de 1 % par an en moyenne par rapport à ceux des pays développés 7/. Néanmoins, parce que leurs exportations d'articles manufacturés ont rapidement augmenté en volume, les pays en développement ont enregistré une hausse annuelle moyenne de 10 % de leurs termes de l'échange des revenus.

D'aucuns ont estimé que ce résultat était faussé par la prise en compte, dans la définition des articles manufacturés utilisée dans les estimations (à savoir celle des Nations Unies dans son indice des valeurs unitaires des exportations d'articles manufacturés), des métaux non ferreux 8/. Ceux-ci ne sont normalement pas considérés comme des articles manufacturés dans l'analyse du commerce, car leur élément de valeur ajoutée est faible et les variations de leurs prix suivent, pour l'essentiel, le comportement des prix des minerais

Graphique 7

RATIO DES PRIX DES EXPORTATIONS D'ARTICLES MANUFACTURES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT RAPPORTES AUX PRIX DES EXPORTATIONS DE MACHINES, DE MATERIEL DE TRANSPORT ET DE SERVICES DES PAYS DEVELOPPES, 1970-1991

Source : Tiré de P. Minford, J. Riley et E. Nowell, The Elixir of Growth: Trade, Non-traded Goods and Development, CEPR Discussion Paper , No 1165, Londres, mai 1995 (fig. 6).

métallifères. Si l'on exclut les métaux non ferreux, on constate en fait qu'il n'y a pas eu de détérioration des termes de l'échange manufacturiers des pays en développement sur la période considérée. Cependant, un examen plus attentif révèle que, si les deux séries (avec et sans les métaux non ferreux) ont eu un comportement très différent avant 1975, elles ont évolué de façon quasiment identique par la suite : à partir de 1975, les résultats ne différent pas selon que ces métaux sont ou non pris en compte dans les calculs 9/. Cette conclusion est étayée par des travaux de recherche reposant sur l'utilisation d'une série de prix à l'exportation de machines, de matériel de transport et de services pour les pays développés 10/. Cette mesure (voir le graphique 7) fait bel et bien ressortir une détérioration plus importante des termes de l'échange des pays en développement que ce n'est le cas avec la première mesure.

Ces résultats ne permettent toutefois pas de valider la thèse de Prebisch et Singer appliquée aux articles manufacturés, car ils reposent sur des données agrégées des exportations manufacturées de l'ensemble des pays en développement, englobant produits à forte intensité de main-d'oeuvre et produits à forte intensité de technologie, lesquels, d'après cette thèse, devraient être soumis à des dynamiques de prix différentes 11/. Une étude plus récente tente d'apporter une confirmation empirique supplémentaire à la thèse de la détérioration des termes de l'échange en analysant les tendances des termes de l'échange manufacturiers de divers groupes de pays en développement dans leurs échanges avec les pays développés 12/. Les estimations de cette étude reposent sur des séries de valeurs unitaires EUROSTAT pour la

période 1979-1994 concernant le commerce de l'Union européenne avec cinq groupes de pays : pays les moins avancés (PMA), pays ACP, pays latino-américains, pays du bassin méditerranéen et NPI d'Asie de l'Est (voir le tableau 39).

Tableau 39

TERMES DE L'ECHANGE MANUFACTURIERS ENTRE DIVERS PAYS EN DEVELOPPEMENT ET L'UNION EUROPEENNE, 1979-1994
(Evolution en pourcentage par an)

	Tous pays en développement a/	dont :				
		PMA	ACP	Amérique latine	Bassin méditerranéen b/	Asie de l'Est c/
Valeur unitaire des :						
Importations de l'Union européenne	2,0	-1,3	-0,1	1,3	2,1	2,9
Exportations de l'Union européenne	4,2	4,4	4,6	4,9	4,4	4,1
Termes de l'échange des pays en développement a/						
Termes de l'échange nets des marchandises	-2,2	-5,7	-4,7	-3,6	-2,3	-1,2
Termes de l'échange des revenus	5,5	..	0,4	1,0	4,1	6,8

Source : A. Maizels, T.B. Palaskas et T. Crowe, "The Prebisch-Singer Hypothesis Revisited", dans D. Sapsford et J.R. Chen (éd.), Development Economics and Policy: Essays in Honour of Sir Hans Singer (Londres : MacMillan, à paraître).

a/ Non compris la Chine.
b/ Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Tunisie, Turquie et ex-Yougoslavie.
c/ Y compris le Brunéi Darussalam et Macao.

D'après cette étude, si les termes de l'échange nets manufacturiers des pays en développement dans leur ensemble avec l'Union européenne ont diminué de 2,2 % par an en moyenne entre 1979 et 1994, l'accroissement des volumes exportés a plus que compensé la baisse des prix, de sorte que les termes de l'échange des revenus ont fortement progressé. On observe toutefois des écarts considérables entre les pays en développement. La diminution des termes de l'échange nets manufacturiers a été la plus forte pour les PMA, suivis des pays ACP, des pays latino-américains et des pays du bassin méditerranéen, le recul étant beaucoup plus modeste pour les NPI d'Asie de l'Est. Les termes de l'échange des revenus ont augmenté pour tous les groupes de pays pour lesquels des données étaient disponibles. Toutefois, la progression a été beaucoup plus faible pour les pays ACP et les pays latino-américains, où la plus grande partie des gains provenant de l'accroissement des volumes exportés a été annulée par la détérioration des termes de l'échange nets manufacturiers. En revanche, dans les pays du bassin méditerranéen, et plus encore dans les NPI d'Asie de l'Est, où l'accroissement des volumes exportés a été plus élevé et la détérioration des termes de l'échange nets manufacturiers plus faible, l'amélioration des termes de l'échange des revenus a été beaucoup plus forte.

Comme le montre le tableau 39, les écarts observés entre ces groupes de pays concernant la détérioration des termes de l'échange nets manufacturiers tiennent davantage à des différences de valeur unitaire de leurs exportations vers l'Union européenne qu'à des différences de valeur unitaire de leurs importations. Les analystes expliquent ces différences en termes d'intensité technologique des exportations d'articles manufacturés :

> ... la détérioration des termes de l'échange nets manufacturiers dans les NPI et les pays de l'ANASE n'a été que légèrement supérieure à 1 % par an, alors qu'elle a été relativement forte dans les pays les moins avancés et les pays ACP, deux groupes de pays où il ne fait guère de doute que la proportion d'articles manufacturés à forte intensité de technologie est la plus faible et la proportion d'exportations à forte intensité de main-d'oeuvre non qualifiée ou semi-qualifiée est la plus élevée. Les pays latino-américains et les pays du bassin méditerranéen se situent entre ces deux extrêmes pour ce qui est de la détérioration de leurs termes de l'échange nets manufacturiers et très probablement aussi pour le niveau général de développement scientifique et technologique.

Cette conclusion est largement conforme à l'analyse présentée dans le chapitre précédent. Une explication supplémentaire du recul relativement marqué des termes de l'échange des PMA, des pays ACP et des pays latino-américains est la crise d'endettement. Ainsi, comme il était indiqué dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*, la croissance des exportations de la plupart des pays latino-américains pendant les années 80 a été une réponse aux difficultés causées par la crise d'endettement. De fortes diminutions des salaires réels dans le secteur manufacturier associées à l'accroissement des exportations ont très probablement contribué au recul des termes de l'échange en permettant que les prix à l'exportation des produits considérés diminuent sans que cela soit préjudiciable à la rentabilité 13/.

On pourrait également s'attendre à ce qu'il y ait, en Asie de l'Est, des différences considérables entre les NPI du premier rang et ceux du deuxième rang concernant l'évolution de leurs termes de l'échange manufacturiers avec les pays développés, du fait que l'intensité de compétences de leurs exportations varie beaucoup. Il existe peu de données nationales à cet égard. Une étude indique toutefois que l'évolution, pendant les année 80, des termes de l'échange manufacturiers a été favorable pour la République de Corée et "légèrement défavorable" pour l'Indonésie 14/.

Il apparaît ainsi que les prix relatifs des exportations d'articles manufacturés des pays en développement ont diminué au cours des deux dernières décennies, parallèlement à une rapide expansion des volumes exportés. On observe toutefois de grandes différences selon les catégories de produits, avec de fortes baisses pour les exportations à forte intensité de ressources et de main-d'oeuvre, mais peu de signes d'une tendance à la baisse pour des produits à relativement plus forte intensité de compétences et de technologie.

Il n'est pas facile de déterminer dans quelle mesure le comportement des termes de l'échange manufacturiers des pays en développement est le reflet des

tendances globales de la productivité et des prix. Selon l'analyse détaillée présentée dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*, bien qu'un certain nombre d'études aient semblé établir que les prix mondiaux des biens à forte intensité de compétences avaient, au cours des quelque dix dernières années, diminué par rapport à ceux des biens à forte intensité de main-d'oeuvre, ce résultat semble beaucoup dépendre des produits considérés ainsi que de la façon dont l'intensité de compétences est mesurée. En revanche, alors que les données empiriques indiquaient un accroissement plus rapide de la productivité pour les articles manufacturés à forte intensité de compétences, il a été estimé que la baisse, en Europe et aux Etats-Unis, des prix des articles manufacturés à forte intensité et à faible intensité de compétences par rapport aux prix des articles à intensité intermédiaire de compétences ne pouvait s'expliquer indépendamment de l'effet prix escompté de la concurrence des importations en provenance du Sud 15/. Cette conclusion est compatible avec les données sur les termes de l'échange manufacturiers des pays en développement examinées plus haut.

3. Les exportations de produits laborivores et l'erreur de généralisation

Il semble donc que, pour les types d'articles manufacturés actuellement exportés par la plupart des pays en développement, la demande est soit peu élastique par rapport aux revenus et aux prix, soit bridée par la protection dans les pays avancés. En outre, si l'exemple des NPI du premier rang est largement suivi, il en résultera une forte augmentation de l'offre d'articles laborivores, ce qui pourrait faire baisser les prix.

Pour étudier le risque d'erreur de généralisation dans ce domaine, on peut prendre le cas des vêtements, qui sont les principaux articles manufacturés laborivores exportés par l'Asie de l'Est. Malgré une croissance rapide, les importations de vêtements en provenance des pays en développement ne représentent encore qu'un tiers de la consommation apparente (production brute plus importations nettes) des pays du Nord (voir le tableau 40), où la part des articles confectionnés sur place demeure prédominante dans les dépenses d'habillement. En vertu de l'Arrangement multifibres (AMF), qui doit être supprimé progressivement d'ici à janvier 2005, les producteurs de vêtements de la plupart des pays développés bénéficient d'une protection contre ces importations. De ce fait, dans certains cas importants, la production de vêtements est demeurée à peu près constante au cours des vingt dernières années (voir le graphique 8), bien que l'emploi ait diminué partout à cause de l'augmentation de la productivité du travail. La protection a servi à stabiliser la production locale ou à en limiter la contraction, cependant que la demande augmentait dans ces pays - d'où un écart croissant qui a été comblé par des achats au tiers monde.

Que se serait-il passé en l'absence de protection ? Pour tenter de répondre à cette question, on peut citer l'exemple de la Suède qui a pratiquement éliminé la protection dans le secteur de la confection. Au cours des trente dernières années, la production suédoise de vêtements a diminué de 90 %. Il y a donc lieu de penser qu'en régime de libre-échange, la production de vêtements et de biens laborivores analogues fléchirait beaucoup dans la plupart des pays avancés, même si le recul n'est pas aussi

spectaculaire qu'en Suède où la politique salariale égalitaire a coûté très cher aux producteurs.

L'Accord du Cycle d'Uruguay sur les textiles et les vêtements prévoit l'élimination progressive de l'AMF qui conduira à l'"intégration" de ce secteur dans le cadre du GATT au bout d'une période transitoire de dix ans; le commerce de ces produits sera alors soumis aux mêmes règles que le commerce des autres biens. Le tableau 40 montre que, si l'Accord est dûment appliqué, il devrait permettre une forte augmentation des exportations du Sud vers le Nord. Ce tableau repose sur l'hypothèse que, dans le Nord, la consommation de vêtements fabriqués sur place diminuera de 60 % pendant la période de transition, et que les dépenses d'habillement progresseront de 3,25 % par an 16/. Les exportateurs des pays en développement devraient donc profiter de l'ouverture et de l'expansion des marchés ainsi que de la contraction de la production dans les pays développés. On estime que, dans ces conditions, leurs exportations de vêtements vers le Nord augmenteront de 200 %. Si l'AMF est supprimé de façon progressive en dix ans, elles devraient par conséquent croître d'environ 12 % par an, en moyenne. Ces chiffres sont évidemment très approximatifs et n'ont qu'un caractère indicatif. Ils donnent cependant une idée des possibilités qui s'offriront aux pays en développement dans ce secteur si leurs exportations ne sont plus entravées par des mesures protectionnistes. Au cas où la croissance dans le Nord serait plus rapide, les débouchés seraient certainement plus importants encore.

Tableau 40
PERSPECTIVES CONCERNANT LES EXPORTATIONS DE VETEMENTS
DU SUD VERS LE NORD a/
(En milliards de dollars)

	1993 (chiffres effectifs)	Après l'élimination de l'AMF b/
Consommation apparente dans le Nord	258,0	355,2
Production dans le Nord	160,3	64,1
Importations du Nord en provenance des pays en développement c/	88,8	264,6
NPI du premier rang	22,7	..
Groupe des 4 de l'ANASE	11,5	..
Chine	24,8	..
Inde	3,4	..
Autres pays en développement	26,4	..
Autres importations d/	8,9	26,5

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données provenant de l'ONUDI ainsi que des bandes magnétiques de l'ONU sur les statistiques du commerce des produits de base.

a/ Canada, Etats-Unis, Japon et Union européenne seulement.

b/ Projections pour 2006 (aux prix constants de 1993), fondées sur les hypothèses indiquées dans le corps du texte.

c/ Calculées à partir de données (f.o.b.) fournies par les pays exportateurs, y compris les réexportations via Hong-kong.

d/ Provenant principalement des pays en transition.

Ce taux de 12 % est, certes, inférieur à celui qu'ont enregistré les NPI du premier rang quand ils ont commencé à développer leurs exportations d'articles manufacturés laborivores, mais il faut bien voir que les pays ne sont pas tous en mesure de lancer une vaste campagne d'exportation dans ce domaine; ceux qui sont relativement plus industrialisés n'ont pas non plus besoin de miser autant sur l'exportation de tels articles. Les NPI du premier rang ont d'ailleurs déjà commencé à délaisser la production de ces biens, ce qui devrait faire de la place aux producteurs d'autres pays en développement sur les marchés du Nord ainsi que sur leurs propres marchés.

La prochaine génération de NPI (ceux du troisième rang) comprendra sans doute de grands pays, comme la Chine et l'Inde, disposant d'atouts considérables dans les industries manufacturières laborivores. Les exportations de ces pays vers le Nord sont relativement faibles par rapport aux débouchés potentiels 17/. S'ils parvenaient à accroître leurs ventes de vêtements de 20 % par an, celles-ci n'atteindraient globalement que 175 milliards de dollars à la fin de la période de dix ans, soit environ la moitié de la valeur estimative des marchés du Nord. Cela permettrait à d'autres pays en développement d'augmenter considérablement leurs exportations vers les pays développés (et vers les NPI du premier rang) sans pour autant engorger les marchés.

Au cours des dix prochaines années, les NPI du troisième rang pourraient donc fort bien développer leurs exportations de vêtements vers les marchés du Nord sans souffrir d'une détérioration de leurs termes de l'échange induite par l'offre, à condition que les barrières protectionnistes soient démantelées. L'ouverture de ces marchés devrait également freiner ou arrêter la dégradation des termes de l'échange manufacturiers des pays qui exportent surtout des biens laborivores. Toutefois, la croissance des exportations ne pourra pas atteindre des taux aussi élevés dans beaucoup de pays à la fois, ni se poursuivre indéfiniment au même rythme : en effet, une fois que les producteurs du Sud auront pleinement conquis les marchés auparavant protégés par l'AMF, elle ne pourra plus dépasser celle de la demande dans le Nord (environ 3 % par an).

Il ressort de ce qui précède que si les producteurs du Sud pouvaient s'implanter dans le Nord sur les marchés d'articles dont la production locale est encore importante, ils ne se heurteraient pas nécessairement au problème de l'erreur de généralisation. Dans ces conditions, leurs exportations pourraient facilement remplacer les produits du Nord, et quelles que soient les quantités déjà exportées, l'élasticité de la demande par rapport aux prix demeurerait considérable pour les biens du tiers monde. Une faible réduction des prix suffirait donc pour entraîner une croissance sensible des exportations 18/.

Graphique 8

PRODUCTION DE VETEMENTS DANS CERTAINS PAYS INDUSTRIALISES, 1960-1994
(*Indices, 1960 = 100*)

Source : Base de données de l'ONUDI.

Toutefois, en cas de forte augmentation des exportations d'articles manufacturés dont la production est négligeable dans le Nord et dont la demande progresse lentement parce que la croissance des revenus ou l'élasticité par rapport aux revenus est faible, le risque d'erreur de généralisation serait grand. Pour illustrer cette situation, on peut utiliser le modèle de simulation du commerce Nord-Sud établi par la CNUCED (voir la note 18), qui permet d'étudier les effets d'un accroissement des exportations d'articles manufacturés laborivores des pays en développement sur les termes de l'échange et les revenus. On part de l'hypothèse que le Sud est entièrement spécialisé dans la production d'articles laborivores et le Nord dans la production d'articles "à fort coefficient de qualifications", les exportateurs des pays en développement ne concurrençant donc pas ceux des pays développés, que la flexibilité des salaires est totale dans le Nord et qu'il y a partout plein emploi. Pour les simulations, on majore de 20 % le chiffre de la population et celui de l'emploi dans le Sud, sans modifier ces paramètres pour le Nord. L'offre d'exportations laborivores augmente donc plus vite que la demande. De ce fait, leurs prix fléchissent par rapport à ceux des articles fabriqués dans le Nord, l'ampleur de la baisse dépendant de leur interchangeabilité avec des articles manufacturés à fort coefficient de qualifications.

Tableau 41

SIMULATION DES EFFETS D'UNE AUGMENTATION DES EXPORTATIONS LABORIVORES DU SUD SUR LE COMMERCE ET LES REVENUS
(Variation en pourcentage entraînée par une croissance de 20 % de la population et de l'emploi dans le Sud)

NORD	
Salaires réels (main-d'oeuvre non qualifiée)	8,1
Salaires réels (main-d'oeuvre qualifiée)	7,2
Emplois dans l'industrie manufacturière	-6,9
Volume des exportations (secteur 1)	-31,5
Revenu par habitant	4,2
SUD	
Termes de l'échange	-63,2
Salaires réels (main-d'oeuvre non qualifiée)	-2,9
Salaires réels (main-d'oeuvre qualifiée)	-8,9
Volume des exportations (secteur 2)	86,7
Revenu par habitant	-7,8

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED. Pour le modèle de simulation utilisé, voir le Rapport sur le commerce et le développement, 1995, annexe A de la troisième partie.

Les résultats sont présentés dans le tableau 41. Le volume des exportations du Sud croît de plus de 80 %, mais les termes de l'échange pour les articles manufacturés diminuent de plus de moitié. Les recettes d'exportation réelles du Sud (c'est-à-dire la quantité d'importations que les exportations permettent de financer) se contractent donc considérablement. De même, le revenu national augmente beaucoup moins vite que la population, d'où une baisse du revenu par habitant. Dans le Nord, les salaires réels de la main-d'oeuvre qualifiée et non qualifiée augmentent. Toutefois, comme le modèle suppose des échanges équilibrés entre le Sud et le Nord, et comme le pouvoir d'achat des exportations du Sud diminue, le volume des exportations du Nord vers le Sud fléchit aussi. Par conséquent, l'emploi dans le secteur manufacturier en pourcentage de la population active (et de l'emploi total) recule dans le Nord.

Bien entendu, les résultats de ces simulations dépendent beaucoup des hypothèse posées quant à l'élasticité de substitution de la consommation; si l'élasticité de substitution était plus importante, les termes de l'échange ne diminueraient certainement pas autant et leur baisse serait sans doute largement contrebalancée par une augmentation du volume des exportations. Ces résultats montrent cependant qu'un effort général en vue d'accroître les exportations d'articles manufacturés laborivores dont la demande est peu élastique pourrait provoquer un effondrement des termes de l'échange avec

le Nord. Le risque d'appauvrissement est largement reconnu dans le cas des produits primaires, mais il est tout aussi grand pour ces articles.

4. Diversification et conquête des marchés

Si l'erreur de généralisation et la croissance appauvrissante constituent un danger pour les exportateurs d'articles manufacturés laborivores, elles ne sont nullement inévitables car les possibilités de réorientation de la production sont nombreuses. Certains articles vendus par les pays en développement aux pays développés sont produits en quantités beaucoup plus importantes dans ces derniers; par exemple, les machines, les produits du bois, le papier et les fournitures d'imprimerie, les produits chimiques et le matériel de transport importés du Sud ne représentent qu'une toute petite partie de la consommation apparente du Nord (voir le graphique 9) - bien que, pour quelques-uns de ces produits, les exportations soient en plein essor, en particulier celles des NPI du premier rang. Par conséquent, si plusieurs pays en développement relativement grands et avancés parvenaient à monter en gamme et à diversifier leurs exportations dans ces secteurs grâce à une politique industrielle judicieuse, le risque de détérioration des termes de l'échange par suite d'une vague d'exportations d'articles laborivores pourrait être écarté.

Même si la demande d'articles manufacturés ne progresse que lentement dans le Nord en raison de la faiblesse de la croissance des revenus, les producteurs du Sud pourraient accroître leurs exportations de produits à fort coefficient de qualifications en prenant la place des producteurs locaux. Toutefois, cela risque d'entraîner de graves perturbations dans le Nord, où l'ajustement dépendra des conditions macro-économiques globales, y compris des taux de croissance et de chômage. Si cet ajustement est rendu difficile par la mollesse de la croissance et l'importance du chômage, les pressions protectionnistes pourraient s'accentuer.

Bref, la possibilité de copier le modèle est-asiatique dépendra beaucoup de la mesure dans laquelle les pays du Sud parviendront, par leur politique industrielle, à monter en gamme et à diversifier leur production, et les pays du Nord, par leur politique macro-économique, à accélérer la croissance ainsi qu'à réduire le chômage.

Graphique 9

IMPORTATIONS D'ARTICLES MANUFACTURES EN PROVENANCE DES PAYS EN DEVELOPPEMENT, PAR GROUPE DE PRODUITS, EN POURCENTAGE DE LA CONSOMMATION APPARENTE DANS LE NORD, 1990-1991

Source **:** CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1994.*

Le tableau 42 indique les conséquences qu'aurait pour le Nord une expansion simultanée des exportations d'articles manufacturés des pays en développement, selon différents scénarios. D'après le scénario de faible croissance, la demande d'articles manufacturés dans le Nord augmenterait de 2,5 % par an en valeur réelle au cours des dix prochaines années - ce qui correspond au taux de croissance tendancielle des principaux pays industrialisés. D'après le scénario de forte croissance, elle progresserait de 4 % par an. On a fait des projections concernant le taux de pénétration des marchés du Nord par les pays en développement au cours des dix prochaines années, en partant d'une estimation pour 1996.

Dans les deux scénarios, les exportations d'articles manufacturés des NPI du premier rang sont censées croître au même rythme que la demande du Nord. Il s'agit là d'une hypothèse raisonnable, vu qu'elles ont augmenté d'environ 4 % par an depuis le début de la décennie. Certes, ce taux est bien inférieur à celui qui avait été atteint dans les années 70 et 80, mais il est compatible avec la tendance croissante qu'ont ces pays à approvisionner les marchés du Nord par le biais de l'IED, et à accroître leurs exportations manufacturières vers les pays en développement. Dans le scénario I, on suppose que les exportations du groupe des 4 de l'ANASE et de la Chine vers le Nord continueront à progresser de 20 % par an au cours de la prochaine décennie. On part également de l'hypothèse que le taux de croissance des exportations vers le Nord d'autres pays en développement, y compris de grands pays comme

l'Inde, doublera immédiatement et se maintiendra à 20 % par an. Selon ce scénario, les exportations manufacturières des pays en développement d'Asie de l'Est (NPI du premier rang, groupe des 4 de l'ANASE et Chine) continueront donc à augmenter au même rythme que ces derniers temps, et celles d'autres pays en développement prendront un vif essor 19/.

Pour diverses raisons, l'augmentation des taux de pénétration du marché prévue dans le scénario I peut être considérée comme bien supérieure à celle qu'implique la reproduction du modèle d'exportation est-asiatique. Premièrement, comme on l'a déjà fait observer, de nombreux pays en développement n'ont pas encore atteint le niveau d'industrialisation voulu pour pouvoir lancer une vaste campagne d'exportation d'articles manufacturés. Deuxièmement, les projections ne tiennent pas compte de la croissance récente du commerce Sud-Sud par rapport au commerce Nord-Sud. Enfin, de grands pays comme la Chine et l'Inde n'ont pas besoin de maintenir des taux de croissance des exportations aussi élevés pendant une longue période, et ne le feront sans doute pas 20/. Le scénario II tient compte de ces facteurs et prévoit un taux de croissance de 15 % par an pour les exportations manufacturières du groupe des 4 de l'ANASE, de la Chine et d'autres pays en développement vers le Nord au cours des dix prochaines années.

Tableau 42
TAUX DE PENETRATION DES IMPORTATIONS D'ARTICLES MANUFACTURES
EN PROVENANCE DES PAYS EN DEVELOPPEMENT SUR LES MARCHES DU NORD a/ DEPUIS 1990,
ET PROJECTIONS POUR 2006
(En pourcentage) b/

	Importations d'articles manufacturés du Nord c/ en provenance de				
	L'ensemble des pays en développement	dont :			
Année		NPI du premier rang	Groupe des 4 de l'ANASE	Chine	Autres pays en développement
			1990-1996		
1990	3,9	1,8	0,4	0,5	1,2
1991	4,1	1,8	0,5	0,6	1,2
1992	4,5	1,8	0,6	0,8	1,3
1993	5,1	1,8	0,8	1,0	1,5
1996 d/	6,6	1,9	1,2	1,7	1,8
			Projections pour 2006		
Faible croissance dans le Nord					
Scénario I	20,7	1,9	4,8	6,8	7,2
Scénario II	14,1	1,9	3,1	4,4	4,7
Forte croissance dans le Nord					
Scénario I	18,1	1,9	4,1	5,9	6,2
Scénario II	12,5	1,9	2,7	3,8	4,1

Source : Voir le tableau 40.

a/ Canada, Etats-Unis, Japon et Union européenne seulement.

b/ Importations d'articles manufacturés (sect. 5 à 8 de la CTCI, non compris les divisions 67 et 68) en pourcentage de la consommation apparente (production brute plus importations nettes)

c/ Calculées à partir de données (f.o.b.) communiquées par les pays exportateurs, y compris les réexportations via Hong-kong.

d/ Prévisions.

Les résultats des deux scénarios présentent des points communs qui ne sont pas liés au rythme de la croissance dans le Nord. Dans tous les cas, à la fin de la période de dix ans considérée, le taux de pénétration des importations des 4 pays de l'ANASE sera plus élevé que celui des NPI du premier rang, mais leurs exportations par habitant demeureront inférieures; si leur population est environ quatre fois et demie plus importante que celles de ces NPI, leurs exportations d'articles manufacturés vers le Nord ne sont en effet qu'une fois et demie à deux fois et demie supérieures, selon le scénario. Le taux de pénétration de la Chine augmentera aussi vite que celui du groupe des 4 de l'ANASE, mais ses exportations par habitant seront aussi nettement plus faibles. Quant aux autres pays en développement, leur taux de pénétration progressera au même rythme que pour le groupe des 4 de l'ANASE et pour la Chine, mais leurs exportations moyennes par habitant seront bien inférieures à celles du premier et ne représenteront que la moitié environ de celles de la seconde.

Pour atteindre le degré moyen de pénétration des marchés du Nord envisagé dans ces scénarios, le Sud devrait faire une vigoureuse percée dans de nombreux secteurs aujourd'hui dominés par les producteurs des pays développés, et, en même temps, remplacer ceux-ci dans des domaines où ils sont encore solidement implantés, comme la confection et l'électroménager. Or, les pays en développement ne sauraient s'imposer avec le même succès dans tous ces secteurs. Certains d'entre eux, en particulier les NPI du deuxième rang et la Chine, devront s'orienter rapidement vers la production de biens exigeant des techniques et des compétences perfectionnées s'ils veulent que la croissance de leurs exportations manufacturières demeure relativement forte. Dans les pays qui en sont aux premiers stades de l'industrialisation, ce seront sans doute les exportations d'articles laborivores traditionnels qui progresseront le plus, prenant la relève de celles de pays en développement plus avancés. Dans les deux cas, le succès continuera à dépendre, comme dans les NPI d'Asie de l'Est, de la politique suivie par l'Etat pour stimuler l'interaction de l'investissement et des exportations.

Quelles en seront les conséquences pour le Nord ? Selon le scénario de faible croissance (scénario II), le taux de pénétration des marchés, estimé à 6,6 % en 1996, devrait en gros doubler. Pareille augmentation s'est déjà vue, mais le taux de départ était plus faible (généralement, moins de 1 %). Par exemple, le taux de pénétration des importations en provenance des pays en développement a triplé de 1970 à 1980, puis doublé au cours des 10 années suivantes. Les taux de pénétration des importations originaires de l'Italie et du Japon sur le marché de ce qui était alors l'Europe des Six et aux Etats-Unis ont suivi une évolution analogue dans les années 60 et 70 21/. Dans 10 ans, les exportations totales du Sud, représentant 14 % de la consommation apparente d'articles manufacturés dans le Nord, devraient

correspondre à moins de 6 % du PIB des pays développés. Pour ce qui est de l'emploi, elles auraient des répercussions sur environ 3,5 % de la population active totale. Des importations massives d'articles manufacturés en provenance du Sud seraient cependant contrebalancées par l'exportation d'autres types d'articles manufacturés, en particulier de biens d'équipement, et de services modernes - ce qui créerait des emplois.

Cette évolution aurait toutefois d'importantes conséquences pour l'économie du Nord, et nécessiterait une profonde restructuration de l'industrie et du marché du travail. Les emplois créés par l'augmentation des exportations vers le Sud n'appartiendront pas forcément aux mêmes secteurs ni aux mêmes catégories que ceux qui ont disparu par suite de l'accroissement des importations. Il pourrait y avoir pénurie de main-d'oeuvre qualifiée tandis que la demande globale de main-d'oeuvre non qualifiée diminuera du fait des importations de produits laborivores provenant du Sud. La possibilité de procéder à des ajustements structurels dans le Nord dépendra dans une large mesure des conditions macro-économiques. Comme on l'a indiqué dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*, si la conjoncture est favorable, l'investissement élevé et la production en expansion dans le Nord, la création d'emplois compensera largement les pertes subies dans certains secteurs, et la transformation structurelle pourra se faire sans trop de heurts. Quand on compare les scénarios de faible et de forte croissance du tableau 42, on voit qu'une accélération de la croissance dans le Nord impliquerait aussi une plus faible pénétration des importations, quel que soit le taux d'accroissement des exportations du Sud. Telles étaient en fait les conditions qui régnaient dans les années 60, période pendant laquelle l'implantation rapide du Japon et de l'Italie sur les marchés de l'Europe et des Etats-Unis n'a pas provoqué de graves problèmes d'emploi ni de pressions protectionnistes.

Vu la langueur de la demande et le chômage croissant qui caractérisent les pays du Nord depuis 20 ans, les taux de pénétration des importations envisagés ici pourraient cependant créer de sérieuses difficultés d'ajustement et entraîner une montée du protectionnisme. Comme l'expliquait le *Rapport de l'an dernier*, si l'on ne s'attaque pas aux problèmes jumeaux posés par l'importance du chômage et la faiblesse des salaires dans le Nord, la libéralisation des marchés risque d'être entravée. Par conséquent, la possibilité pour un grand nombre de pays en développement de copier simultanément avec succès le modèle d'industrialisation par l'exportation des NPI du premier rang dépendra beaucoup de l'évolution du système commercial mondial, et en particulier de l'ouverture des marchés du Nord.

Sans un élargissement et une ouverture rapides de ces marchés, les pays du Sud auront du mal à s'industrialiser en misant sur l'exportation. Toutefois, avec l'essor industriel qu'ont déjà pris certains pays d'Asie de l'Est et d'autres grands exportateurs d'articles manufacturés, et avec la progression parallèle du commerce Sud-Sud, la croissance des pays en développement est devenue beaucoup moins tributaire des pays développés. En outre, si les pays du Sud éprouvaient des difficultés à accroître leurs achats au Nord pour des raisons de balance des paiements, ils pourraient limiter ceux qui ne sont pas liés à l'accumulation de capital ni à la croissance. Plus les pays du Sud importent de biens de consommation du Nord,

plus ils doivent exporter - et si cela n'est pas possible du fait des conditions économiques et de la politique commerciale des pays développés, l'augmentation des importations de biens de consommation ne peut se faire qu'au détriment des importations pour l'investissement. Toutefois, à la différence de la plupart des biens d'équipement, la majorité des biens de consommation produits dans le Nord sont également fabriqués dans le Sud. Il est donc possible pour les pays en développement de continuer à accroître leurs importations de biens d'équipement en provenance du Nord, en augmentant par ailleurs leurs échanges mutuels de biens de consommation. Autrement dit, le renforcement de la coopération commerciale Sud-Sud pourrait aider à résoudre les problèmes posés par le manque de dynamisme et d'ouverture des marchés du Nord.

C. La promotion des exportations au lendemain du Cycle d'Uruguay

Avec l'achèvement du Cycle d'Uruguay et la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) l'expérience des pays d'Asie de l'Est se présente sous un jour nouveau. A maints égards, les disciplines internationales confortent la démarche axée sur l'exportation qui est la leur. Mais, par ailleurs, la politique de promotion sélective des exportations qu'ils ont adoptée risque d'être proscrite à l'avenir.

Certes, le nouveau régime commercial établi sous l'égide de l'OMC limite l'application de formes générales de protection tarifaire, l'octroi de nombreuses subventions liées au commerce et l'imposition de critères de résultats, ainsi que le laxisme dans le domaine des droits de propriété intellectuelle. Mais le débat est actuellement polarisé sur les extrêmes : d'une part, on met l'accent sur le caractère contraignant des obligations de l'OMC, et d'autre part, on exagère leurs incidences sur la marge de manoeuvre des pays. Les responsables doivent analyser objectivement les options qui s'offrent encore aux pays en développement désireux d'emboîter le pas à l'Asie de l'Est.

Le Cycle d'Uruguay a indubitablement ouvert de nouvelles perspectives d'exportation aux pays en développement, et rendu plus sûr l'accès aux marchés - ce qui constitue une amélioration par rapport aux conditions qui régnaient lorsque les NPI d'Asie de l'Est ont commencé à s'industrialiser. Bien que les réductions tarifaires aient été relativement faibles dans certains secteurs exigeant peu de qualifications qui sont très importants pour les pays en développement - comme les textiles et les vêtements - la suppression des barrières non tarifaires et des mesures d'autolimitation des exportations offre des compensations. Il n'est cependant pas exclu que de nouvelles formes de protectionnisme apparaissent dans ces secteurs. En outre, si les divers accords comportent des restrictions limitant le temps dont disposent les dirigeants pour mettre en valeur les atouts structurels et techniques des entreprises nationales, ils instaurent des disciplines qui aideront à mieux cibler la politique industrielle pendant les délais impartis, favoriseront la fourniture des biens publics nécessaires pour pouvoir soutenir la concurrence internationale, et inciteront à prendre des mesures propres à stimuler l'épargne intérieure et l'investissement.

Bien entendu, la protection prolongée à laquelle ont eu recours les NPI du premier rang pour faciliter la montée en gamme de l'industrie ne sera plus possible (dans la République de Corée, par exemple, l'industrie automobile a été protégée pendant 30 ans). Pour ce qui est de la protection des industries naissantes, signalons cependant qu'aucun des NPI d'Asie de l'Est n'a jamais invoqué les dispositions de la section C de l'article XVIII du GATT. La section B du même article permet aux pays en développement d'appliquer des restrictions quantitatives pour des raisons de balance des paiements. Bien que le mémorandum d'accord sur l'interprétation de cet article décourage vivement le recours aux mesures quantitatives et prévoie une surveillance multilatérale plus stricte, les pays en développement conservent cette possibilité. Qui plus est, si les taux de droit demeurent non consolidés ou sont consolidés à des niveaux supérieurs aux taux actuellement en vigueur, ils pourront être relevés pour protéger les "industries naissantes".

L'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires définit pour la première fois les "subventions", renforce les disciplines dans ce domaine et les étend à tous les Etats Membres de l'OMC. Il contient également des dispositions très importantes concernant l'octroi d'un traitement différencié et plus favorable aux pays en développement, dont certaines ne sont pas soumises à des limites précises. Par exemple, les pays les moins avancés, ainsi que 20 autres pays dont le PIB par habitant est inférieur à 1 000 dollars, seront exemptés de l'interdiction frappant les subventions à l'exportation tant qu'ils demeureront dans ces catégories, ainsi que de l'application de seuils fondés sur les parts du marché mondial pour les produits bénéficiant de subventions à l'exportation. Bien que des subventions "spécifiques" (celles qui sont réservées à certaines entreprises et ne sont pas accordées sur la base de critères objectifs) puissent "donner lieu à une action", cette action ne sera autorisée, pour les subventions accordées par les pays en développement, que si celles-ci causent un dommage à l'industrie nationale d'un autre Membre, lèsent gravement les intérêts de ce Membre ou ont pour effet d'annuler les avantages résultant de concessions. En outre, certaines subventions ne donnent pas lieu à une action, notamment celles qui visent à promouvoir la recherche fondamentale, l'agriculture et le développement régional. Ces dernières ont joué un rôle particulièrement important dans les NPI du premier rang, en facilitant le progrès technique et la diversification de l'industrie grâce, notamment, à la création de parcs scientifiques et de zones industrielles spéciales. L'accord en vigueur permet toujours de lier l'investissement dans l'infrastructure au perfectionnement des techniques.

L'Accord sur les MIC n'a pas vraiment modifié les obligations imposées par le GATT, mais a simplement défini plus clairement les mesures d'investissement qui sont incompatibles avec cet instrument. Il s'agit notamment des prescriptions concernant la teneur en éléments locaux (qui peuvent cependant toujours être appliquées par les pays invoquant l'article XVIII.B). Cela dit, un large éventail de mesures ne sont pas touchées. Par exemple, l'imposition d'obligations de résultat en matière d'exportation reste autorisée (mais quand elle comporte des paiements aux exportateurs, elle tombe sous le coup des disciplines concernant les subventions à l'exportation). Toutefois, si les gouvernements des pays d'Asie

de l'Est ont exigé des engagements officiels de la part d'entreprises nationales et étrangères dans ces domaines, il convient de noter que beaucoup d'autres arrangements ont un caractère officieux et ont été obtenus moyennant des pratiques comme l'"encadrement administratif", qui peuvent beaucoup influer sur le comportement des entreprises. Ces aspects du renforcement et de la réforme des institutions sont critiques pour améliorer les perspectives de développement de nombreux pays du tiers monde et, dans une large mesure, ne relèvent pas du domaine de compétence de l'OMC.

L'Accord général sur le commerce des services n'entraîne d'engagements concernant l'accès aux marchés et le traitement national que s'ils ont été expressément négociés au niveau sectoriel et sous-sectoriel et incorporés aux listes. La plupart concernent l'investissement ("présence commerciale"), et l'accès de fournisseurs étrangers de services aux marchés peut être subordonné à l'accès à des réseaux et à la technologie. C'est peut-être l'Accord sur les ADPIC qui, en donnant aux normes fondamentales de l'OMPI dans le domaine de la propriété intellectuelle le caractère d'obligations, constitue l'extension la plus remarquable du système commercial multilatéral. L'utilisation de certains outils essentiels, comme les régimes de licences obligatoires, est toujours autorisée, mais seulement dans des cas exceptionnels. Toutefois, seule l'expérience dira quels sont les effets réels de cet accord.

En résumé, si les accords multilatéraux de l'OMC ont limité l'éventail et le champ des options qui s'offrent aux gouvernements, les pays en développement, et en particulier les PMA, peuvent encore prendre des mesures comparables à celles qu'ont adoptées les NPI d'Asie de l'Est. Signalons également que dans deux secteurs essentiels, l'agriculture et les textiles, une intervention sélective de l'Etat demeure possible dans ces pays. Qui plus est, nombre des mesures destinées à établir une interaction dynamique des bénéfices et de l'investissement ne seront pas touchées et pourraient prendre un relief nouveau. Comme elles influent considérablement sur les exportations en encourageant le perfectionnement technique, le recours à ces mesures deviendra de plus en plus important pour les pays en développement. Il faut cependant bien voir que, dans des domaines comme l'IDE et le transfert de technologie, la tâche ne sera pas facile.

Enfin, tous les accords de l'OMC peuvent faciliter le renforcement de l'IED et du commerce entre les pays en développement. L'intégration régionale prend une importance croissante en Asie de l'Est, avec en particulier l'augmentation des échanges et des courants d'investissements entre les NPI du premier et du deuxième rang. Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, cette évolution est le fruit non pas du libre jeu des forces du marché, mais de l'interaction des politiques industrielles. Depuis peu, les triangles de croissance de l'Asie du Sud-Est cherchent à réaliser de nouvelles économies de proximité et d'agglomération, et l'établissement de liens régionaux plus officiels dans le cadre de l'ANASE suscite un intérêt accru. La question de savoir si l'établissement de mécanismes analogues ailleurs ne risque pas d'entraver l'intégration mondiale semble moins importante que la question de savoir si ces arrangements peuvent stimuler la croissance régionale comme ils l'ont fait en Asie de l'Est. A cet égard, le fait que les échanges et les flux

d'IDE régionaux ont permis une intégration plus étroite des pays considérés donne à penser que d'autres pays en développement ont tout intérêt à étudier de près les mesures qui ont favorisé cette évolution, dans l'optique d'un renforcement de la coopération Sud-Sud.

Notes

1/ Cet argument a été pour la première fois évoqué par W. Cline, "Can the East Asian Model of Development be Generalized?", *World Development*, vol. 10, No 2, février 1982. Voir aussi R. Faini, F. Clavijo et A. Senhadji-Semlabl, "The Fallacy of Composition Argument: Does Demand Matter for LDC Manufactured Exports?", *CEPR Discussion Paper* No 499, Londres, décembre 1990.

2/ Jagdish Bhagwati, "Immiserizing Growth: A Geometrical Note", *The Review of Economic Studies*, vol. XXV(3), juin 1958.

3/ Les expressions "pays développés à économie de marché" et "Nord" sont utilisées indifféremment dans le présent chapitre. Il est à noter que les pays considérés (voir les notes explicatives) comprennent certains pays qui sont industriellement moins avancés que certains NPI d'Asie de l'Est.

4/ Il n'est pas facile de définir des normes concernant le degré d'expansion des exportations nécessaire à chaque niveau de revenu et de population pour reproduire les résultats à l'exportation de l'Asie de l'Est. Une tentative a néanmoins été faite au moyen d'une régression des ratios exportations-PIB par rapport à la population et au revenu par habitant d'un certain nombre de pays, mais des problèmes d'estimation se posent en raison des grands écarts de taille entre les pays. Pour une tentative analogue et les problèmes en jeu, voir aussi Cline, op. cit.

5/ Les pays en développement gros exportateurs d'articles manufacturés sont les suivants : Brésil, Hong-kong, Malaisie, Mexique, République de Corée, Singapour, Province chinoise de Taiwan, Thaïlande, Turquie, auxquels s'ajoutent les anciennes républiques qui constituaient la Yougoslavie.

6/ R. Prebisch, The Economic Development of Latin America and its Principal Problems (E/CN.12/89/Rev.1), publication des Nations Unies, numéro de vente : E.1950.II.G.2, New York, 1950; H.W. Singer, "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", *The American Economic Review*, vol. 40, No 2, mai 1950.

7/ P. Sarkar et H.W. Singer, "Manufactured Exports from Developing Countries and their Terms of Trade since 1965", *World Development*, vol. 19, No 4, avril 1991.

8/ P. Athukorala, "Manufactured Exports fron Developing Countries and their Terms of Trade: A Reexamination of the Sarkar-Singer Results", *Ibid.*, vol. 21, No 10, octobre 1993.

9/ L'analyse de régression réalisée à partir de l'indice des Nations Unies montre que les prix relatifs des exportations manufacturées des pays en développement ont diminué de 0,48 % par an entre 1975 et 1993. Si l'on exclut les métaux non ferreux, la baisse est de 0,46 %. La raison en est d'une part que les prix relatifs des métaux non ferreux ont moins fluctué après 1975, d'autre part que leur importance relative dans le total des exportations d'articles manufacturés des pays en développement a diminué. Les métaux non ferreux représentaient un quart de ces exportations en 1970,

contre 12 % en 1975, et 4 % environ aujourd'hui. En conséquence, les tendances reposant sur une analyse de régression apparaissent influencées par les effets d'une baisse exceptionnellement forte des prix relatifs des métaux non ferreux au début des années 70, période où ces métaux occupaient une grande place dans les exportations des pays en développement.

10/ Voir P. Minford, J. Riley et E. Nowell, "The Elixir of Growth: Trade, Non-traded Goods and Development", *CEPR Discussion Paper*, No 1165, Londres, mai 1995.

11/ H. Singer, "The distribution of Gains Revisited", dans A. Cairncross et M. Puri (éd.), *The Strategy of International Development* (MacMillan, 1975).

12/ Estimations de A. Maizels, T.B. Palaskas et T. Crowe, "The Prebisch-Singer Hypothesis Revisited", dans D. Sapsford et J.R. Chen (éd.), *Development Economics and Policy: Essays in Honour of Sir Hans Singer* (Londres, MacMillan, à paraître).

13/ Voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*, tableau 34.

14/ H.A.C. Prasad, "Bilateral Terms of Trade of Selected Countries from the South with the North and the South", *UNCTAD Discussion Paper*, No 110, janvier 1996, p. 25 et 33. Voir aussi S. Sen, "Growth Centres in South-East Asia in the Era of Globalization", *UNCTAD Discussion Paper*, No 117, juillet 1996, pour une analyse des termes de l'échange de l'Indonésie et de la Malaisie.

15/ Voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*, troisième partie, chap. III, introduction à la section C.

16/ Cette hypothèse cadre avec les estimations concernant l'élasticité de la demande de ces biens par rapport aux revenus dans les pays du Groupe des Sept (environ 1,3 pour la période 1981-1992) et avec leur taux de croissance tendancielle (2,5 %). Signalons que, faute de données, la première année utilisée pour les calculs du tableau 40 ne coïncide pas avec la date d'entrée en vigueur des Accords du Cycle d'Uruguay. Ce tableau ayant simplement un caractère indicatif, les chiffres n'ont pas été ajustés en conséquence.

17/ Le chiffre donné dans le tableau 40 pour les exportations de la Chine vers les pays du Nord (24,8 milliards de dollars) a été calculé à partir des renseignements fournis par ces pays sur leurs importations (c.a.f.). Il est supérieur au chiffre des exportations communiqué par la Chine, car il comprend la valeur des biens exportés vers Hong-kong et réexportés.

18/ Pour un exemple de modèle construit sur la base de ces hypothèses, voir W. Martin, "The Fallacy of Composition and Developing Country Exports of Manufactures", *World Economy,* vol. 16, 1993. Des résultats analogues ont été obtenus à partir d'un modèle de simulation du commerce Nord-Sud, indiquant que la libéralisation des échanges entre le Sud (exportations de produits laborivores) et le Nord (exportations de produits à fort coefficient de qualifications) peut être mutuellement très profitable (voir le *Rapport sur le commerce et le développement, 1995*, annexe A de la troisième partie). Pour

plus de détails au sujet du modèle utilisé, voir R. Rowthorn, "A simulation model of North-South trade", *UNCTAD Review 1995* (Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.95.II.D.23).

19/ Ces taux d'expansion ont été estimés sur la base des valeurs courantes. Pour calculer l'augmentation des taux de pénétration (tableau 42), on a ajusté les taux de croissance réels de la demande d'articles manufacturés en fonction de la hausse des prix, qui devrait être de 2 % par an au vu de l'évolution récente de l'indice des prix à la consommation aux Etats-Unis (non compris les prix des services).

20/ En Chine, par exemple, les exportations ont progressé récemment à un taux deux fois supérieur au taux de croissance du PIB prévu pour les cinq prochaines années (8 %) (voir la première partie, chap. I).

21/ *Rapport sur le commerce et le développement, 1985*, tableaux 30 et 32.