

DYNAMISME DES EXPORTATIONS ET INDUSTRIALISATION DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

A. Introduction

Un des traits frappants de l'évolution du commerce mondial au cours des trois dernières décennies est la participation croissante des pays en développement. Entre 1970 et 1999, leurs exportations de marchandises ont progressé en moyenne de 12 % par an, contre 10 % pour l'ensemble du monde, si bien que leur part du commerce mondial de marchandises est passée de moins d'un quart à près d'un tiers. Durant cette période, ils sont aussi devenus des marchés importants pour les produits d'autres pays en développement : les exportations vers d'autres pays en développement représentaient 40 % du total de leurs exportations à la fin de la dernière décennie (graphique 3.1). Plus important encore, cette évolution s'est accompagnée d'une transformation rapide de la composition de leurs exportations, avec une augmentation de la part des produits manufacturés au détriment des produits primaires, en particulier depuis le début des années 80 (graphique 3.2). Les produits manufacturés représentaient 70 % des exportations des pays en développement à la fin des années 90, après avoir fluctué autour de 20 % pendant une grande partie des années 70 et du début des années 80, et pendant cette période la part des produits primaires agricoles est tombée d'environ 20 % à 10 %. Les recettes d'exportation de produits minéraux et de pétrole ont été très volatiles en raison de l'instabilité des prix, mais globalement elles ont eu tendance à baisser.

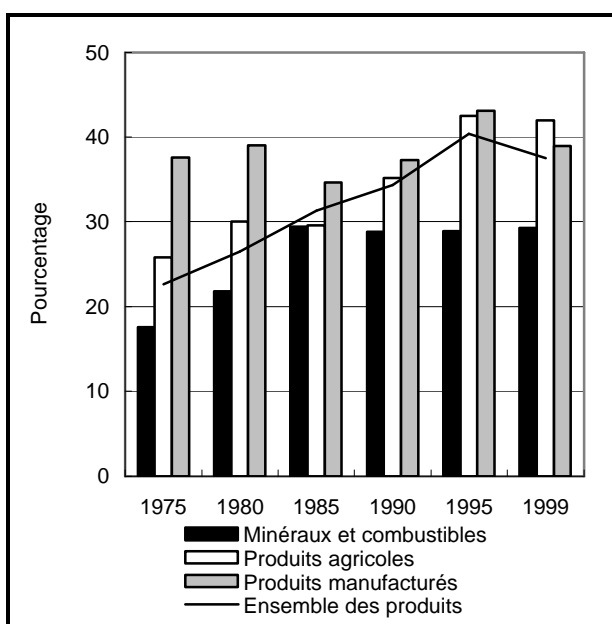
La conviction que l'intégration dans le système commercial mondial offrirait aux pays en développement des conditions de croissance plus favorables et leur permettrait de réduire l'écart de

revenu avec les pays industriels a été un des postulats dominants de la politique commerciale dans la plupart des pays en développement ces dernières années. Ces pays ont opté pour une libéralisation rapide du régime de commerce extérieur et d'investissement étranger direct (IED) et, dans de nombreux cas, cela leur a effectivement permis de participer davantage au commerce mondial et notamment d'accroître rapidement leurs exportations. Toutefois, comme nous l'avons vu en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999*, dans presque tous les pays en développement les importations ont progressé plus vite que les exportations, c'est-à-dire que la balance commerciale s'est détériorée. Surtout, l'expansion du commerce extérieur n'a pas été toujours accompagnée d'une accélération du taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) ni d'un rattrapage de l'écart de revenu avec les pays industriels. La part des pays développés dans le revenu mondial (en dollars courants) est passée de moins de 73 % en 1980 à 77 % en 1999, tandis que celle des pays en développement a stagné aux alentours de 20 %. Parallèlement, alors que leur part dans les exportations mondiales de produits manufacturés est tombée de plus de 80 % à quelque 70 % durant cette période, les pays développés ont réussi à accroître leur part du revenu manufacturier, ou en d'autres termes de la valeur ajoutée. Parmi les pays en développement, ce sont principalement ceux d'Asie de l'Est qui ont réussi à accroître leur part du revenu manufacturier mondial. Le fait qu'ils aient réussi à combiner expansion du commerce et accroissement des revenus leur a permis de se rapprocher des pays industriels plus riches. Dans les autres régions, la

libéralisation n'a pas entraîné une augmentation des exportations de produits manufacturés ou, si elle l'a fait, cela ne s'est pas accompagné d'une augmentation parallèle de la valeur ajoutée, mais au contraire d'une expansion rapide des importations de produits manufacturés. Cette divergence entre la croissance des exportations de produits manufacturés et celle des revenus s'observe aussi dans la plupart des pays d'Asie de l'Est, sauf les plus importants des premiers pays émergents.

Graphique 3.1

PART DES ÉCHANGES ENTRE PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LE TOTAL DE LEURS EXPORTATIONS, PAR GRAND GROUPE DE PRODUITS, 1975-1999



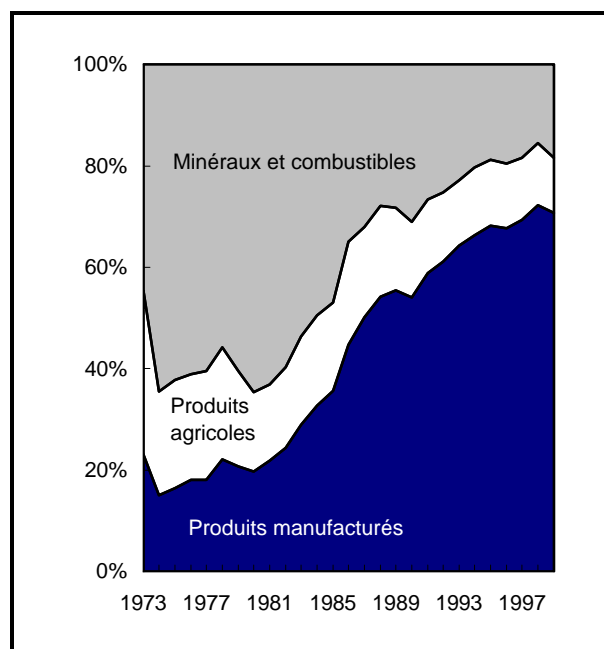
Source : Base de données du Bulletin mensuel de statistique de l'ONU.

Ces diverses situations donnent à penser que la relation entre politique commerciale et évolution du commerce extérieur, et de façon plus générale la relation entre commerce et croissance, est complexe, car on ne peut pas établir un lien de causalité incontestable¹. En fait, les relations entre commerce, industrialisation et croissance dépendent entre autres de la structure de l'intégration et de la place des pays dans la division internationale du travail. Les pays qui réussissent à se lancer dans des branches de production caractérisées par une forte croissance de la demande mondiale, une valeur ajoutée élevée et de gains de productivité rapides peuvent mieux exploiter les rendements d'échelle dus à l'expansion des marchés et cela renforce la contribution du commerce extérieur à la croissance. Au contraire, les pays qui se concentrent sur l'exportation de biens pour lesquels la demande mondiale stagne ou l'offre est en excédent permanent sont exposés à une dégradation

des termes de l'échange et risquent de gaspiller les ressources qu'ils consacrent à l'investissement. De même, le fait de privilégier des activités dans lesquelles les gains de productivité potentiels sont limités peut entraver la croissance à partir du moment où l'on n'a plus de main-d'œuvre et de ressources naturelles inexploitées, car alors les gains de productivité deviennent la principale source d'augmentation du revenu par habitant. Par conséquent, dans la mesure où il est possible à un pays en développement de concentrer sa production et ses exportations dans ce qu'on pourrait appeler des secteurs dynamiques, en ce qui concerne tant la demande potentielle mondiale que les gains de productivité réalisables, ce pays pourra réduire le risque de se retrouver face à des marchés d'exportation rapidement saturés du fait qu'un nombre croissant d'autres pays en développement miseront sur les mêmes secteurs; en outre, il pourra réaliser des gains de productivité à long terme dans le cadre de l'expansion de ses exportations.

Graphique 3.2

COMPOSITION DES EXPORTATIONS DE MARCHANDISES DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, PAR GRAND GROUPE DE PRODUITS, 1973-1999



Source : Voir graphique 3.1.

Dans le présent chapitre, nous analyserons l'évolution du commerce mondial au cours des deux dernières décennies en nous focalisant sur diverses catégories de produits et sur les caractéristiques de la participation des pays en développement à leur production. Nous analyserons en particulier le degré auquel ces pays ont réussi à accroître leurs exportations de produits pour lesquels il y a un

marché dynamique, une valeur ajoutée élevée ou un important gisement de productivité. Nous montrerons que si le commerce mondial a, en moyenne, progressé plus vite que le revenu mondial, en raison de l'intégration des marchés, il y a des écarts considérables entre différents produits. De façon générale, le commerce de produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie a augmenté beaucoup plus vite que le commerce de produits des industries de main-d'œuvre et de ressources naturelles, même s'il y a eu aussi un dynamisme considérable pour certains produits de cette dernière catégorie. Ces écarts ne peuvent pas s'expliquer uniquement par les différences d'élasticité-revenu ou par l'évolution de l'avantage comparatif. Les politiques régissant l'accès aux marchés semblent avoir également joué un rôle majeur, en favorisant les secteurs à forte intensité de compétence et de technologie dans lesquels les pays industriels avaient un avantage compétitif, au détriment des produits agricoles et des produits manufacturés simples, qui sont les produits les plus importants pour les pays en développement. La libération des mouvements de capitaux est un autre facteur important. La mobilité des capitaux, alors que les mouvements de main-d'œuvre sont toujours entravés, a permis de créer des réseaux internationaux de production pour un certain nombre de produits dont le processus de fabrication peut être subdivisé en plusieurs étapes, qui peuvent ensuite être réalisées dans différents pays en fonction de leur dotation de facteurs et de leurs coûts. Cela a entraîné une expansion rapide du commerce international d'un certain nombre de produits tels que les ordinateurs et les machines de bureau, le matériel de télécommunications, le matériel audiovisuel et les semi-conducteurs, ainsi que les vêtements, et une intégration croissante des pays en développement dans le commerce mondial des produits manufacturés. Les politiques menées par les pays en développement comme par les pays industriels ont contribué à ce processus. Les pays en développement ont facilité l'activité des sociétés transnationales sur leur territoire, tandis que les pays industriels ont facilité l'accès à leur marché pour l'importation de produits contenant des intrants originaires de leur propre territoire et assemblés soit dans des usines délocalisées par leurs sociétés transnationales, soit en sous-traitance.

Les données dont on dispose au sujet des modalités de la participation des pays en dévelop-

pement montrent que, sauf dans le cas des premiers pays émergents, qui s'étaient déjà très étroitement intégrés dans le système commercial mondial et s'étaient dotés d'un socle industriel solide, les exportations des pays en développement restent tributaires de l'exploitation de ressources naturelles ou d'une main-d'œuvre non qualifiée; de façon générale, il s'agit de produits dont le marché mondial est peu dynamique. Les statistiques qui font apparaître une expansion considérable des exportations de produits à forte intensité de technologie et de compétences des pays en développement sont trompeuses. Une grande partie des compétences en question sont en fait incorporées dans les composants qui sont eux-mêmes fabriqués dans des pays plus avancés, tandis que les opérations confiées aux pays en développement sont essentiellement des opérations de montage ou d'assemblage, qui demandent peu de compétences et apportent peu de valeur ajoutée, et sont souvent intégrées dans un réseau mondial de production organisé par les sociétés transnationales. Par conséquent, l'expansion des exportations des produits de ce genre ne s'est pas accompagnée d'un accroissement concomitant de la valeur ajoutée et du revenu des pays en développement. Une grande partie de la valeur ajoutée revient toujours aux propriétaires étrangers du capital, du savoir-faire et des compétences de gestion. La participation à des activités de main-d'œuvre peut être très avantageuse pour les pays très peu industrialisés, car elle leur permet d'employer leur excédent de main-d'œuvre, mais elle expose au problème de la généralisation, lorsque trop de pays s'attaquent simultanément à un même marché (nous examinerons ce problème au chapitre suivant). Pour les pays en développement plus avancés, dans lesquels la poursuite de l'industrialisation et de la croissance exige une modernisation rapide de la technologie, des gains de productivité et une hausse des rémunérations, la participation à des activités de main-d'œuvre mal payées dans le cadre de réseaux internationaux de production n'est sans doute pas la solution.

Comme les marchés ne créent pas automatiquement les incitations nécessaires pour modifier le rythme et la structure de l'intégration dans l'économie mondiale, ni pour surmonter les obstacles à une interaction plus dynamique du commerce et de la croissance, les pouvoirs publics ont un grand rôle à jouer. Les données et les analyses présentées ci-dessous pourront donc aider à définir les options qui s'offrent aux responsables des pays en

Les exportations des pays en développement restent tributaires de l'exploitation de ressources naturelles ou d'une main-d'œuvre non qualifiée. La plupart des pays en développement devront rapidement se moderniser et passer à la production de produits plus dynamiques, et les grands pays devront peut-être aussi stimuler la demande intérieure.

développement en matière de stratégie d'intégration dans le système commercial international, ainsi qu'à mieux évaluer le danger qu'il y a à trop compter sur les marchés et les capitaux étrangers. La plupart des pays en développement devront rapidement se moderniser et passer à la production de produits plus dynamiques, au lieu de conserver la structure actuelle de leur commerce et de leur production. Dans la plupart des cas, il faudrait pour cela chercher à remplacer les pièces et composants importés à forte

teneur en compétences et en technologie par des intrants d'origine nationale, ce qui permet d'accroître la valeur ajoutée de la production et des exportations. Les grands pays très tributaires de l'exportation devront peut-être aussi stimuler la demande intérieure pour soutenir la croissance et accélérer la création d'emplois, plutôt que de se concentrer sur l'exportation de produits d'industrie de main-d'œuvre à faible valeur ajoutée dans le cadre de réseaux internationaux de production.

B. Les produits dynamiques dans le commerce mondial

Au cours des deux dernières décennies, la valeur des exportations mondiales de marchandises a augmenté en moyenne de plus de 8 % par an. Toutefois, il y a eu des écarts considérables selon les produits. Parmi les 225 produits que nous avons analysés, le taux de croissance des exportations a atteint deux fois la moyenne pour certains d'entre eux, tandis que dans d'autres cas la valeur elle-même des exportations a décliné en termes absolus, ce déclin pouvant dépasser 3 % par an dans le cas de certains produits primaires (voir annexe 1). De nombreux produits primaires, mais aussi quelques produits manufacturés (notamment les machines des divisions 71 et 72 de la CTCI) ont enregistré un taux de croissance très modeste, voire négatif. Ces écarts ont eu pour corollaire une transformation considérable de la composition du commerce international. Toutefois, l'évolution ne s'est pas faite en douceur. Il y a eu des fluctuations considérables des taux de croissance d'une année sur l'autre par rapport à l'évolution tendancielle, et des ruptures structurelles de l'évolution à long terme. Ces variations ont été très différentes selon les produits et dans le cas de certains produits l'évolution a été beaucoup plus stable et prévisible.

Tant l'évolution à long terme que les variations à court terme du taux de croissance des exportations résultent des effets combinés des variations des prix et des volumes. Ces deux variables ne sont pas indépendantes; compte tenu des facteurs qui déterminent la demande mondiale d'un produit, une offre pléthorique tend à faire baisser les prix, ce qui empêche les recettes d'exportation d'augmenter ou les fait même diminuer. Ce phénomène est particulièrement important dans le cas des produits primaires, car pour la plupart des produits manufacturés, si la demande est insuffisante l'offre s'adapte assez rapidement et la baisse des prix est limitée. Nous examinerons cette question dans le

prochain chapitre, dans le cadre de l'analyse du problème de la généralisation et des termes de l'échange. Ici, nous nous intéresserons surtout aux recettes d'exportation, plutôt qu'au volume des exportations, car, pour la plupart des produits, on ne dispose pas de données distinctes sur les volumes et les prix. Néanmoins, d'après les éléments dont on dispose, le classement des produits ne serait guère modifié si l'on pouvait calculer le taux de croissance des exportations mondiales aux prix constants et aux prix courants (voir annexe 2).

Le tableau 3.1 indique le taux de croissance moyen sur la période 1980-1998 des exportations des 20 produits les plus dynamiques². La plupart de ces produits entrent dans quatre catégories :

- Produits électriques et électroniques (CTCI 75, 76, 77);
- Textiles et produits de main-d'œuvre, en particulier les vêtements (CTCI 61, 65, 84);
- Produits finis d'industries qui exigent des dépenses de recherche-développement élevées et sont caractérisés par une grande complexité technique ou par des économies d'échelle (CTCI 5, 87); et
- Certains produits primaires, tels que la soie, les boissons non alcooliques et les céréales (CTI 261, 111, 048).

La catégorie de produit la plus dynamique, c'est-à-dire celle des produits électroniques et électriques, représente une part considérable des exportations mondiales; dans cette catégorie, la part des trois groupes de produits les plus dynamiques (transistors et semi-conducteurs, ordinateurs, et parties d'ordinateurs et de machines de bureau) dans les exportations mondiales a presque quadruplé, passant de 2,6 % en 1980 à 9,7 % en 1998. Globalement, la part des sept groupes de produits

Tableau 3.1

CROISSANCE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS ET PART DANS LE TOTAL DES EXPORTATIONS^a DES 20 PRODUITS LES PLUS DYNAMIQUES, 1980-1998

(En pourcentage)

Position CTCI	Groupe de produits	Croissance annuelle moyenne de la valeur des exportations			Part dans le total des exportations des pays en développement	
		1980-1998	1980	1998	1980	1998
776	Transistors et semi-conducteurs	16,3	1,0	4,0	1,9	7,7
752	Ordinateurs	15,0	0,9	3,4	0,2	5,0
759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	14,6	0,7	2,3	0,3	3,6
871	Instruments optiques	14,1	0,1	0,3	0,0	0,3
553	Produits de parfumerie et cosmétiques	13,3	0,2	0,5	0,1	0,2
261	Soie	13,2	0,0	0,0	0,0	0,0
846	Sous-vêtements en bonneterie	13,1	0,3	0,6	0,8	1,4
893	Articles en matière plastique	13,1	0,6	1,2	0,6	1,1
771	Machines et appareils pour la production d'électricité	12,9	0,3	0,6	0,2	0,8
898	Instruments musicaux et enregistrements	12,6	0,3	0,7	0,2	0,5
612	Articles manufacturés en cuivre	12,4	0,1	0,1	0,1	0,2
111	Boissons non alcooliques	12,2	0,1	0,1	0,1	0,1
872	Instruments médicaux	12,1	0,2	0,4	0,1	0,2
773	Équipements pour la distribution de l'électricité	12,0	0,4	0,7	0,3	1,0
764	Équipement de télécommunications et parties	11,9	1,5	3,0	1,7	2,9
844	Sous-vêtements en tissu	11,9	0,2	0,3	0,8	0,8
048	Préparations de céréales	11,9	0,2	0,4	0,1	0,2
655	Étoffes de bonneterie	11,7	0,2	0,3	0,1	0,6
541	Produits pharmaceutiques	11,6	1,1	2,0	0,4	0,6
778	Machines électriques	11,5	1,1	1,7	0,7	1,5
Total pour les 20 produits les plus dynamiques		12,9	9,5	22,6	14,1	28,7
Pour mémoire :						
	Exportations mondiales ^b	8,4				
	Exportations des pays en développement ^b	11,3	15,4	24,3		

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur la base de données Commodity Trade Statistics du Département des affaires économiques et sociales de l'ONU (ONU/DAES).

Note : Les positions CTCI sont celles de la *Classification type pour le commerce international, deuxième version révisée*. Pour le taux de croissance de la valeur des exportations des autres produits, voir annexe 1.

^a Combustibles non compris.

^b Total des groupes de produits dont la liste est donnée à l'annexe 1.

électroniques et électriques figurant dans le tableau 3.1 dans le commerce mondial a presque triplé pour atteindre quelque 16 % en 1998. Au contraire, la part du commerce mondial des produits primaires les plus dynamiques est modeste, ce qui incite à penser que l'expansion enregistrée au cours des deux dernières décennies paraît forte en partie du fait que le niveau de départ était très bas.

Pour tous ces produits les plus dynamiques, il y a eu de fortes variations autour du taux de croissance tendanciel. Ces variations sont dues aux

fluctuations et à l'évolution des facteurs qui déterminent le commerce de différents produits, tels que l'augmentation du revenu mondial, l'innovation, les politiques régissant l'accès aux marchés et l'intégration, notamment dans le cadre de réseaux internationaux de production (voir section suivante). De façon générale, la volatilité est moins marquée pour les produits manufacturés les plus dynamiques dont la part dans le marché mondial est élevée que pour les produits manufacturés relativement peu dynamiques et les produits primaires. En conséquence, la valeur des exportations des premiers

de ces produits est plus prévisible que celle des exportations de produits peu dynamiques. Au contraire, la grande majorité des produits pour lesquels il est très difficile de prévoir la valeur des exportations en extrapolant l'évolution passée sont des produits dont le marché est relativement peu dynamique.

Pour tous les produits il y a eu occasionnellement des écarts importants par rapport à la tendance à long terme. Les exportations de certains produits primaires autres que les combustibles ont été particulièrement dynamiques en 1987 et 1988, période durant laquelle tous les grands pays industriels étaient en forte croissance; dans le cas de nombreux autres produits, les taux de croissance les plus faibles ont été enregistrés en 1997 et 1998, c'est-à-dire pendant la crise de l'Asie de l'Est. Dans les deux cas, de fortes variations des prix paraissent avoir eu une influence déterminante sur la valeur des exportations. Dans le cas des produits manufacturés les plus dynamiques, les taux de croissance ont été exceptionnels durant la période 1986-1988 et particulièrement faibles pendant la récession qui a touché les grands pays industriels entre 1980 et 1982. Il y a aussi eu, apparemment, des ruptures de tendance durant la période 1986-1988 pour la valeur des exportations de produits manufacturés et de produits primaires autres que les combustibles, qui pourraient être dues au fait que plusieurs grands pays en développement ont adopté des stratégies axées sur l'exportation, ainsi qu'à l'importance croissante des réseaux internationaux de production, que nous examinerons plus loin³.

Le fait que la plupart des pays en développement se soient mis à attacher plus d'importance à l'exportation semble associé à une augmentation sensible de la part des produits dynamiques dans leurs recettes d'exportation au cours des deux dernières décennies (tableau 3.1). Toutefois, la part de ces produits dans le total de leurs exportations de marchandises reste relativement faible. La part totale des trois produits électriques et électroniques les plus dynamiques dans les exportations des pays en développement n'était que de 16 % environ en 1998,

alors qu'elle avait été multipliée par sept depuis 1980. La part de l'ensemble des produits électroniques et électriques dans les exportations des pays en développement est passée de 5,3 % en 1980 à 22 % en 1998. La plupart des pays en développement dont on considère qu'ils ont été marginalisés dans le commerce mondial restent tributaires de produits dont les prix sont très volatils et dont la part dans le commerce mondial a tendance à décliner à long terme.

Même si, globalement, les pays en développement paraissent être devenus des acteurs importants sur le marché de nombreux produits dynamiques, ce n'est que dans le secteur des sous-vêtements en bonneterie que leur part des exportations mondiales dépasse celle des pays développés. Les exportations des pays en développement ne représentent que 10 % des exportations mondiales de produits pour lesquels la recherche-développement, la complexité technologique et/ou les économies d'échelle jouent un rôle important (tableau 3.2). Dans cette catégorie, leur part est d'environ 30 % en ce qui concerne les instruments optiques. Leur part dans les exportations totales de parties et de composants de produits électriques et électroniques est d'environ 40 %, et leur part dans les exportations d'équipements de télécommunications et leurs parties et de circuits électriques est d'environ un quart. Il convient de souligner que ces calculs se fondent sur la valeur brute des exportations, ce qui implique que les pièces et parties importées et réexportées sont comptées plusieurs fois. Comme nous le verrons plus loin, le tableau est encore plus sombre si l'on se fonde sur la valeur ajoutée, en particulier dans le cas des pays en développement qui interviennent dans les étapes qui demandent peu de compétences et apportent peu de valeur ajoutée, telles que l'assemblage des produits électroniques. Les données que nous analyserons à l'annexe 2 montrent que la valeur des exportations des produits électroniques les plus dynamiques a été plus volatile dans les pays en développement que dans les pays industriels. De même, depuis le milieu des années 90, les prix de ces produits semblent avoir chuté beaucoup plus rapidement dans les pays en développement que dans les pays développés.

Tableau 3.2

PART DES PRINCIPAUX EXPORTATEURS ET DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LES EXPORTATIONS MONDIALES DES PRODUITS LES PLUS DYNAMIQUES^a, 1998

(En pourcentage)

Rang	Position		Part des pays en développement	Principaux exportateurs (part)	
	CTCI	Groupe de produits			
1	776	Transistors et semi-conducteurs	46	États-Unis (17) Japon (15) Singapour (10)	République de Corée (10) Malaisie (7)
2	752	Ordinateurs	36	États-Unis (13) Singapour (13)	Japon (10) Pays-Bas (9)
3	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	38	États-Unis (17) Japon (14) Singapour (9)	Taiwan, Province de Chine (7) Malaisie (6)
4	871	Instruments optiques	30	Japon (22) États-Unis (17) République de Corée (12)	Allemagne (10) Chine (5) Hong Kong (Chine) (5)
5	553	Produits de parfumerie et cosmétiques	10	France (28) États-Unis (12)	Royaume-Uni (12) Allemagne (11)
6	261	Soie	87	Chine (70) Allemagne (9)	Inde (3)
7	846	Sous-vêtements en bonneterie	57	Chine (16) États-Unis (8) Turquie (6)	Italie (6) Mexique (5)
8	893	Articles en matière plastique	23	États-Unis (14) Allemagne (13)	Chine (7) Italie (7)
9	771	Machines et appareils pour la production d'électricité	37	États-Unis (11) Allemagne (10)	Chine (9) Japon (9)
10	898	Instruments musicaux et enregistrements	18	États-Unis (20) Japon (12) Irlande (12)	Allemagne (8) Royaume-Uni (7)
11	612	Articles manufacturés en cuir	45	Italie (16) Taiwan, Province de Chine (11) Chine (7)	États-Unis (7) Inde (6) République de Corée (6)
12	111	Boissons non alcooliques	22	France (19) Canada (7) États-Unis (7)	Belgique/Luxembourg (7) Chine (7)
13	872	Instruments médicaux	12	États-Unis (27) Allemagne (12) Royaume-Uni (7)	Japon (6) Irlande (6)
14	773	Équipements pour la distribution d'électricité	34	Mexique (16) États-Unis (14) Allemagne (9)	Japon (6) France (4)
15	764	Équipement de télécommunications et parties	24	États-Unis (15) Royaume-Uni (9)	Japon (9) Suède (7)
16	844	Sous-vêtements en tissu	4	États-Unis (30) Royaume-Uni (23) France (11)	Allemagne (9) Canada (5)
17	048	Préparations de céréales	14	Italie (11) Allemagne (10)	France (10) Royaume-Uni (8)
18	655	Étoffes de bonneterie	54	Taiwan, Province de Chine (20) République de Corée (16) Allemagne (8)	Italie (8) Chine (8)
19	541	Produits pharmaceutiques	8	Allemagne (15) Suisse (11)	Royaume-Uni (10) États-Unis (10)
20	778	Machines électriques	23	Japon (17) États-Unis (13) Allemagne (13)	Royaume-Uni (7) Mexique (6)

Source : Voir tableau 3.1.

Note : Voir CNUCED, *Manuel de statistique* (tableau 4.4) pour les trois premiers exportateurs de ces produits parmi les pays en développement.

^a Les groupes de produits sont classés en fonction du taux de croissance de la valeur de leurs exportations entre 1980 et 1998.

C. Les facteurs de l'expansion du commerce de différents produits

L'expansion du commerce mondial est étroitement liée à celle de la production et du revenu. Toutefois, le lien n'est pas linéaire et varie selon les produits. Le commerce mondial de produits autres que les combustibles a progressé (en dollars courants) de plus de 8 % par an en moyenne au cours des deux dernières décennies, alors que le taux de croissance de la production et du revenu mondiaux (en dollars courants) a été inférieur à 6 %. En outre, le commerce de nombreux produits a augmenté beaucoup plus vite que la production et les revenus mondiaux; pour certains des produits figurant parmi les premiers de la liste du tableau 3.1 et de l'annexe 1, le taux de croissance tendanciel a été près de trois fois plus élevé que le taux de croissance du revenu et de la production mondiaux. En revanche, l'expansion du commerce d'un grand nombre de produits (71 sur les 225 énumérés à l'annexe 1), tant primaires que manufacturés, est restée inférieure à celle du revenu mondial et, comme nous l'avons déjà vu, le commerce de certains produits a même diminué en valeur absolue.

Cela suscite plusieurs questions : pourquoi le commerce mondial des produits autres que les combustibles a-t-il progressé plus rapidement que la production et le revenu mondiaux ? Pourquoi le commerce de certains produits a-t-il été beaucoup plus dynamique que celui d'autres produits, avec des taux de croissance plusieurs fois supérieurs au taux de croissance tendanciel du revenu mondial ? Que signifie tout cela en termes de croissance et de développement économique ?

On considère depuis longtemps que le revenu est un des principaux facteurs qui déterminent la demande et que l'élasticité-revenu de la demande varie beaucoup selon les produits. On peut s'attendre à ce que les différences d'élasticité aient une grande incidence sur le taux de croissance des grandes catégories de produits dans le commerce mondial. Par exemple, l'inélasticité relative de la demande de

la plupart des produits agricoles semble être une des principales causes du déclin régulier de la part de ces produits dans les exportations de marchandises des pays en développement (graphique 3.2). Toutefois, d'importants écarts entre différents produits qui appartiennent à la même catégorie générale lorsqu'on les classe selon le dynamisme de leur marché d'exportation durant la période 1980-1998 donnent à penser que d'autres facteurs doivent avoir eu une influence majeure sur l'évolution de la part de ces

D'importants écarts entre différents produits qui appartiennent à la même catégorie générale lorsqu'on les classe selon le dynamisme de leur marché d'exportation durant la période 1980-1998 donnent à penser que d'autres facteurs doivent avoir eu une influence majeure sur l'évolution de la part de ces produits dans le commerce mondial.

produits dans le commerce mondial. Il n'existe pas d'estimation de l'élasticité-revenu par produit, mais il est peu probable que le classement des produits en fonction de leur dynamisme dans le commerce mondial coïncide avec leur classement en fonction de l'élasticité-revenu de leur demande. En fait, les politiques régissant l'accès aux marchés et les réseaux de production internationaux paraissent avoir joué un rôle beaucoup plus

important à cet égard en raison de leurs effets sur la rapidité de l'intégration mondiale des marchés de différents produits.

1. Croissance des revenus et demande

Le constat que l'expansion du commerce mondial des produits manufacturés est plus rapide que celle du commerce des produits primaires n'a rien de nouveau. À mesure que les revenus augmentent, les ménages tendent à consacrer une part de plus en plus faible de leur budget à l'alimentation, ce qui implique que la part de l'alimentation dans la consommation et le commerce mondiaux continueront à décliner, à moins que les prix de revient relatifs augmentent. Dans le cas des matières premières agricoles et industrielles, la demande augmente moins vite que les revenus pour plusieurs raisons : la structure économique des principaux pays

consommateurs évolue, c'est-à-dire que les produits et les services qui demandent peu d'intrants matériels prennent de plus en plus d'importance, on a mis au point des produits de substitution de synthèse (en particulier dans le cas du coton, du caoutchouc et de la laine), et de façon générale l'intensité des matières premières dans la production industrielle tend à baisser.

L'élasticité-revenu de la demande est aussi influencée par les effets de l'innovation sur la structure des dépenses. Les innovations peuvent se traduire par une forte augmentation des dépenses consacrées à certaines catégories de produits, à partir du moment où ces nouveaux produits deviennent accessibles au plus grand nombre de ménages et d'entreprises. À cet égard, les industries manufacturières les plus novatrices ont généralement (mais pas toujours) un marché particulièrement dynamique, ce qui leur permet d'obtenir des taux de croissance élevés. Ces dernières années, la croissance dans les grands pays développés et en particulier aux États-Unis a été étroitement liée à la diffusion du matériel informatique, des logiciels et des matériels de télécommunications, associée à des progrès très rapides des techniques de fabrication des ordinateurs. Aux États-Unis, la demande de produits informatiques ou de télécommunications, en particulier les produits récents tels que les téléphones cellulaires et les micro-ordinateurs, croît à un rythme largement supérieur à l'expansion des revenus, si bien que la part de ces produits dans les dépenses, qui était en moyenne de 3,3 % sur la période 1974-1990, atteignait 6,3 % entre 1996 et 1999 (Oliner et Sichel, 2000). Ce facteur, s'ajoutant au développement rapide de la délocalisation (voir plus loin), paraît avoir été une des grandes causes de l'expansion très rapide du commerce mondial de ces produits.

Le marché potentiel et la contribution éventuelle aux recettes d'exportation diffèrent non seulement entre différentes catégories de produits manufacturés, mais aussi entre différentes catégories de produits primaires. Par exemple, il y a plusieurs catégories de produits alimentaires bruts ou transformés qui sont des produits à forte valeur ajoutée pour lesquels l'élasticité-revenu est non seulement plus élevée que pour les produits agricoles traditionnels, mais peut même dépasser l'unité⁴. Les normes de qualité, de sécurité, d'emballage et de livraison de ces produits sont, à bien des égards, plus proches de celles de l'industrie manufacturière moderne que de celles de l'agriculture traditionnelle et notamment de la culture des produits alimentaires de base. Le marché de ces produits a été plus dynamique que celui des produits

agricoles primaires : dans un certain nombre de pays en développement, les recettes d'exportation tirées de produits alimentaires à forte valeur ajoutée dépassent aujourd'hui leurs recettes d'exportation de produits primaires traditionnels tels que les céréales, le cacao, le thé ou le caoutchouc naturel. De plus, l'expansion rapide des exportations de ces produits a stimulé la croissance de la production agricole et de la production vivrière totale dans plusieurs pays en développement, tels que le Brésil, la Chine et la Thaïlande, et a aussi parfois stimulé la croissance globale, par exemple au Chili et en Israël.

Sept de ces produits alimentaires figurent parmi les produits agricoles les plus dynamiques au cours des deux dernières décennies (tableau 3.3) et le total de leurs exportations a augmenté plus vite même que celui des exportations de plusieurs produits manufacturés (annexe 1). Le tableau 3.3 montre aussi que la part des pays en développement dans les exportations mondiales est beaucoup plus élevée pour la plupart de ces produits que pour les autres produits agricoles ayant un marché dynamique.

2. L'accès aux marchés

La rapidité de la libéralisation des marchés peut avoir une incidence majeure sur l'expansion du commerce mondial de certains produits. Lorsque les droits de douane sont le principal obstacle au commerce, une libéralisation généralisée sous forme de réduction uniforme des niveaux des droits ne devrait guère entraîner de différences notables en ce qui concerne le niveau relatif de l'accès aux marchés et, par conséquent, le taux de croissance du commerce des différents produits. Ces différences sont plus fréquentes lorsque i) la libéralisation concerne des mesures non tarifaires appliquées de façon sélective à différents produits et/ou fournisseurs, ii) l'accès aux marchés est libéralisé à des degrés divers et plus ou moins rapidement selon les produits ou iii) des mesures quantitatives sélectives et ciblées, telles que les contingents tarifaires ou les mesures antidumping, prennent plus d'importance dans la politique commerciale. Tous ces facteurs ont joué un rôle important dans l'évolution du système commercial mondial entre 1980 et 1998, et ils expliquent donc en grande partie pourquoi l'expansion du commerce mondial s'est faite à des rythmes très différents selon les produits.

Nous avons vu dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1993* (première partie, chap. II, sect. D) que la persistance et parfois la

... Jusqu'à présent, les politiques régissant l'accès aux marchés et les réseaux internationaux de production semblent avoir joué un rôle majeur.

multiplication des mesures non tarifaires appliquées par les pays industriels entre la fin du Tokyo Round (1979) et celle des négociations du Cycle d'Uruguay (1994) était un aspect important de l'évolution des conditions d'accès aux marchés. En particulier, des mesures d'autolimitation des exportations étaient de plus en plus appliquées dans les secteurs de l'acier, de l'automobile et des produits électroniques grand public. La multiplication des mesures non tarifaires, notamment celles qui visaient des produits manufacturés simples, a figé la structure de l'accès aux marchés, qui favorisait les produits primaires et les produits de haute technologie, au détriment des produits intermédiaires qui ont tendance à devenir plus importants dans les premiers stades de l'industrialisation. Cette structure est restée en grande partie inchangée tout au long des années 80 et les modifications qui se sont produites n'ont fait que renforcer encore le biais qui défavorisait les produits intermédiaires⁵.

Les pays en développement ont réagi de deux façons. Certains ont adapté leur industrie manufacturière en privilégiant les produits pour lesquels l'accès aux marchés était relativement bon. Par exemple, les pays émergents les plus avancés se sont mis à produire des machines et des équipements de transport destinés à l'exportation (produits pour lesquels les obstacles tarifaires et non tarifaires étaient moins élevés). D'autres ont privilégié la production et l'exportation de marchandises pour lesquelles leur accès aux marchés était meilleur que celui d'autres pays. Par exemple, certains pays qui n'utilisaient pas tous leurs contingents dans le cadre de l'Arrangement multifibres (AMF) ont accru leurs exportations de vêtements (Page, 1994).

En raison des résultats du Cycle d'Uruguay, les modifications des conditions d'accès aux marchés ont varié selon les produits et les importateurs (OMC, 2001d). De façon générale, les obstacles au commerce des produits industriels ont été abaissés davantage que les obstacles visant les produits agricoles et le Cycle d'Uruguay n'a pas donné grand-chose pour ce qui est de la réduction des subventions à l'agriculture qui ont une influence sur le commerce, en particulier celles de l'Union européenne (UE).

Le principal objectif de l'Accord du Cycle d'Uruguay sur l'agriculture était de mettre en place un régime fondé uniquement sur des droits de douane, qui devait se substituer au régime antérieur caractérisé par une multiplicité de mesures non tarifaires dont ni l'application ni les effets n'étaient transparents. On a introduit des contingents tarifaires pour garantir un accès minimum pour les produits dont l'importation était négligeable avant le processus de tarification (transformation des restrictions quantitatives en droits de douane

équivalents) ou pour préserver l'accès courant lorsque la tarification l'aurait réduit⁶. Ces contingents permettent d'importer une certaine quantité de produits sur un marché en acquittant un droit de douane relativement modéré (droit sous contingent), tandis qu'un droit de douane plus élevé est appliqué aux importations hors contingent. L'écart entre ces deux droits est souvent important : dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) qui appliquent des contingents tarifaires, la moyenne est de 36 % pour les droits sous contingent et de 120 % pour les droits hors contingents. La plupart des contingents tarifaires concernent un petit nombre de produits, essentiellement des fruits et légumes, ainsi que des viandes, des céréales, des produits laitiers et des graines oléagineuses.

Les Accords du Cycle d'Uruguay ont entraîné une nette réduction du recours à des mesures non tarifaires, mais il y a eu des différences importantes selon les produits en ce qui concerne les délais d'élimination de ces mesures : les mesures non tarifaires visant les produits agricoles et en particulier les produits alimentaires de zones tempérées (céréales et produits laitiers) exportés essentiellement par des pays développés devaient être éliminées presque immédiatement, tandis qu'il y avait un délai de dix ans pour l'élimination des mesures visant les textiles et les vêtements et de quatre ans pour l'élimination des mesures d'autolimitation des exportations (Low et Yeats, 1995). Les écarts ont été accentués par le fait que les mesures d'autolimitation étaient concentrées dans certains pays exportateurs et dans certains secteurs. Par exemple, en 1992, sur les 79 mesures d'autolimitation visant des produits autres que les produits agricoles et les textiles et vêtements, 69 concernaient les exportations du Japon et de la République de Corée, et elles visaient essentiellement les véhicules automobiles et les produits électroniques grand public (Finger et Schuknecht, 1999).

Le fait que les négociations du Cycle d'Uruguay n'aient pas permis d'appliquer une discipline plus rigoureuse à l'utilisation de mesures antidumping est peut-être une des raisons pour lesquelles ces mesures sont depuis quelques années les plus fréquemment employées par les pays développés comme par les pays en développement pour se protéger contre les importations. Entre 1995 et 1999, le nombre d'enquêtes antidumping a rapidement augmenté et a dépassé 1 200, et la plupart de ces enquêtes visaient des pays en développement (OMC, 2001d). Les branches de production qui ont déposé le plus de plaintes antidumping sont les suivantes : métaux communs (surtout acier), produits chimiques, machines et équipements électriques et matières plastiques (Miranda, Torres et Ruiz, 1998).

Tableau 3.3

**PART DES PRINCIPAUX EXPORTATEURS ET DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
DANS LES EXPORTATIONS MONDIALES DES PRODUITS AGRICOLES
LES PLUS DYNAMIQUES^a, 1998**

(Pourcentage)

Rang des produits	Rang dans l'ensemble	Position CTCI	Groupe de produits ^b	Part des pays en développement	Principaux pays exportateurs (part)	
1	6	261	Soie	87	Chine (70) Allemagne (9)	Inde (3)
2	12	111	Boissons non alcooliques	22	France (19) Canada (7) États-Unis (7)	Belgique/Luxembourg (7) Chine (7)
3	17	048	Préparations de céréales	14	Italie (11) Allemagne (10)	France (10) Royaume-Uni (8)
4	23	098	Conserves alimentaires	17	États-Unis (16) France (12) Allemagne (8)	Chine (5) Pays-Bas (6)
5	27	062	Préparations à base de sucre	25	Royaume-Uni (10) Allemagne (9) Espagne (9)	États-Unis (7) Belgique/Luxembourg (6)
6	31	122	Tabac fabriqué	24	États-Unis (29) Pays-Bas (16)	Royaume-Uni (10)
7	33	073	Chocolat	7	Allemagne (16) Belgique/Luxembourg (13) France (11)	Royaume-Uni (8) Pays-Bas (7)
8	67	036	Crustacés frais	70	Thaïlande (12) Indonésie (7) Canada (6)	Inde (6) Équateur (6)
9	71	245	Bois de feu et charbon de bois	41	Lettonie (15) Indonésie (10) Chine (10)	France (6) Pologne (5)
10	72	034	Poissons frais	37	Norvège (13) États-Unis (7) Danemark (5)	Chine (5) Taiwan, Prov. de Chine Chili (5)
11	81	269	Déchets de tissus de textiles	16	États-Unis (22) Allemagne (15)	Royaume-Uni (8) Pays-Bas (8)
12	84	037	Préparations de poisson	58	Thaïlande (20) Chine (10) Danemark (5)	Espagne (4) Allemagne (4)
13	97	112	Boissons alcooliques	10	France (28) Royaume-Uni (16)	Italie (10) Espagne (6)
14	101	054	Légumes frais	31	Pays-Bas (15) Espagne (12) États-Unis (9)	Mexique (9) Italie (7)
15	102	091	Margarine et matières grasses	25	Allemagne (16) Pays-Bas (11)	Belgique/Luxembourg États-Unis (7)
16	106	292	Matières brutes d'origine végétale	25	Pays-Bas (31) États-Unis (7) Allemagne (5)	Italie (5) Danemark (5)
17	109	431	Matières grasses transformées	48	Malaisie (25) Pays-Bas (12) Allemagne (10)	Indonésie (10) États-Unis (6)
18	110	058	Préparations de fruits	37	Brésil (11) États-Unis (9) Allemagne (7)	Belgique/Luxembourg (6) Italie (6)
19	122	014	Préparations de viande	23	Danemark (10) Belgique/Luxembourg (10)	États-Unis (9) France (9)
20	123	024	Fromages et lait caillé	2	France (19) Pays-Bas (18)	Allemagne (15) Danemark (9)

Source : Voir tableau 3.1.

Note : Voir CNUCED, *Manuel de statistique* (tableau 4.4) pour les principaux exportateurs de ces produits parmi les pays en développement.^a Les groupes de produits sont classés en fonction du taux de croissance de la valeur de leurs exportations, 1980-1998.^b Les caractères gras indiquent des produits à forte valeur ajoutée et/ou les produits dont l'élasticité-revenu de la demande dépasse l'unité.

Il est difficile d'estimer avec précision les effets des modifications des conditions d'accès aux marchés sur l'expansion du commerce de différents produits. La plupart des mesures sont le fruit de négociations commerciales multilatérales et sont donc appliquées uniformément à tous les pays du monde, mais certaines pratiques particulièrement restrictives, comme les accords d'autolimitation et les mesures antidumping, s'appliquent sur une base bilatérale et sont parfois substituables. Ainsi, l'interdiction des accords d'autolimitation dans le secteur électronique a coïncidé avec un recours accru aux mesures antidumping. Dans certains cas, la multiplication des restrictions a été motivée par une expansion rapide de la part de marché des produits d'importation, tandis que dans d'autres cas, la libéralisation a stimulé l'importation.

Quoi qu'il en soit, si l'on se fonde sur des catégories de produits très larges, les données disponibles incitent à penser que la libéralisation a été limitée et lente pour les produits agricoles, les textiles et les vêtements et que l'accès de ces produits aux marchés reste particulièrement limité. Les subventions agricoles, notamment celles de l'UE, sont une des principales raisons du fait que les exportations de plusieurs produits agricoles des pays en développement n'ont guère pu augmenter. De plus, la structure des contingents tarifaires a rendu l'accès aux marchés particulièrement difficile pour les produits agricoles dont l'élasticité-revenu est relativement élevée. Ces facteurs ont certainement entravé l'expansion du commerce mondial des produits agricoles, comparée à celle des produits manufacturés. Ils expliquent aussi en grande partie pourquoi les exportations des produits agricoles dont l'élasticité-revenu est relativement élevée n'ont pas été plus dynamiques que les exportations des autres produits agricoles. Dans l'industrie manufacturière, à l'exception des textiles et vêtements, les divergences d'évolution des conditions d'accès aux marchés ne sont pas assez importantes pour expliquer les différences du rythme de l'expansion du commerce des différents produits. Apparemment, d'autres facteurs liés à l'intégration des marchés, et notamment le développement des réseaux internationaux de production, ont joué un plus grand rôle.

3. Les réseaux internationaux de production

a) Le développement des réseaux internationaux de production

Les trois groupes de produits dont le taux de croissance a été le plus élevé et le plus stable au cours des deux dernières décennies (les parties de produits

électriques et électroniques, les produits de main-d'œuvre tels que les vêtements, et les produits finis à forte teneur en recherche-développement) sont aussi ceux qui ont été le plus influencés par la mondialisation des processus de production⁷. La baisse du coût des transports et des communications et la réduction des obstacles au commerce et des obstacles réglementaires ont facilité la délocalisation, qui concerne avant tout les activités à forte intensité de main-d'œuvre. Il s'agit souvent d'activités relativement simples, telles que la fabrication de vêtements ou de chaussures, mais il arrive aussi que les étapes à forte intensité de main-d'œuvre de certains processus de production très complexes globalement, comme ceux de l'industrie électronique ou de l'industrie automobile, sont délocalisées (Hummels, Rapoport et Yi, 1998). Dans ces secteurs, la délocalisation permet aux entreprises d'exploiter les avantages comparatifs qui correspondent à la production de certaines composantes, telles que les économies d'échelle ou la disponibilité d'une main-d'œuvre peu coûteuse. Dans l'industrie électronique, des composants tels que les semi-conducteurs sont en fait des produits banals qui peuvent être employés dans toutes sortes de produits finis, tels qu'ordinateurs, automobiles ou appareils électroménagers. Cela permet aux entreprises de choisir l'implantation du site de production de ces composants en fonction de l'intensité et du coût des facteurs les plus importants pour le composant et non en fonction de l'intensité et du coût des facteurs moyens du produit fini.

Les réseaux internationaux de production ont été mis en place par de grandes sociétés transnationales qui produisent une gamme de produits uniformisés dans plusieurs endroits, ou par des groupes de PME implantées dans différents pays et liées entre elles par des accords de sous-traitance; nous examinerons à l'annexe 3 certains des secteurs dans lesquels cette répartition internationale de la production est particulièrement développée. Pour la production de marchandises banales, les économies d'échelle jouent un rôle majeur et les sociétés transnationales cherchent à accroître leurs bénéfices en implantant leurs établissements de production là où ils peuvent trouver à la fois une main-d'œuvre assez productive et des salaires et des frais d'infrastructure modiques. Ces investissements sont très mobiles, car l'avantage de coût peut facilement disparaître en cas de hausse des salaires ou lorsque de nouveaux sites deviennent plus accessibles. Autre caractéristique de cette distribution internationale de la production, en général le savoir-faire et la technologie ne sortent pas de l'entreprise transnationale; les entreprises transnationales jouissent d'une situation de monopole, car le coût de la gestion et de la coordination d'un réseau aussi complexe est une barrière à l'entrée importante dans les secteurs concernés. Lorsque les réseaux internationaux de

production sont fondés sur la sous-traitance, l'entreprise maître d'œuvre se concentre généralement sur les fonctions de recherche-développement, de conception, de finance, de logistique et de commercialisation, et n'intervient pas toujours dans la production elle-même. Ces situations sont fréquentes dans les industries dans lesquelles les opérations de main-d'œuvre peuvent facilement être séparées des autres opérations qui exigent beaucoup de capitaux, de compétences et de technologie, et confiées à des entreprises de pays à bas salaires.

On estime, sur la base de tableaux d'intrants-extrants concernant plusieurs pays de l'OCDE et pays émergents, que le commerce international fondé sur la spécialisation au sein de réseaux de production verticaux représente jusqu'à 30 % des exportations mondiales et a augmenté de 40 % au cours des 25 dernières années (Hummels, Ishii et Yi, 2001). Toutefois, il est difficile de suivre l'évolution de la répartition internationale de la production à l'échelle mondiale car les nomenclatures antérieures à la deuxième version révisée de la CTCI ne permettaient pas de faire une distinction entre le commerce des produits finis et le commerce des parties et pièces (Yeats, 2001). Il est toujours impossible de faire cette distinction pour la plupart des catégories de produits, mais on peut la faire pour les machines et équipements de transport, qui représentent environ la moitié du commerce mondial de produits manufacturés. Le commerce international de parties et de composants est particulièrement important dans l'industrie automobile, l'informatique et l'industrie des machines de bureau, l'industrie des équipements de télécommunications et celle des équipements de circuits électriques⁸. De plus, le commerce des transistors et semi-conducteurs⁹ joue un rôle important dans le partage de la production en Asie de l'Est (Ng et Yeats, 1999). Le fait que le commerce de parties et composants ait beaucoup augmenté ces dernières années, en particulier dans l'industrie électronique, semble indiquer que le développement très rapide de la délocalisation a été un des facteurs essentiels de l'expansion du commerce de ces produits et de l'augmentation de la part des pays en développement dans ce commerce.

Le fait que la production manufacturière et les exportations des pays en développement sont tributaires d'intrants importés tels que les biens d'équipement et les intrants intermédiaires n'a rien de

nouveau. Le partage international de la production est une forme particulière de gestion des relations entre intrants et extrants importés et exportés qui a tendance à accroître la part des intrants directement importés pour la fabrication de produits d'exportation, au détriment de la valeur ajoutée. D'une certaine manière, elle a les mêmes effets que la libéralisation du commerce international, qui entraîne souvent une augmentation directe et indirecte de la teneur en produits d'importation des produits exportés, du fait qu'elle facilite l'accès aux marchés pour les fournisseurs étrangers de capitaux et de biens intermédiaires. Toutefois, les réseaux internationaux de production modifient la structure du commerce, dans la mesure où les marchandises doivent passer par plusieurs pays

avant d'atteindre le consommateur final et où la valeur totale du commerce enregistrée est largement supérieure à la valeur ajoutée. Par conséquent, il est fort possible que le commerce international de ces produits augmente sans qu'il y ait une augmentation comparable de leur consommation finale, à mesure que les réseaux de production couvrent la planète.

L'augmentation de la teneur en produits importés des produits exportés a donné une plus grande importance aux règles qui déterminent l'origine des marchandises échangées, aussi bien en tant qu'instrument de politique commerciale (par exemple pour l'application des mesures de restitution des droits de douane ou des restrictions

quantitatives) que pour l'enregistrement des flux d'échanges par produit. Le principe général des règles d'origine est que le produit est originaire du pays où s'est faite la dernière « transformation substantielle ». Dans la pratique, on emploie trois méthodes principales pour déterminer s'il y eu transformation substantielle. La première est celle qui consiste à mesurer la valeur ajoutée, c'est-à-dire le pourcentage de valeur ajoutée à la dernière étape du processus de production. La seconde est celle du changement de position tarifaire, c'est-à-dire que l'origine est conférée si l'activité réalisée dans le pays exportateur entraîne un changement de position dans la nomenclature douanière entre les intrants et le produit final. Ce critère est relativement simple et prévisible, mais les nomenclatures douanières n'ont pas toujours été conçues dans le but de permettre de distinguer une transformation substantielle. La troisième méthode est celle du critère technique, qui détermine au cas par cas les opérations de production susceptibles de conférer l'origine. Comme il n'y a

Les réseaux internationaux de production ont été mis en place par de grandes sociétés transnationales qui produisent une gamme de produits uniformisés dans plusieurs endroits, ou par des groupes de PME implantées dans différents pays et liées entre elles par des accords de sous-traitance.

En général, le savoir-faire et la technologie ne sortent pas de l'entreprise transnationale.

pas à cet égard de norme reconnue sur le plan international, cette méthode laisse une marge d'arbitraire considérable aux autorités douanières lorsqu'il s'agit de définir l'origine d'un produit : le pays importateur peut appliquer des règles différentes à différents partenaires commerciaux ou à différents produits.

b) *Partage de la production et accès préférentiel aux marchés*

Le développement de la délocalisation a souvent été associé à l'offre d'un accès préférentiel aux marchés. En général, ces préférences entraînent un détournement des échanges, mais elles peuvent aussi être créatrices d'échanges lorsqu'elles sont accordées dans le cadre d'un système de partage international de la production. Par exemple, les contingents de l'AMF ont eu un effet déterminant sur l'implantation des établissements de production et le développement du commerce des textiles et des vêtements, notamment en Asie, où les pays qui avaient épuisé leurs contingents d'importation sur les marchés des pays industriels ont employé d'autres pays comme base d'exportation (voir annexe 3).

Il y a eu d'autres arrangements plus spécifiques qui ont influé sur le volume des échanges, concernant essentiellement les États-Unis et l'UE. Les États-Unis ont appliqué dès 1964 des dispositions tarifaires spéciales pour encourager les producteurs étrangers à employer des intrants d'origine américaine dans leurs opérations de montage. Ces dispositions ont été reconduites avec quelques modifications après 1988, dans le cadre des dispositions du chapitre 98 du Tarif douanier harmonisé des États-Unis relatives au partage de la production. Elles exemptent de droits la valeur des composants fabriqués aux États-Unis qui reviennent dans ce pays intégrés dans des produits assemblés à l'étranger. Une nouvelle disposition a été introduite dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) afin d'admettre en franchise de droits la valeur ajoutée au Mexique dans des produits textiles et des vêtements assemblés à partir de tissus fabriqués ou découpés aux États-Unis (USITC, 1999a).

Le trafic de perfectionnement passif entre l'UE et ses partenaires commerciaux a concerné essentiellement les industries de main-d'œuvre, et en

particulier les industries des textiles et des vêtements¹⁰. Les textes régissant le trafic de perfectionnement passif remontent à la deuxième reconduction de l'AMF (1982), lorsque, pour la première fois, on a inclus des contingents de trafic de perfectionnement passif dans l'AMF III. Le traitement particulier des textiles et vêtements importés dans l'UE implique généralement l'application d'une réduction des droits de douane dans la limite d'un certain volume d'importation, ou dans le cadre d'un mécanisme de surveillance prévu par les accords bilatéraux que l'UE a conclus dans le secteur des textiles avec un certain nombre de fournisseurs en vertu de l'AMF. Dans la pratique, ces

Les réseaux internationaux de production modifient la structure du commerce, dans la mesure où les marchandises doivent passer par plusieurs pays avant d'atteindre le consommateur final et où la valeur totale du commerce enregistré est largement supérieure à la valeur ajoutée.

mécanismes combinent l'auto-limitation des exportations et la suspension des droits de douane. Ils offrent un contingent tarifaire préférentiel pour les produits réimportés après perfectionnement passif, qui est appliqué de façon sélective. Les principaux bénéficiaires sont quelques pays de la Méditerranée (Maroc, Tunisie et Turquie) et d'Europe orientale (en particulier les pays baltes). Il a été fait un grand usage de ce mécanisme : en Allemagne, plus de deux tiers du commerce total de textiles et de vêtements avec les pays d'Europe centrale et orientale correspond à des opérations de perfectionnement passif¹¹.

Les droits préférentiels accordés dans le cadre d'accords commerciaux régionaux conclus entre des pays en développement, comme le Marché commun du Sud (MERCOSUR)¹² en Amérique latine et l'Accord de libre-échange de l'ANASE (AFTA) en Asie, ont aussi un effet important sur le développement des échanges de certains produits entre les pays concernés. Par exemple, la création ou le développement d'une industrie régionale de l'automobile en Amérique latine et dans les pays de l'ANASE a entraîné un accroissement sensible de l'IED et du commerce intra-branche dans ces régions. Dans le cadre du MERCOSUR, l'accès préférentiel réciproque que s'accordent les pays membres a pour objectif notamment de promouvoir la création d'une industrie et d'un marché régionaux intégrés dans le secteur automobile; il y a une protection temporaire contre les importations provenant de non-membres, qui doit rester en vigueur jusqu'à ce que la branche puisse être consolidée et restructurée avec l'aide d'investisseurs étrangers et s'intégrer dans le marché mondial (annexe 3).

D. Dynamisme des exportations et gains de productivité

Comme nous l'avons vu plus haut, les effets de la production et de l'exportation de produits sur le développement diffèrent selon la demande potentielle et les possibilités de gains de productivité qui y sont associées. On convient généralement que ces possibilités sont limitées dans le cas des produits primaires. Toutefois, parmi les produits manufacturés, il y a aussi des différences considérables pour ce qui est de l'intensité de compétence et de technologie et des gains de productivité potentiels.

Si l'on classe les produits en fonction de l'intensité de compétence, de technologie et de capital et en tenant compte des effets d'échelle, on peut définir cinq catégories : les produits primaires, les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources, les produits manufacturés à faible intensité de compétence et de technologie, les produits manufacturés à intensité moyenne de compétence et de technologie et les produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie (*Rapport sur le commerce et le développement 1996* : 116). L'intensité de compétence et de technologie n'est pas nécessairement un indicateur des possibilités de gains de productivité, mais la relation entre les deux est suffisamment étroite pour qu'on puisse fonder l'analyse sur des catégories de produits définies en fonction de cette intensité (encadré 3.1).

Le commerce des cinq catégories de produits définies ci-dessus a considérablement augmenté depuis le milieu des années 80. L'expansion a été particulièrement rapide dans le cas des produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie depuis 1993 : les échanges internationaux de ces produits ont quintuplé entre 1980 et 1998 (graphique 3.3). Le commerce de produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources ainsi que de produits manufacturés à intensité moyenne de compétence et de technologie a aussi progressé plus vite que le commerce total de produits hors combustibles, mais l'écart est relativement faible. En revanche, le commerce de produits manufacturés à faible intensité de

technologie et de compétence ainsi que de produits primaires autres que les combustibles a progressé beaucoup moins vite que la moyenne, surtout ces dernières années. Il y a donc eu une forte baisse de la part des produits primaires autres que les combustibles dans le commerce mondial, et une augmentation importante et soutenue de la part des produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie. À la fin des années 90, la part de ces derniers produits avait dépassé celle des produits manufacturés à intensité moyenne de compétence et de technologie (tableau 3.4).

Hormis les produits primaires autres que les combustibles, les exportations des pays en développement de toutes les catégories de produits ont crû plus rapidement que les exportations mondiales des mêmes catégories de produits et l'écart a été d'autant plus grand que l'intensité de compétence et de technologie des produits était élevée (graphique 3.3). En conséquence, la part des produits primaires autres que les combustibles dans le total des exportations (hormis combustibles) des pays en développement a chuté, passant de plus de 50 % en 1980 à moins de 20 % en 1998. La part des produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources ainsi que des produits manufacturés à faible intensité de compétence et de technologie est restée à peu près stable, tandis que celle des produits manufacturés à intensité de compétence et de technologie moyenne, et plus encore, élevée, a beaucoup augmenté; en fait, la part de ces derniers produits dans les exportations des pays en développement est prédominante depuis le milieu des années 90.

Le graphique 3.4, établi sur la base de la CTCI au niveau des positions à deux et à trois chiffres, montre qu'au cours des deux dernières décennies, il y a dans chaque catégorie de produits plusieurs produits dont la part dans les exportations mondiales a rapidement augmenté et, dans ce sens, on peut dire qu'il y a des poches de dynamisme dans tous les secteurs. Toutefois, chaque fois qu'on est en présence simultanément d'une croissance rapide et d'une part

Encadré 3.1

**INTENSITÉ DE COMPÉTENCE ET DE TECHNOLOGIE ET GAINS
DE PRODUCTIVITÉ POTENTIELS**

Les catégories de produits définies plus haut le sont en fonction d'une évaluation courante de l'intensité de compétence et de technologie que requièrent leurs processus de production. Comme l'intensité de capital humain et de technologie a tendance à accroître la productivité du travail, on peut s'attendre à ce qu'une telle classification fournisse un indicateur assez fiable des différences entre secteurs en ce qui concerne les gains de productivité potentiels. Toutefois, il ne faut pas oublier que forte productivité n'est pas synonyme d'une forte intensité de compétence et de technologie de la production et que la productivité est influencée par un certain nombre de facteurs autres que la combinaison d'intrants et de technologies employés.

En général, la valeur ajoutée par travailleur est élevée dans les industries très capitalistiques ou dans les industries lourdes traditionnelles, et elle peut être moins élevée dans des secteurs à forte intensité de technologie. Par exemple, aux États-Unis en 1999, la valeur ajoutée par travailleur était beaucoup plus élevée dans les industries de la fabrication de cigarettes, du raffinage du pétrole et de la construction automobile (1 994 000, 551 000 et 308 000 dollars respectivement) que dans la construction aéronautique et les industries informatiques et électroniques (environ 170 000 dollars dans les deux cas) (United States Census Bureau, 2001).

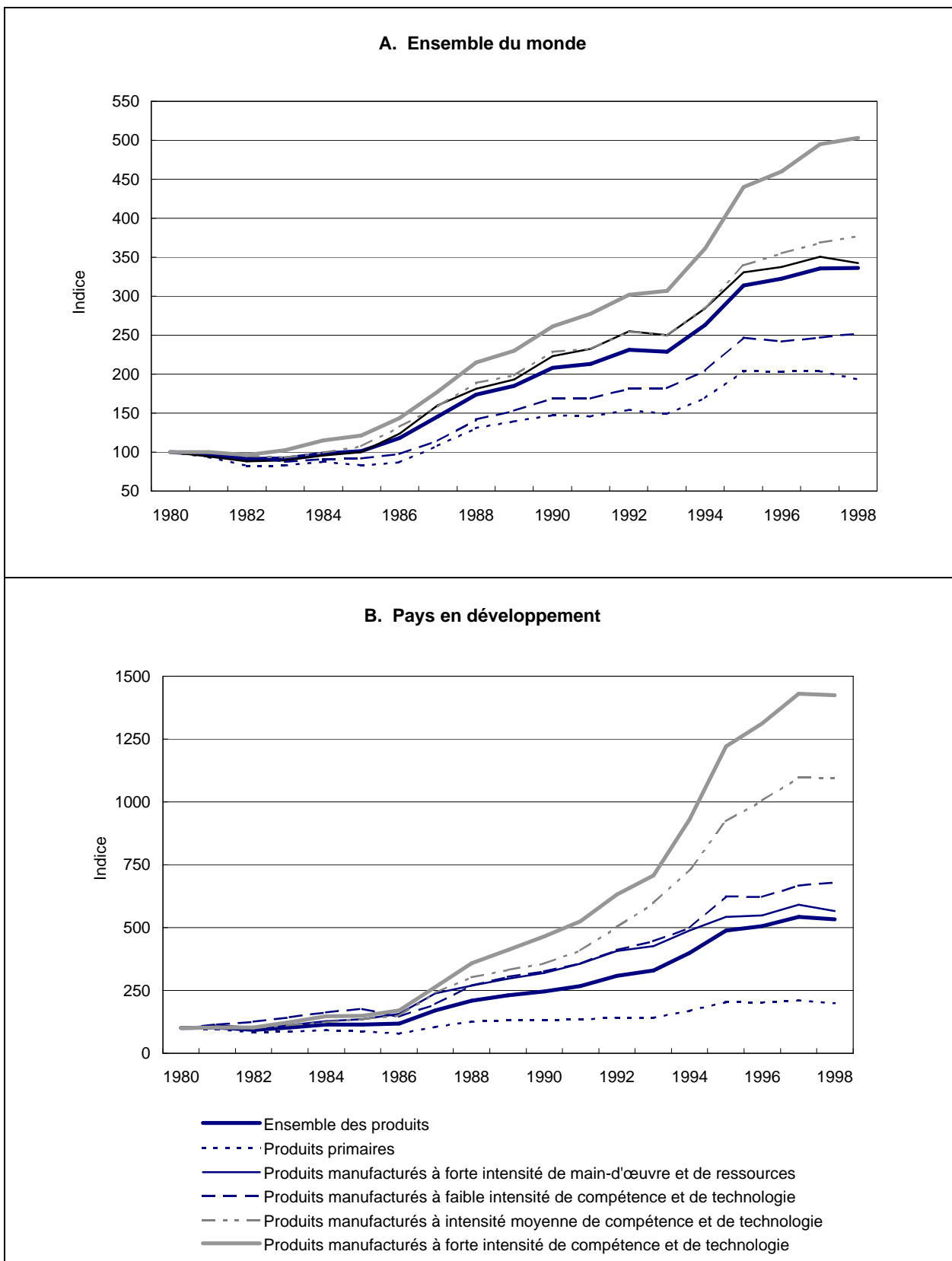
La productivité du travail étant déterminée par un ensemble complexe de facteurs, le fait que la valeur ajoutée par travailleur soit élevée n'indique pas toujours que le processus de production requiert une forte intensité de technologie. L'introduction de nouvelles méthodes de gestion et d'organisation par exemple peut permettre des gains de productivité substantiels dans certaines industries, comme l'ont montré les constructeurs automobiles japonais avec la fabrication en flux tendus. Cela leur a apporté un avantage important par rapport à leurs concurrents qui continuaient d'employer les méthodes mises au point par Ford. Le débat actuel concernant les sources des gains de productivité réalisés aux États-Unis durant la deuxième moitié des années 90 montre aussi la complexité de cette question. Certains soulignent la contribution au gain de productivité global qui résulte des gains de productivité dans la production d'ordinateurs et de semi-conducteurs, tandis que d'autres font observer que l'emploi de l'informatique entraîne des gains de productivité importants (voir par exemple Oliner et Sichel, 2000; Gordon, 2000).

La productivité totale des facteurs (PTF) est un autre moyen d'évaluer la productivité et les liens entre intensité de technologie et résultats économiques. Cet indicateur permet de classer les différents secteurs en fonction de l'estimation du taux de croissance à long terme de la PTF dans les grands pays développés qui seront probablement les pionniers technologiques (Choudhri et Hakura, 2000). Toutefois, nous ne pouvons pas nous fonder uniquement sur lui dans le cadre de la présente étude car il est basé sur la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI), alors que pour l'analyse du commerce international on emploie généralement la CTCI. Néanmoins, les catégories de produits définies ci-dessus pour lesquelles les exportations mondiales sont particulièrement dynamiques correspondent presque toutes à des secteurs manufacturiers dans lesquels les gains de PTF sont importants (textiles, vêtements et cuirs; produits chimiques et produits en métaux ouvrés, machines et équipements), sauf dans le cas de trois produits primaires (la soie, les boissons non alcooliques et les céréales) et du groupe qui englobe les instruments de musique et les enregistrements sonores.

Graphique 3.3

**EXPANSION DES EXPORTATIONS DE DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE PRODUITS^a,
SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS, 1980-1998**

(Indice, 1980=100)



Source : Voir tableau 3.1.

^a À l'exclusion des combustibles.

Tableau 3.4

**COMPOSITION DES EXPORTATIONS^a PAR CATÉGORIE DE PRODUIT DÉFINIE
SELON L'INTENSITÉ DE FACTEURS, 1980 ET 1998**

(Part en pourcentage)

Catégorie de produit	Part dans les exportations des pays en développement		Part dans les exportations mondiales	
	1980	1998	1980	1998
Ensemble des produits	50,8	19,0	25,7	14,8
Produits primaires	21,8	23,2	14,7	15,0
Produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources	5,8	7,3	10,1	7,6
Produits manufacturés à faible intensité de compétence et de technologie	8,2	16,8	26,4	29,6
Produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie	11,6	31,0	20,2	30,2

Source : Voir tableau 3.1.

Note : Pour la définition des catégories de produit, voir texte.

^a Hors combustibles.

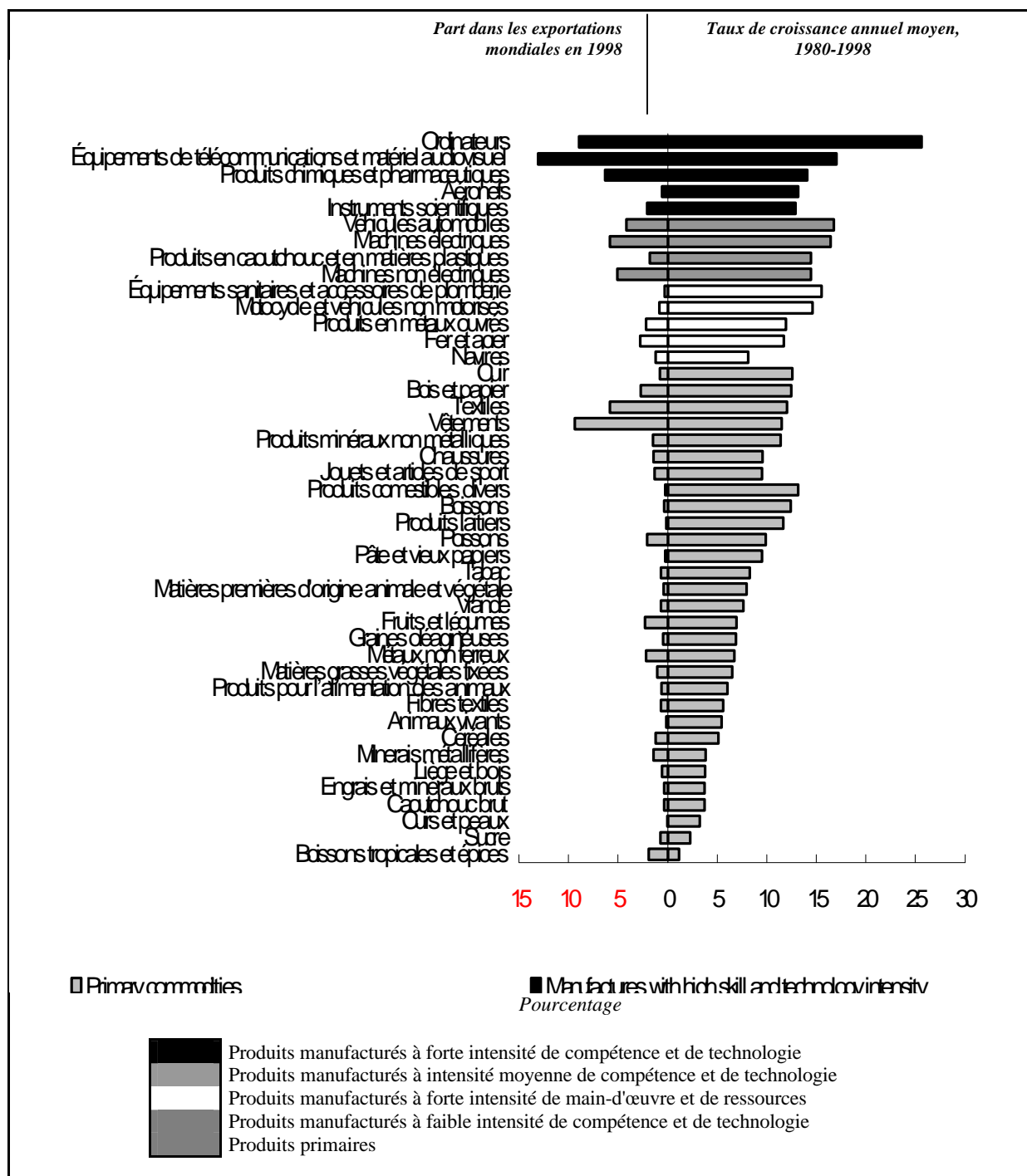
importante du commerce mondial, on a affaire à des produits à intensité de compétence et de technologie moyenne ou forte. Dans les pays en développement, les produits dont la part dans le total des exportations est grande sont aussi ceux dont les exportations ont progressé le plus vite au cours des deux dernières décennies (graphique 3.5). Les principaux produits d'exportation des pays en développement sont les ordinateurs et machines de bureau, les équipements de télécommunications, le matériel audiovisuel et les semi-conducteurs, et les vêtements. Tous ces produits demandent beaucoup de main-d'œuvre, ce qui donne à penser que l'essor de la délocalisation à l'échelle mondiale a été un des facteurs déterminants de la croissance des exportations de ces pays.

Ainsi, l'analyse de la croissance des exportations des différentes catégories de produits donne à penser qu'il y a des produits dynamiques dans toutes les catégories, y compris certains produits primaires. Toutefois, globalement les exportations de produits à forte intensité de compétence et de

technologie ont crû plus rapidement au cours des deux dernières décennies. Ce qui est peut-être le plus frappant, c'est de voir que plus la teneur en compétence et en technologie des produits d'exportation est grande, plus le taux de croissance des exportations des pays en développement est élevé comparé à celui du commerce mondial. Toutefois, cela ne signifie pas nécessairement qu'il y ait eu une intensification de technologie rapide et soutenue dans les industries d'exportation des pays en développement. Premièrement, l'expansion rapide des exportations de produits à forte intensité de compétence et de technologie s'est faite à partir d'une base relativement peu élevée, au début des années 80. Deuxièmement, comme la participation des pays en développement à l'exportation de ces produits se limite généralement aux opérations d'ouvrage à forte intensité de main-d'œuvre dans le cadre d'un partage international de la production, le taux d'augmentation de la valeur brute des exportations est un mauvais indicateur de la nature de la participation des pays en développement au commerce mondial.

Graphique 3.4

DYNAMISME DU MARCHÉ DES PRODUITS QUI ENTRENT DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL^a, SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS

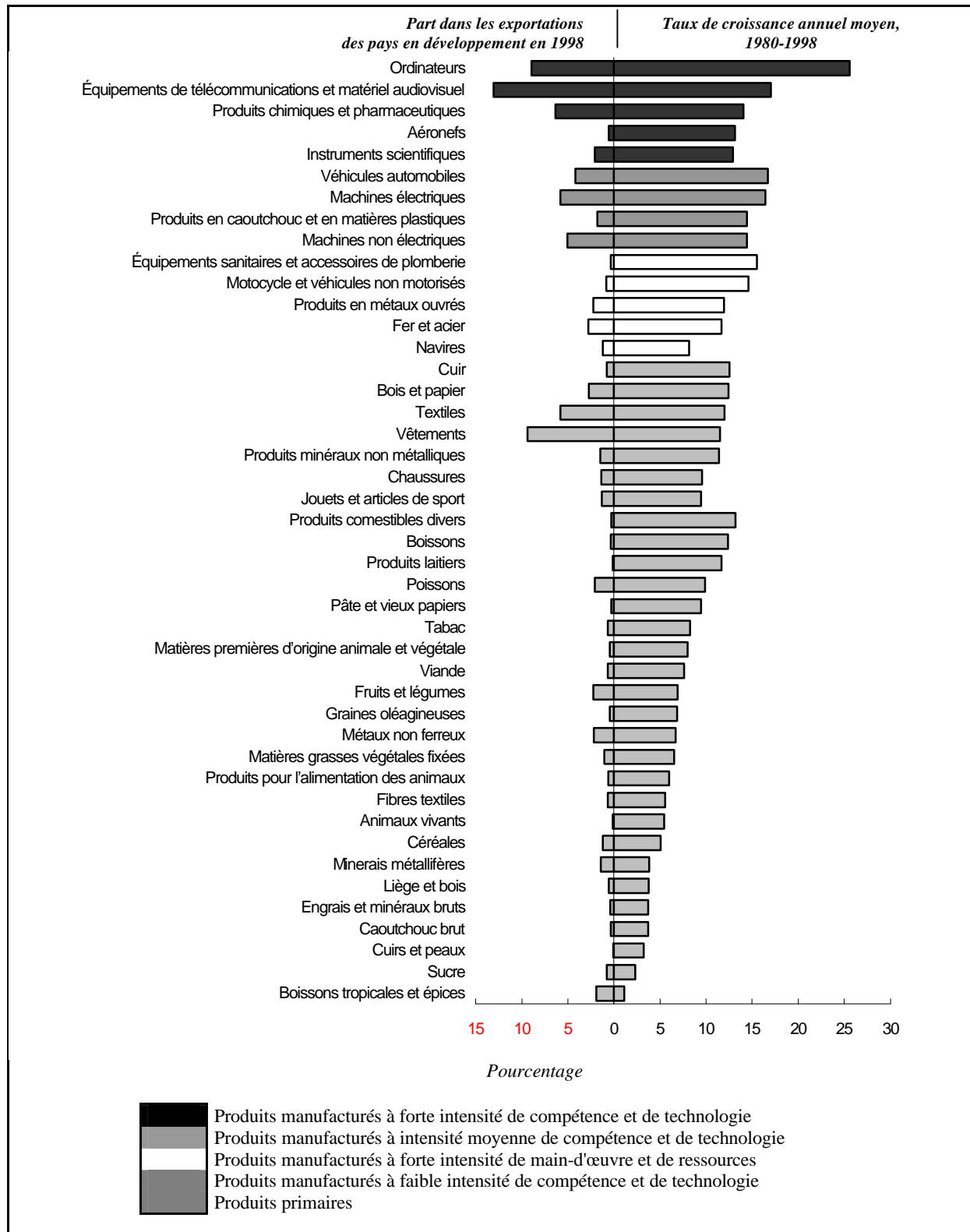


Source : Voir tableau 3.1.

Note : Les groupes et sous-groupes de produits sont classés dans l'ordre décroissant du taux moyen d'expansion de leurs exportations sur la période 1980-1998. Pour certains des produits qui figurent sur ce graphique, la définition est différente de celle employée dans d'autres parties du présent rapport : les ordinateurs comprennent ici ordinateurs et machines de bureau ainsi que les pièces d'ordinateurs et de machines de bureau (CTCI 75), les « équipements de télécommunications » comprennent ici le matériel de télécommunications et le matériel audiovisuel (CTCI 76) ainsi que les transistors et semi-conducteurs (CTCI 776); et les « machines électriques » comprennent ici les machines pour la transmission du courant électrique, les appareils électriques et leurs parties (CTCI 771-775) mais ne comprennent pas les transistors et les semi-conducteurs (CTCI 776).

^a À l'exclusion des combustibles.

Graphique 3.5

DYNAMISME DU MARCHÉ DES PRODUITS EXPORTÉS PAR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT^a, SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS

Source : Voir tableau 3.1.

Note : Voir graphique 3.4.

^a Combustibles non compris.

E. Écarts entre les pays en développement

Les principaux exportateurs des produits les plus dynamiques sur le marché mondial sont les pays industriels. Parmi les pays en développement, seuls quelques pays d'Asie de l'Est ont réussi à s'approprier une part notable du marché mondial de ces produits. La plupart des autres régions en développement ne semblent pas avoir été capables de participer à ce processus¹³.

On trouvera dans le tableau 3.A2 de l'annexe 1 la liste des produits dont les marchés sont les plus dynamiques parmi les produits exportés par les pays développés, l'ensemble des pays en développement et différents sous-groupes régionaux de pays en développement. Ce tableau montre que les 15 produits d'exportation les plus dynamiques des pays industriels sont parmi les 20 produits d'exportation les plus dynamiques sur l'ensemble du marché mondial. En revanche, seuls huit des 20 produits les plus dynamiques parmi les produits d'exportation des pays en développement figurent parmi ces 20 premiers. Certes, ces huit produits comprennent les quatre produits dont les exportations augmentent le plus vite dans le monde, mais cela est dû surtout au fait que les pays en développement participent de plus en plus aux opérations d'ouvraison qui demandent beaucoup de main-d'œuvre pour la production de produits électroniques perfectionnés, dans le cadre de la division internationale du travail. De même, l'importance croissante de la sous-traitance paraît être la principale raison pour laquelle les produits du secteur des vêtements figurent parmi les produits d'exportation les plus dynamiques des pays industriels et non parmi ceux des pays en développement.

Il est peut-être étonnant de voir que seuls trois des 20 produits les plus dynamiques sur le marché mondial (tableau 3.1) figurent parmi les 20 produits d'exportation les plus dynamiques des premiers pays émergents; ces trois produits sont les ordinateurs, les parties d'ordinateurs et de machines de bureau et les instruments optiques. Toutefois, cela indique

simplement que ces pays émergents ne sont pas intéressants pour les opérations d'ouvraison à forte intensité de main-d'œuvre qui interviennent dans la production de nombreux produits dynamiques à forte intensité de compétence et de technologie. En revanche, cinq produits chimiques figurent parmi les 20 produits d'exportation les plus dynamiques de ces pays émergents, et les produits finis de l'industrie automobile occupent également un rang assez élevé. Leurs exportations de textiles sont beaucoup plus importantes que leurs exportations de vêtements, ce qui semble indiquer qu'au fil des ans ils ont su délaisser la confection, qui est une industrie de main-d'œuvre, au profit de la fabrication de textiles, qui sont des produits à plus forte intensité de compétence et de technologie.

Les ordinateurs et pièces d'ordinateurs et de machines de bureau, les instruments optiques

et les équipements de télécommunications et le matériel audiovisuel sont des sous-groupes de produits d'exportation dynamiques les plus importants pour les quatre principaux pays de l'ANASE (ANASE-4 – Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande). Toutefois, il est notable que les exportations de véhicules automobiles pour le transport de passagers figurent aussi parmi les 20 produits d'exportation les plus dynamiques de ces pays. En ce qui concerne l'Asie du Sud, les produits d'exportation les plus dynamiques sont plus diversifiés, et les produits électroniques occupent une moins grande place qu'en Asie de l'Est. Il est aussi remarquable de constater qu'aucun produit du secteur des vêtements ne figure parmi les 20 premiers.

Dans l'ensemble, les pays d'Amérique du Sud paraissent être restés à l'écart des marchés d'exportation les plus dynamiques. Seuls deux de leurs produits d'exportation en forte expansion figurent parmi les 20 produits les plus dynamiques sur le marché mondial : les boissons non alcooliques et les étoffes de bonneterie. Les produits qui font l'objet d'une division internationale de la production ne figurent pas parmi les produits d'exportation les

Dans l'ensemble, les pays d'Amérique du Sud paraissent être restés à l'écart des marchés d'exportation les plus dynamiques.

plus dynamiques de cette région. Celle-ci ne participe guère au partage international de la production en raison de facteurs tels que l'éloignement géographique par rapport aux pays développés qui sont allés le plus loin dans ce domaine, le niveau relativement élevé des salaires compte tenu de la productivité et l'insuffisance des infrastructures. Les pays de la région ont exploité leurs abondantes ressources naturelles pour développer les exportations de produits primaires : leurs six produits d'exportation les plus dynamiques sont des produits primaires et parmi les 20 premiers produits d'exportation de l'Amérique du Sud il y a neuf produits primaires¹⁴.

Si l'on fait une analyse pays par pays, la comparaison de la part des quatre produits d'exportation les plus dynamiques dans les exportations totales des principaux pays en développement débouche sur plusieurs constats¹⁵ :

- *Les produits électriques et électroniques* sont les principaux produits d'exportation des quatre premiers pays émergents d'Asie (même s'ils jouent un rôle moins important en République de Corée que dans les autres pays) ainsi que de la Malaisie, des Philippines et de la Thaïlande. Ces produits jouent aussi un rôle important en Chine, au Costa Rica et au Mexique.
- *Les textiles et les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre*, notamment les vêtements, sont des produits importants pour la Chine, le Costa Rica, l'Inde, le Mexique, le Maroc, les Philippines, la Province chinoise de Taiwan, la République de Corée, la Thaïlande, la Tunisie et la Turquie.
- *Les équipements de transport et en particulier les voitures particulières et autres véhicules automobiles* constituent le seul groupe de produits finis d'industries complexes qui figurent parmi les principaux produits d'exportation de plusieurs pays en dévelop-

pement, notamment l'Argentine, le Brésil, le Mexique et la République de Corée. Toutefois, ce n'est qu'en République de Corée que l'industrie automobile est une industrie d'origine nationale.

- *Les produits primaires et en particulier ceux dont l'offre est dynamique* jouent un rôle d'une certaine importance en Inde, en Indonésie, en Malaisie, aux Philippines, en Thaïlande, en Tunisie et en Turquie, et sont très importants pour plusieurs pays d'Amérique du Sud et pour le Maroc.

Il ne fait pas de doute que de nombreux facteurs spécifiques, notamment la taille du pays et la dotation de ressources, ont influé sur la composition et la dynamique des exportations de ces pays. Toutefois, on observe une structure régionale qui donne à penser que la géographie a joué un rôle important. Les produits pour lesquels il existe un système mondial de partage de la production ne sont fabriqués en grande quantité que dans les pays situés à proximité des principaux marchés développés, c'est-à-dire les États-Unis, l'UE et le Japon. Ils ne sont guère exportés vers des pays plus distants.

Cela ne signifie toutefois pas que les réseaux internationaux de production soient toujours des dispositifs régionaux. À cet égard aussi, les pays d'Asie de l'Est paraissent se différencier des pays d'autres régions dans la mesure où leur intégration dans les réseaux internationaux de production est beaucoup plus large et profonde que celle d'autres pays plus proches des États-Unis ou de l'UE. Les entreprises d'Asie de l'Est participent à des réseaux de production régionaux, mais elles exportent aussi vers les États-Unis et l'Europe. En revanche, les pays d'Europe de l'Est font surtout de la sous-traitance pour l'UE et les entreprises des pays situés à proximité des États-Unis et en particulier du Mexique ne sont souvent intégrées que dans des réseaux de production d'entreprises des États-Unis.

F. Exportations, industrialisation et croissance

1. Réseaux internationaux de production, commerce international et industrialisation

Dans quelle mesure le degré plus ou moins grand de réussite des pays sur le marché mondial traduit-il l'efficacité globale de leur économie, et en particulier le dynamisme de leur industrialisation et de leur croissance ? En général, on devrait s'attendre à ce que l'intégration d'un pays dans le système commercial mondial, résultant de la libéralisation des échanges, entraîne une augmentation de la part du commerce extérieur dans son activité économique. Cela résulte d'une expansion des secteurs produisant des marchandises exportables, qui croissent plus rapidement que le reste de l'économie, et d'un transfert de ressources auparavant affectées à des industries de remplacement des importations qui bénéficiaient d'une protection, ce qui entraîne une réduction de leur production, vers des industries axées sur l'exportation. En conséquence, les importations et les exportations ont tendance à augmenter quel que soit le niveau de l'utilisation des ressources. La participation à des réseaux mondiaux de production renforce ce processus. Dans la plupart des pays en développement qui ont rapidement ouvert leur économie ces dernières années, le ratio commerce extérieur/revenu a beaucoup augmenté. Selon certaines études, cette réaffectation des ressources en fonction de l'avantage comparatif entraîne des gains d'efficacité et de bien-être notables. Toutefois, il est extrêmement difficile de quantifier et de démontrer ces gains, ce qui suscite un débat très animé au sujet des éventuels avantages des Accords du Cycle d'Uruguay. Quoi qu'il en soit, ce sont des gains statiques et non dynamiques. Ce qui importe du point de vue du développement, c'est de savoir si l'intégration et l'expansion des exportations et des importations entraînent une hausse du taux de

croissance et une convergence des revenus des pays en développement avec ceux des pays industriels.

Le mécanisme qui lie l'exportation à la croissance et à l'industrialisation dans les pays en développement a été décrit de façon assez détaillée dans de précédentes éditions du *Rapport sur le commerce et le développement*, notamment dans le cas de l'évolution des pays émergents d'Asie et des problèmes rencontrés par les pays d'Afrique tributaires de l'exportation de produits primaires qui ont du mal à accélérer leur taux d'accumulation et de croissance¹⁶. La nature des liens varie selon le stade de développement. Au début, l'accès au marché mondial fournit un débouché qui permet d'exploiter les réserves de terres et de main-d'œuvre pour produire un volume accru de produits primaires, dont l'excédent peut être exporté. Cela contribue beaucoup à accroître les revenus et le niveau de l'activité, même si la valeur ajoutée par travailleur est relativement faible, et fournit les recettes en devises nécessaires pour importer et investir. À l'étape suivante, les pays en développement commencent à se diversifier et à transformer les produits primaires avant de les exporter. Toutefois, les possibilités d'accélération du développement par le biais de la diversification du secteur primaire sont limitées. Pour la grande majorité des pays en développement, une croissance économique soutenue et durable exige une restructuration de l'activité au profit des biens manufacturés. Dans la plupart des pays, les premières industries manufacturières sont les industries traditionnelles de main-d'œuvre, qui sont les candidats les plus évidents pour

Les chiffres qui pourraient inciter à croire qu'il y a eu une expansion rapide des exportations de produits à forte intensité de technologie et de compétence des pays en développement sont trompeurs, car ces pays interviennent surtout dans les étapes d'ouvraison qui demandent une main-d'œuvre peu qualifiée.

la première génération d'industries d'exportation. Lorsque les revenus augmentent et que l'excédent de main-d'œuvre est absorbé, la hausse du coût de la main-d'œuvre et l'apparition de nouveaux producteurs moins coûteux érodent progressivement la compétitivité de nombreuses industries de main-d'œuvre. Il faut alors se diversifier à nouveau pour produire des articles manufacturés plus complexes.

Cette transition des activités primaires et de main-d'œuvre vers des activités à plus forte intensité de technologie et de compétence a été la clé du succès de l'industrialisation de l'après-guerre en Asie de l'Est et surtout au Japon, en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan. Comme nous l'avons vu très en détail dans de précédentes parutions du *Rapport sur le commerce et le développement*, ce succès a été fondé sur une combinaison de politiques industrielles et commerciales et une approche de l'IED très différente de celle adoptée par les pays en développement, soit durant l'ère antérieure, caractérisée par le remplacement des importations, soit, plus récemment, caractérisée par des stratégies de libéralisation brutale¹⁷.

Les éléments examinés plus haut donnent à penser qu'à l'exception de quelques pays émergents d'Asie de l'Est, qui ont atteint un niveau de revenu aussi élevé, voire plus, que de nombreux pays industriels, les exportations des pays en développement dépendent toujours en grande partie de la mise en valeur de ressources naturelles ou d'une main-d'œuvre non qualifiée. Les chiffres qui pourraient inciter à croire qu'il y a eu une expansion rapide des exportations de produits à forte intensité de technologie et de compétence des pays en développement sont trompeurs, car ces pays interviennent surtout dans les étapes d'ouvraison qui demandent une main-d'œuvre peu qualifiée. La transition des produits primaires vers une première génération de produits manufacturés ne représente généralement pas un grand progrès technique. Au contraire, il se peut que la production de certains produits primaires demande plus d'intensité de compétence et de capitaux et ait plus d'effet d'entraînement sur le reste de l'économie que certaines activités de montage qui n'exigent que des qualifications minimales.

Tout cela ne signifie pas que l'importance croissante du partage international de la production de produits tels que les ordinateurs et les machines de bureau, les semi-conducteurs et le matériel de télécommunication n'offre pas aux pays en développement qui disposent d'une importante main-d'œuvre excédentaire de nouvelles possibilités de l'employer de façon productive et donc d'accroître leurs revenus par personne. La participation à ces réseaux de production peut aussi stimuler le développement en élargissant l'éventail des secteurs sur lesquels les pays en développement peuvent asseoir leur effort d'industrialisation. On peut même soutenir qu'il est désormais possible de subdiviser le processus de production en étapes bien distinctes, si bien qu'il n'est plus nécessaire de maîtriser l'ensemble du circuit de production et de l'organiser au sein d'une seule entreprise, ce qui serait au-delà des moyens de la plupart des pays en développement.

Ces pays peuvent donc se concentrer sur la maîtrise d'un aspect de la production et d'une partie limitée des opérations qui interviennent dans la fabrication d'un produit fini. Cela peut permettre une économie considérable au niveau de l'apprentissage et donner à des PME nationales la possibilité de coexister avec des grandes sociétés transnationales. Compte tenu de la dotation relative des facteurs, les pays en développement pourraient commencer par développer leurs compétences dans les opérations de fabrication de produits complexes qui demandent le plus de main-d'œuvre et évoluer progressivement vers des activités à plus forte intensité de compétence et de technologie.

Toutefois, le fait de participer à un tel réseau de production n'est pas sans problèmes ni risques pour les pays en développement. Premièrement, il peut se révéler beaucoup plus difficile d'accroître la valeur ajoutée par la modernisation de la technologie et d'obtenir des gains de productivité dans le cadre d'un partage international de la production que dans une industrie autonome. Deuxièmement, comme un nombre toujours croissant de pays en développement rivalisent pour attirer les investisseurs étrangers afin de prendre pied sur le marché des produits de main-d'œuvre, il y a un risque de généralisation et de sous-enchère.

Comme le montrent les cas que nous analyserons à l'annexe 3, le fait de participer à des opérations à forte intensité de main-d'œuvre dans le cadre d'un réseau de production international n'apporte pas automatiquement les retombées technologiques nécessaires pour passer à des opérations plus complexes. Il y a certes des exemples de stratégies de remplacement des importations qui ont réussi dans le cadre d'un partage international de la production, et qui ont permis de faire la transition de l'assemblage de composants importés jusqu'à leur production. Ainsi, on peut mentionner le développement des capacités nationales dans l'industrie des textiles et des vêtements en République de Corée, qui est décrit à l'annexe 3. Autre exemple, la Province chinoise de Taiwan a réussi à se doter d'une industrie informatique beaucoup plus diversifiée que tous les autres pays d'Asie sauf le Japon. Cette diversification va au-delà des principaux produits liés aux micro-ordinateurs et s'étend à divers segments de marché à forte croissance, ce qui a permis d'améliorer les capacités nationales de production d'un grand nombre de composants à haute valeur ajoutée, et même d'aller au-delà de la fabrication pour investir un certain nombre de services d'appui à forte intensité de connaissances (Ernst, 2000). De même, Singapour a assez bien réussi à cibler certaines industries et à employer des technologies contrôlées par des sociétés transnationales pour les moderniser¹⁸.

Toutefois, ces exemples paraissent être des exceptions. En général, les pays en développement qui participent à un réseau international de production ne sont pas associés aux étapes qui demandent beaucoup de compétence et de technologie. Lorsque les sociétés transnationales développent un réseau local de fournisseurs, ce sont généralement des entreprises à capitaux étrangers et non des entreprises purement nationales qui fabriquent les composants les plus complexes¹⁹. Cela peut entraver le développement des capacités des fournisseurs locaux et risque d'enchaîner le pays à la structure actuelle de son avantage comparatif, fondée essentiellement sur les opérations de main-d'œuvre peu qualifiée ou non qualifiée, et donc retarder l'exploitation d'un avantage comparatif potentiel dans des étapes de production plus complexes. Il y a là parfois un problème majeur pour la plupart des pays en développement qui participent à des réseaux internationaux de production. Comme il ne s'agit pas de pays en développement très peu avancés disposant d'une très abondante main-d'œuvre au chômage, mais plutôt de pays à revenu moyen, qui ont relativement bien réussi à franchir les premières étapes de l'industrialisation fondées sur la mise en valeur de la main-d'œuvre et des ressources naturelles, ces pays ont maintenant besoin de se moderniser rapidement pour développer leur industrialisation et leur économie. Cette forme de participation aux réseaux internationaux de production de produits manufacturés d'exportation commence à être préoccupante depuis quelques années, même dans certains des pays d'Asie de l'Est qui ont su le mieux exploiter les différents avantages associés à la présence de sociétés transnationales. Ces préoccupations sont liées au

...coût, pour les entreprises locales, de la préférence donnée à l'industrie manufacturière axée sur l'exportation et à l'investissement étranger. ... À l'exception partielle de la Province chinoise de Taiwan et de Singapour (qui produisent beaucoup de composants d'origine pour des entreprises étrangères), le biais de l'Asie de l'Est en faveur des exportations de produits manufacturés n'a pas eu les effets d'entraînement en amont que les planificateurs et les investisseurs locaux espéraient. Sauf dans la Province chinoise de Taiwan, la production d'articles manufacturés destinés à l'exportation est encore dominée par des filiales d'entreprises étrangères très peu intégrées dans le marché ou le tissu industriel local. (*Oxford Analytica*, 2002a: 1-2)

Il est aussi notable que la plupart de ces pays, pour pouvoir continuer d'attirer des opérations à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée et peu payée intégrée dans les réseaux internationaux de production, sont obligés de laisser entrer un grand

nombre de travailleurs étrangers qui, selon certaines estimations, représentent jusqu'à 25 % de la main-d'œuvre dans des pays comme la Malaisie et Singapour (*Oxford Analytica*, 2002a). La Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC) a fait un constat similaire au sujet des récents efforts menés en Amérique latine, où

... de nombreux pays qui ont réussi à accroître leur compétitivité internationale grâce à l'IED dans des secteurs manufacturiers non fondés sur l'exploitation de ressources naturelles, n'ont guère réussi à obtenir d'effets d'entraînement des entreprises exportatrices sur l'économie locale. En général, l'absence d'une stratégie de promotion des effets d'entraînement était flagrante, en particulier au Mexique, au Costa Rica et au Honduras, où les succès remportés à l'exportation n'ont pas été suivis d'une modernisation de la base industrielle locale (UNCTAD/ECLAC, 2002).

D'après cette étude, les efforts visant uniquement à promouvoir l'IED grâce à la stabilité macroéconomique et à une politique de l'investissement passive risquent de figer des avantages statiques à l'intérieur d'enclaves exportatrices, avec très peu d'effets d'entraînement sur l'industrie nationale.

Ce risque est particulièrement grand lorsque les flux d'échanges sont déterminés par un accès préférentiel qui oblige le pays en développement à importer une certaine proportion de ses intrants du pays développé partenaire. En outre, cela entraîne une plus grande complémentarité entre la production des deux partenaires, si bien qu'une part croissante de la production et des exportations du pays en développement finit par dépendre de décisions prises par des entreprises et des pays étrangers ou de leur situation. Cela réduit donc l'autonomie des pays en développement en ce qui concerne la formulation de stratégies de développement axées sur les capacités et les objectifs nationaux. En conséquence, la dispersion géographique des industries technologiques peut entraîner une diminution des transferts de technologie au lieu de les accroître. Les retombées positives de la sous-traitance ou de l'accueil de filiales de sociétés transnationales sont réduites car l'éventail des technologies et compétences requises sur un site devient plus étroit et les effets d'entraînement en amont et en aval sont renforcés à l'échelle internationale mais pas au niveau national. De plus, lorsque l'activité ne concerne qu'une petite partie, relativement autonome, des opérations de production, les entreprises qui sous-traitent ou les sociétés transnationales ont un plus vaste choix de sites potentiels, ce qui renforce leur capacité de négociation par rapport aux pays d'accueil. Il peut en

résulter une rivalité excessive et malsaine entre les pays en développement qui se mettent à offrir aux sociétés transnationales de plus en plus d'avantages fiscaux ou liés au commerce afin de compenser leurs écarts de compétitivité; cela peut donc aggraver l'inégalité de la répartition des gains résultant du commerce et de l'investissement internationaux entre les sociétés transnationales et les pays en développement.

En fait, la transition technologique peut être encore plus difficile dans les pays employés par les sociétés transnationales essentiellement comme base pour exporter vers des pays tiers que là où l'investissement étranger direct est motivé surtout par une forte protection du marché intérieur. Comme dans ce dernier cas les investisseurs étrangers sont plus tributaires de l'économie du pays d'accueil, celui-ci a un plus grand pouvoir de négociation et peut ainsi sélectionner les investisseurs étrangers de façon à obtenir un maximum d'effets d'entraînement et de retombées sur l'industrie nationale, dans le cadre d'une stratégie d'industrialisation plus générale. La plupart des pays qui ont su employer l'IED pour promouvoir leur industrialisation et leur transition technologique, dont certains de ceux que nous avons mentionnés plus haut, sont des pays qui ont su employer ce levier.

Dans les années 70, lorsque cette tendance a commencé à se manifester, Paul Streeten avait relevé ces caractéristiques des réseaux de production internationaux mis en place par les sociétés transnationales :

D'une certaine façon, la théorie de l'avantage comparatif semble être confirmée, même si c'est d'une manière assez différente de celle habituellement envisagée. Ce sont les capitaux, les compétences et les méthodes de gestion étrangers, très mobiles, qui se déplacent d'un pays à l'autre et sont combinés avec une main-d'œuvre semi-qualifiée nationale, immobile et abondante. La spécialisation nationale ne se fait pas par produit en fonction de la dotation relative de facteurs, mais par facteur de production : les pays pauvres sont spécialisés dans les industries de main-d'œuvre et les principaux avantages de la situation reviennent aux détenteurs du capital, des méthodes de gestion et du savoir-faire, facteurs rares mais mobiles. On peut dire en quelque sorte que c'est comme si c'était la main-d'œuvre elle-même plutôt que sa production qui était exportée. En effet, la valeur ajoutée revient aux investisseurs étrangers. Comme les grandes entreprises sont en situation d'oligopole ou d'oligopsone, les baisses de prix de revient ne sont pas nécessairement répercutées sur les consommateurs sous forme de prix moins élevés ni sur les travailleurs sous forme de salaires plus élevés et le bénéfice est donc accumulé par

l'entreprise mère. La persistance de cette forme de spécialisation internationale dépend de la persistance d'un important écart de salaires...

L'intégration des entreprises multinationales, qui est généralement présentée comme une de leurs caractéristiques bénéfiques, est la cause de la distribution inégale sur le plan international des gains résultant du commerce et de l'investissement. Si l'entreprise transnationale devenait soudain un peu moins intégrée, une partie des rentes serait absorbée dans le pays d'accueil. Mais si le système est hermétiquement scellé, seul le facteur le moins rare et le plus faible du pays d'accueil retire un revenu du fonctionnement des entreprises multinationales, à moins de négocier pour s'approprier une part des autres rentes. (Streeten, 1993 : 356-357)

Une stratégie de développement fondée sur la participation à des activités de main-d'œuvre dans le cadre de réseaux mondiaux de production est très différente de celle appliquée par les pays d'Asie de l'Est pour s'industrialiser après la guerre; à l'époque, la place des différents pays dans la division internationale du travail était le fruit de politiques commerciales et industrielles bien conçues. Ces politiques ont joué un rôle particulièrement important dans les premiers pays émergents, notamment la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan, lorsqu'ils ont délaissé progressivement les industries manufacturières de main-d'œuvre au profit d'activités plus techniques et capitalistiques. Dans le cadre de leur conception stratégique de l'investissement étranger direct, les responsables de ces pays ont cherché à maximiser ce qu'ils pouvaient extraire des sociétés transnationales en termes de recettes en devises et de technologie et ont veillé à ce que ces contributions complètent les efforts de renforcement des capacités nationales au lieu de s'y substituer²⁰.

2. Commerce de produits manufacturés, valeur ajoutée et croissance

L'analyse ci-dessus donne à penser que les récents succès de nombreux pays en développement qui sont parvenus à accroître leurs exportations de produits manufacturés et leur part du commerce mondial, en particulier pour ce qui à première vue paraît être les produits très techniques, peuvent être trompeurs. En fait, l'augmentation de la teneur en intrants importés de la consommation et de la production nationales, qui résulte de la libéralisation rapide du commerce extérieur, ainsi que la participation croissante des pays en développement à des opérations d'ouvrage à forte intensité de main-d'œuvre et à faible valeur ajoutée qui sont tributaires d'intrants importés, dans le cadre de réseaux internationaux de production, signifient que

l'expansion des exportations de produits manufacturés des pays en développement n'implique pas nécessairement une augmentation similaire du revenu et de la valeur ajoutée. Dans le graphique 3.6, nous comparons l'évolution du commerce de produits manufacturés et de la valeur ajoutée dans les pays du G-7 et dans un groupe composé de sept des pays en développement les plus avancés (D-7) pour lesquels on dispose de données. Cette comparaison est révélatrice : les pays du G-7 sont à l'origine de près de la moitié du commerce mondial et obtiennent deux tiers du revenu mondial, tandis que les pays du D-7 sont à l'origine de quelque 60 % des exportations de l'ensemble des pays en développement mais leur PIB ne représente que 40 % de celui de l'ensemble des pays en développement²¹. On peut en tirer plusieurs conclusions :

- Une des différences importantes entre les deux groupes est que, dans les pays développés, la valeur ajoutée manufacturière est toujours supérieure aux exportations de produits manufacturés, alors que c'est l'inverse dans les pays en développement.
- Dans les deux groupes, la valeur ajoutée manufacturière a eu tendance à diminuer par rapport au commerce extérieur de produits manufacturés au cours des deux dernières décennies, mais ce déclin a été beaucoup plus prononcé dans les pays en développement; dans les pays du G-7, le ratio valeur ajoutée/exportations de produits manufacturés est tombé d'environ 225 % au début des années 80 à 180 % à la fin des années 90, alors que dans les pays en développement il est tombé de 75 % à 55 % sur la même période.
- Dans les pays en développement, les exportations et les importations de produits manufacturés étaient sensiblement égales jusqu'à la fin des années 80, après quoi les importations se sont mises à augmenter beaucoup plus vite que les exportations, alors que dans les pays industriels les exportations ont toujours été plus élevées que les importations.
- Dans les pays industriels, les ratios valeur ajoutée manufacturière/PIB et exportations/PIB sont restés à peu près inchangés, alors que dans les pays en développement, le second a beaucoup augmenté tandis que le premier n'a pas augmenté de façon significative.

Il y a toutefois d'importantes différences entre les pays en développement pour ce qui est de la relation entre le commerce extérieur de produits manufacturés et la valeur ajoutée, différences qui s'expliquent en grande partie par les caractéristiques de leur industrialisation et de leur intégration dans le

système commercial mondial (graphique 3.7)²². Parmi ces pays, la République de Corée est le seul dont la structure de la production et du commerce extérieur soit similaire à celle des grands pays industriels. Parmi tous les pays émergents de la première vague, sauf Hong Kong (Chine), la valeur ajoutée manufacturière a commencé par augmenter aussi vite ou plus vite que les importations et les exportations de produits manufacturés au cours des deux dernières décennies. En fait, Hong Kong (Chine) se trouve à l'autre extrême. Son économie est plutôt une économie d'entrepôt et une grande partie de ses recettes proviennent de la fourniture de services intermédiaires. Sa valeur ajoutée manufacturière ne représente qu'une fraction de ses exportations de produits manufacturés, et l'écart entre les deux n'a cessé d'augmenter. Contrairement aux trois autres pays émergents de la première vague, Hong Kong (Chine) a eu une politique très libérale en matière d'IED. C'est le pays d'Asie de l'Est qui a le moins bien su moderniser son industrie, mais sa situation particulière lui a néanmoins permis de croître et de prospérer²³.

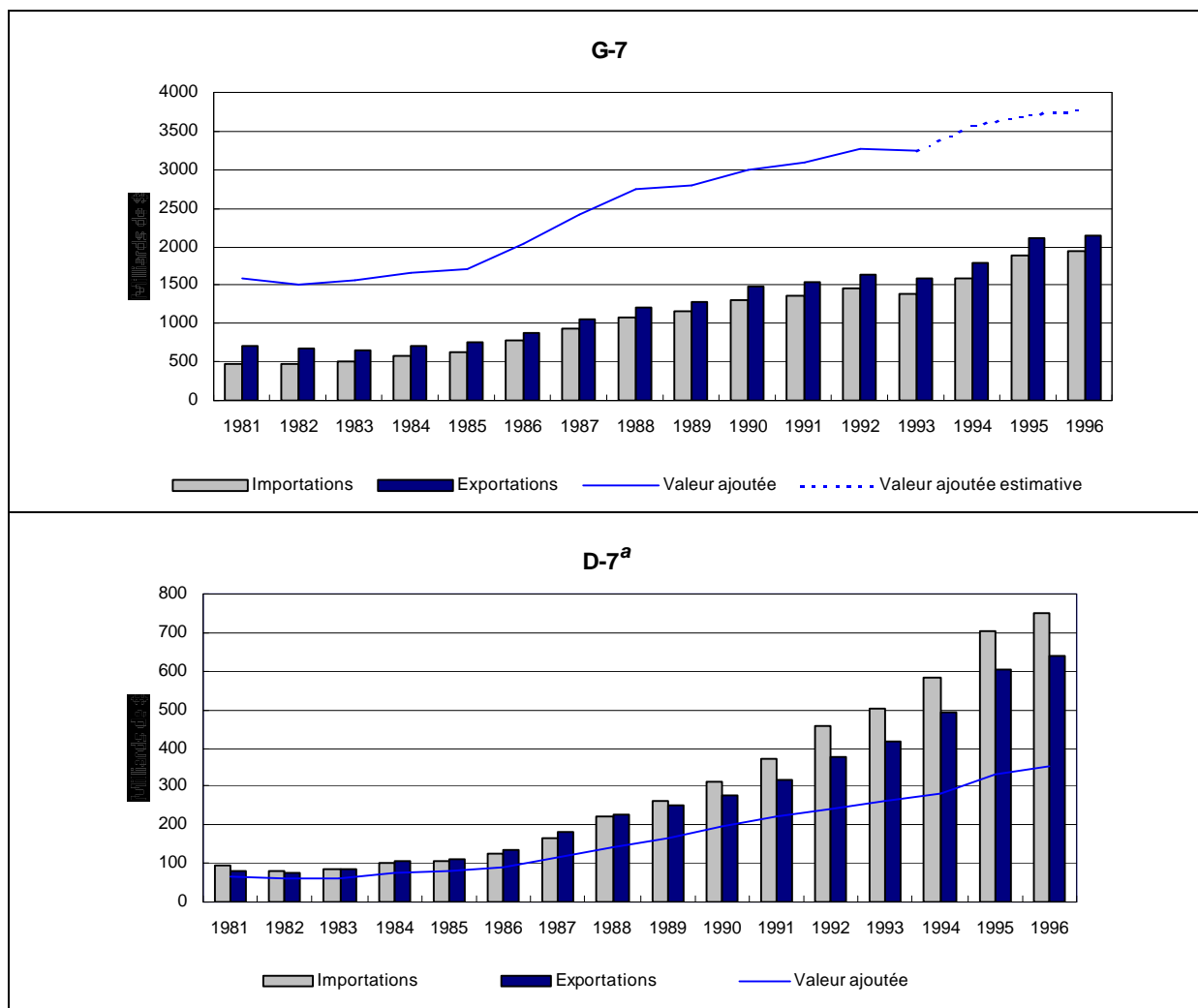
En Malaisie et au Mexique, les exportations et les importations de produits manufacturés sont largement supérieures à la valeur ajoutée manufacturière. Comme nous l'avons vu ci-dessus, dans ces deux pays la teneur en intrants importés est élevée en raison de leur étroite intégration dans des réseaux de production internationaux. Par exemple, d'après une étude récente, les intrants importés au Mexique pour ouvraison représentent entre la moitié et les deux tiers du chiffre d'affaires total des filiales de transnationales américaines dans des branches de production telles que l'informatique et les machines de bureau, les équipements électroniques et le matériel de transport²⁴. Au Mexique, l'augmentation de la valeur ajoutée manufacturière a été négligeable comparé à l'explosion des importations et des exportations de produits manufacturés. En Malaisie toutefois, la valeur ajoutée manufacturière a beaucoup progressé au cours des deux dernières décennies, ce qui est dû en partie à la création de réseaux de fournisseurs locaux à capitaux étrangers.

Par contre, en Turquie comme en Chine, en moyenne la valeur ajoutée manufacturière a été plus grande que les exportations de produits manufacturés. La Turquie n'est pas très intégrée dans les réseaux internationaux de production et ses exportations de produits manufacturés ne contiennent pas beaucoup d'intrants directement importés. En revanche, ses importations de produits manufacturés sont très supérieures à ses exportations de ces mêmes produits, ce qui s'explique en partie par la forte dépendance à l'égard des biens d'équipement et des intrants intermédiaires importés, ainsi que par le fait que la proportion des importations de biens de consommation dans le total des dépenses augmente.

Graphique 3.6

**COMMERCE DE PRODUITS MANUFACTURÉS ET VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE
DANS DEUX GROUPES DE PAYS, 1981-1996**

(En milliards de dollars)



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur Nicita et Olarreaga (2001).

Note : Les produits manufacturés sont définis sur la base de la CTCI. On ne dispose pas de données sur la valeur ajoutée pour la période postérieure à 1993 pour tous les pays. Les estimations relatives à la valeur ajoutée dans le G-7 sur la période 1994-1996 se fondent sur les données relatives à quatre pays (Canada, Japon, Royaume-Uni et États-Unis) et sur le postulat que cette valeur ajoutée pour l'ensemble du G-7 a augmenté au même rythme que dans ces quatre pays.

^a Hong Kong (Chine), Malaisie, Mexique, Province chinoise de Taiwan, République de Corée, Singapour et Turquie.

Comme nous l'avons déjà indiqué, la Chine participe aux opérations d'ouvrage à forte intensité de main-d'œuvre dans le cadre de réseaux internationaux de production et la teneur en intrants directement importés de ses exportations de produits électriques et électroniques est élevée. Toutefois, elle a aussi une importante industrie de main-d'œuvre traditionnelle dans laquelle la valeur ajoutée est relativement élevée et qui consomme peu d'intrants importés. De plus, elle s'est jusqu'à présent abstenue de libéraliser rapidement ses importations (sauf dans le cas des

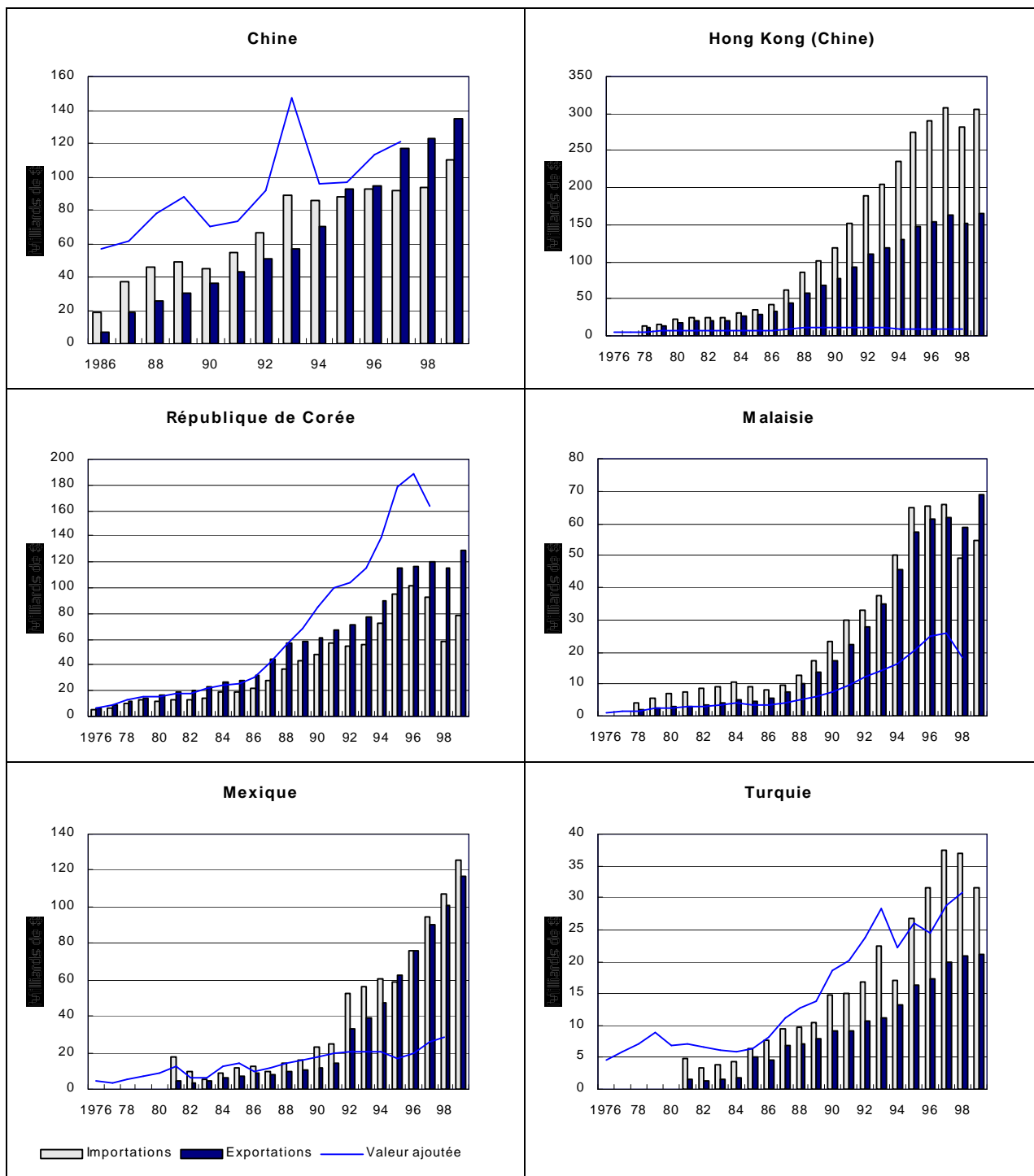
intrants destinés à des produits d'exportation) et ses importations de biens de consommation manufacturés restent modiques.

La taille d'une économie a une influence majeure sur son degré d'ouverture, mais ce n'est pas le seul facteur déterminant : l'industrialisation et les caractéristiques de l'intégration dans le système commercial mondial jouent aussi un grand rôle, comme on peut le voir en comparant l'évolution du commerce extérieur et de la valeur ajoutée en

Graphique 3.7

COMMERCE DE PRODUITS MANUFACTURÉS ET VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE DANS DIFFÉRENTS PAYS EN DÉVELOPPEMENT

(En milliards de dollars)



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur Nicita et Olarreaga (2001).

Note : Produits manufacturés : Définition CTCL.

République de Corée et au Mexique (graphique 3.7), qui sont deux économies de poids identique (leur économie représente 3 % de celle de l'OCDE). En revanche, alors que la Turquie pèse moins que le Mexique (moins de 2 % selon les coefficients de

pondération de l'OCDE), sa valeur ajoutée manufacturière dépasse de près de 50 % la valeur de ses exportations de produits manufacturés, alors qu'au Mexique la valeur ajoutée manufacturière représente un tiers des exportations (et des importations).

Tableau 3.5

**PART DE DIFFÉRENTS GROUPES RÉGIONAUX DE PAYS DÉVELOPPÉS ET EN DÉVELOPPEMENT
DANS LES EXPORTATIONS MONDIALES DE PRODUITS MANUFACTURÉS ET DANS LA VALEUR
AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE, 1980 ET 1997**

(Part en pourcentage)

Région/pays	Part dans les exportations mondiales de produits manufacturés		Part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale	
	1980	1997	1980	1997
Pays développés	82,3	70,9	64,5	73,3
Pays en développement	10,6	26,5	16,6	23,8
Amérique latine	1,5	3,5	7,1	6,7
Argentine	0,2	0,2	0,9	0,9
Brésil	0,7	0,7	2,9	2,7
Chili	0,0	0,1	0,2	0,2
Mexique	0,2	2,2	1,9	1,2
Asie du Sud et de l'Est	6,0 ^a	16,9	7,3	14,0
Premiers pays émergents	5,1	8,9	1,7	4,5
Hong Kong (Chine)	0,2	0,6	0,3	0,2
République de Corée	1,4	2,9	0,7	2,3
Singapour	0,9	2,6	0,1	0,4
Taiwan, Province de Chine	1,6	2,8	0,6	1,6
ANASE-4	0,6	3,6	1,2	2,6
Indonésie	0,1	0,6	0,4	1,0
Malaisie	0,2	1,5	0,2	0,5
Philippines	0,1	0,5	0,3	0,3
Thaïlande	0,2	1,0	0,3	0,8
Chine	1,1 ^b	3,8	3,3	5,8
Inde	0,4	0,6	1,1	1,1
Turquie	0,1	0,5	0,4	0,5

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED; fondés sur ONUDI; *Manuel de statistiques industrielles* (diverses parutions); ONUDI, *Annuaire international de statistiques industrielles*, diverses parutions; Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2000* (tableau 4.3); ONU/DAES, Base de données *Commodity Trade Statistics*; et ONU/DAES, *Bulletin mensuel de statistiques* (diverses parutions).

Note : Calculs en dollars courants. Les chiffres relatifs à la valeur ajoutée sont fondés sur la définition des produits manufacturés employés dans les statistiques par branche de production, alors que les statistiques d'exportation sont fondées sur la définition employée dans les statistiques commerciales. Toutefois, cela n'entraîne guère de différence dans le cas des pays pour lesquels on dispose des deux séries.

^a Hormis la Chine.

^b 1984.

Ces chiffres indiquent aussi que le fait que la part d'un pays dans le commerce mondial de produits manufacturés augmente n'implique pas nécessairement une augmentation correspondante de sa part dans la production et les revenus de l'industrie manufacturière mondiale. Toutefois, on ne dispose pas de données complètes et cohérentes sur la valeur ajoutée manufacturière, si bien qu'on ne peut pas faire de comparaison mondiale à cet égard. Le tableau 3.5 donne des chiffres, provenant de diverses

sources, concernant la part des pays développés et des pays en développement dans le commerce et la production mondiaux de produits manufacturés au cours des deux dernières décennies²⁵. Une des observations importantes qu'on peut faire à partir de ce tableau est que, alors que la part des pays développés dans les exportations mondiales de produits manufacturés a diminué entre 1990 et 1997, leur part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale a beaucoup augmenté. En d'autres termes,

les pays industriels vendent moins de produits manufacturés, en termes relatifs, mais en retirent des bénéfices plus élevés.

La part des pays en développement dans les exportations mondiales de produits manufacturés et dans la valeur ajoutée manufacturière a fortement augmenté durant cette même période, mais de façon beaucoup plus prononcée pour les exportations que pour la valeur ajoutée. Tous les pays d'Asie mentionnés sur le tableau 3.5, ainsi que la Turquie, ont accru leur part du commerce mondial de produits manufacturés, tandis qu'en Amérique latine cela n'a été le cas que pour le Brésil. Il est remarquable que les grands pays d'Amérique latine, notamment l'Argentine et le Brésil, qui ne sont pas très intégrés dans les réseaux internationaux de production, n'ont pas réussi à accroître leur part du marché mondial des produits manufacturés. De même, à l'exception de Hong Kong (Chine) et des Philippines, tous les pays d'Asie de l'Est ont réussi à accroître leur part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale, mais aucun pays d'Amérique latine n'y est parvenu. Pour résumer, parmi les pays qui figurent sur ce tableau, aucun de ceux qui ont appliqué une politique de libéralisation accélérée du commerce et de l'investissement au cours des deux dernières décennies n'a réussi à accroître sensiblement sa part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale, même si certains d'entre eux ont obtenu une forte croissance de leurs exportations de produits manufacturés.

Il y a donc peu de corrélation entre la croissance des exportations et la croissance de la valeur ajoutée pour les pays en développement dont la liste figure au tableau 3.5. Hong Kong (Chine), le

Mexique, les Philippines et la Turquie sont parmi les pays qui ont le plus accru leur part du commerce mondial de produits manufacturés, mais la part de Hong Kong (Chine) et du Mexique dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale a diminué, celle des Philippines a stagné et celle de la Turquie n'a que très légèrement augmenté. Il est particulièrement frappant de voir qu'entre 1980 et 1997, la part du Mexique dans les exportations mondiales de produits manufacturés a été multipliée par 10, alors que sa part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale a diminué de plus d'un tiers et sa part du revenu mondial (en dollars courants) a diminué d'environ 13 %. Au contraire, la République de Corée, Singapour et la Province chinoise de Taiwan ont réussi à accroître leur part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale sans augmentation concomitante de leur part des exportations mondiales de produits manufacturés. La Chine a obtenu des résultats remarquables en termes tant de commerce extérieur que de croissance, mais sa part de la valeur ajoutée a moins augmenté que sa part du commerce. Cela vaut aussi pour la deuxième vague de pays émergents qui ont réussi à accroître tant leur part du commerce mondial de produits manufacturés que leur part de la valeur ajoutée au cours des deux dernières décennies.

De plus, dans les pays qui sont très intégrés dans les réseaux internationaux de production par le biais de l'IED, une grande partie de la valeur ajoutée manufacturière est absorbée par les bénéfices des entreprises transnationales. En Asie de l'Est, cela vaut tant pour la Malaisie (*Rapport sur le commerce et le développement 1999* : 120-123 et tableau 5.6) que pour la Chine (voir chapitre V).

G. Conclusions

Pendant plus d'une décennie, en raison de la mondialisation, le commerce mondial a augmenté en moyenne plus rapidement que le revenu mondial. Toutefois, l'intégration n'a pas progressé au même rythme sur tous les marchés. Le commerce mondial de certains produits a progressé de plus de 10 % par an, mais celui de certains autres a stagné ou même décliné. Cela est dû en partie aux écarts d'élasticité-revenu et à l'innovation dans certains secteurs. Toutefois, cela traduit aussi une évolution structurelle

de la compétitivité et en particulier l'apparition de nouveaux producteurs parmi les pays en développement dans un certain nombre de secteurs.

Il est aussi possible que les politiques qui régissent l'accès des marchandises et des investissements à un marché aient eu une influence plus profonde sur l'évolution du commerce international de certains produits. Le maintien d'obstacles à l'importation dans les pays industriels a

entravé la croissance de l'exportation de nombreux produits qui intéressent les pays en développement, tandis que dans ces derniers, la libéralisation a ouvert de nouveaux débouchés pour les exportations de produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie, pour lesquels le pays avancés sont beaucoup plus compétitifs. La mobilité de plus en plus grande du capital, alors que la mobilité de la main-d'œuvre reste très entravée, a permis d'élargir le champ de manœuvre des réseaux internationaux de production. Cela a stimulé le commerce dans certains secteurs dans lesquels les différentes étapes du processus de production peuvent être séparées les unes des autres et délocalisées. Les politiques commerciales appliquées par les pays industriels ont facilité ce processus par l'accès préférentiel accordé aux produits fabriqués par les usines de montage établies par leurs sociétés transnationales à l'étranger, ainsi qu'aux produits qui contiennent des intrants originaires du pays donneur de préférences. Certains pays en développement ont aussi favorisé cette évolution en offrant diverses incitations pour attirer les investisseurs étrangers directs et inciter les sociétés transnationales à opérer sur leur territoire, tout en ne leur imposant qu'un minimum de contraintes.

Les éléments examinés dans le présent chapitre montrent que les avantages résultant de l'intégration et de l'expansion du commerce extérieur dépendent des modalités de la participation de chaque pays au système commercial et des liens entre son commerce extérieur et son activité économique intérieure. Une des conclusions importantes est que l'évolution de la part d'un pays dans le commerce mondial n'est pas toujours accompagnée d'une évolution correspondante de sa part du revenu mondial. En fait, la part des pays industriels dans le commerce mondial des produits manufacturés a diminué au cours des deux dernières décennies, mais leur part de la valeur ajoutée manufacturière a augmenté. Au contraire, la part des pays en développement a diminué aussi bien dans le commerce de produits manufacturés que dans la valeur ajoutée manufacturière. Toutefois, il y a de grandes différences à cet égard selon les régions.

- Premièrement, les pays qui n'ont pas su se diversifier et produire autre chose que des produits primaires, dont les marchés sont relativement stagnants ou déclinants, ont été marginalisés dans le commerce mondial. Toutefois, le commerce international de plusieurs produits primaires a été aussi dynamique que celui de certains produits

manufacturés, et certains pays qui ont su en tirer parti ont obtenu une expansion importante de leurs exportations et de leurs revenus.

- Deuxièmement, la plupart des pays qui ont su délaisser les produits primaires au profit de l'industrie manufacturière ont misé sur des produits à forte intensité de ressources et de main-d'œuvre, qui sont généralement assez peu dynamiques sur le marché mondial.
- Troisièmement, un certain nombre de pays en développement ont réussi à obtenir une augmentation rapide de leurs exportations de produits à forte intensité de compétence et de technologie, dont le commerce mondial a rapidement augmenté au cours des deux dernières décennies. Toutefois, sauf quelques exceptions notables, la participation des pays en développement à la fabrication de ces produits se limite aux opérations de main-d'œuvre, du type montage ou assemblage, dont la valeur ajoutée est faible. Par conséquent, leur part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale a en fait diminué. Dans les autres pays, l'accroissement de la valeur ajoutée manufacturière a été beaucoup plus lent que l'accroissement du commerce international de produits manufacturés.
- Enfin, il y a un petit groupe de pays dont la part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale a beaucoup augmenté, autant voire plus que leur part dans le commerce mondial des produits manufacturés. Ce groupe comprend quelques pays émergents d'Asie de l'Est qui avaient déjà fait des progrès considérables en matière d'industrialisation avant même que les autres pays en développement commencent à miser sur l'exportation. Toutefois, aucun des pays qui ont rapidement libéralisé leur régime de commerce et d'investissement au cours des deux dernières décennies ne se trouve dans ce groupe.

Par conséquent, à l'exception de ce dernier groupe, les pays en développement continuent d'exporter surtout des produits à forte intensité de ressources et de main-d'œuvre. La croissance du marché de nombre de ces produits est lente et les pays industriels continuent de se protéger contre leur importation. Cette option peut permettre aux pays les moins développés de créer des emplois et des revenus, mais pour des pays en développement

Les progrès futurs de l'industrialisation exigent une stratégie de remplacement des parties et composantes à forte intensité de compétence et de technologie importées par des produits d'origine nationale.

relativement avancés, elle n'apporte pas grand-chose, car les gains de productivité sont limités par rapport à ceux qui sont possibles dans les secteurs de produits à forte intensité de compétence et de technologie. Comme nous le verrons dans le prochain chapitre, si un grand nombre de pays en développement, et en particulier de pays très peuplés, misent simultanément sur les exportations de produits à forte intensité de main-d'œuvre et rivalisent pour attirer des investissements étrangers directs dans le segment des réseaux de production verticalement intégrés qui emploie beaucoup de main-d'œuvre, ils n'en retireront pas grand-chose. Pour de nombreux pays, une diversification rapide, c'est-à-dire la promotion de la production de produits dont le marché et l'offre sont dynamiques, et une expansion du marché intérieur paraissent être une stratégie d'industrialisation plus viable que celle consistant à

perpétuer la structure actuelle de la production et du commerce. Dans ce processus, la transition technologique peut jouer un rôle essentiel non seulement en accroissant les gains tirés du commerce, mais aussi en développant le marché intérieur grâce à des gains de productivité et à des hausses de salaires. Dans les pays qui sont spécialisés dans les opérations à forte intensité de main-d'œuvre intégrées dans les réseaux internationaux de production, les progrès futurs de la création de capacités et de l'industrialisation exigent une stratégie de remplacement des parties et composants à forte intensité de compétence et de technologie importées par des produits d'origine nationale, de façon à accroître la valeur ajoutée. Dans la plupart des pays, cela implique une approche de l'IED différente de celle qu'ont appliquée jusqu'à présent les sociétés transnationales.

Notes

1. Ni la théorie ni l'histoire économique ne peuvent confirmer qu'il existerait un lien à sens unique entre commerce et croissance. La littérature dominante a souvent mis l'accent sur les gains d'efficacité et de bien-être liés à l'amélioration de l'allocation des ressources résultant du libre-échange, mais elle n'a pas pu démontrer l'existence d'un lien de cause à effet solide entre le commerce et les deux principales sources de croissance, à savoir l'accumulation de capital et les gains de productivité. Au sujet des controverses concernant les relations entre commerce et développement, voir Srinivasan et Bhagwati (1999); et Rodrik (1999).
2. Dans le présent chapitre, nous n'avons pas fait de distinction stricte entre produits dynamiques et produits non dynamiques. Nous nous sommes fondés sur un classement des produits en fonction du taux de croissance de leur commerce mondial depuis 1980 (voir tableau 3.A1 de l'annexe 1). Pour faire une distinction stricte il faudrait fixer un seuil, par exemple le taux moyen de croissance annuelle du revenu mondial sur la même période.
3. Nous nous sommes fondés sur une analyse des erreurs de prévisions en une étape et sur un test de Chow.
4. D'après Jaffee et Gordon (1993) et Banque mondiale (1994), il s'agit des produits suivants : viandes et préparations de viande, produits laitiers, poissons et produits de la pêche, légumes, fruits, épices et huiles végétales.
5. Toutefois, entre 1966 et 1986, la fréquence et le champ d'application des mesures non tarifaires a beaucoup augmenté : l'augmentation globale de l'indice de fréquence a été particulièrement élevé dans le cas des produits alimentaires et, parmi les produits manufacturés, les catégories de produits les plus touchées ont été celles des textiles et vêtements, des métaux ferreux et des équipements de transport (Laird et Yeats, 1990).
6. Comme les règles applicables à la tarification permettaient d'accroître très sensiblement le niveau des droits de douane, ceux-ci sont restés élevés même après qu'on ait procédé aux réductions convenues. De plus, les progrès réalisés en matière de réduction du soutien interne à l'agriculture et des subventions à l'exportation qui faussent le commerce ont été très modestes. La présente section est fondée sur OMC (2001d).
7. Ce phénomène est désigné par diverses expressions telles que sous-traitance, délocalisation, fragmentation, spécialisation intra-produits,

- spécialisation verticale, etc., mais de façon générale il signifie que les opérations qui interviennent dans la production d'un bien ou d'un service se font dans plusieurs pays. Pour une analyse des différentes questions que suscite ce phénomène, voir par exemple Arndt et Kierzkowski (2001).
8. Ces groupes de produits correspondent aux rubriques CTCI suivantes : CTCI 784 (parties et accessoires de véhicules automobiles), CTCI 759 (parties et accessoires de machines de bureau et d'équipements informatiques), CTCI 764 (équipement de télécommunications, et parties et accessoires des équipements de télécommunications et d'enregistrement et de reproduction du son) et CTCI 772 (appareillages pour circuits électriques).
 9. Cette catégorie de produit correspond à la rubrique 776 de la CTCI (lampes, tubes et valves électroniques, photocathodes, diodes, transistors et dispositifs similaires à semi-conducteurs, circuits intégrés et leurs parties).
 10. Le présent exposé s'inspire de CEE (1995), OMC (1998) et Graziani (2001).
 11. Pour une analyse détaillée du trafic de perfectionnement passif entre l'UE et les pays d'Europe centrale, voir Baldone, Sdogati et Tajoli (2001).
 12. Le MERCOSUR réunit l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay (des accords de libre-échange ont été signés avec la Bolivie et le Chili). Les pays membres de l'ANASE sont les suivants : Brunéi-Darussalam, Cambodge, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Philippines, République démocratique populaire lao, Singapour, Thaïlande et Viet Nam.
 13. Au sujet de la composition des groupes de pays employés ici, voir CNUCED (2000). Pour une description plus détaillée de la structure des exportations de différents pays en développement ou groupes de pays en développement, voir Mayer, Butkevicius et Kadri (2002).
 14. Dans le cas des pays d'Afrique et d'Amérique centrale et des Caraïbes, les 20 produits d'exportation les plus dynamiques sont très diversifiés si bien qu'il est difficile de généraliser, ce qui est dû en partie à l'hétérogénéité de ces pays.
 15. Pour cette comparaison, nous n'avons tenu compte que des 20 pays qui ont été les plus dynamiques à l'exportation durant la période 1980-1998 et dont le total des recettes d'exportation dépassait 5 milliards de dollars en 1998. Si l'on n'avait pas appliqué ce critère, on trouverait parmi les 20 pays les plus dynamiques à l'exportation un certain nombre de très petits pays, tels que le Bénin, le Bhoutan, le Cambodge, Djibouti, la Guinée équatoriale, le Lesotho, les Maldives, la République démocratique populaire lao et les Seychelles.
 16. Voir en particulier le *Rapport sur le commerce et le développement 1996* (deuxième partie, chap. II), *1997* (deuxième partie, chap. II) et *1998* (deuxième partie, chap. IV).
 17. Pour une analyse des politiques de l'Asie de l'Est, voir le *Rapport sur le commerce et le développement 1994* (deuxième partie, chap. I) et *1996* (deuxième partie). Pour une évaluation critique de la libéralisation à marche forcée, voir le *Rapport sur le commerce et le développement 1997* (deuxième partie, chap. II et IV) et *1999* (chap. VI); au sujet des politiques de remplacement des importations en Afrique, voir le *Rapport sur le commerce et le développement 1998* (deuxième partie, chap. IV et V).
 18. Voir Lall (1995, 1998). Pour une comparaison des politiques appliquées à l'égard de l'IED et des sociétés transnationales dans les différents pays d'Asie de l'Est, voir le *Rapport sur le commerce et le développement 1996* (deuxième partie, chap. II).
 19. Cela paraît être le cas même en Malaisie, pays qui a un tissu de fournisseurs locaux de matériel électrique et d'industries électroniques plus développé que de nombreux autres pays qui participent à des réseaux internationaux de production de ces produits, y compris le Mexique et la Thaïlande (Mortimore, Romijn et Lall, 2000:71). L'investissement étranger dans les entreprises nationales qui fournissent des composants est également important dans l'industrie automobile (CNUCED, 2001a, encadré IV.2).
 20. Voir le *Rapport sur le commerce et le développement 1996* (deuxième partie, chapitre premier).
 21. Les données d'origine fournies par Nicita et Olarreaga (2001) étaient fondées sur la définition des produits manufacturés de la CITI. Les données du graphique 3.6 sont fondées sur les définitions de la CTCI; pour passer de l'une à l'autre il a fallu faire un ajustement consistant à exclure les produits alimentaires transformés et les produits énergétiques et les minéraux. Les données relatives à la Chine ne sont disponibles que depuis 1986. Si l'on exclut la Chine, on peut construire des séries chronologiques des statistiques d'exportation et de valeur ajoutée dans le secteur manufacturier sur la période 1981-1996, mais cela ne change pas grand-chose au résultat d'ensemble.
 22. Les chiffres de la base de données sur les statistiques industrielles de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), de même que ceux fournis dans Nicita et Olarreaga (2001), font apparaître une forte hausse de la valeur ajoutée manufacturière en Chine en 1993. Ce phénomène paraît dû en grande partie à la dévaluation, étant donné que la valeur ajoutée est mesurée en dollars courants pour ce graphique 3.7.

23. Pour une analyse détaillée, voir le *Rapport sur le commerce et le développement 1996* (deuxième partie, chap. II).
24. Le fait que cette proportion soit beaucoup plus élevée (notamment dans le secteur de l'électronique) que dans les cas de filiales implantées dans d'autres pays où la productivité de la main-d'œuvre est similaire et le revenu moyen à peu près identique à celui du Mexique s'explique probablement avant tout par la politique fiscale très favorable que le Mexique applique aux sociétés transnationales, par les dispositions d'accès préférentiel au marché de l'ALENA et par la proximité géographique des États-Unis (Hanson, Mataloni et Slaughter, 2002).
25. Dans le tableau 3.5, les données sur la valeur ajoutée sont fondées sur la définition CITI des produits manufacturés, alors que les données sur les exportations sont fondées sur les définitions CTCI. Toutefois, cela n'entraîne pas une très grande différence dans le calcul des exportations mondiales de produits manufacturés pour les pays pour lesquels on dispose de données complètes.

CROISSANCE ET CLASSEMENT DU COMMERCE MONDIAL DE MARCHANDISES

Dans la présente annexe, nous fournissons les données de base sur lesquelles s'appuie l'analyse du dynamisme des exportations mondiales de marchandises. Le tableau 3.A1 donne une liste de 225 catégories de produits classés sur la base des positions à trois chiffres de la CTCI Rev.2. Les produits sont classés en fonction du taux d'augmentation annuel moyen de la valeur de leurs exportations sur la période 1980-1998, qui sert d'indicateur de dynamisme du marché. Nous avons aussi fait un autre classement de ces groupes de produits en différentes catégories, en fonction de l'intensité relative de compétence, de technologie et de capital et des effets d'échelle :

Produits primaires	A
Produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources	B
Produits à faible intensité de compétence et de technologie	C
Produits à intensité moyenne de compétence et de technologie	D
Produits à forte intensité de compétence et de technologie	E
Produits non classés	F

Nous n'avons pas pris en considération quelques positions de la CTCI car les données y relatives sont incomplètes : CTCI 286 (minerais et concentrés d'uranium et de thorium), CTCI 333 (pétrole brut), CTCI 351 (courant électrique), CTCI 675 (feuillards en fer ou en acier), CTCI 688 (uranium et thorium), CTCI 911 (colis postaux), CTCI 931 (transactions spéciales et articles non classés), CTCI 961 (monnaies autres que les pièces d'or) et CTCI 971 (or).

Quelques autres positions de la section 3 de la CTCI, à savoir CTCI 322 (charbon), CTCI 323 (charbon et briquettes), CTCI 334 et 335 (produits pétroliers) et CTCI 341 (gaz) n'ont pas non plus été prises en considération car notre analyse ne porte que sur le commerce de produits autres que les combustibles.

Le tableau 3.A2 indique quels sont les produits dont le marché est le plus dynamique parmi les produits d'exportation des pays développés, de l'ensemble des pays en développement et de quatre sous-groupes régionaux qui sont définis à la section E du présent chapitre. Les produits imprimés en gras sont ceux qui figurent parmi les 20 produits dont le marché est le plus dynamique à l'échelle mondiale, dont on retrouvera la liste au tableau 3.A1, ainsi qu'au tableau 3.1 du texte principal.

Tableau 3.A1

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
1	776	Lampes, tubes et valves électroniques à cathode chaude	E	16,3
2	752	Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités	E	15,0
3	759	Parties et accessoires destinées aux machines et appareils des groupes 751 et 752	E	14,6
4	871	Appareils et instruments d'optique	E	14,1
5	553	Produits de parfumerie ou de toilette et préparations cosmétiques	E	13,3
6	261	Soie	A	13,2
7	846	Sous-vêtements, tricotés ou crochetés	B	13,1
8	893	Ouvrages en matière de la division 58	D	13,1
9	771	Machines et appareils pour la production de l'électricité et leurs parties	D	12,9
10	898	Instruments musicaux et leurs parties et accessoires	F	12,6
11	612	Ouvrages en cuir naturel ou reconstitué, n.d.a.	B	12,4
12	111	Boissons non alcooliques, n.d.a.	A	12,2
13	872	Instruments et appareils pour la médecine	E	12,1
14	773	Équipement pour la distribution d'électricité	D	12,0
15	764	Équipement de télécommunication et parties	E	11,9
16	844	Sous-vêtements en tissus de textiles	B	11,9
17	048	Préparations à base de céréales et de farine ou de fécule de fruits ou de légumes	A	11,9
18	655	Étoffes tricotées ou crochetées	B	11,7
19	541	Produits médicaux et pharmaceutiques	E	11,6
20	778	Machines et appareils électriques, n.d.a.	D	11,5
21	873	Compteurs et instruments de mesure, n.d.a.	E	11,3
22	514	Composés à fonction azotée	E	11,2
23	098	Produits et préparations comestibles, n.d.a.	A	11,2
24	772	Appareillages électriques tels qu'interrupteurs, commutateurs, coupe-circuits et prises	D	11,1
25	783	Véhicules routiers, n.d.a.	D	11,1
26	821	Meubles et leurs parties	B	11,0
27	062	Confiseries et autres préparations à base de sucre	A	10,9
28	592	Amidons et féculés, inuline et gluten, matières albuminoïdes	E	10,9
29	761	Téléviseurs	E	10,7
30	812	Appareils sanitaires et appareillage de plomberie et de chauffage	C	10,7
31	122	Tabacs fabriqués	A	10,7
32	679	Articles en fer et en acier moulés, forgés et emboutis	C	10,7
33	073	Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao	A	10,7
34	628	Articles en caoutchouc, n.d.a.	D	10,6
35	843	Vêtements pour femmes en tissus de textiles	B	10,5
36	533	Pigments, peintures, vernis et matières connexes	E	10,3
37	635	Articles manufacturés en bois, n.d.a.	B	10,3
38	847	Accessoires du vêtement en tissus de textiles	B	10,3
39	657	Tissus en textiles spéciaux et produits connexes	B	10,3
40	664	Verre	B	10,2

Tableau 3.A1 (suite)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
41	583	Produits de polymérisation et de copolymérisation	E	10,1
42	895	Fournitures de bureau et papeterie, n.d.a.	F	10,0
43	642	Papiers et cartons, découpés à format	B	10,0
44	621	Produits en caoutchouc, par exemple pâtes, plaques, feuilles	D	9,9
45	845	Vêtements et autres articles en bonneterie	B	9,9
46	899	Autres articles manufacturés divers	F	9,9
47	743	Pompes, compresseurs, ventilateurs et souffleries	D	9,8
48	672	Lingots et autres formes primaires de fer et d'acier	C	9,8
49	774	Appareils électriques et radiologiques à usage médical	D	9,8
50	842	Vêtements pour hommes en tissus de textiles	B	9,8
51	633	Articles en liège	B	9,7
52	714	Moteurs non électriques	D	9,7
53	726	Machines d'impression et de reliure et leurs parties	D	9,7
54	551	Huiles essentielles, parfums et arômes	E	9,7
55	554	Savons, préparations pour le nettoyage et le polissage	E	9,7
56	611	Cuirs	B	9,7
57	749	Accessoires de machines non électriques	D	9,6
58	941	Animaux vivants, n.d.a., y compris les animaux de zoo	F	9,5
59	728	Machines et équipements spécialisés pour certaines industries	D	9,5
60	781	Véhicules à moteur pour le transport de passagers et de marchandises	D	9,4
61	515	Composés organo-inorganiques et hétérocycliques	E	9,4
62	582	Produits de condensation, de polycondensation et de polyaddition	E	9,4
63	699	Articles manufacturés en métaux communs, n.d.a.	C	9,4
64	598	Produits chimiques divers, n.d.a.	E	9,3
65	694	Clous, vis, boulons et écrous de fer, d'acier ou de cuivre	C	9,2
66	658	Articles confectionnés, entièrement ou principalement en matières textiles	B	9,2
67	036	Crustacés et mollusques, frais, réfrigérés, congelés, salés, en saumure ou séchés	A	9,1
68	894	Poussettes et jouets	B	9,1
69	716	Machines et appareils électriques rotatifs et leurs parties	D	9,1
70	775	Machines et appareils, électriques ou non, à usage domestique	D	9,1
71	245	Bois de feu (à l'exclusion des chutes de bois) et charbon de bois	A	9,0
72	034	Poissons, frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	A	9,0
73	831	Articles de voyage, sacs à main, serviettes, bourses et étuis	B	9,0
74	713	Moteurs à combustion interne à pistons, et leurs parties	D	8,9
75	741	Équipements de chauffage et de refroidissement et parties	D	8,9
76	656	Tulles, broderies et articles de mercerie	B	8,8
77	531	Matières colorantes organiques synthétiques, etc., indigo naturel et laques	E	8,8
78	744	Équipements mécaniques de manutention et parties	D	8,7
79	792	Aéronefs et matériel connexe et leurs parties	E	8,7
80	784	Parties et accessoires des groupes 722, 781, 782, 783	D	8,7

Tableau 3.A1 (suite)**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI***(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)*

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
81	269	Friperie, drilles et chiffons	A	8,7
82	874	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle	E	8,7
83	684	Aluminium	A	8,6
84	037	Poissons, crustacés et mollusques, préparés ou en conserve, n.d.a.	A	8,6
85	742	Pompes pour liquides, élévateurs à liquides et leurs parties	D	8,6
86	663	Articles minéraux manufacturés, n.d.a.	B	8,6
87	848	Articles du vêtement et accessoires, non textiles	B	8,6
88	897	Bijouterie, joaillerie et autres articles en métaux précieux	F	8,6
89	641	Papiers et cartons	B	8,5
90	725	Machines pour les usines de pâtes et de papiers et la fabrication du papier	D	8,5
91	892	Imprimés	F	8,5
92	653	Tissus en fibres synthétiques et artificielles	B	8,5
93	634	Placages, contreplaqués, bois améliorés ou reconstitués	B	8,4
94	513	Acides carboxyliques, et leurs anhydrides, halogénures et dérivés	E	8,4
95	516	Autres produits chimiques organiques	E	8,4
96	273	Pierres, sable et gravier	A	8,3
97	112	Boissons alcooliques	A	8,3
98	785	Motocycles, scooters et fauteuils roulants	C	8,3
99	512	Alcools, phénols, phénols-alcools et leurs dérivés	E	8,2
100	665	Verrerie	B	8,2
101	054	Légumes, frais, réfrigérés, congelés ou simplement conservés; racines et tubercules	A	8,1
102	091	Margarine et graisses culinaires	A	8,1
103	625	Pneumatiques en caoutchouc, bandes de roulement, pour tous types de roues	D	8,0
104	786	Remorques et autres véhicules non motorisés	C	8,0
105	884	Éléments d'optique, n.d.a.	E	7,9
106	292	Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	A	7,8
107	692	Récipients métalliques pour le stockage ou le transport	C	7,8
108	737	Machines et appareils pour le travail des métaux et leurs parties	D	7,7
109	431	Huiles et graisses animales ou végétales préparées	A	7,7
110	058	Conserves et préparations de fruits	A	7,7
111	851	Chaussures	B	7,7
112	654	Tissus de textiles autres que le coton et les fibres synthétiques et artificielles	B	7,6
113	682	Cuivre	A	7,6
114	667	Perles, pierres précieuses et semi-précieuses, brutes ou travaillées	B	7,5
115	532	Extraits utilisés pour la teinture et le tannage; produits tannants synthétiques	E	7,5
116	652	Tissus de coton	B	7,5
117	695	Outils à main et outils pour machines	C	7,5

Tableau 3.A1 (suite)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
118	689	Métaux communs non ferreux divers employés pour la métallurgie	A	7,4
119	881	Appareils et équipements photographiques, n.d.a.	E	7,4
120	282	Déchets et débris de fer ou d'acier	A	7,3
121	727	Machines et appareils pour l'industrie alimentaire	D	7,3
122	014	Viandes et abats comestibles, préparés ou en conserve, n.d.a.; extraits de poissons	A	7,3
123	024	Fromages et lait caillé	A	7,3
124	762	Récepteurs de radio	E	7,3
125	291	Matières brutes d'origine animale, n.d.a.	A	7,2
126	745	Autres machines, outils, appareils et parties non électriques	D	7,1
127	662	Matériaux de construction en terre cuite et en matières réfractaires	B	7,1
128	022	Lait et crème	A	7,1
129	696	Coutellerie	C	7,1
130	882	Fourniture pour la photographie et la cinématographie	E	7,1
131	057	Fruits et fruits à coque (à l'exclusion des fruits à coque oléagineux), frais ou séchés	A	7,0
132	011	Viandes et abats comestibles, frais, réfrigérés ou congelés	A	6,9
133	736	Machines-outils pour le travail des métaux ou des carbures de métaux, et leurs parties	D	6,9
134	248	Bois simplement travaillés; et traverses en bois pour voies ferrées	A	6,9
135	423	Huiles et graisses végétales, liquides, brutes, raffinées ou purifiées	A	6,9
136	674	Produits laminés plats, en fer ou en acier	C	6,8
137	661	Chaux, ciment et matériaux de construction fabriqués	B	6,8
138	686	Zinc	A	6,8
139	697	Articles de ménage et d'économie domestique en métaux communs, n.d.a.	C	6,7
140	683	Nickel	A	6,6
141	288	Déchets et débris de métaux communs non ferreux, n.d.a.	A	6,6
142	791	Véhicules et matériels pour chemins de fer	C	6,6
143	885	Montres et horloges	E	6,6
144	724	Machines textiles et machines pour le travail du cuir et leurs parties	D	6,5
145	651	Filés de textiles	B	6,4
146	666	Poterie	B	6,3
147	523	Autres produits chimiques inorganiques	E	6,3
148	659	Revêtements de sol	B	6,2
149	677	Fils de fer ou d'acier, gainés ou non	C	6,1
150	591	Désinfectants, insecticides, fongicides, herbicides	E	6,0
151	763	Tourne-disques, dictaphones et enregistreurs sonores	E	6,0
152	671	Fonte, fonte spiegel, fer spongieux, fer et acier	C	6,0
153	896	Objets d'art, de collection et d'antiquité	F	6,0

Tableau 3.A1 (suite)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
154	522	Éléments chimiques inorganiques, oxydes et sels halogénés	E	5,7
155	424	Autres huiles végétales fixées, liquides ou solides, brutes, raffinées ou purifiées	A	5,7
156	244	Liège, naturel, brut et chutes (y compris en blocs ou en feuilles)	A	5,7
157	782	Véhicules pour le transport de marchandises	D	5,7
158	751	Machines de bureau	E	5,6
159	693	Produits en fil métallique et grilles pour clôtures	C	5,5
160	056	Légumes, racines et tubercules, préparés ou en conserve, n.d.a.	A	5,5
161	081	Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)	A	5,5
162	267	Autres fibres synthétiques et artificielles pouvant être filées et déchets	A	5,4
163	721	Machines agricoles et leurs parties	D	5,4
164	718	Autres machines pour la production d'électricité et leurs parties	D	5,3
165	572	Explosifs et articles pyrotechniques	E	5,2
166	562	Engrais manufacturés	E	5,0
167	793	Navires, bateaux et constructions flottantes	C	5,0
168	035	Poissons, séchés, salés ou en saumure; poissons fumés	A	4,9
169	673	Barres et profilés en fer ou en acier	C	4,9
170	251	Pâtes et vieux papiers	A	4,9
171	075	Épices	A	4,8
172	001	Animaux vivants principalement destinés à l'alimentation	A	4,7
173	676	Rails et matériaux pour la construction de voies ferrées	C	4,6
174	246	Bois de trituration (y compris les particules et déchets)	A	4,5
175	233	Caoutchouc synthétique; caoutchouc régénéré; déchets et débris	A	4,5
176	263	Coton	A	4,5
177	266	Fibres synthétiques pouvant être filées	A	4,4
178	211	Cuirs et peaux (sauf les pelleteries), bruts	A	4,4
179	042	Riz	A	4,4
180	511	Hydrocarbures, n.d.a., et leurs halogénures ou dérivés	E	4,4
181	712	Machines et turbines à vapeur	D	4,2
182	277	Abrasifs naturels, n.d.a. (y compris les diamants industriels)	A	4,2
183	247	Autres bois bruts ou simplement équarris	A	4,2
184	711	Chaudières à vapeur et leurs parties	D	4,2
185	278	Autres minéraux bruts	A	4,1
186	287	Minerais et concentrés de métaux communs, n.d.a.	A	3,9
187	691	Constructions et parties de constructions, n.d.a., en fonte, fer, acier ou aluminium	C	3,8
188	223	Graines et fruits oléagineux, entiers ou concassés (farines non dégraissées)	A	3,7
189	047	Autres farines de céréales	A	3,6
190	025	Oeufs et jaunes d'oeufs, frais, déshydratés ou autrement conservés, édulcorés ou non	A	3,5

Tableau 3.A1 (fin)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
191	046	Farines de froment et de méteil	A	3,5
192	723	Appareils et matériels de génie civil et de construction; leurs parties et pièces détachées	D	3,5
193	121	Tabacs non fabriqués; déchets de tabacs	A	3,4
194	012	Viandes et abats comestibles (sauf le foie de volaille), salés, saumurés, séchés ou fumés	A	3,2
195	678	Tubes, tuyaux et accessoires de tuyauterie, en fer ou en acier	C	3,1
196	722	Tracteurs équipés ou non de prises de courant	D	3,0
197	222	Graines et fruits oléagineux, entiers ou concassés (à l'exclusion des farines)	A	2,9
198	883	Films cinématographiques, exposés et développés, négatifs ou positifs	E	2,8
199	074	Thé et maté	A	2,8
200	061	Sucre et miel	A	2,6
201	685	Plomb	A	2,4
202	072	Cacao	A	2,4
203	281	Minerais et concentrés de fer	A	2,4
204	584	Cellulose régénérée; nitrate de cellulose et autres esters de cellulose	E	2,4
205	951	Véhicules de combat blindés, armes et munitions	F	2,3
206	681	Argent, platines et métaux de la mine du platine	A	1,9
207	265	Fibres de textiles végétaux et leurs déchets	A	1,7
208	232	Latex en caoutchouc naturel; caoutchouc naturel et autres gommés naturelles similaires	A	1,6
209	524	Matières radioactives et matières associées	E	1,5
210	023	Beurre	A	1,3
211	071	Cafés et substituts de café	A	1,3
212	411	Matières grasses	A	1,0
213	041	Froment (y compris l'épeautre) et méteil non moulus	A	0,4
214	044	Maïs, non moulu	A	0,3
215	268	Laine et autres poils d'animaux (à l'exclusion des mèches de laine)	A	0,3
216	613	Pelleteries tannées ou apprêtées, pièces ou coupons de pelleterie	B	-0,1
217	043	Orge, non mondé	A	-0,4
218	289	Minerais et concentrés de métaux précieux; déchets et débris	A	-0,6
219	045	Céréales, non moulues (autres que le froment, le riz, l'orge et le maïs)	A	-1,0
220	271	Engrais bruts	A	-1,0
221	212	Pelleteries brutes (y compris les peaux d'astrakan, de caracul et autres peaux similaires)	A	-2,4
222	585	Autres résines artificielles et matières plastiques	E	-2,9
223	264	Jutes et autres fibres textiles libériennes, n.d.a., bruts ou rouis	A	-3,0
224	687	Étain	A	-3,9
225	274	Soufres et pyrites de fer non calcinés	A	-5,8

Source: Calcul du Secrétariat de la CNUCED, sur la base de ONU/DAES, base de données *Commodity Trade Statistics*.

Tableau 3.A2

**PRODUITS DONT LE MARCHÉ EST LE PLUS DYNAMIQUE, PAR RÉGION EXPORTATRICE,
CLASSÉS SELON LE TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN DE LA VALEUR DES
EXPORTATIONS, 1980-1998**

Rang	Code CTCI	Groupe de produits	Rang	Code CTCI	Groupe de produits
Pays développés			Pays en développement		
1	776	Transistors et semi-conducteurs	1	752	Ordinateurs
2	844	Sous-vêtements en textiles	2	871	Instruments d'optique
3	553	Articles de parfumerie et cosmétiques	3	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau
4	871	Instruments d'optique	4	582	Produits de condensation
5	752	Ordinateurs	5	741	Équipements pour le chauffage et le refroidissement et leurs parties
6	893	Articles en matières plastiques	6	655	Étoffes de bonneterie
7	759	Parties d'ordinateur et de machines de bureau	7	531	Matières colorantes organiques synthétiques
8	898	Instruments musicaux et enregistrements	8	773	Équipements pour la distribution de l'électricité
9	541	Produits pharmaceutiques	9	712	Moteurs et turbines à vapeur
10	846	Sous-vêtements en bonneterie	10	781	Véhicules pour le transport de passagers
11	872	Instruments médicaux	11	872	Instruments médicaux
12	048	Préparations de céréales	12	763	Enregistreurs sonores
13	111	Boissons non alcooliques	13	583	Produits de polymérisation
14	764	Équipements de télécommunication et parties	14	776	Transistors et semi-conducteurs
15	771	Machines pour la production et la transformation de l'électricité	15	771	Équipements pour la production et la transformation de l'électricité
16	783	Autocars et tracteurs	16	679	Pièces moulées en fer et en acier
17	098	Aliments conservés	17	774	Appareils médicaux
18	514	Composés à fonction azotée	18	592	Amidons, inuline, gluten, substances albuminoïdes
19	873	Compteurs et instruments de mesure	19	516	Autres produits chimiques organiques
20	073	Chocolats	20	761	Téléviseurs
Premiers pays émergents			ANASE-4		
1	752	Ordinateurs	1	752	Ordinateurs
2	277	Abrasifs naturels	2	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau
3	783	Autocars et tracteurs	3	871	Instruments d'optique
4	951	Armes à feu de guerre et munitions	4	763	Enregistreurs sonores
5	871	Instruments d'optique	5	672	Lingots et formes primaires de fer ou d'acier
6	592	Amidon, inuline, gluten, substances albuminoïdes	6	751	Machines de bureau
7	781	Véhicules pour le transport de passagers	7	716	Machines électriques tournantes et leurs parties
8	611	Cuir	8	511	Hydrocarbures
9	212	Pelleteries brutes	9	277	Abrasifs naturels
10	582	Produits de condensation	10	761	Téléviseurs
11	882	Fourniture pour la photographie et la cinématographie	11	785	Cycles et motocycles
12	682	Cuivre	12	773	Équipements pour la distribution d'électricité

Tableau 3.A2 (fin)

**PRODUITS DONT LE MARCHÉ EST LE PLUS DYNAMIQUE, PAR RÉGION EXPORTATRICE,
CLASSÉS SELON LE TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN DE LA VALEUR DES
EXPORTATIONS, 1980-1998**

Rang	Code CTCI	Groupe de produits	Rang	Code CTCI	Groupe de produits
13	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	13	267	Autres fibres synthétiques et artificielles
14	686	Zinc	14	786	Véhicules non motorisés
15	513	Acides carboxyliques	15	775	Appareils ménagers
16	524	Matières radioactives	16	641	Papier et charbon
17	122	Tabacs fabriqués	17	592	Amidons, inuline, gluten, substances albuminoïdes
18	712	Moteurs et turbines à vapeur	18	677	Fils de fer ou d'acier
19	774	Appareils médicaux	19	781	Véhicules pour le transport de passagers
20	515	Composés organo-inorganiques	20	268	Laine et poils d'animaux
Asie du Sud			Amérique du Sud		
1	761	Téléviseurs	1	245	Bois de feu et charbon de bois
2	752	Ordinateurs	2	682	Cuivre
3	582	Produits de condensation	3	292	Matières brutes d'origine végétale
4	674	Produits laminés plats en fer ou en acier	4	098	Produits alimentaires en conserve
5	515	Composés organo-inorganiques	5	014	Préparations de viande
6	655	Étoffes de bonneterie	6	121	Tabacs non fabriqués
7	266	Fibres synthétiques pouvant être filées	7	524	Matières radioactives
8	672	Lingots et formes primaires de fer ou d'acier	8	716	Machines électriques tournantes et leurs parties
9	871	Instruments d'optique	9	678	Tubes, tuyaux et accessoires de tuyauterie en fer ou en acier
10	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	10	812	Équipements pour la plomberie, le chauffage et l'éclairage
11	673	Barres de fer et d'acier	11	523	Autres produits chimiques inorganiques
12	513	Acides carboxyliques	12	111	Boissons non alcooliques
13	661	Chaux, ciment et matériaux de construction	13	845	Vêtements en bonneterie
14	583	Produits de polymérisation	14	951	Armes à feu de guerre et munitions
15	514	Composés à fonction azotée	15	713	Moteurs à combustion interne à pistons et leurs parties
16	277	Abrasifs naturels	16	045	Céréales non moulues
17	511	Hydrocarbures	17	671	Fonte
18	683	Nickel	18	046	Farines de froment
19	898	Instruments musicaux et disques	19	551	Huiles essentielles, parfums et arômes
20	781	Véhicules pour le transport de passagers	20	655	Étoffes de bonneterie

Source : Voir tableau 3.A1.

Note : Les groupes de produits en gras figurent parmi les 20 dont le marché mondial est le plus dynamique, que l'on retrouvera au tableau 3.A1 de la présente annexe et au tableau 3.1 du texte principal.

PRIX DES PRODUITS EXPORTÉS OU IMPORTÉS PAR LES ÉTATS-UNIS ET PRODUITS DYNAMIQUES

Dans la présente annexe, nous avons employé les données relatives aux prix à l'importation et à l'exportation des États-Unis pour évaluer dans quelle mesure les résultats obtenus à la section B en ce qui concerne le dynamisme des produits changent si l'on mesure les exportations à prix constants. L'Office des statistiques du travail (BLS) des États-Unis a commencé à élaborer et à publier des indices annuels des prix à l'importation et à l'exportation de biens et de services en 1989 (il publie des indices mensuels depuis janvier 1993). Pour calculer ces indices, il s'est efforcé de faire en sorte que les prix employés correspondent à des produits similaires en termes de qualité et de spécifications techniques. Lorsqu'il y a une importante modification des spécifications, il fait un ajustement pour que l'indice ne reflète que les variations de prix « pures » et ne soit pas influencé par des différences de qualité (BLS, 1997: 156).

Le tableau 3.A1 indique l'évolution des indices des prix à l'exportation et à l'importation de quatre des produits les plus dynamiques sur le marché mondial (voir section B et annexe 1)¹. Parmi ces catégories de produits, les prix à l'importation des ordinateurs et des parties et composants d'ordinateurs et de machines de bureau ont été beaucoup plus volatils que leurs prix à l'exportation, et ont eu tendance à beaucoup baisser durant la période 1995-1998. De même, pour le matériel de télécommunications, l'indice des prix à l'importation a diminué entre 1981 et 1985, est fortement remonté les années suivantes et a diminué à nouveau, plus vite que les prix à l'exportation, après 1995. Pour des produits comme les transistors et les semi-conducteurs, les indices des prix à l'importation et à l'exportation ont évolué de façon plus ou moins parallèle, à la baisse, jusqu'en 1995, mais après l'indice des prix à l'importation a chuté beaucoup plus vite que l'indice des prix à l'exportation.

L'analyse des statistiques commerciales des États-Unis donne à penser que l'indice des prix à

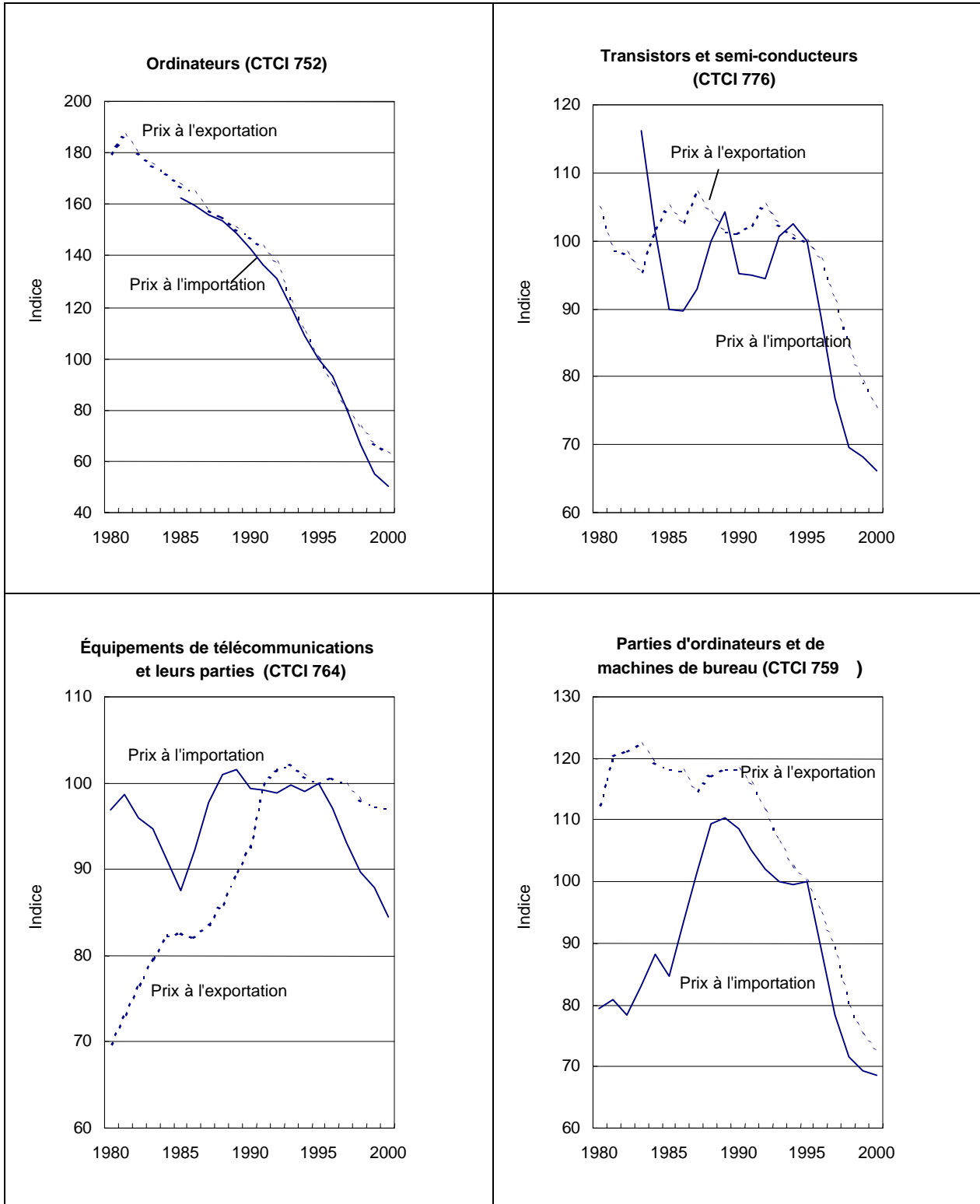
l'exportation peut être considéré comme un indice de substitution des prix des produits dans le commerce entre pays développés, tandis que l'indice des prix à l'importation représenterait plutôt l'indice des prix à l'exportation de produits entre pays en développement. En 1998, en valeur, les pays en développement fournissaient environ deux tiers des importations d'ordinateurs, de parties d'ordinateurs et de machines de bureau et de transistors et de semi-conducteurs des États-Unis, et environ 60 % de leurs importations de matériel de télécommunications. Les deux tiers des exportations d'ordinateurs et de parties d'ordinateurs et de machines de bureau des États-Unis ont été absorbées par des pays développés, qui ont aussi absorbé environ la moitié de leurs exportations de matériel de télécommunications et le quart de leurs exportations de transistors et de semi-conducteurs; en ce qui concerne ce dernier produit, les pays en développement ont absorbé plus de 70 % des exportations. Si l'on considère que l'indice des prix des États-Unis est représentatif, comme nous l'avons postulé plus haut, le graphique 3.A1 montre que les prix à l'exportation des pays en développement pour ces quatre catégories de produits très dynamiques ont été plus volatils au cours des deux dernières décennies et ont chuté plus rapidement après 1995 que les prix à l'exportation et à l'importation des mêmes produits lorsqu'ils sont échangés entre des pays développés.

Les données du BLS ne permettent pas de faire une estimation complète de la croissance des exportations à prix constants. Les données disponibles indiquent qu'il y a eu une forte baisse des prix à l'exportation et à l'importation d'ordinateurs et de machines de bureau (CTCI 75). Dans cette division, les produits dont les prix ont le plus baissé sont les ordinateurs : l'indice des prix à l'importation a chuté de 163 en 1985 à 50 en 2000. Les prix des équipements de télécommunications et du matériel audiovisuel (CTCI 76), ainsi que des machines et appareils électriques (CTCI 77) ont eux aussi décliné.

Graphique 3.A1

INDICES DES PRIX À L'IMPORTATION ET À L'EXPORTATION DE DIFFÉRENTS PRODUITS ÉLECTRONIQUES AUX ÉTATS-UNIS, 1980-2000

(Indice, 1995=100)



Source : Calculs du Secrétariat de la CNCUED, fondés sur des données publiées par le Département du travail des États-Unis (www.bls.gov/datahome.htm).

Toutefois, ce déclin ne s'observe que dans l'indice des prix à l'importation. Il a été relativement modéré (106 en 1980, 84 en 2000 pour la première catégorie; 85 en 1983, 83 en 2000 pour la seconde)². Parmi les produits de la division 77, l'indice des prix a chuté de façon très prononcée pour les transistors et les semi-conducteurs (de 116 en 1983 à 66 en 2000). Après 1995, les produits dont l'indice des prix à l'importation a le plus baissé sont les ordinateurs, suivis par les transistors et semi-conducteurs.

Ces observations signifient que le taux de croissance des exportations d'ordinateurs, de pièces d'ordinateurs et de machines de bureau et de transistors et semi-conducteurs serait considérablement plus élevé que celui des exportations d'autres produits si l'on pouvait exprimer les exportations en prix constants. Elles montrent aussi que cela ne modifierait pas de manière très significative le classement des produits fait à la section B.

Notes

1. Nous avons employé des moyennes annuelles établies à partir des données mensuelles ou trimestrielles du BLS, en fonction des données disponibles.
2. Les boissons tropicales sont la seule autre catégorie de produits au niveau des positions à deux chiffres de la CTCI figurant dans la base de données sur les prix à l'importation du BLS dont l'indice était plus élevé en 1980 qu'en 2000 (98 en 1980 contre 58 en 2000).

LES RÉSEAUX INTERNATIONAUX DE PRODUCTION ET L'INDUSTRIALISATION DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Dans la présente annexe, nous examinerons comment le partage international de la production a influencé le processus d'industrialisation et de croissance des pays en développement. Nous nous concentrerons sur trois secteurs qui ont joué un rôle important dans ce partage de la production, du point de vue des pays en développement, ces

dernières années. Toutefois, ces trois secteurs opèrent de façon assez différente les uns des autres : le secteur de la confection s'appuie sur la sous-traitance, le secteur de l'électronique est dominé par les sociétés transnationales et le secteur de l'automobile est très influencé par les accords commerciaux préférentiels.

1. Sous-traitance : la confection

La sous-traitance a été la principale forme de délocalisation de la production dans le secteur de la confection, même si l'IED a aussi joué un rôle¹. Par rapport à une transaction traditionnelle entre deux parties non liées, la sous-traitance implique une plus grande stabilité des relations commerciales et la fourniture d'instructions et de spécifications détaillées. Les acteurs qui dominent ces réseaux de sous-traitance, fondés sur des relations contractuelles, sont les grands distributeurs de produits banalisés et les distributeurs de produits de marque. Les premiers ont tendance à s'appuyer sur des réseaux mondiaux de production fondés sur des contrats d'achat du produit fini à un fournisseur local (sous-traitance intégrale), alors que les seconds ont tendance à créer des réseaux de production régionaux, dans

lesquels l'entreprise dominante livre des demi-produits au sous-traitant et lui rachète le produit fini (perfectionnement).

Dans de nombreux pays en développement, l'industrialisation s'est fondée sur les textiles et les vêtements. Le secteur de la confection, qui emploie beaucoup de main-d'œuvre, permet de créer de nombreux emplois dans les pays qui ont une abondante main-d'œuvre et un avantage comparatif dû au faible niveau des salaires. De plus, pendant plus de 20 ans, les contingents imposés dans le cadre de l'Arrangement multifibres (AMF) ont permis à des nouveaux venus de prendre pied sur le marché des textiles et des vêtements une fois que les autres pays avaient entièrement employé leurs contingents. Plus

Les avantages résultant du partage international de la production de vêtements, pour ce qui est du transfert de technologie et de l'industrialisation des pays en développement, varient notamment selon que la sous-traitance porte sur l'intégralité du produit ou uniquement sur des opérations d'assemblage simples.

récemment, les progrès des techniques de production et de communication et la baisse du coût des transports ont permis de séparer géographiquement les opérations d'ouvrage à forte intensité de main-d'œuvre des opérations à forte intensité de compétence et de capital dans le processus de production de textiles et de vêtements. Par exemple, l'automatisation a rendu plus capitalistiques les étapes d'ouvrage antérieures à l'assemblage alors que l'assemblage est resté une activité à forte intensité de main-d'œuvre. En conséquence, il est devenu à la fois techniquement possible et économiquement rentable pour des fabricants ayant leur siège dans un pays à salaires élevés de délocaliser l'assemblage dans des pays à bas salaires et de réimporter les produits finis pour les vendre sur le marché intérieur ou les réexporter vers des marchés tiers.

Les avantages résultant du partage international de la production de vêtements, pour ce qui est du transfert de technologie et de l'industrialisation des pays en développement, ont été inégaux. Ils varient notamment selon que la sous-traitance porte sur l'intégralité du produit ou uniquement sur des opérations d'assemblage simples. Par exemple, les pays d'Asie de l'Est ont commencé par faire de l'assemblage simple en sous-traitance puis se sont mis progressivement à offrir l'ensemble des opérations voire, dans certains cas, à produire sous leurs propres marques; au Mexique, il y a une transition en cours, de l'assemblage vers une production plus intégrée, qui est favorisée vers les règles de l'ALENA; les pays des Caraïbes restent confinés dans des activités de main-d'œuvre qui ne leur apportent guère d'avantages économiques si ce n'est la création d'emplois peu rémunérés (ECLAC, 1999).

Les dragons d'Asie de l'Est ont été les premiers pays à se doter d'établissements de production dans le cadre d'accords de sous-traitance conclus avec des grands détaillants et distributeurs des États-Unis. Les producteurs locaux ont commencé par se spécialiser dans des activités d'assemblage simples, mais ont rapidement évolué vers un système de sous-traitance de marques, dans le cadre duquel ils produisaient sur la base des dessins fournis par l'acheteur. De nombreuses entreprises sont encore allées plus loin et se sont mises à produire sous leur propre marque. Cela a été facilité par plusieurs facteurs et notamment par le fait que les exportateurs d'Asie de l'Est étaient spécialisés dans la transformation de tissus recherchés par les distributeurs de vêtements de

marque pour femmes et par l'éloignement des États-Unis, qui rendait long et coûteux l'emploi de textiles originaires des États-Unis. À mesure que la réglementation des importations sur les marchés destinataires devenait de plus en plus restrictive et que la hausse des coûts et du taux de change commençait à saper leur compétitivité, bon nombre d'entreprises de ces premiers pays émergents ont commencé à se concentrer sur des activités à forte intensité de compétence et à sous-traiter les opérations à forte intensité de main-d'œuvre à des pays voisins moins développés où les salaires étaient moins élevés. Des facteurs sociaux et culturels (tels que l'existence d'une langue commune) paraissent avoir eu une grande influence sur le choix des pays de délocalisation.

La sous-traitance, s'ajoutant au fait que les nouveaux pays de production disposaient de contingents inutilisés, a donné naissance à un système de production triangulaire, les entreprises des premiers pays émergents exportant directement vers les États-Unis depuis leurs établissements situés dans des pays voisins à bas salaires. Par conséquent, ils ont pu prolonger leur participation au commerce mondial des textiles et des vêtements en modernisant leur technologie, en délaissant les produits banals et bon marché au profit de produits plus différenciés et coûteux, les opérations d'assemblage simple d'intrants importés au profit d'une production intégrée en aval et en amont, et les échanges interrégionaux bilatéraux au profit d'une division intrarégionale plus développée du travail touchant toutes les étapes de la production et de la commercialisation. Toutefois, comme la coordination d'une production triangulaire est coûteuse, s'ils ne poursuivent pas leur modernisation ils pourraient se retrouver face à une concurrence accrue d'autres pays d'Asie moins avancés qui peuvent encore passer de l'assemblage simple à la production intégrale.

L'évolution de la sous-traitance a été très différente au Mexique et dans les Caraïbes. La participation de ces derniers pays au partage international de la production a été encouragée par la forte concurrence que subissaient les fabricants américains de produits de marque de la part des producteurs d'Asie. Les pays des Caraïbes et le Mexique étaient intéressants car ils offraient une main-d'œuvre peu coûteuse, ce qui est toujours un atout essentiel pour leur participation au partage de la production dans la confection. De plus, ils bénéficiaient d'un accès préférentiel aux marchés des États-Unis en vertu du chapitre 98 du tarif douanier harmonisé de ce pays.

Si les entreprises des premiers pays émergents ne poursuivent pas leur modernisation, elles pourraient se retrouver face à une concurrence accrue d'autres pays d'Asie moins avancés qui peuvent encore passer de l'assemblage simple à la production intégrale.

Le Mexique était le plus avantage grâce aux règles d'origine de l'ALENA, en vertu desquelles ses intrants destinés à la fabrication de produits d'exportation sont considérés comme intrants originaires de l'Amérique du Nord et ne sont donc pas assujettis à des droits de douane aux frontières des États-Unis. Les pays des Caraïbes opèrent dans le cadre de mécanismes de partage de la production qui offrent certes un accès privilégié aux marchés des États-Unis, mais n'exemptent pas de droits de douane les intrants autres que ceux originaires des États-Unis. L'incorporation d'intrants d'origine mexicaine compétitifs dans des produits finis destinés à l'exportation (USITC, 1999b : 30) offre une possibilité d'approfondir l'intégration, mais cela dépendra de l'évolution de la compétitivité de l'industrie textile mexicaine. En revanche, les producteurs des pays des Caraïbes en sont toujours aux opérations simples d'assemblage. Après l'expiration de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV), ils seront probablement exposés à une plus forte concurrence d'exportateurs d'Asie du Sud et de la Chine, ce qui pourrait provoquer une sous-enchère, des baisses de salaires et l'offre d'avantages supplémentaires pour attirer les activités de sous-traitance.

Les accords de sous-traitance ont eu une grande influence sur la structure géographique du commerce des vêtements. Les données récapitulées au tableau 3.A3 font apparaître une augmentation importante du commerce dans les deux sens entre les huit premiers pays de l'UE et les régions voisines dont le revenu par habitant était moins élevé (pays périphériques d'Europe, Europe orientale et Afrique du Nord) d'une part, et entre les États-Unis et le Mexique et les pays des Caraïbes d'autre part. Dans tous ces cas, hormis le commerce bilatéral entre les États-Unis et les Caraïbes, l'augmentation des exportations des pays pauvres vers les pays riches est supérieure à celle du flux inverse. Les importations de vêtements des États-Unis et de l'UE-8 (puis du Japon) provenant des premiers pays émergents ont beaucoup diminué, tandis que leurs importations provenant des pays de l'ANASE-4 et, surtout, de la Chine, ont considérablement augmenté. Il y a eu aussi un accroissement notable du commerce dans les deux sens entre les premiers pays émergents et la Chine. Ces constats confirment à la fois la tendance à la régionalisation du commerce des vêtements et l'apparition d'un système de production triangulaire centré sur les premiers pays émergents d'Asie.

Tableau 3.A3

**COMMERCE BILATÉRAL DE VÊTEMENTS ET D'ACCESSOIRES DU VÊTEMENT ENTRE
DIFFÉRENTS PARTENAIRES COMMERCIAUX, 1980-1998**

(Part du total des exportations mondiales en pourcentage)

	1980	1985	1990	1995	1998
Exportations de l'UE-8 vers :					
UE-8	26,2	17,0	17,5	13,1	12,4
Périphérie européenne	1,5	1,1	2,3	2,3	2,4
Europe orientale	0,3	0,2	0,3	1,0	1,1
Premiers pays émergents	0,3	0,3	0,7	1,1	0,6
ANASE-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Afrique du Nord	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5
Importations de l'UE en provenance de :					
Périphérie européenne	3,3	5,4	6,8	6,2	5,6
Europe orientale	0,8	0,5	0,7	4,2	4,6
Premiers pays émergents	9,3	5,2	4,8	2,6	2,0
ANASE-4	1,0	0,7	1,9	1,7	1,3
Chine	0,0	0,6	0,9	1,5	1,5
Afrique du Nord	1,3	1,0	1,8	2,0	1,9
Exportations des États-Unis vers :					
Premiers pays émergents	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
ANASE-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mexique	0,5	0,4	0,4	0,9	1,5
Caraïbes	0,7	0,6	0,8	1,7	2,2
Importations des États-Unis en provenance de :					
Premiers pays émergents	11,8	17,9	10,9	6,2	5,6
ANASE-4	0,5	1,8	2,1	2,8	3,6
Chine	0,0	1,2	1,1	2,1	2,2
Mexique	0,0	0,5	0,1	1,8	3,8
Caraïbes	0,0	0,8	0,2	0,7	0,6
Exportations du Japon vers :					
Premiers pays émergents	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
ANASE-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chine	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Importations du Japon en provenance de :					
Premiers pays émergents	2,2	2,4	3,4	1,7	0,7
ANASE-4	0,1	0,0	0,4	0,7	0,4
Chine	0,0	0,8	1,3	5,0	4,4
Exportations des premiers pays émergents vers :					
Chine	0,0	0,1	0,3	0,6	1,2
Importations des premiers pays émergents en provenance de :					
Chine	0,0	0,6	4,7	4,9	6,1

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur ONU/DAES, base de données *Commodity Trade Statistics*.

Note : Les données de ce tableau concernent la division 84 de la CTCL. La composition des groupes régionaux et sous-régionaux est la suivante :

UE-8 : Allemagne, Belgique, Danemark, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni.

Périphérie européenne : Espagne, Grèce, Irlande, Portugal, Turquie.

Europe orientale : Bulgarie, Estonie (1995 et 1998), Hongrie, Lettonie (1995 et 1998), Lituanie (1995 et 1998), Pologne, République tchèque (1995 et 1998), Roumanie, Slovaquie (1995 et 1998), Slovénie et Tchécoslovaquie (1980-1990).

Caraïbes : Antigua-et-Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbade, Belize, Costa Rica, Dominique, El Salvador, Grenade, Guatemala, Guyana, Haïti, Honduras, îles Vierges britanniques, Jamaïque, Montserrat, Antilles néerlandaises, Nicaragua, Panama, République dominicaine, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Trinité-et-Tobago.

Premiers pays émergents : Hong Kong (Chine), République de Corée, Singapour, Province chinoise de Taiwan.

ANASE-4 : Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande.

Afrique du Nord : Égypte, Maroc, Tunisie.

2. Réseaux de production pilotés par des sociétés transnationales : l'industrie électronique

L'industrie électronique est probablement la plus mondialisée de toutes. Le commerce de produits électroniques s'appuie sur un réseau de production toujours plus large, piloté par des sociétés transnationales. Les pays en développement, notamment ceux d'Asie de l'Est, jouent un rôle croissant dans ces réseaux, et les exportations de produits électroniques représentent aujourd'hui une grande proportion de leurs exportations totales. Ces pays offrent donc des exemples intéressants pour évaluer les possibilités de transition industrielle dans le cadre de réseaux internationaux de production.

Le secteur des produits électroniques est le plus important en ce qui concerne les investissements des sociétés transnationales japonaises et américaines en Asie de l'Est; au début des années 90, il absorbait quelque 45% de l'IED manufacturier total du Japon et 25% de celui des États-Unis (Ernst et Ravenhill, 1999 : 36). Les producteurs de semi-conducteurs et de matériel informatique des États-Unis ont commencé vers la fin des années 60 à investir en Asie de l'Est dans des usines de montage axées sur l'exportation pour profiter de la présence d'une abondante main-d'œuvre peu coûteuse. Par la suite, les producteurs et les distributeurs américains de produits électroniques grand public ont commencé à sous-traiter certaines opérations d'une gamme de plus en plus large de ces produits à des fournisseurs indépendants d'Asie de l'Est. Comme nous l'avons vu en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1996*, les sociétés transnationales japonaises à vocation exportatrice ont commencé à délocaliser leur production au milieu des années 80 en réaction aux contraintes de plus en plus fortes dues à la hausse du yen et au protectionnisme croissant des autres pays industriels. Les pays d'Asie de l'Est étaient intéressants à cet égard car ils disposaient d'une main-d'œuvre relativement peu coûteuse, instruite et qualifiée, et d'une bonne infrastructure, et

les produits exportés de ces pays ne se heurtaient pas à des obstacles protectionnistes aussi importants que les produits exportés directement du Japon.

Il existe peu de données comparatives empiriques détaillées, mais apparemment les sociétés transnationales du Japon et des États-Unis organisent leurs réseaux de production en Asie de l'Est de façon très différente, notamment en ce qui concerne la délocalisation de la gestion, l'achat des composants et des biens d'équipements, la reproduction des réseaux de production et les motivations de l'investissement à l'étranger (Belderbos, Capannelli et Fukao, 2001; Ernst et Ravenhill, 1999).

Les sociétés transnationales du Japon et des États-Unis organisent leurs réseaux de production en Asie de l'Est de façon très différente.

Traditionnellement, la gestion des grandes entreprises japonaises s'appuie beaucoup plus sur des mécanismes de coopération intra-entreprise, dans le cadre de conglomérats verticalement intégrés (*keiretsu*), que celle des grandes entreprises des États-Unis, qui s'appuie sur des relations marchandes avec des filiales plus indépendantes. Les filiales japonaises emploient donc moins de cadres ou de spécialistes techniques locaux que les filiales d'entreprises des États-Unis. Pour la même raison, les entreprises japonaises répugnent davantage à transférer des activités de recherche-développement dans des filiales établies à l'étranger. Les principaux inconvénients du système japonais sont le coût élevé de la coordination et la lenteur des interactions entre les producteurs et les clients. Toutefois, au début cela ne posait guère de problèmes, car les investissements japonais en Asie de l'Est étaient axés sur des produits électroniques bas de gamme (téléviseurs et appareils domestiques), composés de pièces banalisées, qui n'exigeaient pas d'interaction étroite avec les clients et permettaient de réaliser d'importantes économies d'échelle. En revanche, les sociétés transnationales des États-Unis ont surtout investi dans la production de circuits intégrés et de produits micro-informatiques, qui sont

très différenciés et exigent donc une liaison étroite avec le client. Toutefois, après la libéralisation du marché japonais des ordinateurs et la transition qui a amené de nombreuses entreprises japonaises à abandonner les grands systèmes informatiques au profit de réseaux de micro-ordinateurs au début des années 90, les filiales d'entreprises japonaises en Asie de l'Est se sont mises à produire de plus en plus de produits micro-informatiques elles aussi.

Jusqu'à récemment, les filiales d'entreprises transnationales japonaises étaient moins enclines à établir des liens en amont avec des fournisseurs établis dans les pays d'accueil que les filiales d'entreprises des États-Unis, et achetaient l'essentiel de leurs intrants au Japon. Cela était dû en partie au fait que leur structure de gestion était plus hiérarchisée et centralisée. De plus, les entreprises japonaises n'ont commencé à investir à l'étranger dans des établissements de production de produits électroniques orientés vers l'exportation que beaucoup plus tard que les entreprises des États-Unis. Comme il faut du temps pour établir des relations avec les fournisseurs locaux capables de répondre aux exigences internationales en matière de prix, de qualité, de conception et de délais de livraison, les filiales japonaises avaient tendance à acheter leurs composants à des fournisseurs fiables situés au Japon. De plus, les fournisseurs japonais étaient capables de fournir des composants exclusifs, jugés préférables aux composants banalisés des fournisseurs locaux. Toutefois, depuis le début des années 90, en raison de l'intensification de la concurrence des entreprises des États-Unis dans le secteur du matériel informatique, les producteurs japonais se sont mis à acheter davantage de produits finis en Asie de l'Est et ont délocalisé une partie de leurs activités dans cette région (Ernst et Guerrieri, 1998: 201).

Les différences de motivation de l'investissement à l'étranger se sont aussi traduites par des différences de pratiques. Traditionnellement, les sociétés transnationales des États-Unis cherchaient les lieux de production les moins coûteux, alors que la motivation des investisseurs japonais a souvent été de contourner les obstacles à l'exportation, tels que les accords d'autolimitation des exportations ou les mesures antidumping. Cela a conduit à la mise en place d'une structure de commerce triangulaire, c'est-à-dire que les filiales japonaises achetaient leurs composants au Japon et exportaient les produits finis directement vers des pays tiers.

La forte intégration traditionnelle perdue dans les activités des entreprises transnationales japonaises dans les secteurs des produits électroniques grand public et des appareils ménagers, mais il semble que les filiales d'entreprises japonaises qui fabriquent des produits informatiques achètent de plus en plus de composants et de matières premières à des fournisseurs locaux et s'insèrent davantage dans l'économie du pays d'accueil. Cela est dû en partie au renforcement des capacités locales de production, et aussi au fait qu'il est de plus en plus nécessaire d'employer des composants fabriqués en grande série et moins coûteux en raison de l'intensification de la concurrence, et de répondre très rapidement aux variations de la demande, ce pourquoi le système traditionnel de gestion des entreprises japonaises était inadapté.

Jusqu'à récemment, les filiales d'entreprises transnationales japonaises étaient moins enclines à établir des liens en amont avec des fournisseurs établis dans les pays d'accueil que les filiales d'entreprises des États-Unis.

Ces différents facteurs ont donné naissance, en Asie de l'Est, à une spécialisation régionale qui intègre les réseaux constitués de sociétés mères et de filiales et les réseaux comportant des fournisseurs externes. Ces derniers prennent de plus en plus d'importance, car les grandes entreprises se concentrent sur leurs métiers de base et achètent les biens intermédiaires et les

services à d'autres entreprises. Il y a des différences de détail selon les groupes de produits, mais les multinationales des États-Unis et du Japon ont eu tendance à concentrer le même genre d'activités dans les mêmes systèmes économiques : Hong Kong (Chine) et Singapour sont en concurrence pour l'établissement des sièges régionaux; la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan sont en concurrence pour les contrats de fourniture de matériel d'origine et d'instruments de précision; la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande sont en concurrence pour l'implantation d'usines fabriquant des produits de technologie moyenne ou avancée pour lesquels il y a des économies d'échelle; la Chine et l'Indonésie (et dans une certaine mesure le Viet Nam) sont en concurrence pour la fabrication de composants simples et bas de gamme².

L'évolution de l'industrie électronique en Asie de l'Est diffère selon les pays. Le cas de la République de Corée est particulièrement intéressant car ce pays a réussi à devenir le deuxième fournisseur mondial, après le Japon, d'un large éventail de produits électroniques grand public (matériel audiovisuel et fours à micro-ondes), et est un fournisseur de plus en plus important de composants de haute précision et de produits électroniques professionnels. Néanmoins, selon certains auteurs l'évolution de son industrie électronique est

incomplète, dans la mesure où les entreprises n'ont pas réussi à pénétrer certains secteurs indispensables pour la croissance à long terme et la modernisation permanente de l'industrie (Ernst, 1998). Son secteur électronique est composé d'une poignée de très grosses entreprises dont la stratégie consiste à investir massivement dans des systèmes de production intégrés; ces entreprises sont très intégrées, verticalement et horizontalement, et se fixent des objectifs quantitatifs en matière d'expansion des capacités de production et de part du marché international pour des produits relativement homogènes tels que les produits électroniques grand public et les mémoires informatiques. Cette stratégie leur a permis d'acquérir des capacités de production et d'investissement considérables, mais elles sont très tributaires de l'importation d'équipements et de matières premières et n'ont guère fait de progrès en matière de conception des produits, de développement des marchés et de fourniture de services d'appui à forte intensité de connaissances.

Le cas de la République de Corée est similaire, à certains égards, à celui des pays de l'ANASE et de la Chine en ce qui concerne la façon dont l'intégration dans les réseaux internationaux de production a déterminé la structure de leur secteur électronique. Le fait de se spécialiser dans des produits fabriqués en grande série et banalisés, pour lesquels il y a d'importantes économies d'échelle, implique qu'on reste confiné dans un secteur donné de l'industrie électronique et qu'on devient de plus en plus tributaire d'intrants importés. De plus, cette stratégie n'incite guère à élargir les compétences et les connaissances de la main-d'œuvre. Toutefois, à certains égards le cas de la Corée est très différent de celui des pays de l'ANASE et de la Chine pour ce qui est du partage international de la production dans le secteur électronique. Les entreprises transnationales japonaises ayant imité celles des États-Unis, en délocalisant de plus en plus la production non seulement de produits électroniques grand public et d'appareils électroménagers mais aussi de produits

Le fait de se spécialiser dans des produits fabriqués en grande série et banalisés, pour lesquels il y a d'importantes économies d'échelle, implique qu'on reste confiné dans un secteur donné de l'industrie électronique et qu'on devient de plus en plus tributaire d'intrants importés.

informatiques, une nouvelle structure de spécialisation régionale s'est mise en place, et il y a aujourd'hui des réseaux internationaux de production qui se chevauchent et se concurrencent. Cette évolution a élargi la gamme des options offertes aux pays d'Asie de l'Est, car elle leur permet de fournir plusieurs réseaux de production afin d'amortir leurs investissements considérables et de réaliser le plus vite possible des économies d'échelle. Toutefois, elle implique aussi que les acheteurs ont un choix plus large de fournisseurs et les mettent en concurrence, particulièrement pour les produits banalisés fabriqués en grande série. Le fait que le prix de revient de ces produits est souvent lié à la quantité produite crée un risque de surproduction et favorise une intense sous-enchère. Ce risque est devenu très actuel en raison du récent déclin de la demande mondiale de produits tels que les semi-conducteurs.

L'élargissement des réseaux de production d'appareils électroniques a aussi eu un impact notable sur les échanges bilatéraux de ces produits. Les statistiques du commerce des pièces d'ordinateurs et de machines de bureau montrent que les exportations des premiers pays émergents et des pays de l'ANASE-4 vers les États-Unis et l'UE-8 croissent très rapidement (tableau 3.A4). Cette expansion s'est accompagnée d'un déclin des exportations japonaises vers ces marchés et d'une augmentation sensible du commerce bilatéral dans les deux sens entre le Japon d'une part et les premiers pays émergents et les pays de l'ANASE-4 d'autre part, ainsi qu'entre ces deux derniers groupes de pays. Plus récemment, la Chine s'est intégrée dans cette structure. Cela donne à penser que la délocalisation de la production du Japon vers les pays en développement d'Asie et le partage international de la production entre ces derniers ont joué un rôle important dans l'expansion très rapide du commerce des produits électroniques. On observe une évolution similaire du commerce bilatéral dans les deux sens depuis le milieu des années 90 entre l'UE-8 et l'Europe orientale d'une part et entre les États-Unis et le Mexique d'autre part.

Tableau 3.A4**COMMERCE BILATÉRAL DE PARTIES D'ORDINATEURS ET DE MACHINES DE BUREAU
ENTRE DIFFÉRENTS PARTENAIRES COMMERCIAUX, 1980-1998***(Part des exportations mondiales en pourcentage)*

	1980	1985	1990	1995	1998
<i>Exportations des premiers pays émergents vers :</i>					
ANASE-4	0,1	0,4	1,4	2,1	2,0
Chine	0,1	0,6	0,3	0,6	0,8
Japon	0,4	0,5	0,6	1,3	1,3
UE-8	0,4	1,0	2,6	3,8	4,5
États-Unis	4,2	4,2	4,8	7,7	5,6
<i>Importations des premiers pays émergents en provenance de :</i>					
ANASE-4	0,0	0,1	2,0	3,2	3,9
Chine	0,0	0,0	0,2	0,9	1,2
Japon	0,8	1,0	1,7	2,9	2,0
UE-8	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5
États-Unis	3,4	3,8	2,2	2,1	1,8
<i>Exportations de l'ANASE-4 vers :</i>					
Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Japon	0,0	0,0	0,3	0,8	1,2
UE-8	0,0	0,0	0,3	1,0	2,1
États-Unis	0,0	0,2	0,9	2,1	3,4
<i>Importations de l'ANASE-4 en provenance de :</i>					
Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Japon	0,1	0,1	0,5	1,0	1,2
UE-8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
États-Unis	0,1	0,3	0,3	0,7	0,6
<i>Exportations de la Chine vers :</i>					
Japon	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
UE-8	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4
États-Unis	0,0	0,0	0,0	0,4	0,7
<i>Importations de la Chine en provenance de :</i>					
Japon	0,0	0,1	0,0	0,6	0,6
UE-8	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
États-Unis	0,1	0,2	0,0	0,1	0,3
<i>Exportations de l'UE-8 vers :</i>					
Japon	0,7	0,2	0,3	0,6	0,2
Europe orientale	0,5	0,1	0,2	0,5	1,0
UE-8	25,7	22,9	20,5	11,7	10,0
<i>Importations de l'UE-8 en provenance de :</i>					
Japon	1,5	2,4	4,8	4,5	3,2
Europe orientale	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8
<i>Exportations des États-Unis vers :</i>					
Japon	2,9	3,0	3,0	1,9	1,6
Mexique	1,7	1,6	0,9	0,8	1,3
<i>Importations des États-Unis en provenance de :</i>					
Japon	2,5	5,5	9,8	8,0	5,4
Mexique	0,0	1,1	0,2	0,7	1,7

Source : Voir tableau 3.A3.

Note : Les données de ce tableau concernent la catégorie 759 de la CTCl. La composition des groupes régionaux et sous-régionaux est la même que dans le tableau 3.A3.

3. Arrangements commerciaux préférentiels : l'industrie automobile

La construction d'automobiles est une des principales activités industrielles du monde et le secteur automobile est un des secteurs les plus dynamiques du commerce mondial. De plus, il a joué un rôle essentiel dans l'industrialisation de nombreux pays, y compris certains des plus grands pays en développement, dans lesquels son expansion a souvent été étroitement associée à une stratégie de remplacement des importations. Toutefois, la plupart des pays en développement n'ont pas réussi à créer des constructeurs automobiles nationaux compétitifs, ce qui est dû en grande partie au fait que leur marché intérieur est trop étroit pour leur permettre d'exploiter les économies d'échelle considérables qui caractérisent ce secteur.

Pour surmonter cet obstacle, une des solutions a consisté à créer une industrie automobile intégrée sur le plan régional, à l'abri d'un accord de commerce préférentiel qui la protège contre la concurrence des constructeurs des pays développés. D'ailleurs, une des premières conséquences de l'intégration régionale dans le cadre du Marché commun du Sud (MERCOSUR) et de la Zone de libre-échange de l'ANASE (AFTA) a été l'apparition de réseaux régionaux de production d'équipements automobiles et la dispersion des processus de fabrication à travers les frontières nationales³. Au contraire, la conclusion, en 1993, de l'ALENA qui est un accord économique réunissant deux pays développés et un pays en développement, a été le point culminant d'une intégration de plus en plus forte, par le biais du commerce et de l'investissement, de certaines industries, notamment l'industrie automobile, des États-Unis et du Mexique. Dans la présente section, nous analyserons l'impact du MERCOSUR et de l'AFTA sur le commerce régional. Ensuite, nous analyserons l'impact de

l'ALENA sur l'évolution de l'industrie automobile au Mexique.

a. Structure de la production et du commerce extérieur du MERCOSUR et de l'AFTA

L'évolution de l'industrie automobile dans les pays membres du MERCOSUR et de l'AFTA a été influencée non seulement par des accords commerciaux régionaux préférentiels, mais aussi par le développement des activités des sociétés transnationales des États-Unis, du Japon et de l'UE dans ces régions une fois qu'elles eurent libéralisé l'investissement étranger direct. Dans ces deux régions, l'élimination des obstacles au commerce intrarégional a accru la taille du marché que pouvaient exploiter les entreprises établies dans les pays membres, ce qui leur permettait de réaliser d'importantes économies d'échelle. Ce facteur, s'ajoutant au fait que les droits de douane perçus sur les produits importés de non-membres étaient plus élevés, a beaucoup attiré les investisseurs étrangers, en particulier dans les pays membres de l'AFTA, où l'industrie automobile nationale de l'Indonésie et de la Malaisie était très protégée contre la concurrence des pays non membres. Toutefois, l'intégration ne s'est pas faite de la même manière dans les deux régions. Dans la zone AFTA, l'existence d'importants écarts de revenus et de salaires entre les pays membres a encouragé la création de réseaux de production transfrontières dans l'industrie automobile. En revanche, dans la zone du MERCOSUR, où les écarts sont beaucoup moins grands, l'investissement a été déterminé par des considérations de taille du marché.

Tableau 3.A5

**IMPORTATIONS INTRARÉGIONALES DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE :
MERCOSUR ET AFTA, 1980-1999**

	Part du total des importations				Taux de croissance (pour cent)		Pour mémoire : Taux de croissance de l'importation extrarégionale	
	Pourcentages							
	1999	1990	1995	1999	1980-1989	1990-1999	1980-1989	1990-1999
MERCOSUR								
Véhicules automobiles	2 027	41,0	19,5	52,7	15,5	40,2	-17,5	33,0
Parties de véhicules automobiles	694	22,6	41,8	25,1	8,9	20,8	10,4	19,0
AFTA								
Véhicules automobiles	175	1,1	1,0	5,4	9,4	18,6	1,5	-0,7
Parties de véhicules automobiles	195	1,1	2,9	9,5	17,3	20,8	14,2	-5,6
Pour mémoire :								
Monde								
Véhicules automobiles	365 672	.	.	.	10,7	6,6	.	.
Parties de véhicules automobiles	138 406	.	.	.	10,2	6,4	.	.

Source : Voir tableau 3.A3.

Note : Les données de ce tableau concernent les catégories 781, 782 et 783 (véhicules automobiles) et 784 (parties de véhicules automobiles) de la CTCI.

Le commerce intrarégional d'automobiles et de pièces et parties d'automobiles a beaucoup augmenté dans les deux régions, avec un taux de croissance nettement supérieur à celui du commerce mondial de ces produits (tableau 3.A5). Dans la zone du MERCOSUR, les importations provenant de non-membres ont beaucoup augmenté entre 1990 et 1999, mais un peu moins que les importations provenant des autres pays membres. Dans la zone AFTA en revanche, les importations provenant de pays non membres étaient moins élevées en 1999 qu'en 1990, ce qui est dû essentiellement à la crise financière de 1997 qui a frappé l'Asie. Avant cette crise, les importations provenant de non-membres avaient augmenté assez rapidement entre 1990 et 1996 (en moyenne de 9,4% par an pour les véhicules et de 7,2% pour leurs parties et composants, contre 4,5% et 5,1% pour le commerce mondial de ces mêmes produits). Néanmoins, dans l'ensemble, les importations provenant de non-membres ont été beaucoup moins importantes dans la zone AFTA que dans la zone MERCOSUR, ce qui s'explique par les efforts faits par les pays d'Asie pour promouvoir une industrie automobile nationale.

L'Argentine et le Brésil ont commencé à développer leur industrie automobile, qui desservait un marché intérieur très protégé, dans les années 50.

Depuis le début des années 90, cette industrie a été restructurée en profondeur du fait de dispositions spécifiques du MERCOSUR conçues pour faciliter l'expansion des activités des sociétés transnationales déjà en place et pour en attirer de nouvelles. De plus, l'Argentine et le Brésil ont conclu un accord bilatéral qui permet l'importation de véhicules et de parties de véhicules en franchise de droits de douane, à condition que l'importateur équilibre ses importations par ses exportations (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000: 130). Ces initiatives ont rationalisé l'investissement et la production, ce qui s'est traduit par une plus grande spécialisation et une plus grande complémentarité de la production, c'est-à-dire que les usines de production à petite échelle de gros véhicules se sont implantées en Argentine tandis que les grandes usines de production de petits véhicules se sont établies au Brésil. Elles ont aussi stimulé le commerce bilatéral. En particulier, elles ont beaucoup élargi le marché de l'industrie automobile argentine⁴. Toutefois, les économies d'échelle sont plus importantes pour l'industrie automobile brésilienne. Malheureusement, au Brésil, l'intégration régionale n'a pas permis d'accroître les capacités jusqu'au point nécessaire pour pouvoir pleinement exploiter les économies d'échelle. En conséquence, la production brésilienne reste limitée et peu productive et n'a qu'un potentiel d'exportation limité.

Les fournisseurs nationaux ont perdu de leur importance au Brésil depuis 1990, lorsque les autorités ont ouvert le marché à l'importation et que les monteurs ont de plus en plus fait appel à des fournisseurs étrangers. Certains constructeurs transnationaux ont établi au Brésil leurs propres usines de production de moteurs et de composants, ce qui a fait naître une structure d'approvisionnement plus verticale, les fournisseurs nationaux survivants étant relégués en deuxième ou troisième position. L'industrie argentine des équipementiers a évolué de façon similaire : l'intégration dans des réseaux internationaux de production a conduit la plupart des sociétés transnationales à concentrer les fonctions de conception, d'ingénierie et de recherche-développement au siège et à confier à leurs filiales les opérations de fabrication.

L'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande ont commencé à monter des automobiles à la fin des années 50 et au début des années 60, dans le cadre de stratégies de remplacement des importations relativement protectrices. Alors que l'industrie automobile de l'Amérique du Sud a rencontré de sérieuses difficultés dans les années 80 en raison de la crise de la dette, celle de l'Asie du Sud-Est est entrée dans une nouvelle phase de prospérité après le milieu des années 80 grâce à la vigueur de la croissance, à l'appréciation du yen et à la conclusion d'accords commerciaux régionaux⁵. L'impact de l'appréciation du yen sur cette industrie dans les pays membres de l'ANASE a été à peu près le même que son impact sur l'industrie électronique, que nous avons analysé plus haut. Comme les sociétés transnationales japonaises voulaient employer des fournisseurs japonais, elles ont convaincu leurs fournisseurs de créer des usines dans les pays de l'ANASE (principalement la Thaïlande). Les pays de l'ANASE ont conclu des accords préférentiels tels que le système de coopération industrielle de l'ANASE (lancé en 1996), qui consentait quelques avantages, notamment des droits préférentiels pour les entreprises opérant dans un pays membre de l'ANASE et dont au moins 30% des fonds propres sont détenus par des nationaux, afin d'établir une division régionale du travail plus efficace et d'accroître la compétitivité de l'industrie automobile (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000: 139).

b. L'ALENA et l'industrie automobile mexicaine

L'essor de l'industrie automobile mexicaine a été antérieur à l'ALENA, mais ce dernier lui a donné un nouvel élan. Cette industrie avait été créée dans les années 60 dans le cadre d'une stratégie de remplacement des importations, en vertu de laquelle des grands constructeurs étrangers coexistaient de façon plus ou moins conflictuelle avec des petits producteurs nationaux de composants, dans un régime strictement réglementé et supervisé par l'État. En dépit d'une forte protection douanière, l'industrie automobile, très tributaire de composants importés mais n'ayant guère de capacités d'exportation, absorbait beaucoup de devises. Après la crise de la dette du début des années 80, cette charge est

devenue insupportable. Quelques mesures hésitantes visant à l'orienter davantage vers l'exportation ont été prises au début des années 80. Toutefois, ce qui a transformé l'industrie automobile mexicaine, c'est la conjugaison de la crise de la dette et des efforts faits par les constructeurs automobiles des États-Unis pour protéger leurs bénéfices et regagner des parts

de marché face au succès des constructeurs japonais en Amérique du Nord. L'obligation de réduire les coûts pour soutenir la concurrence japonaise a fait du Mexique un endroit intéressant pour acheter des parties et composants et pour monter certains modèles. La libéralisation du régime du commerce extérieur et de l'investissement au Mexique a entraîné une baisse des prescriptions de teneur en produits d'origine nationale des produits exportés (la proportion d'intrants importés était plafonnée à 70 % pour les exportations contre 40 % pour la vente sur le marché intérieur). S'ajoutant aux incitations spécifiques offertes par les États-Unis et le Mexique pour attirer des investisseurs étrangers, cette réorientation a provoqué un boom de l'IED dans l'industrie automobile mexicaine, qui a commencé au milieu des années 80 et s'est accéléré dans la première moitié des années 90 (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000).

Le nouvel intérêt des sociétés transnationales pour le Mexique les a conduites à y créer des usines de montage très productives exportant vers les États-Unis, en particulier des moteurs d'automobiles, dans la première moitié des années 80. Ces usines, ainsi que les autres équipementiers produisant dans le

cadre du programme *maquiladora*, ont bénéficié des exemptions de droits accordées par les États-Unis en vertu de leur tarif douanier harmonisé 9802. Entre 1979 et 1986, des entreprises étrangères ont créé une quarantaine de filiales dans des villes frontalières du nord du Mexique pour assembler des composants destinés à la réexportation (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000:144). Dans la deuxième moitié des années 80 et au début des années 90, les ventes de voitures, sur le marché intérieur comme à l'exportation, ont considérablement augmenté. En 1994, plus de la moitié des voitures particulières produites au Mexique étaient exportées. De plus, il y a eu une augmentation notable de la part des véhicules finis dans le total des exportations, qui est passée de 10% en 1985 à quelque 65 % au début des années 90, lorsque d'autres constructeurs étrangers ont commencé à considérer le Mexique comme une base pour investir le marché des États-Unis.

Au début, l'explosion de l'IED a entraîné une forte augmentation des importations. Comme les constructeurs automobiles mexicains employaient une grande proportion de composants importés des États-Unis, il n'a généré qu'un léger excédent commercial, voire aucun, jusqu'en 1994. Néanmoins, l'industrie mexicaine avait été restructurée en profondeur, à la fois sur le plan de la productivité et sur celui de l'orientation vers l'exportation, au moment où l'ALENA est entré en vigueur. L'ALENA a accéléré la restructuration, car il offrait non seulement des préférences dont bénéficiaient les sociétés transnationales de l'industrie automobile américaine, mais aussi des règles d'origine régionales dont pouvaient bénéficier les producteurs de pays tiers, y compris les équipementiers. En outre, la dévaluation du peso après la crise financière de 1994/95 a fortement stimulé les exportations au moment où les ventes sur le marché intérieur se sont effondrées. La longue période d'expansion des États-Unis dans la deuxième moitié des années 90 a consolidé la situation des producteurs mexicains dans le cadre du bloc industriel régional. À la fin de la décennie, le Mexique exportait plus des deux tiers de sa production vers les États-Unis et son industrie automobile générait chaque année un excédent commercial. Les courants d'échanges transfrontières ont été multipliés par 12 entre 1986 et 1999, alors que le commerce total entre les États-Unis et le Mexique a été multiplié par 9 et le commerce total du Mexique

Par 5. L'essor des exportations des États-Unis vers le Mexique durant la deuxième moitié des années 90 a été dû à la rationalisation des constructeurs automobiles des États-Unis dans le cadre d'un système de production nord-américain intégré.

L'ALENA semble donc avoir renforcé un processus de restructuration régionale conduit par les principaux constructeurs des États-Unis qui se battaient pour défendre leur part du marché national. Les avantages de coût et diverses incitations les ont conduits à intensifier le partage de la production avec des usines de montage délocalisées. Plusieurs facteurs macroéconomiques conjoncturels ont aussi stimulé la croissance des exportations du Mexique. Toutefois, comme la structure globale des échanges a été déterminée par les besoins des entreprises transnationales des États-Unis, les effets d'entraînement sur les producteurs mexicains ont été faibles, la valeur ajoutée est restée modique et le Mexique était très dépendant d'un seul marché, ce qui a suscité des inquiétudes au sujet de son propre développement industriel. En particulier, les équipementiers mexicains restent spécialisés dans les processus à forte intensité de main-d'œuvre tels que le moulage des blocs-moteurs et le câblage, même si on peut s'attendre à un certain développement de la production de composants plus complexes comme les transmissions (USITC, 1999a). La teneur en produits d'origine nationale est particulièrement faible parmi les monteurs de pièces d'automobiles qui fonctionnent dans le cadre de la *maquiladora*, mais même en dehors de la zone frontalière, deux tiers des intrants proviennent de l'étranger (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000)⁶.

La structure globale des échanges étant déterminée par les besoins des entreprises transnationales des États-Unis, les effets d'entraînement sur les producteurs mexicains ont été faibles, la valeur ajoutée est restée modique et le Mexique est resté très dépendant d'un seul marché, ce qui a suscité des inquiétudes au sujet de son propre développement industriel.

L'explosion des exportations d'automobiles après 1995 a été facilitée par la sous-évaluation de la monnaie et la stagnation des salaires réels, si bien que les coûts relatifs de la main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière sont restés bas. Les salaires de l'industrie manufacturière mexicaine, qui avaient baissé durant la période de réorientation du secteur automobile vers l'exportation dans la deuxième moitié des années 80, ont un peu augmenté avant la crise monétaire de 1994, mais ensuite ils sont retombés au niveau du début des années 80 jusqu'à la fin de la décennie. On voit donc que les pressions macroéconomiques, se transmettant par l'intermédiaire des variations du taux de change ou de salaires, restent des causes importantes de vulnérabilité.

Notes

1. À propos du rôle de l'IED dans ce contexte, voir Mortimer, Lall et Romijn (2000); à propos de la sous-traitance, voir Graziani (2001) et Gereffi (1999).
2. Voir Ernst (1997). D'après des données anecdotiques sur la délocalisation de certains établissements de production des entreprises transnationales, il semble que la Chine ait réussi, depuis peu, à investir des activités plus exigeantes sur le plan technologique et administratif dans le cadre du partage international de la production (voir chapitre V).
3. Cette évolution est très différente de l'intégration régionale traditionnelle, qui comporte souvent une libéralisation du commerce des marchandises au début, suivie plus tard d'une libéralisation du commerce des services et des mouvements de main-d'œuvre et de capitaux, ainsi que d'une coordination croissante de la réglementation et de différentes politiques. En général, on ne s'attend pas à une modification de la structure d'une industrie au début du processus. Pour une analyse générale de l'AFTA et du MERCOSUR, voir Athukorala et Menon (1997), et Preusse (2001); pour une étude du secteur automobile dans ces deux régions, voir Romijn, Van Assouw et Mortimore (2000).
4. Cet élargissement du marché a aussi été facilité par un accord conclu entre l'industrie automobile, l'État et les syndicats, appelé « Régime argentin de l'automobile », qui oblige les constructeurs à exporter à peu près l'équivalent de la valeur des composants et véhicules finis importés (Miozzo, 2000).
5. En Malaisie, cet essor a été appuyé par le lancement d'un projet de « voiture nationale » en 1983.
6. Depuis peu, Ford et General Motors ayant décidé de sous-traiter une partie de leur production de composants, une nouvelle génération d'équipementiers travaillant en *maquiladora* est apparue.

CROISSANCE ET CLASSEMENT DU COMMERCE MONDIAL DE MARCHANDISES

Dans la présente annexe, nous fournissons les données de base sur lesquelles s'appuie l'analyse du dynamisme des exportations mondiales de marchandises. Le tableau 3.A1 donne une liste de 225 catégories de produits classés sur la base des positions à trois chiffres de la CTCI Rev.2. Les produits sont classés en fonction du taux d'augmentation annuel moyen de la valeur de leurs exportations sur la période 1980-1998, qui sert d'indicateur de dynamisme du marché. Nous avons aussi fait un autre classement de ces groupes de produits en différentes catégories, en fonction de l'intensité relative de compétence, de technologie et de capital et des effets d'échelle :

Produits primaires	A
Produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources	B
Produits à faible intensité de compétence et de technologie	C
Produits à intensité moyenne de compétence et de technologie	D
Produits à forte intensité de compétence et de technologie	E
Produits non classés	F

Nous n'avons pas pris en considération quelques positions de la CTCI car les données y relatives sont incomplètes : CTCI 286 (minerais et concentrés d'uranium et de thorium), CTCI 333 (pétrole brut), CTCI 351 (courant électrique), CTCI 675 (feuillards en fer ou en acier), CTCI 688 (uranium et thorium), CTCI 911 (colis postaux), CTCI 931 (transactions spéciales et articles non classés), CTCI 961 (monnaies autres que les pièces d'or) et CTCI 971 (or).

Quelques autres positions de la section 3 de la CTCI, à savoir CTCI 322 (charbon), CTCI 323 (charbon et briquettes), CTCI 334 et 335 (produits pétroliers) et CTCI 341 (gaz) n'ont pas non plus été prises en considération car notre analyse ne porte que sur le commerce de produits autres que les combustibles.

Le tableau 3.A2 indique quels sont les produits dont le marché est le plus dynamique parmi les produits d'exportation des pays développés, de l'ensemble des pays en développement et de quatre sous-groupes régionaux qui sont définis à la section E du présent chapitre. Les produits imprimés en gras sont ceux qui figurent parmi les 20 produits dont le marché est le plus dynamique à l'échelle mondiale, dont on retrouvera la liste au tableau 3.A1, ainsi qu'au tableau 3.1 du texte principal.

Tableau 3.A1

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
1	776	Lampes, tubes et valves électroniques à cathode chaude	E	16,3
2	752	Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités	E	15,0
3	759	Parties et accessoires destinées aux machines et appareils des groupes 751 et 752	E	14,6
4	871	Appareils et instruments d'optique	E	14,1
5	553	Produits de parfumerie ou de toilette et préparations cosmétiques	E	13,3
6	261	Soie	A	13,2
7	846	Sous-vêtements, tricotés ou crochetés	B	13,1
8	893	Ouvrages en matière de la division 58	D	13,1
9	771	Machines et appareils pour la production de l'électricité et leurs parties	D	12,9
10	898	Instruments musicaux et leurs parties et accessoires	F	12,6
11	612	Ouvrages en cuir naturel ou reconstitué, n.d.a.	B	12,4
12	111	Boissons non alcooliques, n.d.a.	A	12,2
13	872	Instruments et appareils pour la médecine	E	12,1
14	773	Équipement pour la distribution d'électricité	D	12,0
15	764	Équipement de télécommunication et parties	E	11,9
16	844	Sous-vêtements en tissus de textiles	B	11,9
17	048	Préparations à base de céréales et de farine ou de fécule de fruits ou de légumes	A	11,9
18	655	Étoffes tricotées ou crochetées	B	11,7
19	541	Produits médicaux et pharmaceutiques	E	11,6
20	778	Machines et appareils électriques, n.d.a.	D	11,5
21	873	Compteurs et instruments de mesure, n.d.a.	E	11,3
22	514	Composés à fonction azotée	E	11,2
23	098	Produits et préparations comestibles, n.d.a.	A	11,2
24	772	Appareillages électriques tels qu'interrupteurs, commutateurs, coupe-circuits et prises	D	11,1
25	783	Véhicules routiers, n.d.a.	D	11,1
26	821	Meubles et leurs parties	B	11,0
27	062	Confiseries et autres préparations à base de sucre	A	10,9
28	592	Amidons et féculés, inuline et gluten, matières albuminoïdes	E	10,9
29	761	Téléviseurs	E	10,7
30	812	Appareils sanitaires et appareillage de plomberie et de chauffage	C	10,7
31	122	Tabacs fabriqués	A	10,7
32	679	Articles en fer et en acier moulés, forgés et emboutis	C	10,7
33	073	Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao	A	10,7
34	628	Articles en caoutchouc, n.d.a.	D	10,6
35	843	Vêtements pour femmes en tissus de textiles	B	10,5
36	533	Pigments, peintures, vernis et matières connexes	E	10,3
37	635	Articles manufacturés en bois, n.d.a.	B	10,3
38	847	Accessoires du vêtement en tissus de textiles	B	10,3
39	657	Tissus en textiles spéciaux et produits connexes	B	10,3
40	664	Verre	B	10,2

Tableau 3.A1 (suite)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
41	583	Produits de polymérisation et de copolymérisation	E	10,1
42	895	Fournitures de bureau et papeterie, n.d.a.	F	10,0
43	642	Papiers et cartons, découpés à format	B	10,0
44	621	Produits en caoutchouc, par exemple pâtes, plaques, feuilles	D	9,9
45	845	Vêtements et autres articles en bonneterie	B	9,9
46	899	Autres articles manufacturés divers	F	9,9
47	743	Pompes, compresseurs, ventilateurs et souffleries	D	9,8
48	672	Lingots et autres formes primaires de fer et d'acier	C	9,8
49	774	Appareils électriques et radiologiques à usage médical	D	9,8
50	842	Vêtements pour hommes en tissus de textiles	B	9,8
51	633	Articles en liège	B	9,7
52	714	Moteurs non électriques	D	9,7
53	726	Machines d'impression et de reliure et leurs parties	D	9,7
54	551	Huiles essentielles, parfums et arômes	E	9,7
55	554	Savons, préparations pour le nettoyage et le polissage	E	9,7
56	611	Cuirs	B	9,7
57	749	Accessoires de machines non électriques	D	9,6
58	941	Animaux vivants, n.d.a., y compris les animaux de zoo	F	9,5
59	728	Machines et équipements spécialisés pour certaines industries	D	9,5
60	781	Véhicules à moteur pour le transport de passagers et de marchandises	D	9,4
61	515	Composés organo-inorganiques et hétérocycliques	E	9,4
62	582	Produits de condensation, de polycondensation et de polyaddition	E	9,4
63	699	Articles manufacturés en métaux communs, n.d.a.	C	9,4
64	598	Produits chimiques divers, n.d.a.	E	9,3
65	694	Clous, vis, boulons et écrous de fer, d'acier ou de cuivre	C	9,2
66	658	Articles confectionnés, entièrement ou principalement en matières textiles	B	9,2
67	036	Crustacés et mollusques, frais, réfrigérés, congelés, salés, en saumure ou séchés	A	9,1
68	894	Poussettes et jouets	B	9,1
69	716	Machines et appareils électriques rotatifs et leurs parties	D	9,1
70	775	Machines et appareils, électriques ou non, à usage domestique	D	9,1
71	245	Bois de feu (à l'exclusion des chutes de bois) et charbon de bois	A	9,0
72	034	Poissons, frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	A	9,0
73	831	Articles de voyage, sacs à main, serviettes, bourses et étuis	B	9,0
74	713	Moteurs à combustion interne à pistons, et leurs parties	D	8,9
75	741	Équipements de chauffage et de refroidissement et parties	D	8,9
76	656	Tulles, broderies et articles de mercerie	B	8,8
77	531	Matières colorantes organiques synthétiques, etc., indigo naturel et laques	E	8,8
78	744	Équipements mécaniques de manutention et parties	D	8,7
79	792	Aéronefs et matériel connexe et leurs parties	E	8,7
80	784	Parties et accessoires des groupes 722, 781, 782, 783	D	8,7

Tableau 3.A1 (suite)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
81	269	Friperie, drilles et chiffons	A	8,7
82	874	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle	E	8,7
83	684	Aluminium	A	8,6
84	037	Poissons, crustacés et mollusques, préparés ou en conserve, n.d.a.	A	8,6
85	742	Pompes pour liquides, élévateurs à liquides et leurs parties	D	8,6
86	663	Articles minéraux manufacturés, n.d.a.	B	8,6
87	848	Articles du vêtement et accessoires, non textiles	B	8,6
88	897	Bijouterie, joaillerie et autres articles en métaux précieux	F	8,6
89	641	Papiers et cartons	B	8,5
90	725	Machines pour les usines de pâtes et de papiers et la fabrication du papier	D	8,5
91	892	Imprimés	F	8,5
92	653	Tissus en fibres synthétiques et artificielles	B	8,5
93	634	Placages, contreplaqués, bois améliorés ou reconstitués	B	8,4
94	513	Acides carboxyliques, et leurs anhydrides, halogénures et dérivés	E	8,4
95	516	Autres produits chimiques organiques	E	8,4
96	273	Pierres, sable et gravier	A	8,3
97	112	Boissons alcooliques	A	8,3
98	785	Motocycles, scooters et fauteuils roulants	C	8,3
99	512	Alcools, phénols, phénols-alcools et leurs dérivés	E	8,2
100	665	Verrerie	B	8,2
101	054	Légumes, frais, réfrigérés, congelés ou simplement conservés; racines et tubercules	A	8,1
102	091	Margarine et graisses culinaires	A	8,1
103	625	Pneumatiques en caoutchouc, bandes de roulement, pour tous types de roues	D	8,0
104	786	Remorques et autres véhicules non motorisés	C	8,0
105	884	Éléments d'optique, n.d.a.	E	7,9
106	292	Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	A	7,8
107	692	Récipients métalliques pour le stockage ou le transport	C	7,8
108	737	Machines et appareils pour le travail des métaux et leurs parties	D	7,7
109	431	Huiles et graisses animales ou végétales préparées	A	7,7
110	058	Conserves et préparations de fruits	A	7,7
111	851	Chaussures	B	7,7
112	654	Tissus de textiles autres que le coton et les fibres synthétiques et artificielles	B	7,6
113	682	Cuivre	A	7,6
114	667	Perles, pierres précieuses et semi-précieuses, brutes ou travaillées	B	7,5
115	532	Extraits utilisés pour la teinture et le tannage; produits tannants synthétiques	E	7,5
116	652	Tissus de coton	B	7,5
117	695	Outils à main et outils pour machines	C	7,5

Tableau 3.A1 (suite)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
118	689	Métaux communs non ferreux divers employés pour la métallurgie	A	7,4
119	881	Appareils et équipements photographiques, n.d.a.	E	7,4
120	282	Déchets et débris de fer ou d'acier	A	7,3
121	727	Machines et appareils pour l'industrie alimentaire	D	7,3
122	014	Viandes et abats comestibles, préparés ou en conserve, n.d.a.; extraits de poissons	A	7,3
123	024	Fromages et lait caillé	A	7,3
124	762	Récepteurs de radio	E	7,3
125	291	Matières brutes d'origine animale, n.d.a.	A	7,2
126	745	Autres machines, outils, appareils et parties non électriques	D	7,1
127	662	Matériaux de construction en terre cuite et en matières réfractaires	B	7,1
128	022	Lait et crème	A	7,1
129	696	Coutellerie	C	7,1
130	882	Fourniture pour la photographie et la cinématographie	E	7,1
131	057	Fruits et fruits à coque (à l'exclusion des fruits à coque oléagineux), frais ou séchés	A	7,0
132	011	Viandes et abats comestibles, frais, réfrigérés ou congelés	A	6,9
133	736	Machines-outils pour le travail des métaux ou des carbures de métaux, et leurs parties	D	6,9
134	248	Bois simplement travaillés; et traverses en bois pour voies ferrées	A	6,9
135	423	Huiles et graisses végétales, liquides, brutes, raffinées ou purifiées	A	6,9
136	674	Produits laminés plats, en fer ou en acier	C	6,8
137	661	Chaux, ciment et matériaux de construction fabriqués	B	6,8
138	686	Zinc	A	6,8
139	697	Articles de ménage et d'économie domestique en métaux communs, n.d.a.	C	6,7
140	683	Nickel	A	6,6
141	288	Déchets et débris de métaux communs non ferreux, n.d.a.	A	6,6
142	791	Véhicules et matériels pour chemins de fer	C	6,6
143	885	Montres et horloges	E	6,6
144	724	Machines textiles et machines pour le travail du cuir et leurs parties	D	6,5
145	651	Filés de textiles	B	6,4
146	666	Poterie	B	6,3
147	523	Autres produits chimiques inorganiques	E	6,3
148	659	Revêtements de sol	B	6,2
149	677	Fils de fer ou d'acier, gainés ou non	C	6,1
150	591	Désinfectants, insecticides, fongicides, herbicides	E	6,0
151	763	Tourne-disques, dictaphones et enregistreurs sonores	E	6,0
152	671	Fonte, fonte spiegel, fer spongieux, fer et acier	C	6,0
153	896	Objets d'art, de collection et d'antiquité	F	6,0

Tableau 3.A1 (suite)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
154	522	Éléments chimiques inorganiques, oxydes et sels halogénés	E	5,7
155	424	Autres huiles végétales fixées, liquides ou solides, brutes, raffinées ou purifiées	A	5,7
156	244	Liège, naturel, brut et chutes (y compris en blocs ou en feuilles)	A	5,7
157	782	Véhicules pour le transport de marchandises	D	5,7
158	751	Machines de bureau	E	5,6
159	693	Produits en fil métallique et grilles pour clôtures	C	5,5
160	056	Légumes, racines et tubercules, préparés ou en conserve, n.d.a.	A	5,5
161	081	Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)	A	5,5
162	267	Autres fibres synthétiques et artificielles pouvant être filées et déchets	A	5,4
163	721	Machines agricoles et leurs parties	D	5,4
164	718	Autres machines pour la production d'électricité et leurs parties	D	5,3
165	572	Explosifs et articles pyrotechniques	E	5,2
166	562	Engrais manufacturés	E	5,0
167	793	Navires, bateaux et constructions flottantes	C	5,0
168	035	Poissons, séchés, salés ou en saumure; poissons fumés	A	4,9
169	673	Barres et profilés en fer ou en acier	C	4,9
170	251	Pâtes et vieux papiers	A	4,9
171	075	Épices	A	4,8
172	001	Animaux vivants principalement destinés à l'alimentation	A	4,7
173	676	Rails et matériaux pour la construction de voies ferrées	C	4,6
174	246	Bois de trituration (y compris les particules et déchets)	A	4,5
175	233	Caoutchouc synthétique; caoutchouc régénéré; déchets et débris	A	4,5
176	263	Coton	A	4,5
177	266	Fibres synthétiques pouvant être filées	A	4,4
178	211	Cuirs et peaux (sauf les pelleteries), bruts	A	4,4
179	042	Riz	A	4,4
180	511	Hydrocarbures, n.d.a., et leurs halogénures ou dérivés	E	4,4
181	712	Machines et turbines à vapeur	D	4,2
182	277	Abrasifs naturels, n.d.a. (y compris les diamants industriels)	A	4,2
183	247	Autres bois bruts ou simplement équarris	A	4,2
184	711	Chaudières à vapeur et leurs parties	D	4,2
185	278	Autres minéraux bruts	A	4,1
186	287	Minerais et concentrés de métaux communs, n.d.a.	A	3,9
187	691	Constructions et parties de constructions, n.d.a., en fonte, fer, acier ou aluminium	C	3,8
188	223	Graines et fruits oléagineux, entiers ou concassés (farines non dégraissées)	A	3,7
189	047	Autres farines de céréales	A	3,6
190	025	Oeufs et jaunes d'oeufs, frais, déshydratés ou autrement conservés, édulcorés ou non	A	3,5

Tableau 3.A1 (fin)

**CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA VALEUR DES EXPORTATIONS (1980-1998)
ET CLASSEMENT SELON L'INTENSITÉ DES FACTEURS DES GROUPES DE PRODUITS CTCI**

(Classement en fonction du taux de croissance de la valeur des exportations)

Rang	Code CTCI	Groupe de produits (nomenclature CTCI)	Catégorie de produits	Taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations (pour cent)
191	046	Farines de froment et de méteil	A	3,5
192	723	Appareils et matériels de génie civil et de construction; leurs parties et pièces détachées	D	3,5
193	121	Tabacs non fabriqués; déchets de tabacs	A	3,4
194	012	Viandes et abats comestibles (sauf le foie de volaille), salés, saumurés, séchés ou fumés	A	3,2
195	678	Tubes, tuyaux et accessoires de tuyauterie, en fer ou en acier	C	3,1
196	722	Tracteurs équipés ou non de prises de courant	D	3,0
197	222	Graines et fruits oléagineux, entiers ou concassés (à l'exclusion des farines)	A	2,9
198	883	Films cinématographiques, exposés et développés, négatifs ou positifs	E	2,8
199	074	Thé et maté	A	2,8
200	061	Sucre et miel	A	2,6
201	685	Plomb	A	2,4
202	072	Cacao	A	2,4
203	281	Minerais et concentrés de fer	A	2,4
204	584	Cellulose régénérée; nitrate de cellulose et autres esters de cellulose	E	2,4
205	951	Véhicules de combat blindés, armes et munitions	F	2,3
206	681	Argent, platines et métaux de la mine du platine	A	1,9
207	265	Fibres de textiles végétaux et leurs déchets	A	1,7
208	232	Latex en caoutchouc naturel; caoutchouc naturel et autres gommes naturelles similaires	A	1,6
209	524	Matières radioactives et matières associées	E	1,5
210	023	Beurre	A	1,3
211	071	Cafés et substituts de café	A	1,3
212	411	Matières grasses	A	1,0
213	041	Froment (y compris l'épeautre) et méteil non moulus	A	0,4
214	044	Maïs, non moulu	A	0,3
215	268	Laine et autres poils d'animaux (à l'exclusion des mèches de laine)	A	0,3
216	613	Pelleteries tannées ou apprêtées, pièces ou coupons de pelleterie	B	-0,1
217	043	Orge, non mondé	A	-0,4
218	289	Minerais et concentrés de métaux précieux; déchets et débris	A	-0,6
219	045	Céréales, non moulues (autres que le froment, le riz, l'orge et le maïs)	A	-1,0
220	271	Engrais bruts	A	-1,0
221	212	Pelleteries brutes (y compris les peaux d'astrakan, de caracul et autres peaux similaires)	A	-2,4
222	585	Autres résines artificielles et matières plastiques	E	-2,9
223	264	Jutes et autres fibres textiles libériennes, n.d.a., bruts ou rouis	A	-3,0
224	687	Étain	A	-3,9
225	274	Soufres et pyrites de fer non calcinés	A	-5,8

Source: Calcul du Secrétariat de la CNUCED, sur la base de ONU/DAES, base de données *Commodity Trade Statistics*.

Tableau 3.A2

**PRODUITS DONT LE MARCHÉ EST LE PLUS DYNAMIQUE, PAR RÉGION EXPORTATRICE,
CLASSÉS SELON LE TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN DE LA VALEUR DES
EXPORTATIONS, 1980-1998**

Rang	Code CTCI	Groupe de produits	Rang	Code CTCI	Groupe de produits
Pays développés			Pays en développement		
1	776	Transistors et semi-conducteurs	1	752	Ordinateurs
2	844	Sous-vêtements en textiles	2	871	Instruments d'optique
3	553	Articles de parfumerie et cosmétiques	3	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau
4	871	Instruments d'optique	4	582	Produits de condensation
5	752	Ordinateurs	5	741	Équipements pour le chauffage et le refroidissement et leurs parties
6	893	Articles en matières plastiques	6	655	Étoffes de bonneterie
7	759	Parties d'ordinateur et de machines de bureau	7	531	Matières colorantes organiques synthétiques
8	898	Instruments musicaux et enregistrements	8	773	Équipements pour la distribution de l'électricité
9	541	Produits pharmaceutiques	9	712	Moteurs et turbines à vapeur
10	846	Sous-vêtements en bonneterie	10	781	Véhicules pour le transport de passagers
11	872	Instruments médicaux	11	872	Instruments médicaux
12	048	Préparations de céréales	12	763	Enregistreurs sonores
13	111	Boissons non alcooliques	13	583	Produits de polymérisation
14	764	Équipements de télécommunication et parties	14	776	Transistors et semi-conducteurs
15	771	Machines pour la production et la transformation de l'électricité	15	771	Équipements pour la production et la transformation de l'électricité
16	783	Autocars et tracteurs	16	679	Pièces moulées en fer et en acier
17	098	Aliments conservés	17	774	Appareils médicaux
18	514	Composés à fonction azotée	18	592	Amidons, inuline, gluten, substances albuminoïdes
19	873	Compteurs et instruments de mesure	19	516	Autres produits chimiques organiques
20	073	Chocolats	20	761	Téléviseurs
Premiers pays émergents			ANASE-4		
1	752	Ordinateurs	1	752	Ordinateurs
2	277	Abrasifs naturels	2	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau
3	783	Autocars et tracteurs	3	871	Instruments d'optique
4	951	Armes à feu de guerre et munitions	4	763	Enregistreurs sonores
5	871	Instruments d'optique	5	672	Lingots et formes primaires de fer ou d'acier
6	592	Amidon, inuline, gluten, substances albuminoïdes	6	751	Machines de bureau
7	781	Véhicules pour le transport de passagers	7	716	Machines électriques tournantes et leurs parties
8	611	Cuir	8	511	Hydrocarbures
9	212	Pelleteries brutes	9	277	Abrasifs naturels
10	582	Produits de condensation	10	761	Téléviseurs
11	882	Fourniture pour la photographie et la cinématographie	11	785	Cycles et motocycles
12	682	Cuivre	12	773	Équipements pour la distribution d'électricité

Tableau 3.A2 (fin)

**PRODUITS DONT LE MARCHÉ EST LE PLUS DYNAMIQUE, PAR RÉGION EXPORTATRICE,
CLASSÉS SELON LE TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN DE LA VALEUR DES
EXPORTATIONS, 1980-1998**

Rang	Code CTCI	Groupe de produits	Rang	Code CTCI	Groupe de produits
13	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	13	267	Autres fibres synthétiques et artificielles
14	686	Zinc	14	786	Véhicules non motorisés
15	513	Acides carboxyliques	15	775	Appareils ménagers
16	524	Matières radioactives	16	641	Papier et charbon
17	122	Tabacs fabriqués	17	592	Amidons, inuline, gluten, substances albuminoïdes
18	712	Moteurs et turbines à vapeur	18	677	Fils de fer ou d'acier
19	774	Appareils médicaux	19	781	Véhicules pour le transport de passagers
20	515	Composés organo-inorganiques	20	268	Laine et poils d'animaux
Asie du Sud			Amérique du Sud		
1	761	Téléviseurs	1	245	Bois de feu et charbon de bois
2	752	Ordinateurs	2	682	Cuivre
3	582	Produits de condensation	3	292	Matières brutes d'origine végétale
4	674	Produits laminés plats en fer ou en acier	4	098	Produits alimentaires en conserve
5	515	Composés organo-inorganiques	5	014	Préparations de viande
6	655	Étoffes de bonneterie	6	121	Tabacs non fabriqués
7	266	Fibres synthétiques pouvant être filées	7	524	Matières radioactives
8	672	Lingots et formes primaires de fer ou d'acier	8	716	Machines électriques tournantes et leurs parties
9	871	Instruments d'optique	9	678	Tubes, tuyaux et accessoires de tuyauterie en fer ou en acier
10	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	10	812	Équipements pour la plomberie, le chauffage et l'éclairage
11	673	Barres de fer et d'acier	11	523	Autres produits chimiques inorganiques
12	513	Acides carboxyliques	12	111	Boissons non alcooliques
13	661	Chaux, ciment et matériaux de construction	13	845	Vêtements en bonneterie
14	583	Produits de polymérisation	14	951	Armes à feu de guerre et munitions
15	514	Composés à fonction azotée	15	713	Moteurs à combustion interne à pistons et leurs parties
16	277	Abrasifs naturels	16	045	Céréales non moulues
17	511	Hydrocarbures	17	671	Fonte
18	683	Nickel	18	046	Farines de froment
19	898	Instruments musicaux et disques	19	551	Huiles essentielles, parfums et arômes
20	781	Véhicules pour le transport de passagers	20	655	Étoffes de bonneterie

Source : Voir tableau 3.A1.

Note : Les groupes de produits en gras figurent parmi les 20 dont le marché mondial est le plus dynamique, que l'on retrouvera au tableau 3.A1 de la présente annexe et au tableau 3.1 du texte principal.

PRIX DES PRODUITS EXPORTÉS OU IMPORTÉS PAR LES ÉTATS-UNIS ET PRODUITS DYNAMIQUES

Dans la présente annexe, nous avons employé les données relatives aux prix à l'importation et à l'exportation des États-Unis pour évaluer dans quelle mesure les résultats obtenus à la section B en ce qui concerne le dynamisme des produits changent si l'on mesure les exportations à prix constants. L'Office des statistiques du travail (BLS) des États-Unis a commencé à élaborer et à publier des indices annuels des prix à l'importation et à l'exportation de biens et de services en 1989 (il publie des indices mensuels depuis janvier 1993). Pour calculer ces indices, il s'est efforcé de faire en sorte que les prix employés correspondent à des produits similaires en termes de qualité et de spécifications techniques. Lorsqu'il y a une importante modification des spécifications, il fait un ajustement pour que l'indice ne reflète que les variations de prix « pures » et ne soit pas influencé par des différences de qualité (BLS, 1997: 156).

Le tableau 3.A1 indique l'évolution des indices des prix à l'exportation et à l'importation de quatre des produits les plus dynamiques sur le marché mondial (voir section B et annexe 1)¹. Parmi ces catégories de produits, les prix à l'importation des ordinateurs et des parties et composants d'ordinateurs et de machines de bureau ont été beaucoup plus volatils que leurs prix à l'exportation, et ont eu tendance à beaucoup baisser durant la période 1995-1998. De même, pour le matériel de télécommunications, l'indice des prix à l'importation a diminué entre 1981 et 1985, est fortement remonté les années suivantes et a diminué à nouveau, plus vite que les prix à l'exportation, après 1995. Pour des produits comme les transistors et les semi-conducteurs, les indices des prix à l'importation et à l'exportation ont évolué de façon plus ou moins parallèle, à la baisse, jusqu'en 1995, mais après l'indice des prix à l'importation a chuté beaucoup plus vite que l'indice des prix à l'exportation.

L'analyse des statistiques commerciales des États-Unis donne à penser que l'indice des prix à

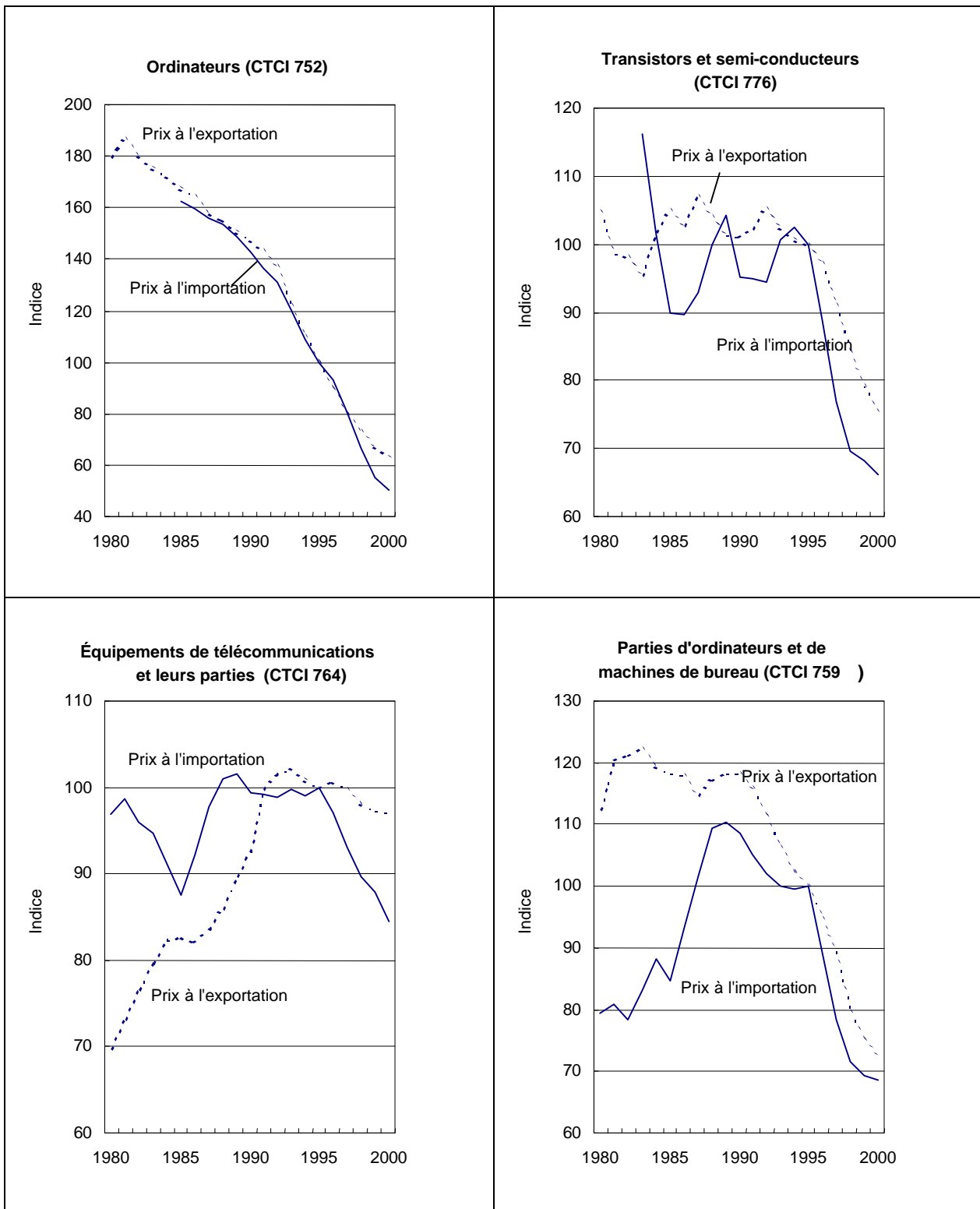
l'exportation peut être considéré comme un indice de substitution des prix des produits dans le commerce entre pays développés, tandis que l'indice des prix à l'importation représenterait plutôt l'indice des prix à l'exportation de produits entre pays en développement. En 1998, en valeur, les pays en développement fournissaient environ deux tiers des importations d'ordinateurs, de parties d'ordinateurs et de machines de bureau et de transistors et de semi-conducteurs des États-Unis, et environ 60 % de leurs importations de matériel de télécommunications. Les deux tiers des exportations d'ordinateurs et de parties d'ordinateurs et de machines de bureau des États-Unis ont été absorbées par des pays développés, qui ont aussi absorbé environ la moitié de leurs exportations de matériel de télécommunications et le quart de leurs exportations de transistors et de semi-conducteurs; en ce qui concerne ce dernier produit, les pays en développement ont absorbé plus de 70 % des exportations. Si l'on considère que l'indice des prix des États-Unis est représentatif, comme nous l'avons postulé plus haut, le graphique 3.A1 montre que les prix à l'exportation des pays en développement pour ces quatre catégories de produits très dynamiques ont été plus volatils au cours des deux dernières décennies et ont chuté plus rapidement après 1995 que les prix à l'exportation et à l'importation des mêmes produits lorsqu'ils sont échangés entre des pays développés.

Les données du BLS ne permettent pas de faire une estimation complète de la croissance des exportations à prix constants. Les données disponibles indiquent qu'il y a eu une forte baisse des prix à l'exportation et à l'importation d'ordinateurs et de machines de bureau (CTCI 75). Dans cette division, les produits dont les prix ont le plus baissé sont les ordinateurs : l'indice des prix à l'importation a chuté de 163 en 1985 à 50 en 2000. Les prix des équipements de télécommunications et du matériel audiovisuel (CTCI 76), ainsi que des machines et appareils électriques (CTCI 77) ont eux aussi décliné.

Graphique 3.A1

INDICES DES PRIX À L'IMPORTATION ET À L'EXPORTATION DE DIFFÉRENTS PRODUITS ÉLECTRONIQUES AUX ÉTATS-UNIS, 1980-2000

(Indice, 1995=100)



Source : Calculs du Secrétariat de la CNCUED, fondés sur des données publiées par le Département du travail des États-Unis (www.bls.gov/datahome.htm).

Toutefois, ce déclin ne s'observe que dans l'indice des prix à l'importation. Il a été relativement modéré (106 en 1980, 84 en 2000 pour la première catégorie; 85 en 1983, 83 en 2000 pour la seconde)². Parmi les produits de la division 77, l'indice des prix a chuté de façon très prononcée pour les transistors et les semi-conducteurs (de 116 en 1983 à 66 en 2000). Après 1995, les produits dont l'indice des prix à l'importation a le plus baissé sont les ordinateurs, suivis par les transistors et semi-conducteurs.

Ces observations signifient que le taux de croissance des exportations d'ordinateurs, de pièces d'ordinateurs et de machines de bureau et de transistors et semi-conducteurs serait considérablement plus élevé que celui des exportations d'autres produits si l'on pouvait exprimer les exportations en prix constants. Elles montrent aussi que cela ne modifierait pas de manière très significative le classement des produits fait à la section B.

Notes

1. Nous avons employé des moyennes annuelles établies à partir des données mensuelles ou trimestrielles du BLS, en fonction des données disponibles.
2. Les boissons tropicales sont la seule autre catégorie de produits au niveau des positions à deux chiffres de la CTCI figurant dans la base de données sur les prix à l'importation du BLS dont l'indice était plus élevé en 1980 qu'en 2000 (98 en 1980 contre 58 en 2000).

LES RÉSEAUX INTERNATIONAUX DE PRODUCTION ET L'INDUSTRIALISATION DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Dans la présente annexe, nous examinerons comment le partage international de la production a influencé le processus d'industrialisation et de croissance des pays en développement. Nous nous concentrerons sur trois secteurs qui ont joué un rôle important dans ce partage de la production, du point de vue des pays en développement, ces

dernières années. Toutefois, ces trois secteurs opèrent de façon assez différente les uns des autres : le secteur de la confection s'appuie sur la sous-traitance, le secteur de l'électronique est dominé par les sociétés transnationales et le secteur de l'automobile est très influencé par les accords commerciaux préférentiels.

1. Sous-traitance : la confection

La sous-traitance a été la principale forme de délocalisation de la production dans le secteur de la confection, même si l'IED a aussi joué un rôle¹. Par rapport à une transaction traditionnelle entre deux parties non liées, la sous-traitance implique une plus grande stabilité des relations commerciales et la fourniture d'instructions et de spécifications détaillées. Les acteurs qui dominent ces réseaux de sous-traitance, fondés sur des relations contractuelles, sont les grands distributeurs de produits banalisés et les distributeurs de produits de marque. Les premiers ont tendance à s'appuyer sur des réseaux mondiaux de production fondés sur des contrats d'achat du produit fini à un fournisseur local (sous-traitance intégrale), alors que les seconds ont tendance à créer des réseaux de production régionaux, dans

lesquels l'entreprise dominante livre des demi-produits au sous-traitant et lui rachète le produit fini (perfectionnement).

Dans de nombreux pays en développement, l'industrialisation s'est fondée sur les textiles et les vêtements. Le secteur de la confection, qui emploie beaucoup de main-d'œuvre, permet de créer de nombreux emplois dans les pays qui ont une abondante main-d'œuvre et un avantage comparatif dû au faible niveau des salaires. De plus, pendant plus de 20 ans, les contingents imposés dans le cadre de l'Arrangement multifibres (AMF) ont permis à des nouveaux venus de prendre pied sur le marché des textiles et des vêtements une fois que les autres pays avaient entièrement employé leurs contingents. Plus

Les avantages résultant du partage international de la production de vêtements, pour ce qui est du transfert de technologie et de l'industrialisation des pays en développement, varient notamment selon que la sous-traitance porte sur l'intégralité du produit ou uniquement sur des opérations d'assemblage simples.

récemment, les progrès des techniques de production et de communication et la baisse du coût des transports ont permis de séparer géographiquement les opérations d'ouvraison à forte intensité de main-d'œuvre des opérations à forte intensité de compétence et de capital dans le processus de production de textiles et de vêtements. Par exemple, l'automatisation a rendu plus capitalistiques les étapes d'ouvraison antérieures à l'assemblage alors que l'assemblage est resté une activité à forte intensité de main-d'œuvre. En conséquence, il est devenu à la fois techniquement possible et économiquement rentable pour des fabricants ayant leur siège dans un pays à salaires élevés de délocaliser l'assemblage dans des pays à bas salaires et de réimporter les produits finis pour les vendre sur le marché intérieur ou les réexporter vers des marchés tiers.

Les avantages résultant du partage international de la production de vêtements, pour ce qui est du transfert de technologie et de l'industrialisation des pays en développement, ont été inégaux. Ils varient notamment selon que la sous-traitance porte sur l'intégralité du produit ou uniquement sur des opérations d'assemblage simples. Par exemple, les pays d'Asie de l'Est ont commencé par faire de l'assemblage simple en sous-traitance puis se sont mis progressivement à offrir l'ensemble des opérations voire, dans certains cas, à produire sous leurs propres marques; au Mexique, il y a une transition en cours, de l'assemblage vers une production plus intégrée, qui est favorisée vers les règles de l'ALENA; les pays des Caraïbes restent confinés dans des activités de main-d'œuvre qui ne leur apportent guère d'avantages économiques si ce n'est la création d'emplois peu rémunérés (ECLAC, 1999).

Les dragons d'Asie de l'Est ont été les premiers pays à se doter d'établissements de production dans le cadre d'accords de sous-traitance conclus avec des grands détaillants et distributeurs des États-Unis. Les producteurs locaux ont commencé par se spécialiser dans des activités d'assemblage simples, mais ont rapidement évolué vers un système de sous-traitance de marques, dans le cadre duquel ils produisaient sur la base des dessins fournis par l'acheteur. De nombreuses entreprises sont encore allées plus loin et se sont mises à produire sous leur propre marque. Cela a été facilité par plusieurs facteurs et notamment par le fait que les exportateurs d'Asie de l'Est étaient spécialisés dans la transformation de tissus recherchés par les distributeurs de vêtements de

marque pour femmes et par l'éloignement des États-Unis, qui rendait long et coûteux l'emploi de textiles originaires des États-Unis. À mesure que la réglementation des importations sur les marchés destinataires devenait de plus en plus restrictive et que la hausse des coûts et du taux de change commençait à saper leur compétitivité, bon nombre d'entreprises de ces premiers pays émergents ont commencé à se concentrer sur des activités à forte intensité de compétence et à sous-traiter les opérations à forte intensité de main-d'œuvre à des pays voisins moins développés où les salaires étaient moins élevés. Des facteurs sociaux et culturels (tels que l'existence d'une langue commune) paraissent avoir eu une grande influence sur le choix des pays de délocalisation.

La sous-traitance, s'ajoutant au fait que les nouveaux pays de production disposaient de contingents inutilisés, a donné naissance à un système de production triangulaire, les entreprises des premiers pays émergents exportant directement vers les États-Unis depuis leurs établissements situés dans des pays voisins à bas salaires. Par conséquent, ils ont pu prolonger leur participation au commerce mondial des textiles et des vêtements en modernisant leur technologie, en délaissant les produits banals et bon marché au profit de produits plus différenciés et coûteux, les opérations d'assemblage simple d'intrants importés au profit d'une production intégrée en aval et en amont, et les échanges interrégionaux bilatéraux au profit d'une division intrarégionale plus développée du travail touchant toutes les étapes de la production et de la commercialisation. Toutefois, comme la coordination d'une production triangulaire est coûteuse, s'ils ne poursuivent pas leur modernisation ils pourraient se retrouver face à une concurrence accrue d'autres pays d'Asie moins avancés qui peuvent encore passer de l'assemblage simple à la production intégrale.

L'évolution de la sous-traitance a été très différente au Mexique et dans les Caraïbes. La participation de ces derniers pays au partage international de la production a été encouragée par la forte concurrence que subissaient les fabricants américains de produits de marque de la part des producteurs d'Asie. Les pays des Caraïbes et le Mexique étaient intéressants car ils offraient une main-d'œuvre peu coûteuse, ce qui est toujours un atout essentiel pour leur participation au partage de la production dans la confection. De plus, ils bénéficiaient d'un accès préférentiel aux marchés des États-Unis en vertu du chapitre 98 du tarif douanier harmonisé de ce pays.

Si les entreprises des premiers pays émergents ne poursuivent pas leur modernisation, elles pourraient se retrouver face à une concurrence accrue d'autres pays d'Asie moins avancés qui peuvent encore passer de l'assemblage simple à la production intégrale.

Le Mexique était le plus avantage grâce aux règles d'origine de l'ALENA, en vertu desquelles ses intrants destinés à la fabrication de produits d'exportation sont considérés comme intrants originaires de l'Amérique du Nord et ne sont donc pas assujettis à des droits de douane aux frontières des États-Unis. Les pays des Caraïbes opèrent dans le cadre de mécanismes de partage de la production qui offrent certes un accès privilégié aux marchés des États-Unis, mais n'exemptent pas de droits de douane les intrants autres que ceux originaires des États-Unis. L'incorporation d'intrants d'origine mexicaine compétitifs dans des produits finis destinés à l'exportation (USITC, 1999b : 30) offre une possibilité d'approfondir l'intégration, mais cela dépendra de l'évolution de la compétitivité de l'industrie textile mexicaine. En revanche, les producteurs des pays des Caraïbes en sont toujours aux opérations simples d'assemblage. Après l'expiration de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV), ils seront probablement exposés à une plus forte concurrence d'exportateurs d'Asie du Sud et de la Chine, ce qui pourrait provoquer une sous-enchère, des baisses de salaires et l'offre d'avantages supplémentaires pour attirer les activités de sous-traitance.

Les accords de sous-traitance ont eu une grande influence sur la structure géographique du commerce des vêtements. Les données récapitulées au tableau 3.A3 font apparaître une augmentation importante du commerce dans les deux sens entre les huit premiers pays de l'UE et les régions voisines dont le revenu par habitant était moins élevé (pays périphériques d'Europe, Europe orientale et Afrique du Nord) d'une part, et entre les États-Unis et le Mexique et les pays des Caraïbes d'autre part. Dans tous ces cas, hormis le commerce bilatéral entre les États-Unis et les Caraïbes, l'augmentation des exportations des pays pauvres vers les pays riches est supérieure à celle du flux inverse. Les importations de vêtements des États-Unis et de l'UE-8 (puis du Japon) provenant des premiers pays émergents ont beaucoup diminué, tandis que leurs importations provenant des pays de l'ANASE-4 et, surtout, de la Chine, ont considérablement augmenté. Il y a eu aussi un accroissement notable du commerce dans les deux sens entre les premiers pays émergents et la Chine. Ces constats confirment à la fois la tendance à la régionalisation du commerce des vêtements et l'apparition d'un système de production triangulaire centré sur les premiers pays émergents d'Asie.

Tableau 3.A3

**COMMERCE BILATÉRAL DE VÊTEMENTS ET D'ACCESSOIRES DU VÊTEMENT ENTRE
DIFFÉRENTS PARTENAIRES COMMERCIAUX, 1980-1998**

(Part du total des exportations mondiales en pourcentage)

	1980	1985	1990	1995	1998
Exportations de l'UE-8 vers :					
UE-8	26,2	17,0	17,5	13,1	12,4
Périphérie européenne	1,5	1,1	2,3	2,3	2,4
Europe orientale	0,3	0,2	0,3	1,0	1,1
Premiers pays émergents	0,3	0,3	0,7	1,1	0,6
ANASE-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Afrique du Nord	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5
Importations de l'UE en provenance de :					
Périphérie européenne	3,3	5,4	6,8	6,2	5,6
Europe orientale	0,8	0,5	0,7	4,2	4,6
Premiers pays émergents	9,3	5,2	4,8	2,6	2,0
ANASE-4	1,0	0,7	1,9	1,7	1,3
Chine	0,0	0,6	0,9	1,5	1,5
Afrique du Nord	1,3	1,0	1,8	2,0	1,9
Exportations des États-Unis vers :					
Premiers pays émergents	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
ANASE-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mexique	0,5	0,4	0,4	0,9	1,5
Caraïbes	0,7	0,6	0,8	1,7	2,2
Importations des États-Unis en provenance de :					
Premiers pays émergents	11,8	17,9	10,9	6,2	5,6
ANASE-4	0,5	1,8	2,1	2,8	3,6
Chine	0,0	1,2	1,1	2,1	2,2
Mexique	0,0	0,5	0,1	1,8	3,8
Caraïbes	0,0	0,8	0,2	0,7	0,6
Exportations du Japon vers :					
Premiers pays émergents	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
ANASE-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chine	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Importations du Japon en provenance de :					
Premiers pays émergents	2,2	2,4	3,4	1,7	0,7
ANASE-4	0,1	0,0	0,4	0,7	0,4
Chine	0,0	0,8	1,3	5,0	4,4
Exportations des premiers pays émergents vers :					
Chine	0,0	0,1	0,3	0,6	1,2
Importations des premiers pays émergents en provenance de :					
Chine	0,0	0,6	4,7	4,9	6,1

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur ONU/DAES, base de données *Commodity Trade Statistics*.

Note : Les données de ce tableau concernent la division 84 de la CTCL. La composition des groupes régionaux et sous-régionaux est la suivante :

UE-8 : Allemagne, Belgique, Danemark, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni.

Périphérie européenne : Espagne, Grèce, Irlande, Portugal, Turquie.

Europe orientale : Bulgarie, Estonie (1995 et 1998), Hongrie, Lettonie (1995 et 1998), Lituanie (1995 et 1998), Pologne, République tchèque (1995 et 1998), Roumanie, Slovaquie (1995 et 1998), Slovénie et Tchécoslovaquie (1980-1990).

Caraïbes : Antigua-et-Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbade, Belize, Costa Rica, Dominique, El Salvador, Grenade, Guatemala, Guyana, Haïti, Honduras, îles Vierges britanniques, Jamaïque, Montserrat, Antilles néerlandaises, Nicaragua, Panama, République dominicaine, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Trinité-et-Tobago.

Premiers pays émergents : Hong Kong (Chine), République de Corée, Singapour, Province chinoise de Taiwan.

ANASE-4 : Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande.

Afrique du Nord : Égypte, Maroc, Tunisie.

2. Réseaux de production pilotés par des sociétés transnationales : l'industrie électronique

L'industrie électronique est probablement la plus mondialisée de toutes. Le commerce de produits électroniques s'appuie sur un réseau de production toujours plus large, piloté par des sociétés transnationales. Les pays en développement, notamment ceux d'Asie de l'Est, jouent un rôle croissant dans ces réseaux, et les exportations de produits électroniques représentent aujourd'hui une grande proportion de leurs exportations totales. Ces pays offrent donc des exemples intéressants pour évaluer les possibilités de transition industrielle dans le cadre de réseaux internationaux de production.

Le secteur des produits électroniques est le plus important en ce qui concerne les investissements des sociétés transnationales japonaises et américaines en Asie de l'Est; au début des années 90, il absorbait quelque 45% de l'IED manufacturier total du Japon et 25% de celui des États-Unis (Ernst et Ravenhill, 1999 : 36). Les producteurs de semi-conducteurs et de matériel informatique des États-Unis ont commencé vers la fin des années 60 à investir en Asie de l'Est dans des usines de montage axées sur l'exportation pour profiter de la présence d'une abondante main-d'œuvre peu coûteuse. Par la suite, les producteurs et les distributeurs américains de produits électroniques grand public ont commencé à sous-traiter certaines opérations d'une gamme de plus en plus large de ces produits à des fournisseurs indépendants d'Asie de l'Est. Comme nous l'avons vu en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1996*, les sociétés transnationales japonaises à vocation exportatrice ont commencé à délocaliser leur production au milieu des années 80 en réaction aux contraintes de plus en plus fortes dues à la hausse du yen et au protectionnisme croissant des autres pays industriels. Les pays d'Asie de l'Est étaient intéressants à cet égard car ils disposaient d'une main-d'œuvre relativement peu coûteuse, instruite et qualifiée, et d'une bonne infrastructure, et

les produits exportés de ces pays ne se heurtaient pas à des obstacles protectionnistes aussi importants que les produits exportés directement du Japon.

Il existe peu de données comparatives empiriques détaillées, mais apparemment les sociétés transnationales du Japon et des États-Unis organisent leurs réseaux de production en Asie de l'Est de façon très différente, notamment en ce qui concerne la délocalisation de la gestion, l'achat des composants et des biens d'équipements, la reproduction des réseaux de production et les motivations de l'investissement à l'étranger (Belderbos, Capannelli et Fukao, 2001; Ernst et Ravenhill, 1999).

Les sociétés transnationales du Japon et des États-Unis organisent leurs réseaux de production en Asie de l'Est de façon très différente.

Traditionnellement, la gestion des grandes entreprises japonaises s'appuie beaucoup plus sur des mécanismes de coopération intra-entreprise, dans le cadre de conglomérats verticalement intégrés (*keiretsu*), que celle des grandes entreprises des États-Unis, qui s'appuie sur des relations marchandes avec des filiales plus indépendantes. Les filiales japonaises emploient donc moins de cadres ou de spécialistes techniques locaux que les filiales d'entreprises des États-Unis. Pour la même raison, les entreprises japonaises répugnent davantage à transférer des activités de recherche-développement dans des filiales établies à l'étranger. Les principaux inconvénients du système japonais sont le coût élevé de la coordination et la lenteur des interactions entre les producteurs et les clients. Toutefois, au début cela ne posait guère de problèmes, car les investissements japonais en Asie de l'Est étaient axés sur des produits électroniques bas de gamme (téléviseurs et appareils domestiques), composés de pièces banalisées, qui n'exigeaient pas d'interaction étroite avec les clients et permettaient de réaliser d'importantes économies d'échelle. En revanche, les sociétés transnationales des États-Unis ont surtout investi dans la production de circuits intégrés et de produits micro-informatiques, qui sont

très différenciés et exigent donc une liaison étroite avec le client. Toutefois, après la libéralisation du marché japonais des ordinateurs et la transition qui a amené de nombreuses entreprises japonaises à abandonner les grands systèmes informatiques au profit de réseaux de micro-ordinateurs au début des années 90, les filiales d'entreprises japonaises en Asie de l'Est se sont mises à produire de plus en plus de produits micro-informatiques elles aussi.

Jusqu'à récemment, les filiales d'entreprises transnationales japonaises étaient moins enclines à établir des liens en amont avec des fournisseurs établis dans les pays d'accueil que les filiales d'entreprises des États-Unis, et achetaient l'essentiel de leurs intrants au Japon. Cela était dû en partie au fait que leur structure de gestion était plus hiérarchisée et centralisée. De plus, les entreprises japonaises n'ont commencé à investir à l'étranger dans des établissements de production de produits électroniques orientés vers l'exportation que beaucoup plus tard que les entreprises des États-Unis. Comme il faut du temps pour établir des relations avec les fournisseurs locaux capables de répondre aux exigences internationales en matière de prix, de qualité, de conception et de délais de livraison, les filiales japonaises avaient tendance à acheter leurs composants à des fournisseurs fiables situés au Japon. De plus, les fournisseurs japonais étaient capables de fournir des composants exclusifs, jugés préférables aux composants banalisés des fournisseurs locaux. Toutefois, depuis le début des années 90, en raison de l'intensification de la concurrence des entreprises des États-Unis dans le secteur du matériel informatique, les producteurs japonais se sont mis à acheter davantage de produits finis en Asie de l'Est et ont délocalisé une partie de leurs activités dans cette région (Ernst et Guerrieri, 1998: 201).

Les différences de motivation de l'investissement à l'étranger se sont aussi traduites par des différences de pratiques. Traditionnellement, les sociétés transnationales des États-Unis cherchaient les lieux de production les moins coûteux, alors que la motivation des investisseurs japonais a souvent été de contourner les obstacles à l'exportation, tels que les accords d'autolimitation des exportations ou les mesures antidumping. Cela a conduit à la mise en place d'une structure de commerce triangulaire, c'est-à-dire que les filiales japonaises achetaient leurs composants au Japon et exportaient les produits finis directement vers des pays tiers.

La forte intégration traditionnelle perdue dans les activités des entreprises transnationales japonaises dans les secteurs des produits électroniques grand public et des appareils ménagers, mais il semble que les filiales d'entreprises japonaises qui fabriquent des produits informatiques achètent de plus en plus de composants et de matières premières à des fournisseurs locaux et s'insèrent davantage dans l'économie du pays d'accueil. Cela est dû en partie au renforcement des capacités locales de production, et aussi au fait qu'il est de plus en plus nécessaire d'employer des composants fabriqués en grande série et moins coûteux en raison de l'intensification de la concurrence, et de répondre très rapidement aux variations de la demande, ce pourquoi le système traditionnel de gestion des entreprises japonaises était inadapté.

Jusqu'à récemment, les filiales d'entreprises transnationales japonaises étaient moins enclines à établir des liens en amont avec des fournisseurs établis dans les pays d'accueil que les filiales d'entreprises des États-Unis.

Ces différents facteurs ont donné naissance, en Asie de l'Est, à une spécialisation régionale qui intègre les réseaux constitués de sociétés mères et de filiales et les réseaux comportant des fournisseurs externes. Ces derniers prennent de plus en plus d'importance, car les grandes entreprises se concentrent sur leurs métiers de base et achètent les biens intermédiaires et les

services à d'autres entreprises. Il y a des différences de détail selon les groupes de produits, mais les multinationales des États-Unis et du Japon ont eu tendance à concentrer le même genre d'activités dans les mêmes systèmes économiques : Hong Kong (Chine) et Singapour sont en concurrence pour l'établissement des sièges régionaux; la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan sont en concurrence pour les contrats de fourniture de matériel d'origine et d'instruments de précision; la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande sont en concurrence pour l'implantation d'usines fabriquant des produits de technologie moyenne ou avancée pour lesquels il y a des économies d'échelle; la Chine et l'Indonésie (et dans une certaine mesure le Viet Nam) sont en concurrence pour la fabrication de composants simples et bas de gamme².

L'évolution de l'industrie électronique en Asie de l'Est diffère selon les pays. Le cas de la République de Corée est particulièrement intéressant car ce pays a réussi à devenir le deuxième fournisseur mondial, après le Japon, d'un large éventail de produits électroniques grand public (matériel audiovisuel et fours à micro-ondes), et est un fournisseur de plus en plus important de composants de haute précision et de produits électroniques professionnels. Néanmoins, selon certains auteurs l'évolution de son industrie électronique est

incomplète, dans la mesure où les entreprises n'ont pas réussi à pénétrer certains secteurs indispensables pour la croissance à long terme et la modernisation permanente de l'industrie (Ernst, 1998). Son secteur électronique est composé d'une poignée de très grosses entreprises dont la stratégie consiste à investir massivement dans des systèmes de production intégrés; ces entreprises sont très intégrées, verticalement et horizontalement, et se fixent des objectifs quantitatifs en matière d'expansion des capacités de production et de part du marché international pour des produits relativement homogènes tels que les produits électroniques grand public et les mémoires informatiques. Cette stratégie leur a permis d'acquérir des capacités de production et d'investissement considérables, mais elles sont très tributaires de l'importation d'équipements et de matières premières et n'ont guère fait de progrès en matière de conception des produits, de développement des marchés et de fourniture de services d'appui à forte intensité de connaissances.

Le cas de la République de Corée est similaire, à certains égards, à celui des pays de l'ANASE et de la Chine en ce qui concerne la façon dont l'intégration dans les réseaux internationaux de production a déterminé la structure de leur secteur électronique. Le fait de se spécialiser dans des produits fabriqués en grande série et banalisés, pour lesquels il y a d'importantes économies d'échelle, implique qu'on reste confiné dans un secteur donné de l'industrie électronique et qu'on devient de plus en plus tributaire d'intrants importés. De plus, cette stratégie n'incite guère à élargir les compétences et les connaissances de la main-d'œuvre. Toutefois, à certains égards le cas de la Corée est très différent de celui des pays de l'ANASE et de la Chine pour ce qui est du partage international de la production dans le secteur électronique. Les entreprises transnationales japonaises ayant imité celles des États-Unis, en délocalisant de plus en plus la production non seulement de produits électroniques grand public et d'appareils électroménagers mais aussi de produits

Le fait de se spécialiser dans des produits fabriqués en grande série et banalisés, pour lesquels il y a d'importantes économies d'échelle, implique qu'on reste confiné dans un secteur donné de l'industrie électronique et qu'on devient de plus en plus tributaire d'intrants importés.

informatiques, une nouvelle structure de spécialisation régionale s'est mise en place, et il y a aujourd'hui des réseaux internationaux de production qui se chevauchent et se concurrencent. Cette évolution a élargi la gamme des options offertes aux pays d'Asie de l'Est, car elle leur permet de fournir plusieurs réseaux de production afin d'amortir leurs investissements considérables et de réaliser le plus vite possible des économies d'échelle. Toutefois, elle implique aussi que les acheteurs ont un choix plus large de fournisseurs et les mettent en concurrence, particulièrement pour les produits banalisés fabriqués en grande série. Le fait que le prix de revient de ces produits est souvent lié à la quantité produite crée un risque de surproduction et favorise une intense sous-enchère. Ce risque est devenu très actuel en raison du récent déclin de la demande mondiale de produits tels que les semi-conducteurs.

L'élargissement des réseaux de production d'appareils électroniques a aussi eu un impact notable sur les échanges bilatéraux de ces produits. Les statistiques du commerce des pièces d'ordinateurs et de machines de bureau montrent que les exportations des premiers pays émergents et des pays de l'ANASE-4 vers les États-Unis et l'UE-8 croissent très rapidement (tableau 3.A4). Cette expansion s'est accompagnée d'un déclin des exportations japonaises vers ces marchés et d'une augmentation sensible du commerce bilatéral dans les deux sens entre le Japon d'une part et les premiers pays émergents et les pays de l'ANASE-4 d'autre part, ainsi qu'entre ces deux derniers groupes de pays. Plus récemment, la Chine s'est intégrée dans cette structure. Cela donne à penser que la délocalisation de la production du Japon vers les pays en développement d'Asie et le partage international de la production entre ces derniers ont joué un rôle important dans l'expansion très rapide du commerce des produits électroniques. On observe une évolution similaire du commerce bilatéral dans les deux sens depuis le milieu des années 90 entre l'UE-8 et l'Europe orientale d'une part et entre les États-Unis et le Mexique d'autre part.

Tableau 3.A4

**COMMERCE BILATÉRAL DE PARTIES D'ORDINATEURS ET DE MACHINES DE BUREAU
ENTRE DIFFÉRENTS PARTENAIRES COMMERCIAUX, 1980-1998**

(Part des exportations mondiales en pourcentage)

	1980	1985	1990	1995	1998
<i>Exportations des premiers pays émergents vers :</i>					
ANASE-4	0,1	0,4	1,4	2,1	2,0
Chine	0,1	0,6	0,3	0,6	0,8
Japon	0,4	0,5	0,6	1,3	1,3
UE-8	0,4	1,0	2,6	3,8	4,5
États-Unis	4,2	4,2	4,8	7,7	5,6
<i>Importations des premiers pays émergents en provenance de :</i>					
ANASE-4	0,0	0,1	2,0	3,2	3,9
Chine	0,0	0,0	0,2	0,9	1,2
Japon	0,8	1,0	1,7	2,9	2,0
UE-8	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5
États-Unis	3,4	3,8	2,2	2,1	1,8
<i>Exportations de l'ANASE-4 vers :</i>					
Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Japon	0,0	0,0	0,3	0,8	1,2
UE-8	0,0	0,0	0,3	1,0	2,1
États-Unis	0,0	0,2	0,9	2,1	3,4
<i>Importations de l'ANASE-4 en provenance de :</i>					
Chine	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Japon	0,1	0,1	0,5	1,0	1,2
UE-8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
États-Unis	0,1	0,3	0,3	0,7	0,6
<i>Exportations de la Chine vers :</i>					
Japon	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
UE-8	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4
États-Unis	0,0	0,0	0,0	0,4	0,7
<i>Importations de la Chine en provenance de :</i>					
Japon	0,0	0,1	0,0	0,6	0,6
UE-8	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
États-Unis	0,1	0,2	0,0	0,1	0,3
<i>Exportations de l'UE-8 vers :</i>					
Japon	0,7	0,2	0,3	0,6	0,2
Europe orientale	0,5	0,1	0,2	0,5	1,0
UE-8	25,7	22,9	20,5	11,7	10,0
<i>Importations de l'UE-8 en provenance de :</i>					
Japon	1,5	2,4	4,8	4,5	3,2
Europe orientale	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8
<i>Exportations des États-Unis vers :</i>					
Japon	2,9	3,0	3,0	1,9	1,6
Mexique	1,7	1,6	0,9	0,8	1,3
<i>Importations des États-Unis en provenance de :</i>					
Japon	2,5	5,5	9,8	8,0	5,4
Mexique	0,0	1,1	0,2	0,7	1,7

Source : Voir tableau 3.A3.

Note : Les données de ce tableau concernent la catégorie 759 de la CTCl. La composition des groupes régionaux et sous-régionaux est la même que dans le tableau 3.A3.

3. Arrangements commerciaux préférentiels : l'industrie automobile

La construction d'automobiles est une des principales activités industrielles du monde et le secteur automobile est un des secteurs les plus dynamiques du commerce mondial. De plus, il a joué un rôle essentiel dans l'industrialisation de nombreux pays, y compris certains des plus grands pays en développement, dans lesquels son expansion a souvent été étroitement associée à une stratégie de remplacement des importations. Toutefois, la plupart des pays en développement n'ont pas réussi à créer des constructeurs automobiles nationaux compétitifs, ce qui est dû en grande partie au fait que leur marché intérieur est trop étroit pour leur permettre d'exploiter les économies d'échelle considérables qui caractérisent ce secteur.

Pour surmonter cet obstacle, une des solutions a consisté à créer une industrie automobile intégrée sur le plan régional, à l'abri d'un accord de commerce préférentiel qui la protège contre la concurrence des constructeurs des pays développés. D'ailleurs, une des premières conséquences de l'intégration régionale dans le cadre du Marché commun du Sud (MERCOSUR) et de la Zone de libre-échange de l'ANASE (AFTA) a été l'apparition de réseaux régionaux de production d'équipements automobiles et la dispersion des processus de fabrication à travers les frontières nationales³. Au contraire, la conclusion, en 1993, de l'ALENA qui est un accord économique réunissant deux pays développés et un pays en développement, a été le point culminant d'une intégration de plus en plus forte, par le biais du commerce et de l'investissement, de certaines industries, notamment l'industrie automobile, des États-Unis et du Mexique. Dans la présente section, nous analyserons l'impact du MERCOSUR et de l'AFTA sur le commerce régional. Ensuite, nous analyserons l'impact de

l'ALENA sur l'évolution de l'industrie automobile au Mexique.

a. Structure de la production et du commerce extérieur du MERCOSUR et de l'AFTA

L'évolution de l'industrie automobile dans les pays membres du MERCOSUR et de l'AFTA a été influencée non seulement par des accords commerciaux régionaux préférentiels, mais aussi par le développement des activités des sociétés transnationales des États-Unis, du Japon et de l'UE dans ces régions une fois qu'elles eurent libéralisé l'investissement étranger direct. Dans ces deux régions, l'élimination des obstacles au commerce intrarégional a accru la taille du marché que pouvaient exploiter les entreprises établies dans les pays membres, ce qui leur permettait de réaliser d'importantes économies d'échelle. Ce facteur, s'ajoutant au fait que les droits de douane perçus sur les produits importés de non-membres étaient plus élevés, a beaucoup attiré les investisseurs étrangers, en particulier dans les pays membres de l'AFTA, où l'industrie automobile nationale de l'Indonésie et de la Malaisie était très protégée contre la concurrence des pays non membres. Toutefois, l'intégration ne s'est pas faite de la même manière dans les deux régions. Dans la zone AFTA, l'existence d'importants écarts de revenus et de salaires entre les pays membres a encouragé la création de réseaux de production transfrontières dans l'industrie automobile. En revanche, dans la zone du MERCOSUR, où les écarts sont beaucoup moins grands, l'investissement a été déterminé par des considérations de taille du marché.

Tableau 3.A5

**IMPORTATIONS INTRARÉGIONALES DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE :
MERCOSUR ET AFTA, 1980-1999**

	Part du total des importations				Taux de croissance (pour cent)		Pour mémoire : Taux de croissance de l'importation extrarégionale	
	Pourcentages							
	1999	1990	1995	1999	1980-1989	1990-1999	1980-1989	1990-1999
MERCOSUR								
Véhicules automobiles	2 027	41,0	19,5	52,7	15,5	40,2	-17,5	33,0
Parties de véhicules automobiles	694	22,6	41,8	25,1	8,9	20,8	10,4	19,0
AFTA								
Véhicules automobiles	175	1,1	1,0	5,4	9,4	18,6	1,5	-0,7
Parties de véhicules automobiles	195	1,1	2,9	9,5	17,3	20,8	14,2	-5,6
Pour mémoire :								
Monde								
Véhicules automobiles	365 672	.	.	.	10,7	6,6	.	.
Parties de véhicules automobiles	138 406	.	.	.	10,2	6,4	.	.

Source : Voir tableau 3.A3.

Note : Les données de ce tableau concernent les catégories 781, 782 et 783 (véhicules automobiles) et 784 (parties de véhicules automobiles) de la CTCI.

Le commerce intrarégional d'automobiles et de pièces et parties d'automobiles a beaucoup augmenté dans les deux régions, avec un taux de croissance nettement supérieur à celui du commerce mondial de ces produits (tableau 3.A5). Dans la zone du MERCOSUR, les importations provenant de non-membres ont beaucoup augmenté entre 1990 et 1999, mais un peu moins que les importations provenant des autres pays membres. Dans la zone AFTA en revanche, les importations provenant de pays non membres étaient moins élevées en 1999 qu'en 1990, ce qui est dû essentiellement à la crise financière de 1997 qui a frappé l'Asie. Avant cette crise, les importations provenant de non-membres avaient augmenté assez rapidement entre 1990 et 1996 (en moyenne de 9,4% par an pour les véhicules et de 7,2% pour leurs parties et composants, contre 4,5% et 5,1% pour le commerce mondial de ces mêmes produits). Néanmoins, dans l'ensemble, les importations provenant de non-membres ont été beaucoup moins importantes dans la zone AFTA que dans la zone MERCOSUR, ce qui s'explique par les efforts faits par les pays d'Asie pour promouvoir une industrie automobile nationale.

L'Argentine et le Brésil ont commencé à développer leur industrie automobile, qui desservait un marché intérieur très protégé, dans les années 50.

Depuis le début des années 90, cette industrie a été restructurée en profondeur du fait de dispositions spécifiques du MERCOSUR conçues pour faciliter l'expansion des activités des sociétés transnationales déjà en place et pour en attirer de nouvelles. De plus, l'Argentine et le Brésil ont conclu un accord bilatéral qui permet l'importation de véhicules et de parties de véhicules en franchise de droits de douane, à condition que l'importateur équilibre ses importations par ses exportations (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000: 130). Ces initiatives ont rationalisé l'investissement et la production, ce qui s'est traduit par une plus grande spécialisation et une plus grande complémentarité de la production, c'est-à-dire que les usines de production à petite échelle de gros véhicules se sont implantées en Argentine tandis que les grandes usines de production de petits véhicules se sont établies au Brésil. Elles ont aussi stimulé le commerce bilatéral. En particulier, elles ont beaucoup élargi le marché de l'industrie automobile argentine⁴. Toutefois, les économies d'échelle sont plus importantes pour l'industrie automobile brésilienne. Malheureusement, au Brésil, l'intégration régionale n'a pas permis d'accroître les capacités jusqu'au point nécessaire pour pouvoir pleinement exploiter les économies d'échelle. En conséquence, la production brésilienne reste limitée et peu productive et n'a qu'un potentiel d'exportation limité.

Les fournisseurs nationaux ont perdu de leur importance au Brésil depuis 1990, lorsque les autorités ont ouvert le marché à l'importation et que les monteurs ont de plus en plus fait appel à des fournisseurs étrangers. Certains constructeurs transnationaux ont établi au Brésil leurs propres usines de production de moteurs et de composants, ce qui a fait naître une structure d'approvisionnement plus verticale, les fournisseurs nationaux survivants étant relégués en deuxième ou troisième position. L'industrie argentine des équipementiers a évolué de façon similaire : l'intégration dans des réseaux internationaux de production a conduit la plupart des sociétés transnationales à concentrer les fonctions de conception, d'ingénierie et de recherche-développement au siège et à confier à leurs filiales les opérations de fabrication.

L'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande ont commencé à monter des automobiles à la fin des années 50 et au début des années 60, dans le cadre de stratégies de remplacement des importations relativement protectrices. Alors que l'industrie automobile de l'Amérique du Sud a rencontré de sérieuses difficultés dans les années 80 en raison de la crise de la dette, celle de l'Asie du Sud-Est est entrée dans une nouvelle phase de prospérité après le milieu des années 80 grâce à la vigueur de la croissance, à l'appréciation du yen et à la conclusion d'accords commerciaux régionaux⁵. L'impact de l'appréciation du yen sur cette industrie dans les pays membres de l'ANASE a été à peu près le même que son impact sur l'industrie électronique, que nous avons analysé plus haut. Comme les sociétés transnationales japonaises voulaient employer des fournisseurs japonais, elles ont convaincu leurs fournisseurs de créer des usines dans les pays de l'ANASE (principalement la Thaïlande). Les pays de l'ANASE ont conclu des accords préférentiels tels que le système de coopération industrielle de l'ANASE (lancé en 1996), qui consentait quelques avantages, notamment des droits préférentiels pour les entreprises opérant dans un pays membre de l'ANASE et dont au moins 30% des fonds propres sont détenus par des nationaux, afin d'établir une division régionale du travail plus efficace et d'accroître la compétitivité de l'industrie automobile (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000: 139).

b. L'ALENA et l'industrie automobile mexicaine

L'essor de l'industrie automobile mexicaine a été antérieur à l'ALENA, mais ce dernier lui a donné un nouvel élan. Cette industrie avait été créée dans les années 60 dans le cadre d'une stratégie de remplacement des importations, en vertu de laquelle des grands constructeurs étrangers coexistaient de façon plus ou moins conflictuelle avec des petits producteurs nationaux de composants, dans un régime strictement réglementé et supervisé par l'État. En dépit d'une forte protection douanière, l'industrie automobile, très tributaire de composants importés mais n'ayant guère de capacités d'exportation, absorbait beaucoup de devises. Après la crise de la dette du début des années 80, cette charge est

devenue insupportable. Quelques mesures hésitantes visant à l'orienter davantage vers l'exportation ont été prises au début des années 80. Toutefois, ce qui a transformé l'industrie automobile mexicaine, c'est la conjugaison de la crise de la dette et des efforts faits par les constructeurs automobiles des États-Unis pour protéger leurs bénéfiques et regagner des parts

de marché face au succès des constructeurs japonais en Amérique du Nord. L'obligation de réduire les coûts pour soutenir la concurrence japonaise a fait du Mexique un endroit intéressant pour acheter des parties et composants et pour monter certains modèles. La libéralisation du régime du commerce extérieur et de l'investissement au Mexique a entraîné une baisse des prescriptions de teneur en produits d'origine nationale des produits exportés (la proportion d'intrants importés était plafonnée à 70 % pour les exportations contre 40 % pour la vente sur le marché intérieur). S'ajoutant aux incitations spécifiques offertes par les États-Unis et le Mexique pour attirer des investisseurs étrangers, cette réorientation a provoqué un boom de l'IED dans l'industrie automobile mexicaine, qui a commencé au milieu des années 80 et s'est accéléré dans la première moitié des années 90 (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000).

Le nouvel intérêt des sociétés transnationales pour le Mexique les a conduites à y créer des usines de montage très productives exportant vers les États-Unis, en particulier des moteurs d'automobiles, dans la première moitié des années 80. Ces usines, ainsi que les autres équipementiers produisant dans le

cadre du programme *maquiladora*, ont bénéficié des exemptions de droits accordées par les États-Unis en vertu de leur tarif douanier harmonisé 9802. Entre 1979 et 1986, des entreprises étrangères ont créé une quarantaine de filiales dans des villes frontalières du nord du Mexique pour assembler des composants destinés à la réexportation (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000:144). Dans la deuxième moitié des années 80 et au début des années 90, les ventes de voitures, sur le marché intérieur comme à l'exportation, ont considérablement augmenté. En 1994, plus de la moitié des voitures particulières produites au Mexique étaient exportées. De plus, il y a eu une augmentation notable de la part des véhicules finis dans le total des exportations, qui est passée de 10% en 1985 à quelque 65 % au début des années 90, lorsque d'autres constructeurs étrangers ont commencé à considérer le Mexique comme une base pour investir le marché des États-Unis.

Au début, l'explosion de l'IED a entraîné une forte augmentation des importations. Comme les constructeurs automobiles mexicains employaient une grande proportion de composants importés des États-Unis, il n'a généré qu'un léger excédent commercial, voire aucun, jusqu'en 1994. Néanmoins, l'industrie mexicaine avait été restructurée en profondeur, à la fois sur le plan de la productivité et sur celui de l'orientation vers l'exportation, au moment où l'ALENA est entré en vigueur. L'ALENA a accéléré la restructuration, car il offrait non seulement des préférences dont bénéficiaient les sociétés transnationales de l'industrie automobile américaine, mais aussi des règles d'origine régionales dont pouvaient bénéficier les producteurs de pays tiers, y compris les équipementiers. En outre, la dévaluation du peso après la crise financière de 1994/95 a fortement stimulé les exportations au moment où les ventes sur le marché intérieur se sont effondrées. La longue période d'expansion des États-Unis dans la deuxième moitié des années 90 a consolidé la situation des producteurs mexicains dans le cadre du bloc industriel régional. À la fin de la décennie, le Mexique exportait plus des deux tiers de sa production vers les États-Unis et son industrie automobile générait chaque année un excédent commercial. Les courants d'échanges transfrontières ont été multipliés par 12 entre 1986 et 1999, alors que le commerce total entre les États-Unis et le Mexique a été multiplié par 9 et le commerce total du Mexique

Par 5. L'essor des exportations des États-Unis vers le Mexique durant la deuxième moitié des années 90 a été dû à la rationalisation des constructeurs automobiles des États-Unis dans le cadre d'un système de production nord-américain intégré.

L'ALENA semble donc avoir renforcé un processus de restructuration régionale conduit par les principaux constructeurs des États-Unis qui se battaient pour défendre leur part du marché national. Les avantages de coût et diverses incitations les ont conduits à intensifier le partage de la production avec des usines de montage délocalisées. Plusieurs facteurs macroéconomiques conjoncturels ont aussi stimulé la croissance des exportations du Mexique. Toutefois, comme la structure globale des échanges a été déterminée par les besoins des entreprises transnationales des États-Unis, les effets d'entraînement sur les producteurs mexicains ont été faibles, la valeur ajoutée est restée modique et le Mexique était très dépendant d'un seul marché, ce qui a suscité des inquiétudes au sujet de son propre développement industriel. En particulier, les équipementiers mexicains restent spécialisés dans les processus à forte intensité de main-d'œuvre tels que le moulage des blocs-moteurs et le câblage, même si on peut s'attendre à un certain développement de la production de composants plus complexes comme les transmissions (USITC, 1999a). La teneur en produits d'origine nationale est particulièrement faible parmi les monteurs de pièces d'automobiles qui fonctionnent dans le cadre de la *maquiladora*, mais même en dehors de la zone frontalière, deux tiers des intrants proviennent de l'étranger (Romijn, Van Assouw et Mortimore, 2000)⁶.

La structure globale des échanges étant déterminée par les besoins des entreprises transnationales des États-Unis, les effets d'entraînement sur les producteurs mexicains ont été faibles, la valeur ajoutée est restée modique et le Mexique est resté très dépendant d'un seul marché, ce qui a suscité des inquiétudes au sujet de son propre développement industriel.

L'explosion des exportations d'automobiles après 1995 a été facilitée par la sous-évaluation de la monnaie et la stagnation des salaires réels, si bien que les coûts relatifs de la main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière sont restés bas. Les salaires de l'industrie manufacturière mexicaine, qui avaient baissé durant la période de réorientation du secteur automobile vers l'exportation dans la deuxième moitié des années 80, ont un peu augmenté avant la crise monétaire de 1994, mais ensuite ils sont retombés au niveau du début des années 80 jusqu'à la fin de la décennie. On voit donc que les pressions macroéconomiques, se transmettant par l'intermédiaire des variations du taux de change ou de salaires, restent des causes importantes de vulnérabilité.

Notes

1. À propos du rôle de l'IED dans ce contexte, voir Mortimer, Lall et Romijn (2000); à propos de la sous-traitance, voir Graziani (2001) et Gereffi (1999).
2. Voir Ernst (1997). D'après des données anecdotiques sur la délocalisation de certains établissements de production des entreprises transnationales, il semble que la Chine ait réussi, depuis peu, à investir des activités plus exigeantes sur le plan technologique et administratif dans le cadre du partage international de la production (voir chapitre V).
3. Cette évolution est très différente de l'intégration régionale traditionnelle, qui comporte souvent une libéralisation du commerce des marchandises au début, suivie plus tard d'une libéralisation du commerce des services et des mouvements de main-d'œuvre et de capitaux, ainsi que d'une coordination croissante de la réglementation et de différentes politiques. En général, on ne s'attend pas à une modification de la structure d'une industrie au début du processus. Pour une analyse générale de l'AFTA et du MERCOSUR, voir Athukorala et Menon (1997), et Preusse (2001); pour une étude du secteur automobile dans ces deux régions, voir Romijn, Van Assouw et Mortimore (2000).
4. Cet élargissement du marché a aussi été facilité par un accord conclu entre l'industrie automobile, l'État et les syndicats, appelé « Régime argentin de l'automobile », qui oblige les constructeurs à exporter à peu près l'équivalent de la valeur des composants et véhicules finis importés (Miozzo, 2000).
5. En Malaisie, cet essor a été appuyé par le lancement d'un projet de « voiture nationale » en 1983.
6. Depuis peu, Ford et General Motors ayant décidé de sous-traiter une partie de leur production de composants, une nouvelle génération d'équipementiers travaillant en *maquiladora* est apparue.