LA CONCURRENCE ET LE PROBLÈME DE LA GÉNÉRALISATION

A. Les enjeux

Le conseil qu'on donne habituellement aux pays en développement qui ont du mal à accroître leurs exportations de produits primaires est de se lancer dans les industries de main-d'œuvre. Cette stratégie est préconisée pour plusieurs raisons. Premièrement, comme dans la plupart des pays la main-d'œuvre est plus abondante que les ressources naturelles, les possibilités d'expansion des industries de main-d'œuvre sont plus grandes que celles de la production de produits primaires. Cette proposition, inspirée de la théorie traditionnelle de l'avantage comparatif, est probablement valable pour la plupart des pays en développement autres que ceux d'Afrique; dans cette région, l'avantage comparatif est plutôt lié aux ressources naturelles (*Rapport sur le commerce et le développement 1998*, deuxième partie, chap. IV). Deuxièmement, il est plus facile d'opérer une transition vers des activités à forte intensité de technologie et de capital et de fabriquer des produits dont l'offre est très dynamique à partir d'une industrie manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée qu'à partir de la production primaire. Là encore, cette proposition est généralement correcte. Toutefois, les éléments que nous avons examinés au chapitre III montrent que bon nombre des pays en développement associés aux opérations de main-d'œuvre des réseaux internationaux de production n'ont guère réussi à passer à la production de produits manufacturés plus complexes. La troisième raison est que la demande des produits des industries de main d'œuvre est plus stable que la demande de produits primaires. Là encore, les données que nous avons analysées au précédent chapitre concernant la volatilité de la valeur des produits primaires et le comportement des prix à l'exportation et à l'importation aux États-Unis confirment la validité de cette proposition. Toutefois, ces dernières années les prix de certains produits manufacturés, notamment dans le secteur informatique et électronique, ont aussi été très volatils, ce qui a sérieusement perturbé les recettes d'exportation et les paiements extérieurs de plusieurs pays en développement d'Asie de l'Est.

Une des raisons les plus importantes qu'on peut faire valoir, probablement, pour investir dans l'industrie manufacturière de main-d'œuvre est que ses produits ont un marché plus dynamique que celui des produits primaires : les perspectives d'expansion du volume des exportations sans forte chute des prix et/ou des recettes sont meilleures, car l'élasticité-prix de la demande est faible. Là encore, les éléments examinés au chapitre précédent confirment dans l'ensemble cette proposition, mais il n'en reste pas moins vrai que le commerce mondial d'un certain nombre de produits primaires a crû plus rapidement que celui de nombreux produits manufacturés, en particulier des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre. Il reste à savoir, toutefois, à partir de quel niveau l'expansion des exportations entraînera une forte baisse des prix. C'est le problème bien connu de la généralisation : à lui seul un petit pays en développement peut accroître considérablement sa production sans inonder le marché et sans provoquer une forte baisse des produits concernés, mais cela peut ne pas être vrai pour l'ensemble des pays en développement, voire pour un seul grand pays comme la Chine ou l'Inde. Dans ces grands pays, une augmentation rapide des exportations de produits de main-d'œuvre risque d'entraîner une dégradation des termes de l'échange telle que tout accroissement du volume des

exportations sera plus que compensé par la baisse des prix, et que l'on aura une « croissance paupérisante » (Bhagwati, 1958).

Plus grave encore, il se peut que les pays exportateurs ne soient pas mieux lotis, même si l'augmentation du volume des exportations fait plus que compenser la baisse des termes de l'échange de troc net et que leurs recettes d'exportation ou le pouvoir d'achat de leurs exportations (c'est-à-dire les termes de l'échange du revenu) augmentent. En fait, on peut douter que la notion de termes de l'échange des revenus puisse décrire de façon significative les avantages d'un tel commerce à moins de postuler que le surcroît d'exportations peut être produit sans que cela entraîne une ponction additionnelle sur les ressources. Il se pourrait que cela soit le cas lorsqu'il n'y a pas d'autre emploi possible pour la main-d'œuvre qui fabrique les produits manufacturés d'exportation et qu'on n'est pas obligé d'acheter des ressources supplémentaires exigeant un paiement en devises. Toutefois, comme nous l'avons vu au chapitre précédent, la teneur directe et indirecte en intrants importés des produits d'exportation manufacturés des pays en développement est en général élevée; de plus, elle a eu tendance à augmenter ces dernières années, particulièrement dans les pays qui ont adopté une politique de libéralisation rapide du commerce extérieur et une stratégie consistant à développer les activités de main-d'œuvre dans le cadre de réseaux internationaux de production. Dans ces conditions, la chute des prix à l'exportation et la dégradation des termes de l'échange de troc net peuvent entraîner une perte de ressources, même si l'accroissement du volume compense largement la baisse des prix.

La chute des prix à l'exportation et la dégradation des termes de l'échange de troc net peuvent entraîner une perte de ressources, même si l'accroissement du volume compense largement la baisse des prix.

Au chapitre précédent, nous avons vu que, sauf quelques exceptions notables, les pays en développement exportent surtout des produits à base de ressources naturelles ou des produits de main-d'œuvre. Cela est vrai non seulement pour de nombreux articles manufacturés traditionnels, mais même pour des produits qui paraissent être des produits à forte intensité de compétence et de technologie. Nous avons en outre constaté qu'un grand nombre de pays n'ont pas encore acquis une part notable du marché des produits des industries de main-d'œuvre et ne participent guère aux opérations d'ouvraison à forte intensité de main-d'œuvre dans le cadre de réseaux internationaux de production. Même des pays qui ont été très dynamiques et efficaces sur ces deux fronts, comme la Chine, ont encore une immense main-d'œuvre peu qualifiée, au chômage ou sous-employée, qui pourrait être employée pour développer les activités des secteurs manufacturiers traditionnels ou la participation aux réseaux internationaux de production. Le problème de la généralisation dans les industries de main-d'œuvre pourrait donc bien se poser en termes très concrets, si plusieurs pays en développement cherchent simultanément à accroître leurs exportations de produits de ces industries, ce qui entraînerait une baisse des prix à l'exportation et/ou des recettes d'exportation. Il pourrait aussi y avoir un problème de pression sur les salaires, si ces pays se font de plus en plus concurrence pour attirer des investissements étrangers directs pour les opérations d'ouvraison simples de processus globalement complexes organisés en réseaux internationaux de production. Les politiques appliquées par les pouvoirs publics peuvent aggraver le problème si elles offrent aux sociétés transnationales des avantages fiscaux et autres. Le risque d'une saturation du marché des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre exportés par les pays en développement, et surtout la réponse que cette saturation appellerait des pouvoirs publics, doivent donc être pris en considération dans l'élaboration d'une stratégie de développement axée sur l'exportation. Telles sont les questions que nous examinerons dans le présent chapitre.

Dans la prochaine section, nous analyserons les données empiriques concernant le comportement des termes de l'échange des produits manufacturés des pays en développement contre les produits exportés par les pays industriels au cours des deux dernières décennies. Les données ne font pas apparaître une tendance à la baisse très affirmée qui menacerait d'atteindre le point où la croissance serait paupérisante. Toutefois, les prix des produits manufacturés exportés par les pays en développement ont montré des signes de faiblesse par rapport à ceux des produits exportés par les pays industriels, en particulier dans le cas des produits dont la fabrication ne demande qu'une main-d'œuvre peu qualifiée. Dans la section C, nous ferons une analyse comparative du degré de concurrence et de concentration sur les marchés des produits exportés par les pays industriels et les pays en développement et examinerons le profil de la main-d'œuvre mondiale qui participe au commerce international, afin de déterminer le degré de concurrence potentielle dans les industries de main-d'œuvre. Cette analyse montre que la concurrence est plus intense dans le cas des produits manufacturés exportés par les pays en développement et pourrait s'intensifier encore beaucoup; cette intense concurrence pourrait créer un problème de généralisation si la croissance récente de la

proportion de travailleurs peu qualifiés qui participent au commerce international se poursuit au même rythme.

Toutefois, le problème de la généralisation dépend aussi de plusieurs autres facteurs, comme l'ont montré les résultats des simulations faites au moyen du modèle de commerce Nord-Sud dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1996* (deuxième partie, chap. III). Ces facteurs sont notamment les conditions d'accès aux marchés des produits concernés, le rythme auquel les pays en développement les plus avancés diversifient leurs propres structures de production en délaissant les industries de main-d'œuvre non qualifiées, et le rythme auquel les producteurs des pays développés abandonnent ces mêmes industries (voir aussi Havrylyshyn, 1990, et Martin, 1993). L'analyse de la section D montre que les obstacles au commerce derrière lesquels les pays industriels se protègent font une discrimination à l'égard des produits manufacturés exportés par les pays en développement, et que leur élimination pourrait entraîner une forte augmentation de la demande de ces produits. Toutefois, les problèmes de chômage que connaissent les pays industrialisés, notamment le niveau élevé du chômage des travailleurs peu qualifiés, et/ou l'inégalité croissante des salaires et des revenus, suscitent souvent des pressions protectionnistes visant les produits d'exportation à forte intensité de main-d'œuvre des pays en développement et, si l'on cédait à ces pressions, le problème de la généralisation pourrait fort bien devenir très réel[1].

Les prix des produits manufacturés exportés par les pays en développement ont montré des signes de faiblesse par rapport à ceux des produits exportés par les pays industriels, en particulier dans le cas des produits dont la fabrication ne demande qu'une main-d'œuvre peu qualifiée.

L'accélération de la croissance dans les pays industriels peut aider les pays en développement non seulement en leur offrant de nouveaux débouchés, mais aussi en créant de nouveaux emplois pour la main-d'œuvre des pays industriels eux-mêmes. Bien entendu, il faudrait pour cela que les principaux pays industriels adoptent des politiques macroéconomiques expansionnistes se fixant pour objectif d'obtenir le taux de croissance élevé et soutenu nécessaire pour résoudre leurs problèmes de chômage et de sous-emploi. Il faudrait que cette croissance rapide des pays industriels s'accompagne de politiques structurelles visant à former la main-d'œuvre pour lui permettre d'occuper des emplois plus qualifiés.

La concurrence, plus intense dans le cas des produits manufacturés exportés par les pays en développement, pourrait créer un problème de généralisation.

Une transition progressive des pays en développement plus ou moins avancés à travers les différents degrés de complexité des industries manufacturières, comme elle s'est produite dans certains pays d'Asie de l'Est, peut aussi aider à éviter le problème de la généralisation et les réactions protectionnistes en stimulant les échanges Sud-Sud de produits manufacturés et en donnant aux nouveaux venus une place sur les marchés des pays industriels (*Rapport sur le commerce et le développement 1996*, deuxième partie, chap. Ier). En fait, l'abandon par certains pays émergents qui ont le mieux réussi en Asie des industries de main-d'œuvre peu qualifiée a déjà contribué à laisser une certaine place à une nouvelle génération de pays émergents de la région, ainsi qu'à la Chine. Toutefois, il est beaucoup plus difficile de coordonner une telle répartition dynamique des tâches à l'échelle mondiale qu'à l'échelle régionale; cela exigerait qu'un grand nombre de pays à revenus moyens fassent rapidement la transition vers des industries manufacturières plus complexes. Il faut donc une action non seulement au niveau national, mais aussi à l'échelon multilatéral, pour créer un cadre de politiques et d'institutions facilitant la transition technologique.

Là encore, un équilibre satisfaisant, dans les pays en développement, entre la vente sur le marché intérieur et l'exportation, peut être utile. Le problème est que, comme nous l'avons plus en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999*, de nombreux pays en développement qui ont longtemps négligé l'exportation ont soudain ressenti la nécessité d'aller très rapidement dans le sens contraire pour corriger les erreurs du passé. L'urgence est d'autant plus grande en raison de la libéralisation rapide des importations, de l'aggravation des déficits courants, de l'instabilité des flux de capitaux privés et de la baisse de l'aide publique au développement. De plus, le fait de privilégier davantage le marché national pourrait ouvrir la porte au protectionnisme et donner l'impression que le pays s'oppose à la mondialisation.

Le développement économique des États-Unis, du Japon et de presque tous les pays d'Europe occidentale était enraciné dans le marché intérieur. Sauf dans le cas de quelques petits pays, comme l'Irlande, aucun des pays industriels n'a un secteur

manufacturier autant axé sur l'exportation que les pays en développement assez importants d'Asie et d'Amérique latine. En outre, comme nous l'avons vu au chapitre précédent, dans plusieurs pays avancés (France, Allemagne, Japon et États-Unis), le ratio exportations de produits manufacturés/valeur ajoutée manufacturière est, depuis quelques années, assez stable à un niveau relativement bas. Cela donne à penser que dans certains pays en développement, la part du commerce extérieur dans le PIB pourrait en fait diminuer lorsqu'ils s'enrichiront et que leur marché intérieur se renforcera, ce qui implique que leurs ventes sur le marché intérieur croîtront encore plus vite que leurs exportations de produits manufacturés. Cela semble inévitable dans le cas des grands pays comme la Chine, mais pourrait aussi être vrai pour des pays moyens comme le Mexique et la Malaisie. Si tel est le cas, la période actuelle, caractérisée par une très forte proportion de l'exportation dans la production totale de nombreux pays en développement, serait une étape transitoire du développement, jusqu'à la maturation de leur marché intérieur. Gérer cette étape de façon à éviter le problème de la généralisation est un des grands enjeux de la politique du développement et de la coopération pour le développement.

B. Les termes de l'échange des produits d'exportation de pays en développement : analyse des faits

Après les travaux de Prebisch et Singer, on a souvent soutenu que les termes de l'échange entre les produits primaires autres que les combustibles et les produits manufacturés avaient tendance à baisser. Plusieurs études concernant le problème de la généralisation appliquée aux exportations de produits primaires ont étayé cet argument en ce qui concerne un certain nombre de produits agricoles, en particulier les bananes, le cacao, le café, le coton, le thé et le tabac, mais aussi quelques produits non agricoles, tels que le cuivre et le pétrole (Bleaney, 1993; Akiyama et Larson, 1994; World Bank, 1996: 55; et *Rapport sur le commerce et le développement 1993*). Les recettes tirées de l'exportation de ces produits sont vitales pour de nombreux pays en développement et la surproduction a entraîné d'importantes baisses de revenus pour certains d'entre eux ces dernières décennies. En conséquence, on leur a conseillé de se diversifier en développant la production manufacturière, pour laquelle on considère que l'élasticité-revenu et l'élasticité-prix de la demande sont relativement élevées.

La tendance à la baisse des termes de l'échange des produits primaires reste une préoccupation capitale pour un grand nombre de pays en développement, car elle affecte leur capacité d'importer des produits essentiels pour leur développement.

La tendance à la baisse des termes de l'échange des produits primaires reste une préoccupation capitale pour un grand nombre de pays en développement, car elle affecte leur capacité d'importer des produits essentiels pour leur développement. Toutefois, comme nous l'avons vu plus haut, de nombreux pays en développement d'Amérique latine et d'Asie ont réussi à accroître très rapidement leurs exportations de produits manufacturés; globalement, la valeur de leurs exportations de ces produits vers les pays développés dépasse celle de leurs exportations de produits primaires depuis le début des années 90. En conséquence, le débat sur les termes de l'échange est de plus en plus axé sur l'évolution des prix des produits manufacturés exportés par les pays en développement comparés à celle des prix des produits manufacturés exportés par les pays développés.

Cette évolution du débat s'est accompagnée d'un déplacement de l'analyse des facteurs fondamentaux. L'hypothèse de Prebisch-Singer se

fonde sur les caractéristiques des produits échangés (produits primaires contre produits manufacturés); elle souligne que l'élasticité-revenu de la demande de produits primaires est moins grande que celle de la demande de produits manufacturés et que l'offre de produits primaires a tendance à être pléthorique en raison de l'existence d'une armée de chômeurs ou de travailleurs sous-employés dans les pays en développement. Le débat plus récent se fonde avant tout sur les caractéristiques des parties à l'échange international (pays développés contre pays en développement), soulignant leurs différences en termes de capacités technologiques, d'institutions du marché du travail, et d'absence ou de présence d'excédents de main-d'œuvre. De ce point de vue, le genre de produits manufacturés exportés par les pays en développement, comparés à ceux qu'exportent les pays développés, partageraient certains des inconvénients des produits primaires formulés pour la première fois par Prebisch et Singer. Cette évolution a des incidences importantes en matière de stratégie d'industrialisation car, dans la mesure où les pays en développement sont exposés à une dégradation des termes de l'échange de leurs produits manufacturés, une stratégie d'industrialisation axée sur l'exportation et misant sur le développement des exportations de produits manufacturés au détriment des exportations de produits primaires risque fort de ne pas régler le problème des termes de l'échange.

Une étude déjà ancienne des termes de l'échange des produits manufacturés a montré que, sur la période 1970-1987, les prix des produits manufacturés exportés par les pays en développement avaient baissé en moyenne de 1 % par an par rapport aux prix des produits manufacturés exportés par les pays développés (Sarkar et Singer, 1991). Cette observation a été contestée au motif que, grâce à l'expansion rapide de leurs exportations de produits manufacturés, les pays en développement ont obtenu une hausse sensible de leur pouvoir d'achat; en outre, la détérioration apparente des termes de l'échange des produits manufacturés disparaît quasiment si l'on exclut les métaux non ferreux de la catégorie des produits manufacturés (Athukorala, 1993). Selon les critiques, il conviendrait de traiter les métaux non ferreux comme des produits primaires car la valeur ajoutée dans leur transformation est faible et les variations de leurs prix sont dues essentiellement aux variations du prix des minerais. Toutefois, d'autres études ont montré que les prix des métaux non ferreux se sont comportés de façon plus ou moins similaire à ceux des autres produits manufacturés exportés par les pays en développement durant une grande partie de cette période, après une chute exceptionnellement brutale au début des années 70, époque à laquelle ces métaux représentaient une forte proportion des exportations des pays en développement. Il semble donc qu'il y ait bien eu une dégradation des termes de l'échange des pays en développement pour les produits manufacturés depuis 1975, qu'on considère les métaux non ferreux comme des produits primaires ou comme des produits manufacturés (Rowthorn, 1997). Ce résultat est confirmé par une étude fondée sur la comparaison de l'indice des prix des produits manufacturés exportés par les pays en développement et d'un indice des prix combiné des services et des produits manufacturés complexes exportés par les pays développés (les métaux non ferreux n'étant pas compris parmi les produits manufacturés). Cette étude fait apparaître une détérioration importante, quoique irrégulière, des termes de l'échange des produits manufacturés des pays en développement depuis 1960, particulièrement prononcée dans les années 60 et entre 1985 et 1990 (Minford, Riley et Nowell, 1997).

L'hypothèse d'une détérioration des termes de l'échange des produits manufacturés des pays en développement est encore confirmée par une analyse conduite sur la période 1979-1994 au moyen de la valeur unitaire des importations et des exportations de produits manufacturés entre l'UE et les pays en développement (Maizels, Palaskas et Crowe, 1998)[2]. Cette étude est aussi la première tentative de vérification empirique de la proposition selon laquelle les capacités scientifiques et techniques ont un impact majeur sur l'évolution des termes de l'échange (Singer, 1975). À cet effet, les auteurs ont analysé les termes de l'échange des produits manufacturés de l'UE avec différents groupes de pays se trouvant à des stades de développement technique et scientifique différents, c'est-à-dire différents groupes de pays en développement, le Japon et les États-Unis. L'analyse des termes de l'échange de troc net, exprimés sous la forme du ratio des indices de valeur unitaire des produits manufacturés importés et exportés, donne à penser que les États-Unis et le Japon, qui sont les premiers pays du monde pour un large éventail de produits manufacturés à forte intensité de technologie, ont légèrement amélioré leurs termes de l'échange avec l'UE pour les produits manufacturés. Les auteurs ont constaté une tendance légèrement négative pour l'Asie de l'Est et du Sud-Est (mais leurs termes de l'échange ne se sont détériorés que de

Dans la mesure où les pays en développement sont exposés à une dégradation des termes de l'échange de leurs produits manufacturés, une stratégie d'industrialisation axée sur l'exportation et misant sur le développement des exportations de produits manufacturés au détriment des exportations de produits primaires risque fort de ne pas régler le problème des termes de l'échange.

moins de 1 % par an) et une tendance fortement négative pour les PMA et les pays ACP, atteignant jusqu'à 5 % par an. Les pays d'Amérique latine et de la Méditerranée étaient entre les deux, en fonction de leur degré de développement scientifique et technique et de la teneur en compétence de leurs produits manufacturés d'exportation[3]. L'analyse faite au chapitre précédent donne à penser que ces divergences ne correspondent pas aux différences de taux de croissance de la productivité, car le dynamisme de l'offre des produits manufacturés exportés par les pays en développement est faible comparé à celui des produits à plus forte intensité de compétence et de technologie.

Une étude de l'évolution des termes de l'échange des produits manufacturés de la République de Corée avec des pays plus ou moins avancés sur la période 1976-1995 (Berge et Crowe, 1997) a abouti à des conclusions similaires. Il n'y a pas de tendance notable, à la hausse ou à la baisse, en ce qui concerne les termes de l'échange de troc net de la République de Corée, pour le commerce de produits manufacturés avec des pays industriels avancés, mais les termes de l'échange s'améliorent sensiblement par rapport aux autres pays en développement, et les termes de l'échange du revenu s'améliorent encore plus. Cela semble indiquer que la République de Corée a su évoluer vers l'exportation de produits manufacturés à plus forte valeur ajoutée, plus complexes et plus dynamiques, alors que ses partenaires commerciaux moins développés en sont restés à l'exportation de produits manufacturés banals, et que la transition technologique peut avoir une grande influence sur les termes de l'échange, non seulement entre pays développés et pays en développement, mais aussi parmi les pays en développement.

Les pays dont les produits manufacturés d'exportation sont essentiellement des produits d'industrie de main-d'œuvre ont subi une détérioration de leurs termes de l'échange pour ces produits.

Autre pièce à verser au dossier, l'analyse de l'évolution à moyen terme (1981-1996) des termes de l'échange des produits manufacturés des pays en développement et des pays développés par rapport aux États-Unis (Maizels, 2000). Cette analyse a été fondée sur une des séries de données les plus fiables concernant les prix dans le commerce international, à savoir la nouvelle série établie et publiée par le l'Office de statistiques du travail (BLS) des États-Unis[4]. L'auteur formule deux conclusions principales : premièrement, examinant l'évolution des termes de l'échange de troc net des États-Unis avec les pays en développement et les autres pays développés, il conclut que, dans l'ensemble, les termes de l'échange des pays en développement par rapport aux pays développés se sont sensiblement dégradés depuis le début des années 80[5]. Deuxièmement, les variations du solde du commerce de produits manufacturés des pays développés et de pays en développement avec les États-Unis ont été déterminées par une forte expansion du volume des échanges. Le gonflement des exportations des pays en développement a plus que compensé le déclin de leurs termes de l'échange de troc nets.

D'après une étude de la CNUCED, les termes de l'échange nets de la Chine pour les produits manufacturés se sont détériorés de plus de 10 % entre 1993 et 2000 (Zheng, 2002) et cette détérioration a été plus prononcée par rapport aux pays développés que par rapport aux pays en développement. Globalement, elle paraît avoir été moins prononcée pour les produits manufacturés traditionnels à forte intensité de main-d'œuvre que pour les produits à intensité de technologie moyenne ou élevée, tels que les ordinateurs et machines de bureau, ainsi que le matériel de télécommunications et les semi-conducteurs. Ce sont là les secteurs dans lesquels la participation de la Chine aux réseaux mondiaux de production s'est développée le plus rapidement ces dernières années. Toutefois, comme la Chine participe essentiellement aux opérations à forte intensité de main-d'œuvre, il n'est pas étonnant que les termes de l'échange de ces produits n'aient pas évolué de la même façon pour elle que pour les pays développés. Le déclin des termes de l'échange pour les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources a été particulièrement prononcé par rapport aux États-Unis et au Japon, qui sont les pays les plus avancés du monde sur le plan technique. Il convient aussi de noter que les termes de l'échange de la Chine pour les produits manufacturés à forte intensité de technologie se sont considérablement détériorés par rapport aux pays de l'ANASE, tandis qu'ils se sont légèrement améliorés par rapport aux États-Unis. Cela s'explique par la structure triangulaire du partage de la production dans les secteurs de l'informatique, des machines de bureau, du matériel de télécommunications et des semi-conducteurs; comme la Chine importe des intrants de l'ANASE et les réexporte avec peu de valeur ajoutée vers les États-Unis, la hausse du prix des intrants se traduit par une hausse du prix des produits finis exportés vers les États-Unis.

Les données empiriques indiquent donc que la concurrence dans l'industrie manufacturière s'est considérablement intensifiée ces dernières années. Cette intensification coïncide avec l'adoption, au milieu des années 80, par plusieurs pays pauvres très peuplés, de stratégies davantage tournées vers l'exportation. Les pays dont les produits

manufacturés d'exportation sont essentiellement des produits d'industrie de main-d'œuvre ont subi une détérioration de leurs termes de l'échange pour ces produits. Quelques pays paraissent avoir réussi à améliorer leurs termes de l'échange par rapport à des pays encore moins avancés, en investissant progressivement des secteurs exportateurs à plus forte intensité de compétence et de technologie. L'intensification du regroupement géographique des industries de main-d'œuvre peu qualifiée et de la concurrence sur les marchés de ces industries pourrait accentuer encore cette divergence.

C. La concurrence sur le marché mondial des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre

On soutient généralement que les prix des produits manufacturés sont beaucoup moins volatils que ceux des produits primaires dans le commerce mondial, en grande partie parce que les marchés des produits manufacturés seraient moins concurrentiels et qu'il serait plus facile d'adapter la production aux fluctuations de la demande. Dans la plupart des marchés de produits manufacturés, les barrières à l'entrée sont élevées; beaucoup de ces marchés sont des oligopoles dominés par un petit nombre de producteurs qui rivalisent davantage sur les plans de la qualité, de la conception, de la commercialisation, de l'image de marque et de la différenciation des produits que sur le plan du prix. Sur de tels marchés, les prix sont déterminés plus par les conditions d'approvisionnement et les coûts que par les variations de la demande.

Les entreprises ont tendance à réagir aux variations de la demande en ajustant leurs stocks et leur production plutôt que leurs prix; en fait, il arrive que les consommateurs soient soumis à un rationnement, sous forme de listes d'attente ou de délais de livraison. Les entreprises se fixent souvent un taux de marge déterminé par rapport aux coûts et en particulier aux coûts de main-d'œuvre. Dans la plupart des pays industriels, les salaires sont visqueux, c'est-à-dire qu'il est difficile de répercuter les baisses de prix sur les coûts salariaux afin de préserver les marges bénéficiaires. Cela reste valable même dans les pays dont on considère que le marché du travail est flexible. Cette rigidité est due non seulement à la réglementation du marché du travail, à l'existence d'un salaire minimum, à la négociation collective et aux restrictions à l'embauche et aux licenciements, mais est aussi souvent enracinée dans les pratiques et traditions industrielles qui visent à garantir aux travailleurs un revenu stable et prévisible.

Comme dans la plupart des pays en développement il n'existe pas de facteurs similaires agissant sur le marché du travail, du moins pour la main-d'œuvre peu qualifiée, et qu'il y a une importante main-d'œuvre sous-employée, les salaires y sont souvent beaucoup plus souples que dans les pays industriels. En conséquence, lorsqu'il y a une baisse des prix, les entreprises peuvent plus facilement réduire les salaires afin de ne pas sacrifier leurs marges bénéficiaires; cela leur permet de se faire concurrence sur la base du prix pour des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre. Par conséquent, d'une certaine manière, la concurrence entre les entreprises implantées dans les pays en développement sur le marché mondial des produits manufacturés de main-d'œuvre est une concurrence entre les travailleurs des différents pays concernés. La mobilité de plus en plus grande des capitaux et le chômage et le sous-emploi massif dans les pays en développement affaiblissent la position de négociation des travailleurs même dans les pays qui jouissent du plein emploi. De plus, l'histoire de l'Asie de l'Est, comme nous l'avons vu au chapitre précédent, montre que la main-d'œuvre non qualifiée peut beaucoup plus facilement se déplacer d'un pays en développement vers un autre pays en développement que d'un pays en développement vers un pays développé. Tous ces facteurs se conjuguent non seulement pour accroître la flexibilité des prix sur le marché des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre exportés par les pays en développement, comparés à ceux des produits exportés par les pays industriels, mais aussi pour exercer une pression à la baisse sur les prix de ces produits et sur les termes de l'échange. S'il n'y a pas de gains de productivité rapides, c'est inévitablement la main-d'œuvre qui paie le coût de l'ajustement[6]. En d'autres termes, les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre exportés par les pays en

Tableau 4.1

PRODUITS MANUFACTURÉS POUR LESQUELS LA CONCENTRATION SUR LE MARCHÉ MONDIAL EST LA PLUS FAIBLE, 1997-1998

Rang	*Code CTCI*	*Groupe de produits*	*Indice de concentration 1997-1998*	*Rang dans l'ordre décroissant de la concentration sur la période 1990-1998*
1	635	Articles en bois	441	24
2	651	Filés de textile	458	86
3	941	Animaux vivants	474	125
4	673	Barres de fer et d'acier	487	118
5	693	Produits en fils métalliques et grillages pour clôtures	504	110
6	522	Produits chimiques inorganiques	507	116
7	677	Fils de fer et d'acier	518	127
8	691	Structures métalliques et leur parties	537	100
9	652	Tissus de coton	555	113
10	771	Machines pour la production d'électricité	560	3
11	846	Sous-vêtements en bonneterie	561	9
12	672	Lingots et formes de fer et d'acier	569	103
13	843	Vêtements de femmes en textiles	571	85
14	692	Récipients en métal	578	88
15	671	Fonte	582	94
16	842	Vêtements d'hommes en textiles	600	35
17	845	Vêtements en bonneterie	613	92
18	844	Sous-vêtements en textiles	623	30
19	658	Articles confectionnés en textiles	631	52
20	679	Pièces moulées en fer et en acier	635	23
Pour mémoire :				
34	764	Équipement de télécommunications et parties	672	6
64	752	Ordinateurs	793	5
75	759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	855	10
87	776	Transistors et semi-conducteurs	942	1
		Ensemble des produits manufacturés (moyenne non pondérée)	957	

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

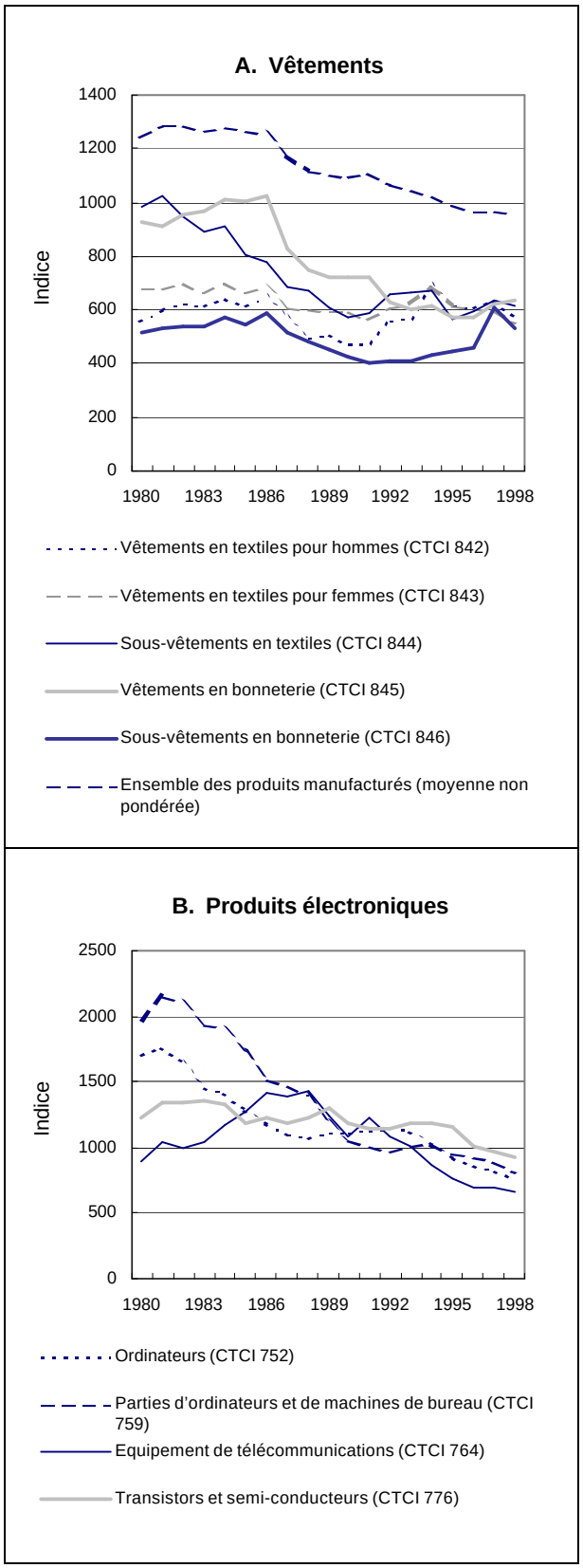
Note : Le degré de concentration du marché d'un produit donné est exprimé par l'indice de Herfindahl-Hirschman (IHH), qui est calculé, pour chaque produit, en additionnant le carré des parts de marché de tous les pays exportateurs de ce produit, par la formule $HHI_j = S(S_{ij})^2$, où S_i est la part du pays *i* dans le total des exportations mondiales du produit *j*, exprimée en pourcentage. Cela signifie que l'indice peut être compris entre 43, si les 234 pays de l'échantillon ont des parts de marché égales (0,43%), et 10 000, si le produit est exporté par un seul pays. Les indices figurant dans le tableau sont les indices moyens pour les années 1997 et 1998.

développement se comportent plus comme des produits primaires que comme des produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie.

Pour évaluer l'intensité de la concurrence sur le marché mondial de différents produits manufacturés, dans le tableau 4.1 nous avons classé les produits en fonction de leur indice de concentration en 1997-1998[7]. Le tableau montre que, avec le fer et l'acier (CTCI 67) et les textiles (CTCI 65), l'industrie du vêtement (CTCI 84) est l'industrie dans laquelle les marchés sont les moins concentrés : cinq des sept groupes de produits de ce secteur figuraient parmi les 20 groupes de produits dont la distribution des parts de marché parmi les pays exportateurs était la plus égale. Cela donne à penser que la concentration sur les marchés des produits

Graphique 4.1

CONCENTRATION DU MARCHÉ POUR LES PRINCIPAUX PRODUITS D'EXPORTATION MONDIAUX, 1980-1998



Source : Voir tableau 4.1.

Note : À propos du calcul de l'indice de concentration, voir la note du tableau 4.1.

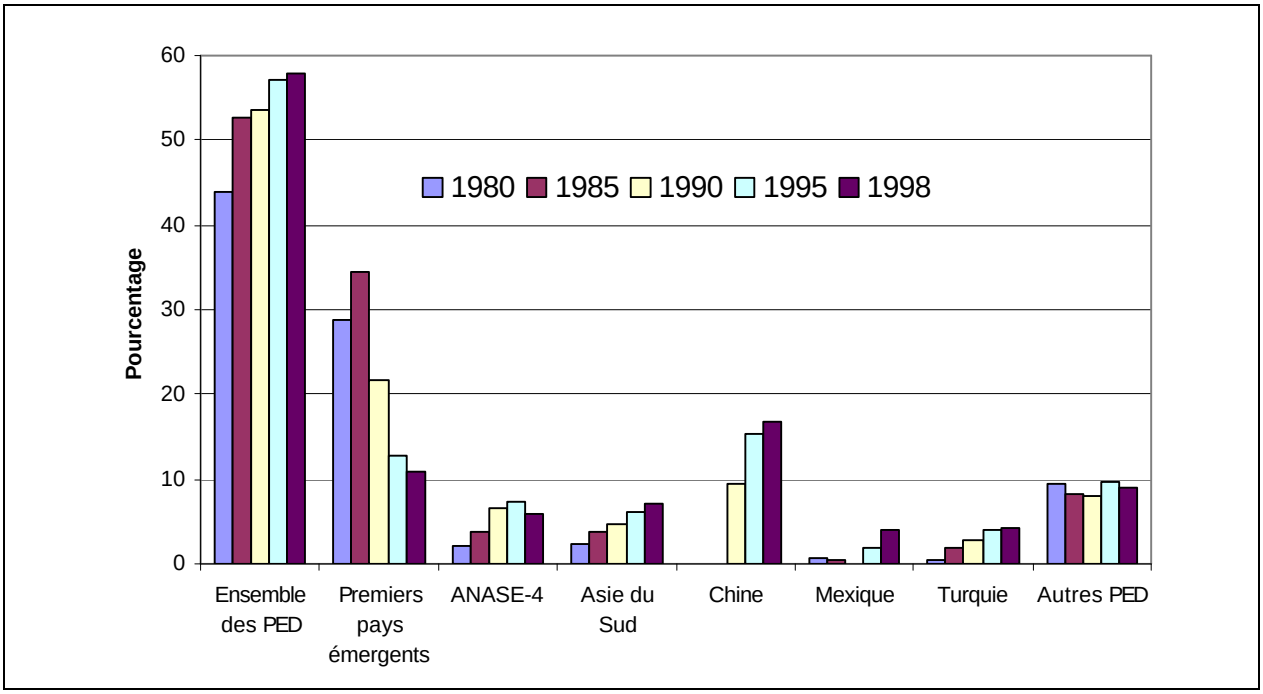
électriques et électroniques dynamiques était moins élevée que la concentration moyenne pour l'ensemble des produits manufacturés. En d'autres termes, d'après cet indicateur, les marchés des vêtements et des produits électroniques sont plus compétitifs que ceux de la plupart des autres produits manufacturés. En outre, la baisse de l'indice de concentration pour les produits électroniques et électriques dynamiques semble indiquer que ces marchés sont devenus plus compétitifs entre 1990 et 1998. Cette baisse de concentration est une des plus fortes observée parmi l'ensemble des produits manufacturés. Comme nous l'avons déjà signalé, la fabrication de ces produits qui sont globalement des produits à forte intensité de technologie comporte des opérations de main-d'œuvre auxquelles les pays en développement participent de plus en plus depuis quelques années. En revanche, les produits finis d'industrie à très forte intensité de technologie, tels que les machines (moteurs électriques et non électriques et machines à vapeur) ou les équipements de transport (aéronefs, navires, motocycles et véhicules automobiles) sont ceux pour lesquels la concentration sur les marchés à l'exportation est la plus forte. L'immense majorité des exportateurs de ces produits sont des entreprises de pays développés.

Pour l'ensemble des produits manufacturés, le degré de concentration paraît avoir diminué et la concurrence paraît donc s'être intensifiée tout au long de la période 1981-1998, et en particulier entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90; l'évolution ne s'est pas produite au même moment dans le secteur des vêtements et dans le secteur de l'électronique (graphique 4.1). Dans le secteur des vêtements, la concentration n'a guère varié durant la première moitié des années 80, mais ensuite elle n'a cessé de diminuer entre 1987 et 1991, après quoi, pour la plupart des produits de ce groupe elle a commencé à augmenter à nouveau légèrement. En revanche, pour les produits que nous avons choisis dans l'industrie électronique, la concentration n'a cessé de diminuer tout au long de la période 1981-1998; cette tendance a été particulièrement prononcée durant la deuxième moitié des années 80 et les années 90. On peut signaler l'exception du matériel de télécommunications, pour lequel l'indice de concentration a beaucoup augmenté dans la première moitié des années 80 et a ensuite diminué à partir de 1989. Une des caractéristiques communes aux deux secteurs est que la variation du degré de concentration des marchés de ces différents produits a considérablement diminué entre 1981 et 1998[8].

Cette évolution est un corollaire de l'évolution de la participation des pays en développement à la production et à l'exportation de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre. La part des pays en développement dans les exportations mondiales a considérablement augmenté

Graphique 4.2

PART DE DIFFÉRENTS PAYS ET RÉGIONS EN DÉVELOPPEMENT DANS LES EXPORTATIONS MONDIALES DE VÊTEMENTS, 1980-1998



Source : Voir tableau 4.1.

Note : Les vêtements pris en considération sont ceux des groupes 842 à 846 de la CTCI. La région Asie du Sud comprend le Bangladesh, l'Inde, le Pakistan et la Sri Lanka. On ne dispose pas de données relatives à la Chine pour 1980 et 1985.

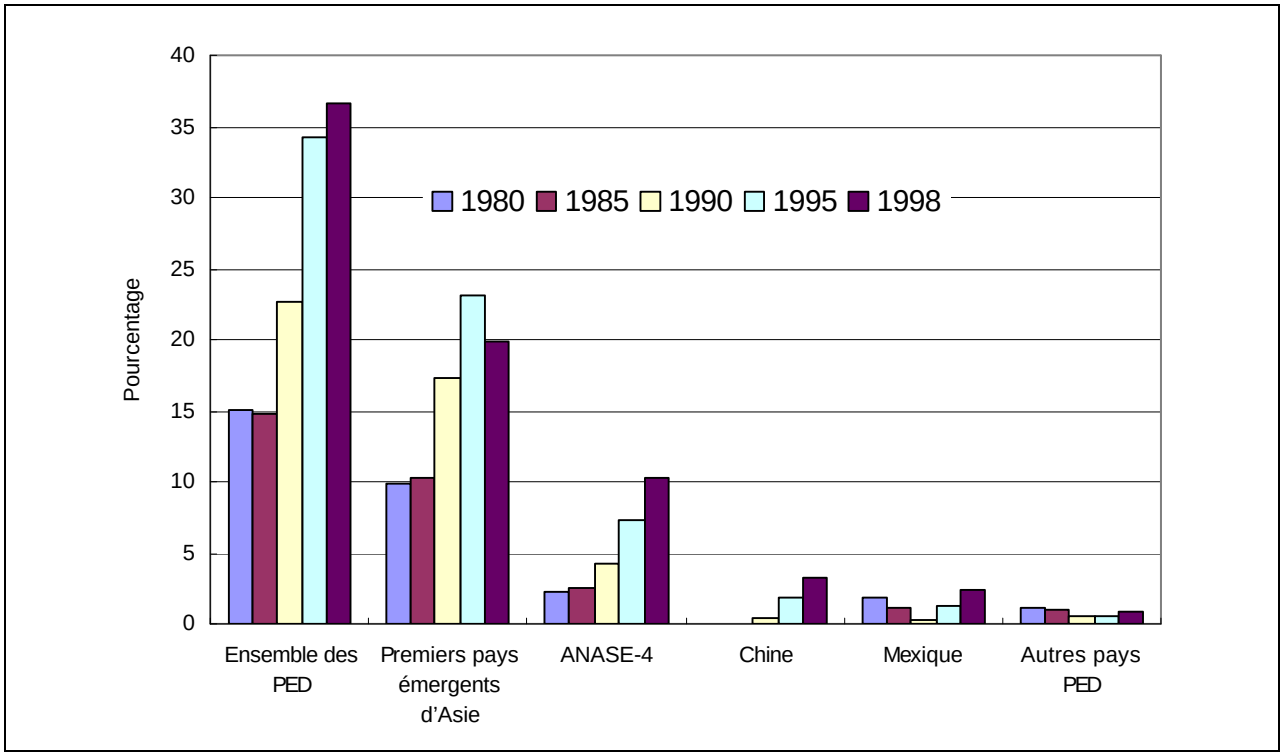
durant la période 1980-1998, tant pour les vêtements que pour les produits choisis de l'industrie électronique. Toutefois, l'essentiel de l'augmentation est imputable à un petit nombre de pays. Les exportations des premiers pays émergents représentaient deux tiers du total des exportations de vêtements des pays en développement dans la deuxième moitié des années 80, mais ensuite cette part est tombée à un cinquième environ au milieu des années 90, à mesure qu'ils ont délaissé l'industrie du vêtement au profit d'industries plus complexes (graphique 4.2). Les parts de marché ainsi abandonnées ont été prises par d'autres pays en développement d'Asie, notamment ceux d'Asie du Sud, l'ANASE-4 (voir note 3), la Chine, la Turquie et le Mexique. Cette évolution a été associée à une baisse de la concentration du marché des vêtements, ce qui indique une intensification de la concurrence entre les pays en développement et notamment parmi les nouveaux venus.

Sur le marché des produits électroniques, l'essentiel de l'accroissement spectaculaire de la part des pays en développement dans les exportations mondiales entre les années 80 et le milieu des années 90 est imputable aux premiers pays émergents d'Asie; durant cette période, leur part est passée de deux tiers à trois quarts du total des exportations de pays en développement de ces produits (graphique 4.3). D'autres pays en développement, comme ceux de l'ANASE-4, la Chine et le Mexique, ont réussi à accroître leurs parts de marché ces dernières années. L'intensification de la concurrence sur les prix de ces produits, en particulier les semi-conducteurs, paraît avoir exposé les pays en développement exportateurs traditionnels à une concurrence de plus en plus vive de fournisseurs à bas prix de revient d'autres pays en développement.

La comparaison de l'évolution des parts de marché des différents pays fait apparaître un point intéressant : les pays de l'ANASE-4 et la Chine ont accru leur part du marché dans le secteur électronique beaucoup plus vite que dans le secteur des vêtements. En ce qui concerne la Chine, le point de départ était relativement bas et sa part des exportations des produits choisis de l'industrie électronique est encore faible, mais si la tendance récente se prolonge, il se pourrait fort bien que sa part dans les exportations mondiales de produits électroniques augmente beaucoup plus rapidement que sa part dans le commerce des vêtements.

Graphique 4.3

PART DE DIFFÉRENTS PAYS ET RÉGIONS EN DÉVELOPPEMENT DANS LES EXPORTATIONS DE PRODUITS ÉLECTRONIQUES[a], 1980-1988



Source : Voir tableau 4.1.

[a] Ordinateurs (CTCI 752), parties d'ordinateurs et de machines de bureau (CTCI 759), équipement de télécommunications et parties (CTCI 764), transistors et semi-conducteurs (CTCI 776).

D. Profil de compétences dans le commerce mondial et variations de la compétitivité

Un des facteurs importants qui pourraient faire apparaître un problème de généralisation dans l'industrie manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre est la forte augmentation du nombre de travailleurs peu qualifiés qui travaillent pour l'exportation. Comme la plupart des pays qui se sont intégrés dans le système commercial mondial ces dernières années sont des pays très peuplés et à faible revenu, dont la main-d'œuvre est peu qualifiée, il n'est pas surprenant de constater que la proportion de travail peu qualifié incorporée dans les produits échangés sur le marché mondial a augmenté comparée à celle du travail qualifié.

Pour analyser l'impact du taux de participation de la main-d'œuvre mondiale au commerce international et de la composition de ses compétences sur la structure de la compétitivité de l'industrie manufacturière à l'échelon des pays et des régions, il est utile de faire une distinction entre trois catégories de main-d'œuvre : main-d'œuvre sans éducation (non qualifiée), main-d'œuvre ayant une instruction de base (main-d'œuvre peu qualifiée) et main-d'œuvre ayant bénéficié d'un enseignement secondaire et supérieur et d'une formation poussée (main-d'œuvre très qualifiée)[9]. Les travailleurs n'ayant eu aucune instruction ne peuvent généralement pas être

employés dans l'industrie manufacturière car ils ne savent ni lire ni compter. La distinction entre travailleurs alphabétisés et analphabètes est simple, mais la distinction entre travailleurs très qualifiés et travailleurs peu qualifiés est quelque peu arbitraire; la frontière se trouve probablement quelque part entre l'enseignement secondaire complet et incomplet. Cette distinction est inévitablement une simplification. En réalité, il existe dans la main-d'œuvre tous les degrés de compétence, ce qui permet une certaine substitution entre travailleurs ayant des niveaux d'instruction différents[10]. Néanmoins, elle est utile pour se faire une idée des ordres de grandeur et pour visualiser l'évolution générale de la composition des compétences de la main-d'œuvre qui participe au commerce mondial.

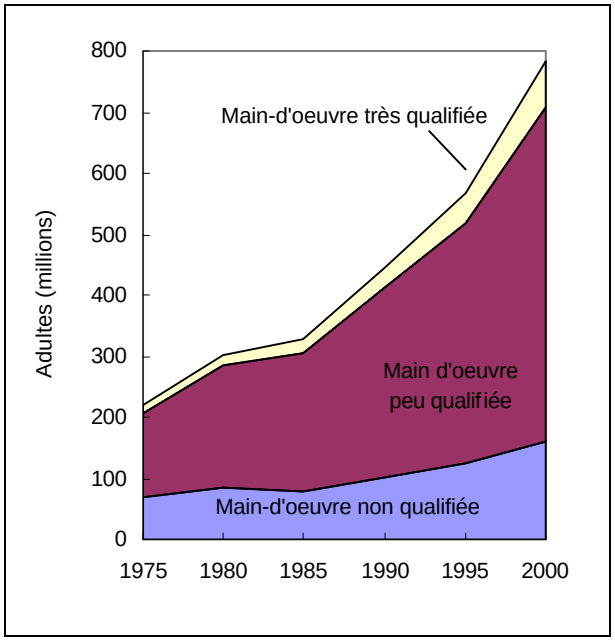
La forte augmentation du nombre de travailleurs peu qualifiés travaillant pour l'exportation est un des principaux facteurs qui pourraient faire apparaître un problème de généralisation dans l'industrie manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre.

Le graphique 4.4 montre que le nombre absolu de travailleurs non qualifiés, peu qualifiés et très qualifiés qui participent au commerce mondial n'a cessé d'augmenter au cours des 25 dernières années, ce qui est un corollaire de la mondialisation. Toutefois, la proportion de travailleurs non qualifiés dans le total de la main-d'œuvre qui participe au commerce international a sensiblement diminué. Cela est dû au fait que les pays dont le capital humain n'est pas mis en valeur sont marginalisés dans le commerce mondial. En revanche, la proportion de main-d'œuvre peu qualifiée participant au commerce mondial a progressé, notamment entre 1980 et 1990, passant de 64 % à 68 %, en raison de la participation croissante de plusieurs pays pauvres très peuplés au commerce mondial. Par ailleurs, l'augmentation de la participation de la main-d'œuvre très qualifiée, notamment entre 1990 et 2000 (la proportion est passée de 7 % environ à 10 %), paraître être due à l'essor du commerce intra-branches entre pays développés et du partage de la production entre les pays développés et les premiers pays émergents.

Un des effets importants de l'augmentation du nombre de travailleurs peu qualifiés participant au commerce mondial est qu'elle a modifié la compétitivité des pays à revenu intermédiaire dans l'industrie manufacturière. Dans ces pays, la proportion de main-d'œuvre très qualifiée, par rapport à la main-d'œuvre peu qualifiée, est en général supérieure à ce qu'elle est en moyenne dans l'ensemble des pays en développement, même si elle est moins élevée que dans la moyenne des pays développés. Cela leur donne un avantage compétitif pour les industries manufacturières à faible teneur en compétence, mais ils tendent à le perdre une fois que les pays en développement très peuplés qui disposent d'une très abondante main-d'œuvre peu qualifiée se mettent à participer plus activement au commerce mondial. Il est donc impératif pour les pays à revenu intermédiaire de faire rapidement la transition vers des produits à marché plus dynamique et à plus forte intensité de technologie, afin de concurrencer les pays industriels et les premiers pays émergents. À défaut, ils risquent de se trouver dans une position inconfortable entre les producteurs compétitifs de produits banals et les producteurs capables de fournir des produits manufacturés complexes.

Graphique 4.4

PROFIL DES COMPÉTENCES DE LA POPULATION ADULTE PARTICIPANT À DES ACTIVITÉS EXPORTATRICES DANS LE MONDE, 1975-2000

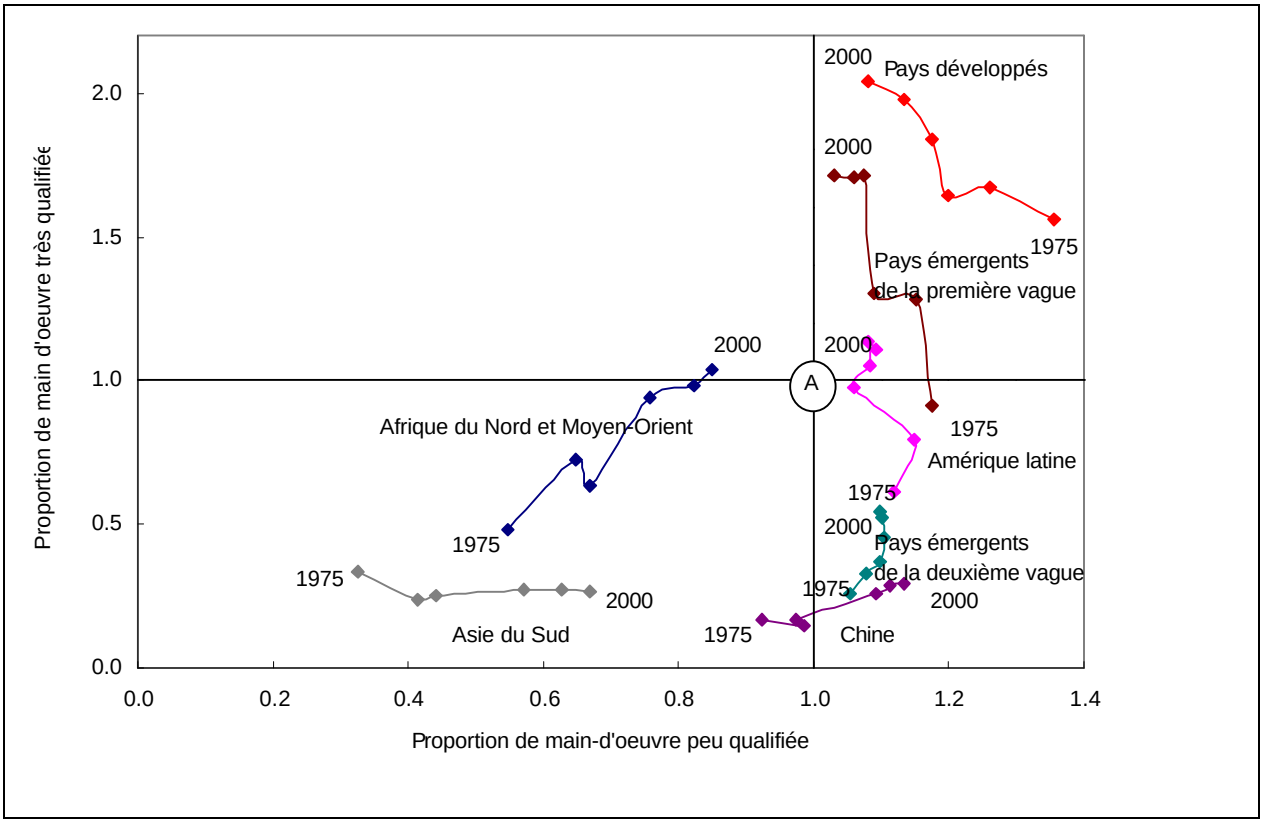


Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur Barro et Lee (2000), et CNUCED, *Manuel de statistiques* (diverses parutions).

Note : On entend par main-d'œuvre non qualifiée les adultes n'ayant pas eu de scolarité. La main-d'œuvre peu qualifiée correspond aux adultes qui sont allés jusqu'à la fin de l'enseignement secondaire. la main-d'œuvre très qualifiée correspond aux adultes qui ont eu un minimum de formation supérieure. Le nombre total de travailleurs d'un niveau donné de compétence qui participent à des activités exportatrices dans le monde est égal au total de l'effectif de la main-d'œuvre de ce niveau de compétence de l'ensemble des pays développés et en développement pour lesquels on dispose de données détaillées (97 pays), multiplié par le ratio exportations/PIB de chaque pays.

Graphique 4.5

PROFIL DES COMPÉTENCES DE LA POPULATION ADULTE DES DIFFÉRENTES RÉGIONS, COMPARÉ AU PROFIL MOYEN DES COMPÉTENCES DANS LES ACTIVITÉS D'EXPORTATION, 1975-2000



Source : Voir graphique 4.4.

Note : Ce graphique indique la position de différentes régions et de la Chine, par rapport à la moyenne mondiale, qui correspond au point A. Pour des explications plus détaillées, voir texte.

Le graphique 4.5 montre que les pays d'Amérique latine, et probablement les pays émergents de la deuxième vague, se sont en effet retrouvés entre le marteau et l'enclume. Ce graphique illustre l'évolution du profil de compétence de la population adulte de différentes régions, comparé au profil moyen des compétences de l'ensemble de la main-d'œuvre qui participe au commerce international. Dans ce graphique, une région dont le profil de compétence serait le même que le profil mondial se situerait au point A. Les régions situées dans le quart sud-ouest ont une proportion de main-d'œuvre non qualifiée plus élevée que la moyenne mondiale, tandis que ceux qui sont dans le quart nord-est ont une proportion moins élevée. Un mouvement horizontal vers la droite signifie que la proportion de main-d'œuvre peu qualifiée de la région a augmenté et que sa proportion de main-d'œuvre non qualifiée a diminué, toujours par rapport à la moyenne mondiale. Ces pays sont ceux qui pénètrent sur le marché de produits d'industrie de main-d'œuvre à faible intensité de compétence ou qui accroissent leur part de ces marchés. De même, un mouvement vers le haut indique une augmentation de la proportion de main-d'œuvre très qualifiée et une diminution de la proportion de main-d'œuvre non qualifiée, par rapport à la moyenne mondiale. Les pays qui évoluent dans ce sens sont ceux qui accroissent leur part du marché des produits manufacturés à forte intensité de compétence, en délaissant les industries de main-d'œuvre.

La Chine, et plus encore les pays pauvres d'Asie du Sud, se sont nettement déplacés de la gauche vers la droite, particulièrement dans la deuxième moitié des années 80. Cette évolution traduit l'intégration croissante de ces pays dans le commerce mondial ainsi que le fait qu'ils disposent d'une importante main-d'œuvre peu qualifiée, ce qui leur donne un avantage compétitif par rapport aux pays d'Amérique latine et aux nouveaux pays émergents d'Asie de la deuxième vague dans les industries de main-d'œuvre (*Rapport sur le commerce et le développement 1998*, deuxième partie, chap. IV). Cette évolution est à l'origine, en partie, de l'intensification de la concurrence dans le commerce

mondial des produits manufacturés à faible teneur en compétence, tels que les vêtements, que nous avons signalée à la section précédente. Ce graphique indique aussi que la Chine et les pays émergents de la deuxième vague ont agi de la même façon pour renforcer leur compétitivité. Par rapport à la moyenne mondiale, pour l'une comme pour les autres, l'augmentation du nombre de travailleurs très qualifiés semble avoir été plus rapide que celle du nombre des travailleurs peu qualifiés. Cela signifie, pour ce qui est de la composition de leurs exportations de produits manufacturés, qu'ils ont accru leur compétitivité pour les produits qui demandent des compétences moyennes à élevées, tels que les produits électroniques et d'autres produits de l'industrie légère. Cela confirme le constat, fait à la section précédente, que la concurrence sur le marché mondial des produits électroniques s'est considérablement intensifiée ces dernières années. Si cette évolution se poursuit, ce secteur deviendra encore plus compétitif dans les années à venir. D'après certaines simulations, au cours des prochaines années la part de la Chine dans les exportations mondiales de produits électroniques et autres produits de l'industrie légère pourrait être très importante, et cela n'est pas lié à son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (voir par exemple Ianchovichina, Martin et Fukase, 2000 : 36 et tableau 10).

E. Les obstacles tarifaires à l'exportation de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre

1. Les obstacles au commerce dans les arrangements commerciaux multilatéraux

Comme nous l'avons déjà vu, les conditions d'accès aux marchés des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre détermineront en grande partie la concrétisation du risque de la généralisation pour ces produits. Contrairement à ce qu'on pensait, les Accords du Cycle d'Uruguay n'ont pas apporté grand-chose aux pays en développement en termes d'accès aux marchés des pays industriels pour ces produits. Il y a eu quelques initiatives récentes dans ce domaine, notamment l'accès préférentiel accordé par l'UE (initiative Tout sauf les armes) et par les États-Unis (Loi sur la croissance et les débouchés de l'Afrique (African Growth et Opportunity Act)). Ces initiatives complètent les accords préférentiels non réciproques conclus par les pays développés, notamment le Canada, le Japon et les États-Unis, ainsi que les pays de l'UE. Elles vont certainement dans le bon sens, mais l'accès amélioré qu'elles offrent est réservé aux pays les plus pauvres[11]. Comme ces pays ne sont généralement pas de gros exportateurs de produits manufacturés d'industries de main-d'œuvre, elles ne contribuent guère à améliorer l'accès global de ces produits aux marchés.

La majorité des pays en développement qui pourraient accroître leurs exportations de produits de main-d'œuvre continuent de se heurter à des obstacles importants. Le commerce des textiles et des vêtements est toujours contingenté et les exportations de produits manufacturés des pays en développement sont assujetties à des droits élevés et progressifs, ainsi qu'à une multiplication de mesures de protection conditionnelles, notamment les mesures antidumping, et rencontrent de nouveaux obstacles, tels que les normes du travail et les normes environnementales. Les droits les plus élevés appliqués par les pays développés concernent souvent des produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement[12]. Il s'agit essentiellement de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre : textiles, vêtements, articles en cuir et en caoutchouc, chaussures et articles de voyage sont assujettis à des crêtes tarifaires au Canada et aux États-Unis et il en va de même pour les articles en cuir et en caoutchouc et les chaussures et articles de voyage au Japon. Dans l'UE, les crêtes tarifaires visent principalement les produits agricoles, mais parmi les produits manufacturés, les plus touchés sont les articles en cuir et en caoutchouc, les chaussures et les articles de voyage (OMC, 2001d; CNUCED/OMC, 2000). Pour se faire une idée de l'importance de ces crêtes tarifaires pour les exportations des pays en développement, il faut savoir que, globalement, les vêtements et les chaussures représentent plus de 60 %

des produits exportés par des pays en développement vers les grands pays industriels qui sont assujettis à des droits supérieurs à 15 % (Hoekman, Ng et Olarreaga, 2001 : 7; voir aussi le *Rapport sur le commerce et le développement 1999*, deuxième partie, chap. VI). En outre, dans la plupart des pays développés, les droits augmentent en fonction du degré d'ouvraison, particulièrement dans le cas des produits à forte intensité de main-d'œuvre tels que les textiles, les vêtements, le cuir et les articles en cuir (OMC, 2001d). Enfin, ces produits sont souvent exclus des schémas tarifaires préférentiels tels que ceux du Système généralisé de préférences (SGP) ou font l'objet de restrictions quantitatives, et il est fréquent que seuls les produits provenant de certains pays bénéficient des taux réduits. Les pays en développement ne sont donc guère à l'abri des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits.

La majorité des pays en développement qui pourraient accroître leurs exportations de produits de main-d'œuvre continuent de se heurter à des obstacles importants.

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que le commerce de produits manufacturés entre les pays en développement eux-mêmes croît rapidement et que l'accès aux marchés de ces pays, pour les autres pays en développement, devient de plus en plus important. Selon certains observateurs, les pays en développement pourraient réduire considérablement le risque de généralisation en abaissant leurs droits de douane visant les produits exportés par d'autres pays en développement. Cet argument s'appuie sur le fait que, en dépit de réformes considérables, les droits de douane effectivement appliqués aux produits manufacturés sont en moyenne plus élevés dans les pays en développement que dans les pays développés. Toutefois, il pourrait n'être valable que pour les pays en développement à revenus moyens à élevés, dans la mesure où ces pays continuent de protéger des industries de main-d'œuvre par des obstacles tarifaires, au lieu de chercher à promouvoir la production et l'exportation de produits à plus forte intensité de compétence et de technologie.

On voit donc que dans l'ensemble, les données réfutent l'affirmation selon laquelle les restrictions appliquées au commerce entre pays en développement joueraient un rôle central dans le problème de la généralisation pour ce qui est des produits des industries de main-d'œuvre traditionnelles.

Il ne faut pas oublier que le niveau de protection est très variable selon les pays en développement; le niveau de protection résultant des droits de douane et des mesures non tarifaires est en fait moins élevé dans les pays à revenus intermédiaires et élevés que dans les pays à bas revenus, et la baisse des droits a été particulièrement remarquable dans un groupe de 15 à 20 pays à revenus intermédiaires et élevés d'Amérique latine et d'Asie[13]. Cette observation est importante car, dans la plupart des cas, les pays en développement à revenus intermédiaires et élevés n'ont pas d'avantage comparatif pour la production de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et aussi parce que la demande d'importation de ces produits tend à augmenter avec le niveau de revenu du pays importateur.

Les tableaux 4.2 et 4.3 donnent la moyenne simple et la moyenne pondérée par les importations des taux de droits NPF (nation la plus favorisée) appliqués à différentes catégories de produits manufacturés par les pays en développement et les pays développés[14]. Si l'on compare la moyenne simple des droits NPF appliqués à l'ensemble des produits manufacturés et celle des droits appliqués dans certains secteurs (tableau 4.2), on constate qu'en effet les pays développés appliquent des droits plus élevés aux produits manufacturés traditionnels à forte intensité de main-d'œuvre (textiles, vêtements, articles en cuir et articles de voyage et chaussures) qu'aux autres produits, et qu'au sein de ces groupes de produits traditionnels, les droits sont particulièrement élevés pour les vêtements et les chaussures. On constate aussi que les pays à bas revenus d'Afrique et d'Asie appliquent en moyenne des droits d'importation plus élevés que les pays en développement à revenus intermédiaires et élevés.

Si l'on compare les niveaux de droits entre les différents groupes de pays, on constate qu'en moyenne les pays émergents de la première vague appliquent des droits moins élevés que les pays développés à tous les produits manufacturiers traditionnels à forte intensité de main-d'œuvre. Les droits appliqués par les pays à revenus intermédiaires d'Asie de l'Est et d'Amérique latine sont beaucoup plus élevés que les droits appliqués par les premiers pays émergents, ce qui donne à penser qu'ils ont des difficultés à faire leur transition industrielle. Toutefois, les droits appliqués par les principaux pays en développement importateurs d'Asie de l'Est (Indonésie, Malaisie et Philippines) et la Turquie ne s'écartent guère de ceux appliqués par les pays développés dans les mêmes secteurs, et en moyenne, les droits appliqués par les pays d'Amérique latine ne sont guère plus élevés que ceux appliqués par certains pays développés.

De plus, la moyenne simple des droits appliqués aux produits des industries manufacturières

Tableau 4.2

MOYENNE SIMPLE DES DROITS NPF APPLIQUÉS PAR DIFFÉRENTS PAYS, PAR GROUPE DE PRODUITS

(Pourcentage)

Pays ou régions importateurs	*Produits manufacturés (CTCI 5-8 sauf 68)*	*Textiles (CTCI 65)*	*Vêtements (CTCI 84)*	*Articles en cuir et articles de voyage (CTCI 611, 612, 831)*	*Chaussures (CTCI 85)*	*Ordinateurs et machines de bureau (CTCI 75)*	*Équipement de télécommunications et matériel audiovisuel (CTCI 76)*
Pays développés	**4,1**	**7,8**	**14,5**	**5,0**	**13,7**	**0,3**	**2,6**
Australie	5,4	9,9	20,7	4,7	11,1	0,3	5,4
Canada	4,9	10,7	18,4	4,2	16,3	0,2	1,5
États-Unis	4,0	9,1	11,4	5,0	13,4	0,4	1,6
Japon	2,9	6,5	11,0	10,2	19,2	0,0	0,0
Nouvelle-Zélande	3,1	2,4	13,7	2,7	9,5	0,3	3,0
Union européenne	4,4	7,9	11,4	3,3	12,4	0,8	4,1
Pays en développement							
Pays émergents de la première vague	**3,6**	**4,5**	**6,4**	**2,8**	**4,3**	**2,3**	**4,3**
Hong Kong (Chine)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
République de Corée	8,0	9,4	12,4	6,5	12,2	7,3	8,0
Singapour	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Taiwan, Province de Chine	6,4	8,3	13,1	4,6	5,0	1,6	8,1
ANASE-4	**10,6**	**14,7**	**24,1**	**10,8**	**23,6**	**5,8**	**14,4**
Indonésie	9,0	12,6	18,1	8,8	17,8	3,8	13,9
Malaisie	9,9	16,7	19,6	9,5	26,8	2,0	13,1
Philippines	7,4	10,7	19,2	7,8	15,0	1,0	10,9
Thaïlande	16,1	18,7	39,7	17,3	34,8	16,4	19,5
Asie du Sud	**21,4**	**24,2**	**29,4**	**22,1**	**33,6**	**14,0**	**22,3**
Bangladesh	22,1	30,2	..	17,1	..	9,4	22,5
Inde	34,1	39,0	40,0	32,3	40,0	28,9	37,0
Sri Lanka	8,0	3,4	11,0	17,0	23,2	3,6	7,4
Autres pays d'Asie	**12,5**	**14,3**	**20,8**	**19,3**	**25,8**	**8,3**	**17,2**
Chine	9,6	9,7	16,1	13,0	20,4	4,0	13,7
Jordanie	22,1	24,7	34,6	34,9	35,0	17,5	31,8
Turquie	5,9	8,6	11,8	10,0	22,1	3,5	6,3
Amérique latine	**11,9**	**15,8**	**20,8**	**14,1**	**20,8**	**8,3**	**13,6**
Argentine	16,1	20,1	22,9	17,4	33,0	12,3	18,6
Bolivie	9,6	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Brésil	16,8	20,0	22,9	17,1	24,6	17,7	20,5
Chili	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Colombie	12,1	18,0	19,9	13,1	20,0	5,1	13,3
Costa Rica	4,8	8,3	13,8	8,7	13,7	0,0	5,7
El Salvador	6,9	17,0	23,9	9,5	20,0	0,0	6,2
Jamaïque	5,6	3,2	19,4	7,6	18,2	0,0	14,7
Mexique	17,3	20,5	34,4	21,4	34,9	16,1	20,1
Paraguay	13,7	19,5	22,4	16,9	22,2	9,2	14,1
Pérou	13,3	17,0	19,3	12,8	20,0	12,0	12,0
République dominicaine	14,6	20,5	30,6	22,8	23,4	10,0	14,6
Uruguay	14,7	20,1	22,9	17,5	23,0	8,7	18,0
Venezuela	12,3	18,0	19,9	13,4	20,0	6,1	14,2
Afrique du Nord	**25,9**	**38,4**	**44,1**	**33,8**	**44,5**	**15,6**	**25,4**
Algérie	24,1	35,3	44,5	26,7	45,0	17,7	31,3
Égypte	22,3	42,0	39,7	26,6	40,0	12,1	20,0
Maroc	28,2	38,2	49,6	44,2	50,0	11,3	9,2
Tunisie	28,7	38,0	42,6	37,8	43,0	20,9	36,0
Afrique subsaharienne	**16,8**	**21,8**	**34,5**	**19,6**	**26,9**	**15,5**	**23,9**
Pays en développement à revenus intermédiaires et élevés[a]	**14,6**	**19,5**	**26,9**	**16,8**	**25,1**	**10,3**	**15,3**
Principaux pays en développement importateurs[b]	**9,0**	**11,3**	**17,0**	**9,9**	**18,1**	**7,0**	**11,2**

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCEd, fondés sur CNUCED et Banque mondiale, base de données *World Integrated Trade Solution*.

Note : Les taux de droits sont ceux de l'année la plus récente pour laquelle les données sont disponibles.

[a] Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Égypte, El Salvador, Indonésie, Malaisie, Maroc, Maurice, Mexique, Paraguay, Pérou, Philippines, République dominicaine, Thaïlande, Tunisie, Turquie, Uruguay et Venezuela.

[b] Brésil, Chine, Hong Kong (Chine), Malaisie, Mexique, Province chinoise de Taiwan République de Corée, Singapour, Thaïlande et Turquie. Le classement est fondé sur les statistiques d'importation de 1998-1999.

Tableau 4.3

MOYENNE PONDÉRÉE PAR LES IMPORTATIONS DES DROITS NPF APPLIQUÉS PAR DIFFÉRENTS PAYS, PAR GROUPE DE PRODUITS

(Pourcentage)

Pays ou régions importateurs	*Produits manufacturés (CTCI 5-8 sauf 68)*	*Textiles (CTCI 65)*	*Vêtements (CTCI 84)*	*Articles en cuir et articles de voyage (CTCI 611, 612, 831)*	*Chaussures (CTCI 85)*	*Ordinateurs et machines de bureau (CTCI 75)*	*Équipement de télécommunications et matériel audiovisuel (CTCI 76)*
Pays développés	**3,1**	**8,1**	**12,2**	**6,9**	**13,0**	**0,1**	**1,7**
Australie	4,7	10,3	21,9	5,1	12,6	0,1	4,5
Canada	3,2	10,0	18,3	5,1	15,1	0,0	0,8
États-Unis	3,0	8,1	12,0	8,7	12,8	0,0	0,9
Japon	2,2	5,9	11,7	10,3	17,4	0,0	0,0
Nouvelle-Zélande	3,7	3,6	14,2	3,4	10,4	0,1	2,7
Union européenne	3,5	8,2	11,7	4,1	11,2	0,1	3,7
Pays en développement							
Pays émergents de la première vague	**1,8**	**1,7**	**1,2**	**0,7**	**0,4**	**0,9**	**1,2**
Hong Kong (Chine)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
République de Corée	6,2	8,6	12,7	6,1	12,9	7,6	8,0
Singapour	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Taiwan, Province de Chine	3,3	5,4	13,2	3,7	6,4	0,4	3,7
ANASE-4	**6,5**	**14,3**	**22,2**	**7,1**	**21,4**	**1,7**	**6,8**
Indonésie	6,7	11,6	19,2	3,9	18,4	1,8	11,4
Malaisie	5,8	17,7	19,5	7,5	25,4	0,1	6,7
Philippines	3,3	9,7	19,4	8,4	15,0	0,0	2,7
Thaïlande	10,3	17,4	31,1	9,3	37,4	5,8	11,4
Asie du Sud	**26,7**	**20,5**	**22,3**	**24,6**	**34,7**	**15,7**	**21,7**
Bangladesh	21,7	34,8	..	16,9	..	2,4	17,2
Inde	31,4	38,3	39,7	27,8	40,0	18,0	28,0
Sri Lanka	5,4	1,0	11,2	13,3	24,1	0,5	3,0
Autres pays d'Asie	**5,9**	**9,0**	**15,3**	**7,9**	**22,7**	**0,4**	**6,5**
Chine	5,8	8,9	14,9	7,9	14,9	0,1	6,2
Jordanie	19,9	26,3	34,9	35,0	35,0	11,4	32,1
Turquie	5,8	8,6	11,8	7,4	23,5	2,3	6,3
Amérique latine	**14,1**	**19,0**	**28,3**	**19,3**	**22,8**	**8,5**	**14,9**
Argentine	15,3	20,1	22,8	19,0	33,0	6,9	11,8
Bolivie	9,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Brésil	15,9	18,9	22,4	14,3	26,6	14,6	16,2
Chili	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Colombie	10,5	17,1	19,5	16,1	20,0	5,0	8,7
Costa Rica	3,9	7,6	13,9	9,0	13,9	0,0	4,1
El Salvador	5,5	14,7	23,9	8,6	20,0	0,0	1,7
Jamaïque	10,0	4,1	19,1	17,1	18,6	0,0	5,2
Mexique	14,8	20,3	34,7	21,6	34,9	7,6	17,3
Paraguay	11,7	15,6	21,1	17,3	17,5	5,3	9,1
Pérou	12,3	16,6	18,8	12,9	20,0	12,0	12,0
République dominicaine	17,8	21,1	27,1	22,0	23,6	10,0	14,1
Uruguay	14,4	19,9	22,9	13,4	23,0	4,4	10,2
Venezuela	13,3	17,4	19,8	17,4	20,0	5,4	8,7
Afrique du Nord	**22,6**	**38,7**	**44,7**	**38,8**	**44,0**	**7,1**	**11,0**
Algérie	18,7	29,6	44,2	35,0	45,0	6,8	20,8
Égypte	17,6	31,0	38,4	30,0	40,0	9,2	13,3
Maroc	25,3	38,9	50,0	45,0	50,0	4,2	4,8
Tunisie	30,2	41,5	41,5	36,1	43,0	8,2	27,9
Afrique subsaharienne	**14,7**	**19,1**	**33,1**	**23,5**	**25,9**	**14,7**	**20,3**
Pays en développement à revenus intermédiaires et élevés[a]	**11,6**	**19,9**	**29,9**	**17,1**	**23,7**	**5,4**	**12,5**
Principaux pays en développement importateurs[b]	**6,1**	**8,0**	**8,1**	**5,1**	**2,1**	**1,9**	**6,0**

Source : Voir tableau 4.2.

Note : Les taux de droits sont ceux de l'année la plus récente pour laquelle les données sont disponibles.

[a] Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Égypte, El Salvador, Indonésie, Malaisie, Maroc, Maurice, Mexique, Paraguay, Pérou, Philippines, République dominicaine, Thaïlande, Tunisie, Turquie, Uruguay et Venezuela.

[b] Brésil, Chine, Hong Kong (Chine), Malaisie, Mexique, Province chinoise de Taiwan République de Corée, Singapour, Thaïlande et Turquie. Le classement est fondé sur les statistiques d'importation de 1998-1999.

de main-d'œuvre traditionnels par le groupe de 22 pays en développement à revenus intermédiaires et élevés (qui ne comprend pas les quatre premiers pays émergents) est dans tous les cas à l'intérieur de la fourchette de 12 à 30 % des droits appliqués à un grand nombre de produits des industries du textile et de la confection au Canada, dans l'UE et aux États-Unis, et nettement moins élevée que les crêtes tarifaires supérieures à 35 % qui sont appliquées à 10 % des produits de l'industrie du cuir et de la chaussure au Japon[15]. En outre, la moyenne simple des droits appliqués dans les industries de main-d'œuvre traditionnelles par les dix premiers pays en développement importateurs est nettement moins élevée que celle appliquée par le groupe des pays en développement à revenus intermédiaires et élevés, et ne dépasse guère la moyenne des droits appliqués par certains pays développés. Enfin, aucun pays en développement ne contingente les importations dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV). On voit donc que dans l'ensemble, les données réfutent l'affirmation selon laquelle les restrictions appliquées au commerce entre pays en développement joueraient un rôle central dans le problème de la généralisation pour ce qui est des produits des industries de main-d'œuvre traditionnelles.

Comme nous l'avons déjà indiqué, ces dernières années, les pays en développement ont considérablement accru leur part des exportations mondiales de produits électroniques en participant aux opérations d'ouvraison à forte intensité de main-d'œuvre dans le cadre de réseaux internationaux de production. La moyenne simple des droits appliqués aux produits électroniques par les pays à bas revenus est plus élevée que celle des droits appliqués par les pays en développement à revenus intermédiaires et élevés, mais sauf quelques exceptions, cette moyenne est moins élevée dans les pays développés que dans les pays en développement, comme le montrent les deux dernières colonnes du tableau 4.2. Pour plusieurs raisons, les droits d'importation moyens ne sont pas les seuls facteurs qui déterminent les conditions d'accès aux marchés dans le secteur de l'électronique; dans ce secteur, les relations commerciales sont souvent fondées sur des règles d'accès aux marchés spécifiques ou sur des échanges entre filiales de multinationales qui peuvent jouir de conditions préférentielles. Toutefois, on ne dispose pas de statistiques par entreprise qui permettraient d'analyser ces relations commerciales. Quoi qu'il en soit, les données tarifaires globales tendent à indiquer que, pour les pays développés comme pour les pays en développement, les conditions d'accès aux marchés dans le secteur de l'électronique sont beaucoup plus favorables que dans les industries de main-d'œuvre traditionnelles.

Pour l'essentiel, la structure des moyennes de droits pondérées par les importations (tableau 4.3) est la même que celle des moyennes simples[16]. Toutefois, dans les secteurs manufacturiers traditionnels, en particulier ceux des textiles et des vêtements, les moyennes pondérées par les importations des droits appliqués par les pays développés sont presque toujours plus élevées que les moyennes simples, alors que c'est le contraire dans un grand nombre de pays en développement qui sont de gros importateurs, notamment les pays émergents de la première vague, la Turquie et plusieurs pays d'Amérique latine comme l'Argentine, le Brésil, le Chili et la Colombie. La moyenne pondérée par les importations des droits appliqués aux textiles, vêtements, articles en cuir et chaussures par les dix premiers pays importateurs en développement est inférieure à celle des droits appliqués par les principaux pays développés.

2. *Arrangements commerciaux préférentiels et accès aux marchés*

Depuis quelques années, les accords commerciaux préférentiels qui établissent une discrimination à l'égard des pays non membres en matière d'accès aux marchés, notamment pour les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, se sont multipliés. Plusieurs de ces arrangements réunissent des pays en développement. Les accords commerciaux préférentiels dont les membres sont tous des pays en développement sont généralement moins restrictifs à l'égard des non-membres que les accords commerciaux préférentiels conclus entre des pays développés et des pays en développement. Dans le cas de ces derniers, comme nous l'avons vu à l'annexe 3 du chapitre III, les pays en développement concernés obtiennent souvent des avantages considérables par rapport aux non-membres en matière d'accès aux marchés des pays développés membres dans des industries de main-d'œuvre telles que la confection. Cela modifie la répartition des parts de marché entre les pays en développement d'une façon qui n'est pas toujours favorable aux pays les plus pauvres. Au contraire, en donnant aux pays en développement les plus avancés un meilleur accès aux marchés des produits des industries de main-d'œuvre, ces arrangements peuvent fausser les incitations et retarder la transition technologique.

L'impact des arrangements commerciaux préférentiels sur les flux d'échanges de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre dépend du degré de préférence accordé aux membres. On peut s'en faire une idée en analysant l'écart entre les droits NPF et les droits effectivement appliqués; plus cet écart est grand, plus cela signifie qu'il y a d'obstacles au commerce avec les non-membres. On trouvera au tableau 4.4 la moyenne pondérée par les

Tableau 4.4

MOYENNE DES DROITS EFFECTIVEMENT APPLIQUÉS PAR DIFFÉRENTS PAYS MEMBRES DU MERCOSUR ET DE L'AFTA, PAR GROUPE DE PRODUITS

(Pourcentage)

Pays importateur	*Produits manufacturés (CTCI 5-8 sauf 68)*	*Textiles (CTCI 65)*	*Vêtements (CTCI 84)*	*Articles en cuir et articles de voyage (CTCI 611, 612, 631)*	*Chaussures (CTCI 85)*
MERCOSUR					
Argentine	11,8	11,6	15,7	15,3	11,9
Brésil	15,2	18,9	22,4	15,2	26,6
Paraguay	10,8	14,1	16,4	16,6	17,2
Uruguay	8,1	11,6	12,5	4,5	12,2
AFTA					
Indonésie	5,8	11,2	19,1	3,1	17,3
Malaisie	5,5	16,1	16,7	6,7	23,5
Philippines	2,9	10,8	17,6	8,0	15,0
Singapour	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Thaïlande	10,3	17,4	31,1	9,3	37,4

Source : Voir tableau 4.2.
Note : Les taux de droits sont ceux de l'année la plus récente pour laquelle on dispose de données.

importations des droits NPF et des droits effectivement appliqués dans les deux plus importants accords commerciaux préférentiels entre pays en développement, le Marché commun du Sud (MERCOSUR) et l'Accord de libre-échange de l'ANASE (AFTA). Si l'on compare les droits effectivement appliqués (tableau 4.4) aux droits NPF (tableau 4.3) on constate que, parmi les pays membres de l'AFTA à revenus intermédiaires et élevés pour lesquels on dispose de données, la Malaisie est le seul dans lequel les droits préférentiels pondérés par les importations sont moins élevés que les droits NPF pondérés par les importations, alors que parmi les pays membres du MERCOSUR cela est vrai pour tous les pays sauf le Brésil. Cela est probablement dû en grande partie au fait que de façon générale les pays de l'AFTA appliquent des droits NPF sensiblement moins élevés que les pays membres du MERCOSUR. Toutefois, il convient de souligner que l'écart entre les deux droits est particulièrement important dans le cas de l'Argentine et de l'Uruguay; dans ces deux pays, les droits effectivement appliqués à la plupart des produits manufacturés traditionnels à forte intensité de main-d'œuvre sont inférieurs de moitié aux droits NPF.

Il est normal que l'écart entre les droits appliqués aux membres et les droits appliqués aux non-membres favorise les importations provenant des pays membres. Toutefois, ces arrangements ne font pas que détourner les échanges; ils peuvent aussi contribuer à accélérer la croissance. Comme le montre le tableau 4.5, le commerce entre les membres du MERCOSUR d'une part et entre les membres de l'AFTA d'autre part a progressé beaucoup plus vite que les importations provenant de non-membres, tant globalement que pour certains produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre (tableau 4.5). Sur la période 1990-1999, le total des importations intrarégionales a augmenté en moyenne de quelque 16 % par an dans le MERCOSUR et 11 % dans l'AFTA, alors que les importations provenant de l'extérieur de la région ont augmenté de quelque 12 % dans le cas du MERCOSUR et 6 % dans le cas de l'AFTA. Toutefois, dans le cas du MERCOSUR, le taux de croissance des importations provenant de non-membres a été sensiblement supérieur au taux de croissance moyen des importations mondiales (6 %), alors que dans le cas de l'AFTA il a été à peu près identique. Dans les pays du MERCOSUR, les importations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, qu'ils proviennent de pays membres ou non membres, ont crû plus vite que les importations mondiales pour presque toutes les catégories de produits mentionnées dans le tableau 4.5. Dans l'AFTA, les importations provenant des membres ont crû plus rapidement que les importations mondiales dans tous les secteurs sauf ceux des chaussures et du matériel de télécommunications, et le taux de croissance des importations provenant de non-membres n'a dépassé

Tableau 4.5

IMPORTATIONS INTRARÉGIONALES DES PAYS MEMBRES DU MERCOSUR ET DE L'AFTA, 1980-1999

(Pourcentage)

	Part dans le total des importations			*Taux de croissance*		*Pour mémoire : Taux de croissance des importations provenant de l'extérieur de la région*	
	1990	*1995*	*1999*	*1980-1989*	*1990-1999*	*1980-1989*	*1990-1999*
MERCOSUR							
Ensemble des produits	14,5	18,1	19,1	13,0	15,7	10,2	11,5
Produits manufacturés	12,0	13,9	15,1	10,9	18,6	6,9	15,2
Textiles	29,8	25,2	30,6	10,5	18,5	-1,8	18,0
Vêtements	52,1	21,8	27,8	4,8	15,7	-20,3	29,8
Chaussures	12,1	23,3	51,2	-1,5	45,5	-9,3	16,1
Articles en cuir	63,1	49,0	46,3	74,3	1,2	24,3	9,2
Ordinateurs et machines de bureau	2,0	1,7	5,8	-2,5	33,5	9,5	18,1
Équipement de télécommunications et matériel audiovisuel	3,1	2,7	5,0	-1,4	24,1	2,8	17,4
AFTA							
Ensemble des produits	15,1	17,1	21,2	8,7	10,7	7,9	5,8
Produits manufacturés	11,8	15,8	21,3	20,0	14,6	10,2	6,0
Textiles	8,0	10,6	13,9	12,0	7,2	10,8	0,1
Vêtements	53,8	48,9	51,5	24,0	6,6	13,3	7,7
Chaussures	30,5	26,6	29,7	17,8	3,2	11,2	3,6
Articles en cuir	4,9	5,9	8,5	13,0	10,3	19,8	3,2
Ordinateurs et machines de bureau	24,8	37,6	37,1	75,0	19,9	27,6	12,4
Équipement de télécommunications et matériel audiovisuel	30,0	30,1	28,1	34,2	3,1	12,2	4,2
Pour mémoire :							
MONDE							
Ensemble des produits	.	.	.	6,7	5,9	.	.
Produits manufacturés	.	.	.	10,2	6,9	.	.
Textiles	.	.	.	8,2	3,5	.	.
Vêtements	.	.	.	11,2	6,2	.	.
Chaussures	.	.	.	8,9	5,0	.	.
Articles en cuir	.	.	.	12,4	5,7	.	.
Ordinateurs et machines de bureau	.	.	.	17,8	11,2	.	.
Equipement de télécommunications et matériel audiovisuel	.	.	.	13,0	9,8	.	.

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

celui des importations mondiales que dans les secteurs des vêtements et des machines de bureau. On peut donc en conclure qu'en dépit de la discrimination, ces arrangements de commerce préférentiels entre pays dont les échanges ont progressé très rapidement n'ont pas eu d'effets négatifs sur le commerce total avec les non-membres[17]. Cela vaut aussi pour le commerce de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, même si dans le cas de l'AFTA les données sont plus ambiguës. Ce constat renforce la thèse ci-dessus contestant que les restrictions commerciales

Tableau 4.6

IMPORTATIONS DE VÊTEMENTS ET DE CHAUSSURES DE L'UNION EUROPÉENNE ET DES ÉTATS–UNIS ET MOYENNE PONDÉRÉE PAR LES IMPORTATIONS DES DROITS CORRESPONDANTS, PAR RÉGION, 1990-1999

(Pourcentage)

	Vêtements					*Chaussures*				
	Droits		*Part des importations*			*Droits*		*Part des importations*		
	NPF	*Effectivement appliqués*				*NPF*	*Effectivement appliqués*			
		2000	*1990*	*1995*	*2000*		*2000*	*1990*	*1995*	*2000*
Importations de l'Union européenne en provenance										
Des pays jouissant d'un accès préférentiel[a]										
Afrique du Nord	12,2	0,0	4,9	6,8	7,2	8,3	0,0	0,6	1,5	1,8
Europe orientale	12,2	0,0	3,6	9,9	10,9	9,5	0,0	2,6	6,0	7,5
Turquie	12,0	0,0	5,4	6,7	7,4	10,4	0,0	0,1	0,2	0,1
Des autres pays exportateurs										
Chine	11,1	9,2	5,1	7,7	10,6	12,4	8,7	2,8	7,6	11,1
Inde	10,8	9,0	2,8	3,9	3,4	8,2	5,7	1,0	1,3	1,6
Mexique	9,9	6,0	0,0	0,0	0,0	8,6	4,5	0,2	0,1	0,1
Pays émergents	11,9	11,9	11,1	8,1	8,6	11,3	11,2	11,5	4,7	3,9
ANASE-4	10,8	8,9	4,2	4,8	5,5	11,6	8,1	4,9	9,6	7,6
Importations des États-Unis en provenance										
Des pays jouissant d'un accès préférentiel										
Mexique	12,9	0,8	2,6	7,0	13,1	11,2	3,9	1,2	1,4	1,9
Des autres exportateurs										
Chine	9,3	9,3	13,6	14,9	13,3	14,4	14,4	16,1	49,7	62,9
Inde	11,5	11,3	2,6	3,3	3,2	7,3	7,3	0,5	0,7	0,8
Afrique du Nord	11,8	11,8	0,4	0,7	0,8	7,5	7,5	0,0	0,0	0,0
Europe orientale	13,1	13,0	0,5	0,7	0,6	7,3	7,3	0,7	0,9	0,8
Pays émergents	12,6	12,6	40,6	22,2	15,0	14,2	14,2	44,8	8,1	2,0
ANASE-4	11,8	11,6	11,2	13,6	12,1	13,2	13,2	6,0	12,5	7,5
Turquie	11,5	11,4	1,3	1,7	1,7	13,5	13,5	0,0	0,0	0,0

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur CNUCED et Banque mondiale, base de données *World Integrated Trade Solution* et ONU/DAES, base de données *Commodity Trade Statistics*.

Note : L'*Europe orientale* comprend les pays suivants : Bulgarie, Estonie (1995 et 2000), Hongrie, Lettonie (1995 et 2000), Lituanie (1995 et 2000), Pologne, République tchèque (1995 et 2000), Roumanie, Slovaquie (1995 et 2000), Slovénie (1995 et 2000) et Tchécoslovaquie (1990). L'*Afrique du Nord* comprend les pays suivants : Égypte, Maroc et Tunisie. Les *pays émergents* sont les pays et territoires suivants : Hong Kong (Chine), République de Corée, Singapour et Province chinoise de Taiwan. Les pays de l'*ANASE-4* sont les suivants : Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande.

[a] Au sujet de la nature des accords de commerce préférentiels, voir OMC (2000).

entre les pays en développement eux-mêmes sont une des principales causes du problème de la généralisation dans les industries manufacturières traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre.

Au contraire, l'accès préférentiel accordé aux pays en développement parties à des arrangements de commerce préférentiel entre pays développés et pays en développement paraît avoir eu un impact beaucoup plus net sur la répartition des parts de marché dans les industries de main-d'œuvre traditionnelles. Les données du tableau 4.6 montrent que la moyenne pondérée par les importations des droits effectivement appliqués par l'UE et les États-Unis aux chaussures et vêtements importés de leurs partenaires respectifs dans le cadre d'arrangements

préférentiels est moins élevée que la moyenne des mêmes droits appliqués aux produits provenant de pays en développement non membres et est sensiblement moins élevée que la moyenne des droits NPF. Cela explique pourquoi la part des pays d'Afrique du Nord et d'Europe orientale et de la Turquie dans les importations de vêtements de l'UE a augmenté beaucoup plus, au cours de la dernière décennie, que celle d'autres pays dont on sait qu'ils sont très compétitifs dans ce secteur. Même pour un fournisseur aussi compétitif que la Chine, la croissance des exportations a été en moyenne moins forte que dans le cas des pays bénéficiant d'un accès préférentiel. Il est aussi intéressant de voir que les pays d'Europe orientale et la Turquie ont beaucoup moins accru leurs parts de marché aux États-Unis, où ils ne bénéficient pas du même traitement préférentiel. De même, du fait de son appartenance à l'ALENA, les résultats obtenus par le Mexique sur le marché des vêtements aux États-Unis sont nettement supérieurs à ceux d'autres pays en développement et à ceux que le Mexique a lui-même obtenus sur le marché de l'UE. On observe la même structure dans le secteur de la chaussure.

F. Conclusions

L'analyse ci-dessus peint un tableau complexe et nuancé, mais dans l'ensemble les données tendent à montrer qu'il y a un risque de concurrence excessive entre les pays en développement sur le marché mondial des produits à forte intensité de main-d'œuvre et de rivalités exacerbées entre ces pays pour l'IED, par le biais de la participation aux opérations à forte intensité de main-d'œuvre intégrées dans les réseaux internationaux de production. Cela pourrait perturber le développement en provoquant une importante dégradation des termes de l'échange et créer des tensions dans le système commercial mondial. La possibilité d'éviter ces problèmes dépendra de trois facteurs :

- Premièrement, une accélération de la croissance des marchés des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre dans les pays les plus avancés, tant les pays industriels que les pays émergents de la première vague, qui elle-même dépend d'une accélération de la croissance des revenus et d'une amélioration de l'accès aux marchés;
- Deuxièmement, le rythme auquel les pays à revenus intermédiaires seront capables de délaisser les industries de main-d'œuvre pour céder la place aux pays à bas revenus, tant sur les marchés des pays industriels que sur leur propre marché; et
- Troisièmement, l'expansion du marché intérieur des pays en développement, qui est indispensable pour résoudre leurs problèmes structurels de chômage et de pauvreté.

Pour ce qui est du marché potentiel qu'offrent les pays industriels, nous avons estimé dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999* qu'en 2005 les pays en développement pourraient accroître leurs exportations annuelles de 700 milliards de dollars, dans un certain nombre d'industries de main-d'œuvre traditionnelles, si tous les obstacles au commerce étaient démantelés. Cela correspond à quelque 35 % du total des recettes d'exportation ou 60 % des recettes d'exportation de produits manufacturés enregistrés par les pays en développement au début de 2000. Toutefois, comme nous l'avons vu plus haut, l'évolution récente de la politique commerciale des pays industriels montre qu'il n'est pas facile de libéraliser le commerce de ces produits.

En particulier, la mise en œuvre de l'ATV suscite un certain nombre de préoccupations. Des simulations de l'impact sectoriel de l'élimination des contingents dans les pays importateurs ont conduit certains observateurs à penser que les pays d'Amérique du Nord et de l'UE pourraient invoquer les clauses de sauvegarde inscrites dans cet accord pour empêcher un « dommage grave » à leur branche de production nationale (Walmsley et Hertel, 2001). Même si le commerce des textiles et des vêtements était complètement intégré dans les règles de l'OMC, il pourrait être toujours entravé par des droits de

douane relativement élevés et progressifs dans les principaux pays développés importateurs.

L'intensification des pressions protectionnistes dans les pays industriels est due à la coïncidence d'un chômage élevé et d'une inégalité croissante des salaires dans ces pays et d'une rapide progression des importations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre provenant des pays en développement. Il ne fait guère de doute qu'une libéralisation rapide du commerce et un gonflement subit des importations peuvent perturber le marché du travail, mais on ne peut pas analyser le lien entre commerce et emploi dans les pays industriels sans tenir compte de leur situation macro-économique et de leur politique de l'emploi[18]. Comme nous l'avons vu plus en détails dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1995* (deuxième partie, chap. II), les problèmes de chômage dans les pays industriels sont dus essentiellement à une croissance insuffisante et irrégulière et au refus d'entreprendre les réformes structurelles nécessaires pour s'adapter à la mondialisation (voir aussi CNUCED, 2001b).

Il est indispensable que les pays industriels renouent avec des politiques de croissance et de plein emploi pour éviter le problème de la généralisation et les tensions dans le système commercial multilatéral..

Il ne faut pas oublier que les remarquables résultats à l'exportation obtenus par les pays émergents (auxquels sont imputables les deux tiers de l'augmentation du taux d'importation de produits manufacturés provenant des pays en développement) n'ont pas été sans précédent au cours des 50 dernières années. Par exemple, entre 1958 et 1975, la part de marché du Japon et de l'Italie sur le marché des États-Unis et les marchés nationaux de ce qui était à l'époque les cinq autres membres de la Communauté économique européenne (CEE) a été comparable. Ni en Europe ni aux États-Unis, cette progression des importations n'a posé de problèmes de chômage similaires à ceux des deux dernières décennies. Au contraire, l'accroissement des flux de produits manufacturés d'Italie vers les autres pays de la CEE s'est accompagné d'une importante émigration de main-d'œuvre dans le même sens pour combler la pénurie de travailleurs. Cela montre qu'il est indispensable que les pays industriels renouent avec des politiques de croissance et de plein emploi pour éviter le problème de la généralisation et les tensions dans le système commercial multilatéral.

L'expansion du commerce entre les pays en développement que nous avons signalée dans le chapitre précédent offre aussi de nouvelles possibilités pour éviter les frictions dans les industries de main-d'œuvre. En particulier, une accélération de la transition industrielle dans les pays en développement les plus avancés permettrait à de nouveaux acteurs de prendre leur place dans les industries de main-d'œuvre (*Rapport sur le commerce et le développement 1996*, deuxième partie, chapitre Ier); cela leur ouvrirait de nouveaux débouchés sur leur propre marché, ainsi que sur les marchés des pays les plus avancés. Cette évolution s'est déjà produite dans une certaine mesure : la Chine et les autres pays pauvres très peuplés qui ont adopté des stratégies de croissance axées sur l'exportation ont comblé une grande partie du vide laissé par les premiers pays émergents lorsque ceux-ci ont commencé à exporter des produits à plus forte intensité de capital et de technologie. Toutefois, faute d'avoir mis en œuvre à temps une stratégie de transition industrielle, certains pays à revenus intermédiaires d'Amérique latine et d'autres pays émergents de la deuxième vague paraissent avoir souffert de cette évolution. Leurs problèmes pourraient s'aggraver si des pays très peuplés comme la Chine et l'Inde accroissaient rapidement leurs exportations de produits manufacturés à forte intensité de main d'œuvre. Comme nous l'avons déjà indiqué, dans bon nombre de ces pays, en particulier le Mexique et les pays émergents de la deuxième vague, la stratégie de transition industrielle devrait viser notamment à remplacer les intrants importés par des intrants d'origine nationale et à stimuler le marché intérieur (*Rapport sur le commerce et le développement 2000* : 68-71).

Il ne fait pas de doute que la transition industrielle dont les pays à revenus intermédiaires ont besoin dépend en grande partie de leurs politiques commerciale, industrielle et technologique; les politiques adoptées par les premiers pays émergents à cet effet et les différentes options envisageables sont bien connues[19]. Les accords commerciaux multilatéraux ont limité la possibilité d'employer certaines politiques impliquant un soutien et une protection des branches de production nationale, mais ils laissent encore aux pays à revenus intermédiaires une certaine marge de manœuvre pour appuyer leur transition industrielle, en particulier si les différents enjeux que nous avons évoqués ici sont pris en considération dans les prochaines négociations commerciales multilatérales conduites sous l'égide de l'OMC.

Le résultat dépendra aussi du degré auquel des grands pays comme la Chine, l'Inde et l'Indonésie miseront sur l'exportation pour offrir des emplois et apporter des revenus à une grande partie de leur population. Il est vrai que l'expansion de l'industrie manufacturière et l'industrialisation dans les premiers pays émergents a été très tributaire de l'exportation,

en particulier au début. Toutefois, ces pays n'avaient guère de ressources naturelles et il leur fallait donc investir rapidement dans des industries de main-d'œuvre pour gagner les devises nécessaires pour payer les importations de biens d'équipement et de quelques produits primaires essentiels comme le pétrole. De plus, comme il s'agissait de petits pays (leur population globale est inférieure à celle de la province chinoise de Guangdong) et que, par conséquent, leurs marchés intérieurs étaient étroits, leurs producteurs avaient besoin de trouver des débouchés à l'étranger pour réaliser les économies d'échelle nécessaires. D'ailleurs, l'histoire a montré qu'en général il y a une corrélation inverse entre l'ouverture au commerce extérieur et le poids économique d'un pays; parmi les pays dont le revenu par habitant est similaire, le ratio commerce extérieur/PIB est d'autant plus bas que la population est grande.

Des pays comme la Chine et l'Inde ne peuvent pas miser autant sur l'exportation que l'ont fait les premiers pays émergents au début de leur industrialisation.

Cela signifie que des pays comme la Chine et l'Inde ne peuvent pas miser autant sur l'exportation que l'ont fait les premiers pays émergents au début de leur industrialisation. Au contraire, comme nous le verrons dans le prochain chapitre, pour la Chine, il pourrait être plus viable de miser sur la croissance interne que de continuer à accroître les exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre au même rythme que ces dernières années. La Chine dispose de suffisamment de compétences et de ressources naturelles pour pouvoir rapidement investir un certain nombre d'industries de haute technologie qui lui permettront d'obtenir les devises nécessaires pour financer sa croissance. Cela vaut aussi pour l'Inde. Si ces grands pays adoptaient une telle stratégie, ils laisseraient plus de place aux petits pays marginalisés dans les industries de main-d'œuvre.

Le renforcement des liens économiques régionaux pourrait favoriser ce processus en Asie de l'Est et du Sud et en Amérique du Sud. La théorie économique convenue a tendance à considérer les arrangements régionaux comme une solution suboptimale pour réaliser les objectifs de développement et comme un obstacle au libre-échange intégral. Toutefois, cette théorie se fonde sur une idée quelque peu utopique de l'économie mondiale. Lorsque les entreprises nationales n'ont encore qu'une technologie rudimentaire et des capacités de production plutôt faibles, et que le cadre économique mondial se caractérise par des asymétries systémiques, les arrangements régionaux pourraient fort bien être l'environnement le plus propice à la mise en œuvre de stratégies de développement nationales. Le fait que bon nombre des économies les plus dynamiques se trouvent en Asie de l'Est donne à penser que la dimension régionale a joué un rôle important dans leur industrialisation.

Comme nous l'avons vu en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1996*, le succès des stratégies commerciales et industrielles et différentes pressions macroéconomiques ayant leur origine dans les pays les plus développés de la région ont créé une structure de division régionale du travail décrite par la métaphore du « vol de canard ». A mesure que les pays les plus développés de la région délaissaient les industries primaires et de main-d'œuvre au profit d'activités manufacturières de plus en plus complexes, ils ont cédé ce terrain aux pays moins avancés. Les flux de marchandises et d'investissements intrarégionaux ont joué un rôle central dans ce processus en créant des marchés et en facilitant le transfert de compétences et de technologies aux pays voisins (Rowthorn, 1996). Ce processus de croissance durable suppose que les forces du marché soient complétées par des politiques industrielles ciblées. Aujourd'hui, le défi consiste à élargir cette dynamique régionale aux nouveaux pays émergents que sont la Chine et l'Inde, ainsi qu'à d'autres pays moins avancés d'Asie du Sud et de l'Est. La coopération entre pays en développement dans d'autres régions a eu moins de succès, mais on peut toujours se demander si ces autres régions ne pourraient pas imiter le modèle de croissance de l'Asie de l'Est.

Comme les arrangements économiques régionaux impliquent une plus grande interdépendance, ils risquent de transmettre plus facilement les problèmes d'un pays à ses voisins. On peut soutenir que ce risque est accru par la mondialisation. En effet, plusieurs modifications de la structure de l'intégration régionale durant les années 90 paraissent avoir contribué à l'instabilité qui a frappé l'Asie de l'Est vers la fin de cette décennie. La surchauffe alimentée par des flux de capitaux volatils a créé une situation macroéconomique beaucoup plus vulnérable face aux caprices des investisseurs. Le retour d'une croissance régionale soutenue et rapide nécessite non seulement des politiques visant à favoriser la transition vers des activités plus complexes et plus techniques, mais aussi, compte tenu des liens étroits qui existent entre commerce et finance, des arrangements régionaux complémentaires visant à stabiliser les marchés financiers, et comprenant les mécanismes de prêt et un accord sur une structure de taux de change viable (*Rapport sur le commerce et le développement 2001*,chap. V).

Enfin, comme nous l'avons soutenu dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1996*, pour éviter de se fourvoyer dans la formulation et l'exécution d'une stratégie d'exportation, il faut suivre de près l'évolution des marchés des différents produits manufacturés et projeter l'évolution possible de l'offre et de la demande mondiales. Des organismes internationaux comme la CNUCED sont bien placés pour accomplir cette tâche. Dans le présent rapport, nous nous sommes efforcés de décrire l'évolution du commerce mondial des produits manufacturés au cours des deux dernières décennies, le degré de participation des pays en développement à la production de produits dynamiques à forte valeur ajoutée et le degré d'intensification de la concurrence dans les industries de main-d'œuvre. Pour aider les pays en développement à formuler leurs stratégies commerciales et pour les alerter le plus rapidement possible lorsque des problèmes risquent d'apparaître, il faut actualiser régulièrement l'analyse des branches de production les plus dynamiques. Il faut aussi élargir cette analyse à l'évolution des prix des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, qui représentent aujourd'hui l'essentiel des exportations des pays en développement.

Notes

1. Par exemple, dans une étude de 1982, Klein a montré que si tous les pays en développement avaient un ratio exportations/PIB similaire à celui des premiers pays émergents, leurs exportations auraient représenté 61 % du marché des pays développés en 1976, alors qu'en fait elles n'ont représenté que 17 %. Selon certains auteurs, le niveau de pénétration des importations acceptable était de l'ordre de 15 %, et par conséquent toute tentative d'aller nettement au-delà susciterait une forte réaction protectionniste.
2. Cette étude fait aussi apparaître que la forte expansion du volume des importations européennes de produits manufacturés provenant de pays en développement compense largement la détérioration des termes de l'échange de troc net, ce qui signifie que le pouvoir d'achat des exportations de produits manufacturés des pays en développement a augmenté, ou que les termes de l'échange de leurs revenus se sont améliorés.
3. La composition des différents groupes est la suivante : l'Asie de l'Est et du Sud-Est comprend les quatre premiers pays émergents (Hong Kong (Chine), République de Corée, Singapour et Province chinoise de Taiwan), l'ANASE-4 (Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande) ainsi que le Brunéi-Darussalam et Macao (Chine). Le Groupe des PMA comprend 37 pays pauvres dont 27 pays d'Afrique subsaharienne. La composition du Groupe ACP recoupe celle des PMA en grande partie. Le Groupe des pays méditerranéens comprend les pays suivants : Algérie, Chypre, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Tunisie, Turquie et ex-Yougoslavie.
4. Ces nouvelles séries sont le fruit d'un effort considérable visant à faire en sorte que les indices ne traduisent que les variations de prix et ne soient pas influencés par les différences de qualité. Toutefois, le BLS ne les a établies que depuis 1990 et que pour un petit nombre de partenaires commerciaux (Canada, UE, Japon et premiers pays émergents); les séries des prix à l'importation de produits manufacturés provenant d'Amérique latine sont établies depuis décembre 1997. Si l'on veut pouvoir déceler des tendance sur une période représentative, il faut remonter jusqu'à 1981 afin d'obtenir une série de chiffres complète pour la période 1981-1996. Pour plus de précisions sur la méthode employée pour calculer et ajuster les séries d'indices de prix, voir Maizels (2000: 6-11 et 27-36).
5. L'évolution des termes de l'échange de troc net des États-Unis est divergente : ses termes de l'échange se sont sensiblement améliorés par rapport aux pays en développement dans la première moitié des années 80 et sont restés à peu près stables ensuite, alors que par rapport aux pays développés il n'y avait pas de tendance décelable durant la première moitié des années 80, mais une amélioration notable après. Sur l'ensemble de la période, les prix des produits manufacturés importés par les États-Unis d'autres pays développés (essentiellement les véhicules automobiles et les machines) ont augmenté nettement plus vite que les prix des produits

importés des pays en développement (essentiellement des vêtements), tandis que les prix de ses produits manufacturés exportés vers les pays développés ont augmenté plus lentement que les prix de ceux exportés vers les pays en développement. Maizels (2000 : 17-21) montre que la dispersion des prix de tous les principaux produits manufacturés exportés ou importés par les États-Unis est beaucoup plus grande dans le cas des importations que dans celui des exportations. Cela pourrait indiquer que les variations de prix des exportations sont déterminées par des facteurs internes, tels que les gains de productivité et le taux d'inflation, tandis que les variations des prix à l'importation sont déterminées par des facteurs internationaux, tels que les variations des taux de change, les gains de productivité et l'évolution des coûts de production dans les différents pays fournisseurs.

6. Cela ne signifie pas que la main-d'œuvre travaillant pour des entreprises exportatrices dans des pays en développement soit nécessairement plus mal lotie que celle qui travaille dans des secteurs qui n'exportent pas, mais plutôt que l'intensification de la concurrence entre les pays en développement sur les marchés des produits manufacturés à faible intensité de compétence exerce une pression à la baisse sur les prix et les salaires dans l'industrie manufacturière. Au sujet de l'impact de la libéralisation et des stratégies d'exportation sur les salaires dans les pays en développement, voir CNUCED (2001b).
7. Cet indice de concentration est mesuré en termes de parts des pays plutôt que de parts des entreprises, comme on le fait habituellement.
8. Dans le secteur des vêtements, l'indice de concentration était compris entre 527 et 1 027 en 1981, contre une fourchette de 528 à 637 en 1998. Pour les produits choisis de l'industrie électronique, l'indice était compris entre 899 et 1 961 en 1980 et entre 658 et 924 en 1998.
9. Cette distinction est celle de Wood (1994). Il est clair qu'on ne peut pas se contenter d'établir une équivalence entre le niveau de compétence des travailleurs et leur degré d'instruction, car cela serait négliger l'expérience et la formation en cours d'emploi. De plus, dans les comparaisons inter-pays du niveau d'instruction, on ne tient pas compte de la qualité du système scolaire et universitaire. Toutefois, on ne dispose pas de données complètes qui tiendraient compte de ces différents aspects.
10. La possibilité de substitution dépend du degré de spécificité des compétences, c'est-à-dire de l'expérience professionnelle. Lorsque les compétences sont très spécifiques, le fait de changer de secteur implique, pour le travailleur, une perte partielle de ses compétences et donc de sa capacité de gain.
11. Pour une analyse de ces initiatives et de leur impact sur l'accès des PMA aux marchés, voir CNUCED (2001c) et CNUCED/Secrétariat du Commonwealth (2001).
12. On parle de crêtes tarifaires lorsque les droits dépassent un certain niveau de référence. En général, cela correspond aux droits qui dépassent 15 % au niveau des positions à six chiffres du Système harmonisé (OCDE, 1999).
13. Michalopoulos (1999) relève aussi qu'il y a de très grandes différences de protection entre les pays en développement. Si les pays à faibles revenus continuent d'appliquer des droits de douane élevés, c'est généralement plutôt pour des raisons de balance des paiements et de recettes budgétaires que pour protéger telle ou telle industrie.
14. On peut calculer les moyennes tarifaires avec différentes méthodes de pondération. La moyenne simple donne un poids égal à chaque ligne tarifaire. Les moyennes pondérées en fonction de la valeur des importations indiquent mieux l'importance relative des différentes lignes tarifaires, mais elles sont elles aussi biaisées dans la mesure où les importations de produits assujettis à des droits élevés sont généralement restreintes par l'effet de ce droit (un droit prohibitif impliquera un coefficient de pondération nul). C'est pourquoi il est préférable d'examiner à la fois la moyenne simple et la moyenne pondérée par les importations.
15. Ces chiffres proviennent de Michalopoulos (1999 : 48).
16. Cette structure est similaire à celle donnée pour des catégories de produits industriels plus larges, sur lesquelles se fondent les négociations commerciales multilatérales, selon Bacchetta et Bora (2001).
17. Il est difficile de déterminer de combien le commerce entre les membres de ces accords et les non-membres aurait progressé en l'absence desdits accords. Yeats (1998) pense que le MERCOSUR a provoqué un détournement des échanges.
18. Pour une analyse des perturbations dues à la délocalisation des activités peu qualifiées, voir Feenstra and Hanson (2001).
19. Pour une récente synthèse de ces politiques et du débat concernant la possibilité de les reproduire ailleurs compte tenu des conditions et contraintes actuelles de l'économie mondiale, voir CNUCED (2002 a).